



CDI - Centro de Documentação e Informação
SRT - Serviço de Resposta Técnica

Ponto *de* *Partida*

PARA INÍCIO DE NEGÓCIO

CRIAÇÃO DE PEIXE

Apresentação

O Ponto de Partida é um produto do Serviço de Resposta Técnica do SEBRAE-MG. Ele reúne informações essenciais sobre os vários aspectos da abertura de um negócio, que devem ser observados pelo empreendedor.

Perguntas do tipo “como montar uma fábrica de aguardente?”, “como montar uma escola infantil?”, “como iniciar uma criação de escargot?” são respondidas pelo Ponto de Partida, que contempla questões relativas a registro, legislação, tributação, implantação, normas técnicas, matérias-primas, máquinas e equipamentos e outros esclarecimentos.

O Ponto de Partida também orienta sobre a elaboração do Plano de Negócio, instrumento que oferecerá uma visão antecipada de ações e resultados do empreendimento, através da apuração de dados relativos a valores de investimento inicial e de impostos, custos fixos e variáveis, pesquisa de mercado e outros.

A equipe de profissionais que elabora o Ponto de Partida tem a preocupação de manter as informações sempre atualizadas, através de consultas em diversas fontes: bibliotecas, institutos de pesquisa, consultores especializados, Internet, associações e sindicatos.

O SEBRAE-MG dispõe de programas que orientam e capacitam os empreendedores/empresários no desenvolvimento de seus negócios.

Para mais informações, acesse www.sebraemg.com.br ou ligue (31) 3269-0180.

Sumário

Perfil Empreendedor	4
Mercado	5
Legislação Específica	9
Esclarecimentos Tributários	13
Microempresa Legislação Federal	16
Microempresa Legislação Estadual	21
Microprodutor Rural	29
Passo a Passo para Registro	32
Marcas e Patentes	39
Implantação	41
Finanças	57
Plano de Negócio	65
Endereços Úteis	67
Sugestões para Leitura	68
Sugestões de Vídeo	69
Cursos e Eventos	70
Fontes Consultadas	71
Fornecedores	72

Perfil Empreendedor

Você não vê a hora de se tornar dono do seu nariz e fazer parte da lista dos empreendedores que dão certo? Saiba que, para começar um negócio próprio, é fundamental ter o **perfil empreendedor**. Então, confira se você se encaixa nas características abaixo descritas.

- **Capacidade de assumir riscos:** não ter medo de desafios, arriscar conscientemente. Calcular detalhadamente as chances do empreendimento ser bem-sucedido.
- **Senso de oportunidade:** enxergar oportunidades onde os outros só vêem ameaças. Prestar atenção nos "furos" que outros empresários não viram e nos quais você pode atuar de forma eficaz, rápida e lucrativa.
- **Conhecimento do ramo:** conhecer bem o ramo empresarial escolhido ou, melhor ainda, trabalhar no setor.
- **Organização:** ter senso de organização e compreender que os resultados positivos só aparecem com a aplicação dos recursos disponíveis de forma lógica, racional e funcional. Definir metas, executar as ações de acordo com o planejamento e corrigir os erros rapidamente.
- **Iniciativa e garra:** gostar de inovações. Não esperar pelos outros (parentes, sócios, governo, etc.). Apresentar propostas sem se intimidar.
- **Liderança:** ter capacidade de influenciar pessoas, conduzindo-as em direção às suas idéias ou soluções de problemas. Ter habilidade para definir tarefas, orientar, delegar responsabilidades, valorizar o empregado, formar uma cultura na empresa para alcançar seus objetivos. Ser alguém em quem todos confiam.
- **Manter-se atualizado:** buscar sempre novas informações e aprender tudo o que for relacionado com o seu negócio (clientes, fornecedores, parceiros, concorrentes, colaboradores, etc.).
- **Ser otimista e saber motivar-se.**

Nem sempre uma pessoa reúne todas as características que marcam a personalidade de um empreendedor de sucesso. No entanto, se você se identificou com a maioria delas, terá grandes chances de se dar bem. Mas, se descobriu pouca afinidade com sua vida profissional, reflita sobre o assunto e procure desenvolver-se. Busque informações em centros tecnológicos, cursos, livros e revistas especializadas ou junto a pessoas que atuam na área.

Mercado

No passado, as atividades agropecuárias restringiam-se à subsistência humana. Com o desenvolvimento das sociedades, tornou-se necessária a profissionalização e o enquadramento destas atividades como oportunidades de negócios sujeitas à mesma dinâmica dos demais setores econômicos.

Neste sentido, uma empresa rural não se “fecha em si mesma”. Ela mantém constante intercâmbio com o ambiente, através de contatos com fornecedores, distribuidores, concorrentes e consumidores, e também é afetada por aspectos sociais, tecnológicos, econômicos, políticos, legais, ecológicos, demográficos, dentre outros.

O sucesso de qualquer empresa - seja industrial, comercial, de serviços ou agroindustrial - depende de várias decisões, que o empreendedor deverá tomar antes de abrir as portas para os clientes. Para fundamentar essas decisões, é necessário pesquisar o mercado, buscar informações, elaborar um plano de negócios e um projeto de viabilidade econômico-financeira.

O **plano de negócio** é um estudo que reúne informações sobre as características, condições e necessidades do futuro empreendimento. Ele apresenta análises da potencialidade e da viabilidade do negócio e facilita sua implantação, no que se refere aos aspectos mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional. Através do estudo, o empreendedor terá uma noção prévia do funcionamento da sua empresa.

Para gerir o negócio, o empreendedor deve conhecer a atividade, a propriedade rural, quanto as suas potencialidades e limitações, e o mercado que deseja atender.

Para conhecer o mercado e mensurar a aceitação de seus produtos, o empreendedor deverá elaborar uma **pesquisa de mercado**. Ela possibilitará a avaliação das oportunidades e dos riscos que a atividade escolhida oferece.

É possível realizar a pesquisa de mercado, a partir de um questionário amplo, que levante adequadamente todos os dados do empreendimento. Para orientar na elaboração da pesquisa, sugerimos que sejam lidos os manuais "Pesquisa - o que é e para que serve" e "Pesquisa de Mercado - Noções Básicas para Tomada de Decisão", especificados no tópico “Sugestões para Leitura” deste trabalho.

Caso o material não seja suficiente, devido às características e peculiaridades do assunto, é recomendável fazer contato com consultores que atuem nas áreas de estatística, pesquisa mercadológica ou com empresas especializadas, a fim de se obter um levantamento detalhado do empreendimento escolhido.

É importante destacar que o setor rural tem características próprias e depende de fatores diversos, que, muitas vezes, não podem ser controlados pelo empreendedor. São eles:

- Clima

Condiciona a maioria das explorações agropecuárias, determinando épocas em que ocorrem modificações expressivas da atividade;

- Condições biológicas

O ciclo biológico determina a inversibilidade do ciclo produtivo e limita a adoção de recursos que acelerem a produção, como, por exemplo, um terceiro turno de trabalho;

- Estacionalidade ou sazonalidade de produção

As condições biológicas e climáticas determinam épocas em que ocorrem o excesso e a falta de produtos. Normalmente, a demanda por produtos agropecuários é regular para uma oferta irregular;

- Tempo de produção maior que o tempo de trabalho

O processo produtivo ocorre, em algumas de suas fases, independentemente da existência de trabalho;

- Terra como participante da produção

A terra participa diretamente do ciclo de produção, sendo, ainda, fator decisivo de sucesso. É importante ter pleno conhecimento dos seus aspectos físicos, químicos, biológicos e topográficos;

- Trabalho disperso e ao ar livre

Não existe um fluxo contínuo de produção; tarefas são executadas distantes umas das outras e independentes entre si, exigindo maior controle e planejamento das mesmas;

- Incidência de riscos

As proporções dos riscos na agropecuária são maiores, já que a atividade pode ser afetada pelo clima, pelo ataque de pragas e doenças e pelas flutuações de preços do produto;

- Sistema de competição econômica

O setor é caracterizado pela existência de um grande número de produtores e consumidores, além de produtos que apresentam, normalmente, pouca diferenciação entre eles. A entrada ou a saída de produtores no negócio pouco afeta a oferta total;

- Produtos não uniformes

Há maior dificuldade em uniformizar o produto, no que se refere a forma, tamanho e qualidade, acarretando custos adicionais de classificação e padronização, além de perda de receita com produtos de pior qualidade;

- Alto custo para entrada e saída do negócio

Algumas atividades exigem investimentos elevados em benfeitorias e máquinas/equipamentos, o que implica em maior risco no curto prazo. Prejuízos maiores podem ocorrer, no caso de abandono da atividade.

O MERCADO CONSUMIDOR

O mercado consumidor representa o conjunto de consumidores (homens, mulheres, adultos ou crianças, empresas públicas ou privadas), que demandam (necessitam ou podem vir a procurar/comprar) um determinado tipo de produto ou serviço que sua empresa oferece. Ou seja, é a fonte de receita da empresa. Portanto, sem mercado consumidor não haverá negócio. E o processo mais utilizado para identificá-lo é a pesquisa de mercado.

Para garantir que o cliente escolha a sua empresa, é preciso conhecê-lo bem e saber exatamente o que ele quer. Oferecer ao cliente o produto que ele deseja será o melhor meio de garantir que as vendas aumentem e sua empresa continue crescendo.

Se você já tem idéia da atividade e do ramo específico aos quais pretende se dedicar, precisa agora descobrir seu **mercado consumidor**, pois nem todas as pessoas ou empresas são seus clientes potenciais (aqueles que podem comprar os produtos que você vende).

Mesmo que sua empresa tenha vários tipos de consumidores, haverá sempre um grupo em destaque. Para obter as informações que irão ajudá-lo a enxergar mais claramente o seu mercado consumidor, procure responder as seguintes perguntas:

- Qual é o principal produto que a sua empresa venderá?
- Quem são os seus clientes?
- Por que estes clientes compram ou comprariam os produtos/serviços da sua empresa?
- Em quais empresas os clientes costumam comprar este tipo de produto ou serviço?
- Como os clientes avaliam os preços e as formas de pagamento da empresa?
- Como ele avalia a qualidade do(s) produto(s) da empresa? E o prazo de entrega?
- Como ele avalia a qualidade do atendimento?
- Quais são os pontos que os clientes acham que poderiam ser melhorados na empresa?

O MERCADO CONCORRENTE

A dimensão do mercado agropecuário extrapola, muitas vezes, as fronteiras de um país e, por isso, precisa ter o devido acompanhamento pelo produtor. A concorrência, ao invés de ameaçadora, pode ser estimulante, se devidamente pesquisada e analisada.

Procure descobrir empresas ou pessoas que ofereçam produtos idênticos ou semelhantes aos seus e que concorram direta ou indiretamente com o seu negócio. Pode-se aprender muito com o levantamento destas informações e com a análise dos acertos e/ou erros dos concorrentes.

Estabeleça prioridades, planeje como obter estas informações e organizá-las, para que seja possível a análise dos seguintes pontos:

- **Quem são os concorrentes?**
 - . Quantos são?
 - . Onde estão localizados?
 - . Como trabalham? (preço e prazos)

- . Como atendem?
- . Qual é a qualidade dos produtos oferecidos?
- . Quais são as garantias oferecidas?
- . Há quanto tempo estão no mercado?

- Qual é a posição competitiva dos concorrentes?

- . Quais são os **pontos fortes** e os **pontos fracos** em relação à sua empresa?
- . Qual é a capacidade de conseguir melhores preços junto aos fornecedores em função do volume de compras?

Após o levantamento das características dos principais concorrentes, compare-as, utilizando a seguinte escala: muito bom (5), bom (4), regular (3), ruim (2), muito ruim (1).

FORNECEDORES

Os **fornecedores** também são muito importantes para a atividade rural. Para o estudo do mercado fornecedor, considere as seguintes questões:

- Quais são os produtos/serviços que sua empresa consome no processo de produção e/ou comércio?
- Quem são os seus principais fornecedores de produtos e/ou serviços?
- Como os fornecedores trabalham? (preços, prazos praticados, condições de pagamento, pontualidade na entrega do produto, qualidade, garantia oferecida, relacionamento, localização, facilidade de acesso)

Depois de identificar os itens acima, faça um quadro comparativo das características dos fornecedores. Utilize a mesma escala citada no estudo do mercado concorrente. Analise e descubra as melhores opções para a sua empresa.

Legislação Específica

Criação de peixe para abate

- a) Artigo 23, inciso II, da Constituição da República Federativa do Brasil - Promulgada em 5 de outubro de 1988;
- b) Lei Federal nº 1.283, de 18 de dezembro de 1.950 - Dispõe sobre inspeção industrial e sanitária dos produtos de origem animal;
- c) Lei Federal nº 7.889, de 23 de novembro de 1989 - Alterou dispositivos da Lei Federal nº 1.283/50;
- d) Decreto Estadual nº 38.691, de 10 de março de 1997 - Institui regulamento de Inspeção e fiscalização industrial e sanitária dos produtos e subprodutos de origem animal no Estado de Minas Gerais;
- e) Lei Estadual nº 12.728, de 30 de dezembro de 1997 - Estabelece condições para o transporte e a comercialização, no estado, de carne e produtos de origem animal e seus derivados e dá outras providências;
- f) Lei estadual nº 11.812, de 23 de janeiro de 1995 - Dispõe sobre a inspeção e a fiscalização sanitárias de produtos de origem animal e da outras providências;
- g) Decreto nº 38.691, de 10/03/1997 - Baixa o Regulamento da inspeção e fiscalização sanitária dos produtos de origem animal;
- h) Lei estadual nº 10.594, de 7 de janeiro de 1992 - Cria o Instituto Mineiro de Agropecuária - IMA e dá outras providências;
- i) Decreto nº 33.859, de 21 de agosto de 1992 - Baixa o regulamento do Instituto Mineiro de Agropecuária - IMA;
- j) Lei nº 14.309, de 19 de junho de 2002 - Dispõe sobre as políticas florestal de de proteção à biodiversidade.

Não encontramos em nosso acervo legislação específica regulamentando a atividade de criação de animais para abate.

Todavia, o ordenamento jurídico brasileiro institui o regime de FISCALIZAÇÃO SANITÁRIA para atividades econômicas ligadas aos segmentos de alimentos, principalmente quando derivados de produtos de origem animal.

A FISCALIZAÇÃO SANITÁRIA é regulada em diversos diplomas legais, em níveis federal, estadual e municipal.

A CRIAÇÃO DE ANIMAIS PARA ABATE é atividade inserida na cadeia de produção de alimentos (geralmente no ponto inicial). Diante disso, sujeita-se à fiscalização sanitária e responsabilidade técnica.

FISCALIZAÇÃO SANITÁRIA

O registro do estabelecimento no Serviço de Inspeção Federal (SIF) somente é obrigatório para empresas que executam atividade de recepção, manipulação e expedição de produtos de origem animal (Lei nº 1.283/50).

Empresas que executam atividade de mera CRIAÇÃO DE ANIMAIS PARA ABATE não estão obrigadas à obtenção de registro do estabelecimento, junto ao SIF. Todavia, os ANIMAIS PARA ABATE estão sujeitos à fiscalização sanitária (artigo 2º, letra "a", Lei nº 1.283/50), a cargo do IMA (Instituto Mineiro de Agropecuária).

O Instituto Mineiro de Agropecuária foi criado pela Lei estadual nº 10.594, de 7 de janeiro de 1992, regulamentada pelo Decreto nº 33.859, de 21 de agosto de 1992. É uma autarquia estadual vinculada à Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Realiza um importante trabalho de defesa sanitária animal e vegetal, que tem reflexos diretos na valorização do setor agropecuário e na saúde pública. Ações de educação sanitária são o suporte para as campanhas de vacinação e de controle de doenças que, desenvolvidas sistematicamente, tem mantido sadios os rebanhos mineiros. O trabalho de inspeção de produtos de origem animal, que abrange a fiscalização da produção e do comércio, tem atestado o binômio confiança e segurança alimentar, o que garante proteção à saúde dos consumidores.

Atento às inovações tecnológicas e às novas exigências do mercado globalizado, o IMA adotou programas de certificação que atestam a origem e qualidade de vários produtos da agropecuária mineira. Presente em todo o estado de Minas Gerais, o IMA é instrumento primordial para o sucesso e evolução do agronegócio mineiro.

No IMA, a Divisão de Inspeção e Fiscalização de Produtos de Origem Animal - DIPA, como a própria designação indica, tem por finalidade a inspeção e fiscalização, sob os aspectos higiênico-sanitário e tecnológico, de produtos lácteos, cárneos, mel e produtos apícolas, ovos, seus derivados, bem como quaisquer alimentos de origem animal que se prestam ao consumo humano. O trabalho desenvolvido pela DIPA abrange a produção e comercialização restritas ao Estado de Minas Gerais, conforme define a Lei Federal nº 7.889/89. A produção e comercialização de animais para abate, quando destinados a outros Estados da Federação ou à exportação, sujeitam-se à inspeção e fiscalização sanitária do Ministério da Agricultura.

RESPONSABILIDADE TÉCNICA

A CRIAÇÃO DE ANIMAIS PARA ABATE sujeita-se à responsabilidade técnica a cargo de médico-veterinário, por força do disposto na Lei nº 5.517/68.

A Lei nº 5.517, de 23 de outubro de 1968, dispõe sobre o exercício da profissão de médico-veterinário, e cria os Conselhos Federal e Regionais de medicina veterinária. Dispõe em seu artigo 5º que é da competência privativa do médico veterinário o exercício das seguintes atividades e funções a cargo da União, dos Estados, dos Municípios, dos Territórios Federais, entidades autárquicas, paraestatais e de economia mista e particulares:

- a) a prática da clínica em todas as suas modalidades;
- b) a direção dos hospitais para animais;
- c) A ASSISTÊNCIA TÉCNICA E SANITÁRIA AOS ANIMAIS SOB QUALQUER FORMA;
- d) o planejamento e a execução da defesa sanitária animal;
- e) a direção técnica sanitária dos estabelecimentos industriais e, sempre que possível, dos comerciais ou de finalidades recreativas, desportivas ou de proteção onde estejam, permanentemente, em exposição, em serviço ou para qualquer outro fim animais ou produtos de sua origem;
- f) a inspeção e a fiscalização sob o ponto-de-vista sanitário, higiênico e tecnológico dos matadouros, frigoríficos, fábricas de conservas de carne e de pescado, fábricas de banha e gorduras em que se empregam produtos de origem animal, usinas e fábricas de laticínios, entrepostos de carne, leite peixe, ovos, mel, cera e demais derivados da indústria pecuária e, de um modo geral, quando possível, de todos os produtos de origem animal nos locais de produção, manipulação, armazenagem e comercialização;
- g) a peritagem sobre animais, identificação, defeitos, vícios, doenças, acidentes, e exames técnicos em questões judiciais;
- h) as perícias, os exames e as pesquisas reveladores de fraudes ou operação dolosa nos animais inscritos nas competições desportivas ou nas exposições pecuárias;
- i) o ensino, a direção, o controle e a orientação dos serviços de inseminação artificial;
- j) a regência de cadeiras ou disciplinas especificamente médico-veterinárias, bem como a direção das respectivas seções e laboratórios;
- k) a direção e a fiscalização do ensino da Medicina Veterinária, bem, como do ensino agrícola médio, nos estabelecimentos em que a natureza dos trabalhos tenha por objetivo exclusivo a indústria animal;
- l) a organização dos congressos, comissões, seminários e outros tipos de reuniões destinados ao estudo da Medicina Veterinária, bem como a assessoria técnica do Ministério das Relações Exteriores, no país e no estrangeiro, no que diz com os problemas relativos à produção e à indústria animal.

Informações detalhadas sobre registro, inspeção e fiscalização sanitária, bem como outros pertinentes à CRIAÇÃO DE ANIMAIS PARA ABATE, devem ser solicitadas diretamente junto ao IMA, ao Ministério da Agricultura e ao Conselho Regional de Medicina-Veterinária; haja visto que a legislação e normatização sobre o assunto é extremamente diversificada, dispensado tratamento específico para cada segmento, produto ou objeto de criação, variando ainda conforme região ou técnica desenvolvida na exploração da atividade.

A legislação brasileira está sujeita a alterações constantes. é necessário e indispensável que o empreendedor solicite às autoridades fiscais informações atualizadas sobre exigências e requisitos legais para a regularização da pessoa jurídica e exploração da atividade econômica. As instruções recebidas sobre legislação devem ser confirmadas junto às autoridades fiscais e junto ao contador ou contabilista responsável pela escrita fiscal.

Esclarecimentos Tributários

Setor/Atividade: Produtor rural.

Tipo de negócio: Criação de Peixe.

Principais tributos instituídos em lei: IRPJ, PIS, COFINS, CONTRIBUIÇÃO SOCIAL SOBRE O LUCRO, ICMS.

As informações sobre tributação apresentadas abaixo são aplicáveis EXCLUSIVAMENTE aos agronegócios explorados através de PESSOA JURÍDICA constituída para tanto.

Estão relacionados acima tributos instituídos em lei por setor de atividade. Outros tributos serão devidos, conforme situações peculiares ou atividades/operações definidas, cujo tratamento diferenciado deverá ser verificado caso a caso.

Tanto o contabilista quanto os órgãos competentes poderão orientá-lo no cumprimento de tais exigências, se for seu caso.

TRIBUTAÇÃO

O empreendedor demonstra maior interesse em conhecer, aprender e dominar os assuntos relacionados à tributação das empresas. Verifica-se que este interesse vai muito além da curiosidade pelo assunto, mas surge da preocupação com a viabilidade do negócio. Muitos acreditam que a carga tributária a que estão sujeitas as empresas em geral representa um fator impeditivo ao sucesso do negócio; que os tributos que deverão recolher após a constituição da empresa são excessivamente onerosos, comprometendo o lucro e fadando o negócio à falência. Isso não é verdade e o mito deve ser eliminado.

A atividade tributante é essencial à existência da sociedade, pois permite o custeio de serviços públicos e investimentos em educação, saúde, infra-estrutura, saneamento básico, segurança, previdência social, saúde e outros bens indispensáveis. É plenamente possível recolher tributos regularmente e possuir um negócio lucrativo e próspero. Aliás, é necessário que o empreendedor esteja em dia com suas obrigações fiscais para manter seu empreendimento com tranquilidade e sem medo de receber no estabelecimento a fiscalização fazendária.

As autoridades fiscais devem ser enxergadas como parceiras do empreendedor, das quais será possível exigir a contrapartida pelo recolhimento regular e pontual dos tributos, principalmente quanto à prestação dos serviços públicos que toda a sociedade tem direito.

Antes de prosseguir na prestação de informações sobre tributação, é importante esclarecer que o empreendedor pode e deve conhecer a carga tributária a que está sujeito. Todavia, não pode preocupar-se em aprofundar seus conhecimentos sobre o assunto e tornar-se um especialista em tributação, sob pena de perder a condição de cuidar do próprio negócio, não se

dedicando às suas atividades empresariais para tornar-se um estudioso do Direito Tributário-fiscal.

É recomendável que o empresário seja dedicado ao sucesso de seu negócio, deixando as questões fiscais sob responsabilidade do contabilista ou contador que cuida de sua escrita, podendo ainda recorrer ao advogado tributarista para tratar de assuntos tributários mais complicados.

Dentro de noções básicas que são do interesse do empreendedor, pode-se iniciar por esclarecer que os tributos são prestações pecuniárias (em dinheiro), que o contribuinte deve ao fisco, por força de legislação específica que institui a obrigação.

Os tributos são, por isso, recolhidos necessariamente em dinheiro, não se admitindo pagamento através da entrega de mercadorias ou serviços. E todo tributo é instituído por lei. Os tributos são classificados ou subdivididos em impostos, taxas e contribuições de melhorias. Fica assim fácil entender que imposto e tributo não são a mesma coisa, já que tributo é o gênero, e imposto é uma espécie de tributo.

Alguns estudiosos classificam as contribuições previdenciárias como impostos especiais, e outros as classificam como categoria específica de obrigação não classificável como tributo. A questão não merece estudo detalhado por conta do empreendedor, cuja obrigação é saber da existência das contribuições previdenciárias como fator de custo na formação do preço de venda do produto que pretende produzir ou vender, bem como do serviço que há de prestar.

Os tributos são instituídos em leis, que têm origem federal, estadual, distrital (Distrito Federal) ou municipal.

Na organização do Brasil, a Constituição da República define competência a cada órgão tributante para instituir tributos, incumbindo à União, aos Estados federados, Distrito Federal e municípios arrecadar e aplicar seus recursos, sem invadir a competência uns dos outros. É possível, então, afirmar que o contribuinte está sujeito ao recolhimento de tributos federais, estaduais e municipais. Os tributos podem ser cobrados em razão de atividades executadas pelas autoridades públicas ou pelas atividades desenvolvidas pelo contribuinte.

São denominados tributos vinculados aqueles oriundos das atividades executadas pelo Poder Público, configurando taxas e contribuições de melhoria. É o caso, por exemplo, de taxas que o contribuinte recolhe quando solicita, junto à repartição pública, a emissão de documentos e certidões. Os tributos vinculados à atividade do contribuinte são denominados tributos não vinculados e caracterizam impostos e contribuições sociais, podendo ser citados como exemplos o Imposto de Renda e as contribuições para a Previdência Social.

O empreendedor está sujeito, na exploração de suas atividades econômicas, aos seguintes tributos:

a) Tributos Federais: IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica), IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), PIS (Contribuição para o Programa de Integração Social), COFINS

(Contribuição Social sobre o faturamento das empresas) e a CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido);

b) Tributo Estadual: ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços);

c) Tributo Municipal: ISSQN (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza);

d) Contribuições Previdenciárias: INSS recolhido sobre a folha de pagamento de segurados empregados e retirada pró-labore de sócios e administradores, mais pagamentos efetuados a prestadores de serviços autônomos.

As obrigações mencionadas acima não estão classificadas de acordo com a doutrina, haja visto que os estudiosos do assunto divergem quanto à definição da natureza jurídica dos encargos tributário-fiscais. Todavia, a indicação das obrigações na forma acima tem cunho meramente didático e objetiva apresentar ao empreendedor, de forma simples e prática, suas principais obrigações oriundas da execução de suas atividades econômicas.

É importante esclarecer também que os tributos não foram exaustivamente identificados, incidindo sobre determinadas atividades ou operações carga tributária que inclui outras obrigações não mencionadas acima. Em resumo, a carga tributária incidente sobre as empresas varia conforme a atividade explorada e as operações realizadas, podendo variar inclusive quanto ao valor. Recomenda-se ao empreendedor solicitar ao contador ou contabilista responsável por sua escrita o estudo específico de seu negócio, a fim de definir com exatidão os tributos que fica obrigado a recolher e o valor de cada um.

MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Empresas cuja receita bruta anual não ultrapassa R\$2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais) recebem tratamento diferenciado, gozando de benefícios fiscais e, por isso, sendo sujeitas a carga tributária reduzida. São classificadas em microempresas ou empresas de pequeno porte, conforme o valor da receita bruta anual que realizam.

Este tratamento diferenciado dispensado às micro e pequenas empresas foi instituído para regulamentar o artigo 179 da Constituição da República, decorrendo de legislação específica de origem federal e estadual. A legislação federal institui benefícios fiscais quanto aos tributos federais e às contribuições previdenciárias, enquanto a legislação estadual institui benefícios quanto aos tributos estaduais.

Os municípios também podem instituir benefícios quanto aos tributos municipais. Recomenda-se ao empreendedor solicitar informações sobre o assunto diretamente junto à Prefeitura do município onde pretende estabelecer a sede da empresa.

Tendo em vista que os benefícios fiscais são instituídos em leis de origem federal e estadual, os critérios para gozo dos benefícios variam de acordo com a origem da lei. Algumas regras são idênticas para aproveitamento do empreendedor, variando outras conforme há de se esclarecer através do estudo das respectivas leis federal e estadual.

Em nível federal os benefícios fiscais foram instituídos pela Lei nº 9.317, de 05 de dezembro de 1996, tendo a Lei nº 9.841, de 05 de outubro de 1999, instituído o Estatuto da microempresa e da empresa de pequeno porte. No Estado de Minas Gerais, os benefícios fiscais quanto aos tributos estaduais foram instituídos pela Lei nº 13.437, de 30 de dezembro de 1999, regulamentada pelo Decreto nº 40.987, de 31 de março de 2000.

Microempresa Legislação Federal

A legislação federal instituiu o SIMPLES e assegura benefícios fiscais exclusivamente quanto aos tributos federais e contribuições previdenciárias. O tratamento diferenciado dispensado ao pequeno empreendedor pela Lei nº 9.317/96 (alterada pelas Leis nº 9.732/98 e 10.034/00) permite simplificação na apuração dos tributos e redução significativa da carga tributária.

A legislação classifica como MICROEMPRESA aquela cuja receita bruta anual não ultrapassa R\$240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais), e EMPRESA DE PEQUENO PORTE aquela cuja receita bruta anual ultrapassa o limite de microempresa (R\$240.000,00), mas não ultrapassa R\$2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

RECEITA BRUTA ANUAL	CLASSIFICAÇÃO
Até R\$ 240.000,00	Microempresa
Acima de R\$240.000,00 até R\$2.400.000,00	Empresa de Pequeno Porte

Os valores acima foram estipulados pela Lei federal nº 11.196, de 21 de novembro de 2005, que produziu efeitos a partir de 1º de janeiro de 2006.

A tabela abaixo indica o valor do percentual a ser aplicado sobre a receita mensal da empresa, conforme sua faixa de enquadramento.

MICROEMPRESA		
Receita Bruta Anual (R\$)		Percentual (%)
	Até 60.000,00	3
Acima de 60.000,00	Até 90.000,00	4
Acima de 90.000,00	Até 120.000,00	5
Acima de 120.000,00	Até 240.000,00	5,4
EMPRESA DE PEQUENO PORTE		
Receita Bruta Anual (R\$)		Percentual (%)
Acima de 240.000,00	Até 360.000,00	5,8
Acima de 360.000,00	Até 480.000,00	6,2
Acima de 480.000,00	Até 600.000,00	6,6
Acima de 600.000,00	Até 720.000,00	7
Acima de 720.000,00	Até 840.000,00	7,4

Acima de 840.000,00	Até 960.000,00	7,8
Acima de 960.000,00	Até 1.080.000,00	8,2
Acima de 1.080.000,00	Até 1.200.000,00	8,6
Acima de R\$1.200.000,00	Até 1.320.000,00	9,0
Acima de R\$1.320.000,00	Até 1.440.000,00	9,4
Acima de R\$1.440.000,00	Até 1.560.000,00	9,8
Acima de R\$1.560.000,00	Até 1.680.000,00	10,2
Acima de R\$1.680.000,00	Até 1.800.000,00	10,6
Acima de R\$1.800.000,00	Até 1.920.000,00	11,0
Acima de R\$1.920.000,00	Até 2.040.000,00	11,4
Acima de R\$2.040.000,00	Até 2.160.000,00	11,8
Acima de R\$2.160.000,00	Até 2.280.000,00	12,2
Acima de R\$2.280.000,00	Até 2.400.000,00	12,6

Os valores acima definidos para a faixa de receita superior a R\$1.200.000,00 foram fixados pela Medida Provisória nº 275, de 29 de dezembro de 2005, para vigorar a partir de 1º de janeiro de 2006.

Os percentuais mencionados no quadro acima não incluem a alíquota definida para empresas que exploram atividade industrial e são contribuintes do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados). Nesta hipótese, sempre que o contribuinte optar pelo SIMPLES e for contribuinte do IPI, sobre as alíquotas indicadas no quadro acima, deverá adicionar 0,5% (cinco décimos por cento), ficando o quadro assim:

RECEITA BRUTA ANUAL (R\$)		Percentual (%)	
		Sem IPI	Com IPI
Até 60.000,00		3	3,5
Acima de 60.000,00	Até 90.000,00	4	4,5
Acima de 90.000,00	Até 120.000,00	5	5,5
Acima de 120.000,00	Até 240.000,00	5,4	5,9
EMPRESA DE PEQUENO PORTE			
Receita Bruta Anual (R\$)		Percentual (%)	
		Sem IPI	Com IPI
Acima de 240.000,00	Até 360.000,00	5,8	6,3
Acima de 360.000,00	Até 480.000,00	6,2	6,7
Acima de 480.000,00	Até 600.000,00	6,6	7,1
Acima de 600.000,00	Até 720.000,00	7	7,5
Acima de 720.000,00	Até 840.000,00	7,4	7,9
Acima de 840.000,00	Até 960.000,00	7,8	8,3
Acima de 960.000,00	Até 1.080.000,00	8,2	8,7
Acima de 1.080.000,00	Até 1.200.000,00	8,6	9,1
Acima de R\$1.200.000,00	Até 1.320.000,00	9,0	9,5
Acima de R\$1.320.000,00	Até 1.440.000,00	9,4	9,9

Acima de R\$1.440.000,00	Até 1.560.000,00	9,8	10,3
Acima de R\$1.560.000,00	Até 1.680.000,00	10,2	10,7
Acima de R\$1.680.000,00	Até 1.800.000,00	10,6	11,1
Acima de R\$1.800.000,00	Até 1.920.000,00	11,0	11,4
Acima de R\$1.920.000,00	Até R\$2.040.000,00	11,4	11,9
Acima de R\$2.040.000,00	Até 2.160.000,00	11,8	12,3
Acima de R\$2.160.000,00	Até 2.280.000,00	12,2	12,7
Acima de R\$2.280.000,00	Até 2.400.000,00	12,6	13,1

Os valores acima definidos para a faixa de receita superior a R\$1.200.000,00 foram fixados pela Medida Provisória nº 275, de 29 de dezembro de 2005, para vigorar a partir de 1º de janeiro de 2006.

Algumas empresas são impedidas de optar pelo SIMPLES, mesmo que sua receita esteja dentro dos limites de enquadramento no referido regime especial de tributação.

O artigo 9º da Lei nº 9.317/96 exclui do SIMPLES, independentemente da receita, a empresa que encontra-se numa das seguintes situações:

- I - constituída sob a forma de sociedade por ações;
- II - cuja atividade seja banco comercial, banco de investimentos, banco de desenvolvimento, caixa econômica, sociedade de crédito, financiamento e investimento, sociedade de crédito imobiliário, sociedade corretora de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidora de títulos e valores imobiliários, empresa de arrendamento mercantil, cooperativa de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidade de previdência privada aberta;
- III - que se dedique à compra e à venda, ao loteamento, à incorporação ou à construção de imóveis;
- IV - que tenha sócio estrangeiro, residente no exterior;
- V - constituída sob qualquer forma, de cujo capital participe entidade da administração pública, direta ou indireta, federal, estadual ou municipal;
- VI - que seja filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior;
- VII - cujo titular ou sócio participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra empresa, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de opção pelo SIMPLES;
- VIII - de cujo capital participe, como sócio, outra pessoa jurídica;
- IX - cuja receita decorrente da venda de bens importados seja superior a 50% (cinquenta por cento) de sua receita bruta total;
- X - que realize operações relativas a:
 - a) importação de produtos estrangeiros;
 - b) locação ou administração de imóveis;
 - c) armazenamento e depósito de produtos de terceiros;
 - d) propaganda e publicidade, excluídos os veículos de comunicação;
 - e) factoring;
 - f) prestação de serviço de vigilância, limpeza, conservação e locação de mão-de-obra;
- XI - que preste serviços profissionais de corretor, representante comercial, despachante, ator, empresário, diretor ou produtor de espetáculos, cantor, músico, dançarino, médico,

dentista, enfermeiro, veterinário, engenheiro, arquiteto, físico, químico, economista, contador, auditor, consultor, estatístico, administrador, programador, analista de sistema, advogado, psicólogo, professor, jornalista, publicitário, fisicultor, ou assemelhados, e de qualquer outra profissão cujo exercício dependa de habilitação profissional legalmente exigida;

XII - que participe do capital de outra pessoa jurídica;

XIII - que tenha débito inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social - INSS, cuja exigibilidade não esteja suspensa;

XIV - cujo titular, ou sócio que participe de seu capital com mais de 10% (dez por cento), esteja inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social - INSS, cuja exigibilidade não esteja suspensa;

XV - que seja resultante de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento da pessoa jurídica;

XVI - cujo titular, ou sócio com participação em seu capital superior a 10% (dez por cento), adquira bens ou realize gastos em valor incompatível com os rendimentos por ele declarados.

As Leis nº 10.034/00 e nº 10.684/03 introduziram importantes alterações na sistemática do SIMPLES. Por força dessas Leis, empresas que exploram atividade de creche e pré-escola, estabelecimentos de ensino fundamental, centro de formação de condutores (auto escola), agências lotéricas e agências terceirizadas de correios podem optar pelo SIMPLES. Nesses casos, o contribuinte fica obrigado a recolher o imposto mediante acréscimo de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor dos percentuais indicados na tabela acima.

Além dos serviços acima relacionados (creche e pré-escola, estabelecimentos de ensino fundamental, auto escola, agências lotéricas e agência terceirizadas de correios), todos os outros prestadores de serviço, **CUJA OPÇÃO PELO SIMPLES SEJA PERMITIDA**, também estão obrigados ao recolhimento do SIMPLES com acréscimo de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor dos percentuais indicados na tabela acima.

Na hipótese da empresa explorar atividade de prestação de serviço, **CUMULADAMENTE** com outra atividade estranha a serviço (indústria, comércio ou produtor rural), o acréscimo de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor dos percentuais da tabela acima, ocorre para fins de apuração e recolhimento do SIMPLES, quando a receita com os serviços prestados é igual ou superior a 30% (trinta por cento) da receita total da empresa.

Nos casos em que a legislação impõe acréscimo de 50% (cinquenta por cento) da alíquota, para fins de apuração do SIMPLES, conforme acima mencionado (Leis nº 10.034/00 e nº 10.684/03), a tabela passa a ser da seguinte forma:

MICROEMPRESA		
RECEITA BRUTA ANUAL (R\$)		Percentual (%)
Até 60.000,00		4,5
Acima de 60.000,00	Até 90.000,00	6,0
Acima de 90.000,00	Até 120.000,00	7,5

Acima de 120.000,00	Até 240.000,00	8,1
EMPRESA DE PEQUENO PORTE		
Receita Bruta Anual (R\$)		Percentual (%)
Acima de 240.000,00	Até 360.000,00	8,7
Acima de 360.000,00	Até 480.000,00	9,3
Acima de 480.000,00	Até 600.000,00	9,9
Acima de 600.000,00	Até 720.000,00	10,5
Acima de 720.000,00	Até 840.000,00	11,1
Acima de 840.000,00	Até 960.000,00	11,7
Acima de 960.000,00	Até 1.080.000,00	12,3
Acima de 1.080.000,00	Até 1.200.000,00	12,9
Acima de R\$1.200.000,00	Até 1.320.000,00	13,5
Acima de R\$1.320.000,00	Até 1.440.000,00	14,1
Acima de R\$1.440.000,00	Até 1.560.000,00	14,7
Acima de R\$1.560.000,00	Até 1.680.000,00	15,3
Acima de R\$1.680.000,00	Até 1.800.000,00	15,9
Acima de R\$1.800.000,00	Até 1.920.000,00	16,5
Acima de R\$1.920.000,00	Até R\$2.040.000,00	17,1
Acima de R\$2.040.000,00	Até 2.160.000,00	17,7
Acima de R\$2.160.000,00	Até 2.280.000,00	18,3
Acima de R\$2.280.000,00	Até 2.400.000,00	19,9

Os valores acima definidos para a faixa de receita superior a R\$1.200.000,00 foram fixados pela Medida Provisória nº 275, de 29 de dezembro de 2005, para vigorar a partir de 1º de janeiro de 2006.

Os percentuais mencionados no quadro acima não incluem a alíquota definida para empresas que exploram atividade industrial e são contribuintes do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados). Nesta hipótese, sempre que o contribuinte optar pelo SIMPLES e for contribuinte do IPI, deverá adicionar 0,5% (cinco décimos por cento) sobre as alíquotas indicadas no quadro acima.

Microempresa Legislação Estadual

Em Minas Gerais, foi estabelecido tratamento diferenciado e simplificado às microempresas e empresas de pequeno porte, através do SIMPLES MINAS, instituído pela Lei (estadual) n.º 15.219, de 7 de julho de 2004, regulamentada pelo Decreto (estadual) n.º 43.924, de 3 de dezembro de 2004.

O SIMPLES MINAS estende benefícios ao empreendedor autônomo e também a algumas cooperativas especificadas na legislação aplicável. São cooperativas especificadas na lei, que podem ser beneficiadas pelo SIMPLES MINAS, somente aquelas formadas por:

- a) produtores artesanais;
- b) feirantes;
- c) comerciantes ambulantes;
- d) pequenos comerciantes;
- e) pequenos produtores da agricultura familiar;
- f) garimpeiros.

O SIMPLES MINAS reduz o valor do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), simplifica o sistema de apuração do imposto mencionado e permite deduzir do ICMS apurado depósitos efetuados em benefício do FUNDESE – Fundo de Fomento e Desenvolvimento Socioeconômico do Estado de Minas Gerais.

O SIMPLES MINAS permite também abater sobre o ICMS apurado as despesas comprovadas pelo contribuinte com investimentos na aquisição de Equipamento Emissor de Cupom Fiscal (ECF).

CLASSIFICAÇÃO: MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE

A legislação classifica microempresa (ME) como sendo a sociedade empresária ou empresário individual, cuja receita bruta anual não ultrapassa R\$277.980,00 (duzentos e setenta e sete mil, novecentos e oitenta reais); e empresa de pequeno porte (EPP) a sociedade empresária ou empresário individual cuja receita bruta anual ultrapassa o limite de micro (R\$277.980,00) e não ultrapassa R\$2.224.644,00 (dois milhões, duzentos e vinte e quatro mil, seiscentos e quarenta e quatro reais).

CLASSIFICAÇÃO	RECEITA BRUTA ANUAL
Microempresa	Até R\$ 277.980,00
Empresa de pequeno porte	Acima de R\$ 277.980,00 até R\$ 2.224.644,00

Na apuração do ICMS, o SIMPLES MINAS obriga o contribuinte a recolher o imposto resultante da somatória de duas operações:

- a) Operação de apuração do ICMS resultante da diferença de alíquota entre Estados da federação;

- b) Operação de apuração do ICMS pela aplicação da tabela simplificada de alíquotas variáveis conforme faixa de RECEITA TRIBUTÁVEL (real ou presumida).

O contribuinte é obrigado a recolher o ICMS que resulta da somatória das duas operações acima mencionadas (letras “a” e “b”).

O ICMS que resulta da diferença da alíquota (letra “a”) e o ICMS que resulta da aplicação da tabela simplificada (letra “b”) são somados, e o resultado (soma) é o valor total do imposto a ser recolhido.

A orientação para a apuração do ICMS segue abaixo, dividida em duas etapas (itens “a” e “b”), sendo a primeira (item “a”) relativa à diferença de alíquota, e a segunda etapa (letra “b”) relativa à aplicação da tabela simplificada.

Na segunda etapa (letra “b”) da orientação abaixo, que refere-se à aplicação da tabela simplificada, o contribuinte deve estar atento à opção de apurar a RECEITA TRIBUTÁVEL REAL ou aplicar o índice sobre a RECEITA TRIBUTÁVEL PRESUMIDA.

A) DIFERENÇA DE ALÍQUOTA ENTRE ESTADOS DA FEDERAÇÃO

a.1) O contribuinte soma o valor das notas fiscais de compra de mercadorias que destinam-se à industrialização ou revenda, aplicando sobre o resultado a alíquota de 18% (dezoito por cento);

a.2) Sobre as notas fiscais somadas para alcançar o resultado acima, o contribuinte soma apenas o valor do ICMS QUE VEM INDICADO EM CADA NOTA FISCAL, como incluso/incluído no valor total;

a.3) O contribuinte então calcula a diferença entre o resultado obtido na primeira operação (item a.1) e o resultado obtido na segunda operação (item a.2);

a.4) Nos casos em que o valor do imposto indicado em cada nota fiscal como sendo incluso/incluído no valor total (item a.2 acima) for exatamente igual ao valor obtido pela aplicação da alíquota de 18% (dezoito por cento) sobre as notas fiscais de compra de mercadorias (item a.1 acima), NÃO HAVERÁ DIFERENÇA DE ALÍQUOTA a ser somada no valor do ICMS para recolhimento.

B) APLICAÇÃO DA TABELA SIMPLIFICADA - ALÍQUOTAS VARIÁVEIS CONFORME FAIXA DE RECEITA TRIBUTÁVEL

O contribuinte apura o ICMS pela aplicação de alíquotas, que variam conforme o valor da RECEITA TRIBUTÁVEL.

A tabela é progressiva. A alíquota do imposto aumenta conforme aumenta também a capacidade de contribuição da empresa. O contribuinte com menor RECEITA TRIBUTÁVEL possui menor capacidade de contribuir com o ICMS; e o contribuinte com maior RECEITA TRIBUTÁVEL possui maior capacidade de contribuir com o imposto. Diante disso, a alíquota do imposto aumenta gradativamente, de acordo com o aumento da RECEITA TRIBUTÁVEL.

A tabela também é não cumulativa. As alíquotas aumentam de acordo com o aumento da RECEITA TRIBUTÁVEL, mas são aplicadas progressivamente, SOMENTE SOBRE O VALOR QUE EXCEDE CADA FAIXA de incidência. Desta forma, a alíquota maior incide apenas sobre a maior parcela da RECEITA TRIBUTÁVEL. Para bem esclarecer, basta explicar que a RECEITA TRIBUTÁVEL é dividida em faixas distintas, aplicando-se cada alíquota específica sobre cada faixa específica de RECEITA TRIBUTÁVEL.

O sistema de apuração do ICMS por faixa de RECEITA TRIBUTÁVEL, de acordo com as alíquotas variáveis, progressiva e não cumulativamente, pode ser resumido na seguinte tabela:

FAIXA	RECEITA TRIBUTÁVEL	ALÍQUOTA
1	até R\$ 5.675,00	zero
2	Somente o que exceder R\$ 5.675,00 até R\$17.026,00	0,5%
3	Somente o que exceder R\$17.026,00 até R\$45.403,00	2,0%
4	Somente o que exceder R\$ 45.403,00 até R\$113.508,00	3,0%
5	Acima de R\$113.508,00	4,0%

A tabela acima pode ser RELIDA pelo contribuinte na forma abaixo, que permite a apuração do imposto numa única operação direta, através da qual o ICMS é calculado mediante aplicação da alíquota correspondente à faixa de RECEITA TRIBUTÁVEL, deduzindo-se a parcela respectiva, em que o saldo final já incluiu os princípios de progressividade e não cumulatividade, que são característicos do SIMPLES MINAS.

FAIXA	RECEITA TRIBUTÁVEL	ALÍQUOTA	PARCELA A DEDUZIR
1	até R\$5.675,00	zero	zero
2	Acima de R\$ 5.675,00 até R\$ 17.026,00	0,5%	R\$28,30
3	Acima de R\$ 17.026,00 até R\$ 45.403,00	2,0%	R\$283,77
4	Acima de R\$ 45.403,00 até R\$ 113.508,00	3,0%	R\$737,81
5	Acima de R\$ 113.508,00	4,0%	R\$1.872,88

Os valores constantes das tabelas acima foram atualizados pela Portaria nº 26, de 11 de janeiro de 2006, do Secretário da Receita Estadual do Estado de Minas Gerais, para vigorar no exercício de 2006.

APURAÇÃO DA RECEITA TRIBUTÁVEL – OPÇÕES: REAL OU PRESUMIDA

A RECEITA TRIBUTÁVEL que serve como base de cálculo do ICMS pode ser REAL ou PRESUMIDA.

A RECEITA TRIBUTÁVEL REAL é o valor total das saídas promovidas pelo contribuinte é registrado em notas fiscais, cupom fiscal ou outro documento fiscal autorizado pelo Poder Público. O contribuinte realiza a somatória das saídas promovidas no mês e registrada em

documentos fiscais, que corresponde à RECEITA TRIBUTÁVEL REAL sujeita à aplicação das alíquotas indicadas na tabela acima, variando de acordo com a faixa de incidência.

A RECEITA TRIBUTÁVEL PRESUMIDA é apurada pela somatória de NOTAS DE COMPRAS (entradas), acrescida de um índice específico (varia de acordo com a atividade do empreendedor), que representa a Margem de Valor Agregado (MVA). A legislação permite ao contribuinte presumir o valor da RECEITA TRIBUTÁVEL, utilizando para tanto as COMPRAS realizadas no mês, acrescidas do índice de valor agregado (MVA) que segue na tabela abaixo, variando de acordo com o segmento empresarial ou setor de atividade.

MARGENS DE VALORES AGREGADOS PARA APURAÇÃO DA RECEITA PRESUMIDA

ITEM	DESCRIÇÃO	MVA
1	Extração de minerais metálicos	48%
2	Extração de minerais não-metálicos	26%
3	Fabricação de produtos alimentícios e de bebidas	58%
4	Fabricação de produtos do fumo	70%
5	Fabricação de produtos têxteis	35%
6	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	30%
7	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro e calçados	30%
8	Fabricação de produtos de madeira	30%
9	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	26%
10	Edição, impressão e reprodução de gravações	26%
11	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	70%
12	Fabricação de produtos químicos	26%
13	Fabricação de artigos de borracha e plásticos	26%
14	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	70%
15	Metalurgia básica	70%
16	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	40%
17	Fabricação de máquinas e equipamentos	48%
18	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	30%
19	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	30%
20	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	26%
21	Fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	26%
22	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	26%
23	Fabricação de outros equipamentos de transporte	26%
24	Fabricação de móveis com predominância de madeira	30%
25	Fabricação de móveis com predominância de metal	30%
26	Fabricação de móveis de outros materiais	30%
27	Fabricação de colchões	30%

28	Lapidação de gemas	26%
29	Fabricação de artefatos de joalheria e ourivesaria	61%
30	Fabricação de instrumentos musicais, peças e acessórios	70%
31	Fabricação de artefatos para caça, pesca e esporte	70%
32	Fabricação de mesas de bilhar, de <i>snooker</i> e acessórios, não associada a locação	30%
33	Fabricação de mesas de bilhar, de <i>snooker</i> e acessórios associada a locação	30%
34	Fabricação de brinquedos e de outros jogos recreativos	70%
35	Fabricação de canetas, lápis, fitas impressoras para máquinas e outros artigos para escritório	46%
36	Fabricação de escovas, pincéis e vassouras	26%
37	Decoração, lapidação, gravação, espelhação, bisotagem, vitrificação e outros trabalhos em cerâmica, louça, vidro ou cristal	70%
38	Fabricação de produtos diversos	26%
39	Reciclagem de outras sucatas metálicas	70%
40	Reciclagem de sucatas não-metálicas	31%
41	Eletricidade, gás e água quente	70%
42	Representantes comerciais e agentes do comércio de veículos automotores	26%
43	Serviços de manutenção e reparação de automóveis	36%
44	Serviços de manutenção e reparação de caminhões, ônibus e outros veículos pesados	34%
45	Serviços de lavagem, lubrificação e polimento de veículos	26%
46	Serviços de borracheiros e gomaria	26%
47	Comércio por atacado de peças e acessórios novos para veículos automotores	30%
48	Comércio por atacado de pneumáticos e câmaras de ar	42%
49	Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores	26%
50	Comércio a varejo de pneumáticos e câmaras de ar	26%
51	Representantes comerciais e agentes do comércio de peças e acessórios novos e usados para veículos automotores	26%
52	Comércio a varejo de peças e acessórios usados para veículos automotores	26%
53	Comércio por atacado de peças e acessórios para motocicletas e motonetas	26%
54	Comércio a varejo de motocicletas e motonetas	32%
55	Comércio a varejo de peças e acessórios para motocicletas e motonetas	30%
56	Comércio a varejo de combustíveis e lubrificantes para veículos automotores	40%
57	Comércio por atacado e representantes comerciais e agentes do comércio	30%
58	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios, com área de venda superior a 5000 metros quadrados - hipermercados	26%

59	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios, com área de venda entre 300 e 5000 metros quadrados - supermercados	26%
60	Minimercados	26%
61	Mercearias e armazéns varejistas	26%
62	Comércio varejista de mercadorias em lojas de conveniência	30%
63	Lojas de departamentos ou magazines	30%
64	Lojas de variedades, exceto lojas de departamentos ou magazines	30%
65	Comércio varejista de produtos de padaria e de confeitaria	26%
66	Comércio varejista de laticínios, frios e conservas	26%
67	Comércio varejista de balas, bombons e semelhantes	26%
68	Comércio varejista de carnes - açougues	26%
69	Comércio varejista de bebidas	45%
70	Tabacaria	26%
71	Comércio varejista de hortifrutigranjeiros	26%
72	Peixaria	26%
73	Comércio varejista de outros produtos alimentícios não especificados anteriormente	40%
74	Comércio varejista de tecidos	30%
75	Comércio varejista de artigos de armarinho	30%
76	Comércio varejista de artigos de cama, mesa e banho	30%
77	Comércio varejista de artigos do vestuário e complementos	30%
78	Comércio varejista de calçados	30%
79	Comércio varejista de artigos de couro e de viagem	30%
80	Comércio varejista de produtos farmacêuticos sem manipulação de fórmula	30%
81	Comércio varejista de produtos farmacêuticos homeopáticos	30%
82	Comércio varejista de produtos farmacêuticos com manipulação de fórmula	40%
83	Comércio varejista de artigos de perfumaria, cosméticos e de higiene pessoal	30%
84	Comércio varejista de artigos médicos e ortopédicos	30%
85	Comércio varejista de medicamentos veterinários	30%
86	Comércio varejista de máquinas, aparelhos e equipamentos elétricos e eletrônicos de uso doméstico e pessoal, exceto equipamentos de informática	30%
87	Comércio varejista de artigos fotográficos e cinematográficos	30%
88	Comércio varejista de instrumentos musicais e acessórios	30%
89	Comércio varejista de discos e fitas	30%
90	Comércio varejista de móveis	30%
91	Comércio varejista de artigos de colchoaria	38%
92	Comércio varejista de artigos de tapeçaria	55%
93	Comércio varejista de artigos de iluminação	30%
94	Comércio varejista de outros artigos de utilidade doméstica	40%
95	Comércio varejista de ferragens, ferramentas e produtos metalúrgicos	30%

96	Comércio varejista de vidros, espelhos, vitrais e molduras	30%
97	Comércio varejista de material para pintura	30%
98	Comércio varejista de madeira e seus artefatos	30%
99	Comércio varejista de materiais elétricos para construção	30%
100	Comércio varejista de materiais hidráulicos	30%
101	Comércio varejista de cal, areia, pedra britada, tijolos e telhas	30%
102	Comércio varejista de materiais de construção em geral	30%
103	Comércio varejista de materiais de construção não especificados anteriormente	30%
104	Comércio varejista de máquinas e equipamentos para escritório	26%
105	Comércio varejista de máquinas, equipamentos e materiais de informática	26%
106	Comércio varejista de máquinas, equipamentos e materiais de comunicação	26%
107	Comércio varejista de artigos de papelaria	26%
108	Comércio varejista de jornais e revistas	26%
109	Comércio varejista de gás liquefeito de petróleo (GLP)	26%
110	Comércio varejista de artigos de óptica	50%
111	Comércio varejista de artigos de relojoaria e joalheria	33%
112	Comércio varejista de artigos de souvenir, bijuterias e artesanatos	30%
113	Comércio varejista de bicicletas e triciclos, suas peças e acessórios	30%
114	Comércio varejista de artigos esportivos	30%
115	Comércio varejista de brinquedos e artigos recreativos	30%
116	Comércio varejista de plantas e flores naturais e artificiais e frutos ornamentais	30%
117	Comércio varejista de artigos de caça, pesca e <i>camping</i>	30%
118	Comércio varejista de objetos de arte	30%
119	Comércio varejista de animais para criação doméstica, de artigos para animais e ração	30%
120	Comércio varejista de peças e acessórios para eletrodomésticos e aparelhos eletrônicos, exceto peças e acessórios para informática	30%
121	Comércio varejista de fogos de artifício e artigos pirotécnicos	30%
122	Comércio varejista de embarcações e outros veículos recreativos, suas peças e acessórios	30%
123	Comércio varejista de produtos saneantes domissanitários	70%
124	Comércio varejista de outros produtos da Divisão 52 não especificados anteriormente	70%
125	Comércio varejista de antigüidades	70%
126	Comércio varejista de outros artigos usados	70%
127	Reparação e manutenção de máquinas e de aparelhos eletrodomésticos, exceto aparelhos telefônicos	30%
128	Reparação e manutenção de aparelhos telefônicos	30%
129	Chaveiros	30%
130	Conserto e restauração de artigos de madeira e do mobiliário	30%
131	Reparação de outros objetos pessoais e domésticos	30%

132	Hotel	70%
133	Apart hotel	70%
134	Motel	70%
135	Camping	30%
136	Pensão	30%
137	Outros tipos de alojamento	39%
138	Restaurante	50%
139	Choperias, <i>whiskeria</i> e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	50%
140	Lanchonete, casas de chá, de sucos e similares	50%
141	Cantina (serviço de alimentação privativo) exploração própria	50%
142	Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para empresas	50%
143	Serviços de <i>buffet</i>	70%
144	Outros serviços de alimentação (em trailers, quiosques, veículos e outros equipamentos)	30%
145	Outros não enquadrados nos itens anteriores	35%

EXCLUSÃO DO SIMPLES MINAS

A legislação estabelece algumas restrições ao enquadramento no regime especial do SIMPLES MINAS. Em determinadas situações, é excluído do SIMPLES MINAS o contribuinte:

I - que participe ou cujo titular ou sócio participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra sociedade empresária, salvo se a receita bruta anual global das empresas interligadas for inferior ao maior limite de R\$2.197.831,00;

II - que tenha sido desmembrada ou resulte do desmembramento de outra sociedade empresária ou da transmutação de qualquer de seus estabelecimentos em sociedade autônoma, salvo se o fato tiver ocorrido até 31 de dezembro de 2003;

III - que possua filial ou sociedade empresária interligada situada fora do Estado;

IV - de transporte que, mediante contrato, preste serviço para outra transportadora;

V - que tenha débito inscrito em dívida ativa, em seu nome ou em nome do seu titular ou representante legal, ressalvada a hipótese do crédito tributário em fase de parcelamento, desde que adimplente ou objeto de discussão judicial, garantido por depósito ou penhora;

VI - que seja administrada por procurador;

VII - cujo administrador não sócio seja, também, administrador de outra sociedade empresária, salvo se a receita bruta anual global das sociedades administradas for inferior ao maior limite de R\$2.197.831,00.

Não se aplica a exclusão do contribuinte que participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra sociedade empresária, quando a referida participação ocorrer em centrais de compras, em bolsas de subcontratação ou em consórcios de exportação ou de venda no mercado interno, mesmo que a receita bruta anual global das empresas interligadas for superior a R\$2.197.831,00.

Importante:

AS INSTRUÇÕES RECEBIDAS SOBRE OPÇÃO PELO REGIME DE MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE DEVEM SER CONFIRMADAS JUNTO ÀS AUTORIDADES FISCAIS E JUNTO AO CONTADOR OU CONTABILISTA RESPONSÁVEL PELA ESCRITA FISCAL.

Microprodutor Rural

Lei n.º 10.992, de 29 de dezembro de 1992 – Dispõe sobre microempresa, empresa de pequeno porte, microprodutor e produtor de pequeno porte no Estado de Minas Gerais; estabelece tratamento diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, creditício e de desenvolvimento empresarial a eles aplicáveis; e dá outras providências.

Lei n.º 14.131, de 20 de dezembro de 2001 – Revigora, com nova redação, os artigos 10,11 e 12 da Lei n.º 10.992/92.

Lei n.º 15.219, de 7 de julho de 2004 – Estabelece tratamento diferenciado e simplificado à empresa de pequeno porte e ao empreendedor autônomo – Simples Minas – e dá outras providências.

[Decreto Estadual n.º 43.080, de 13 de dezembro de 2002](#) - Regulamento do Imposto sobre Operações de Circulação de Mercadorias e Serviços do Estado de Minas Gerais.

Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro 2002 – Código Civil.

PRODUTOR RURAL é a pessoa, física ou jurídica, que explora atividade primária com fins econômicos. O produtor rural explora atividade econômica para produção e circulação de produtos rurais, *in natura* ou beneficiados, utilizando ou não de meios técnicos, com ou sem o concurso de colaboradores e auxiliares.

O PRODUTOR RURAL, que explora atividade na condição de PESSOA FÍSICA, é denominado EMPRESÁRIO RURAL; quando explora atividade na condição de PESSOA JURÍDICA, o PRODUTOR RURAL é denominado SOCIEDADE EMPRESÁRIA RURAL.

O empresário rural e a sociedade empresária rural NÃO são obrigados a obter registro na Junta Comercial. O registro na Junta Comercial é FACULTATIVO para o produtor rural.

Temos, então, que o PRODUTOR RURAL pode ser:

- a) Pessoa Física: empresário rural;
- b) Pessoa Jurídica: sociedade empresária rural.

Sem prejuízo do registro na Junta Comercial, que é facultativo, o produtor rural ESTÁ OBRIGADO a obter sua inscrição no Cadastro de Produtor Rural da Secretaria de Estado da Fazenda de Minas Gerais, desde que:

I – Se pessoas JURÍDICAS, exerçam atividade rural EM IMÓVEL RURAL;

II – Se pessoas FÍSICAS, exercem a atividade de produtor rural em IMÓVEL RURAL ou IMÓVEL URBANO.

Para PESSOAS JURÍDICAS, que exercem atividade rural EM IMÓVEL URBANO, a inscrição no Cadastro de Produtor Rural é dispensada, porque a inscrição ocorre no Cadastro de Contribuintes do ICMS.

O Regulamento do ICMS (Decreto estadual nº 43.080/2002) dispõe que deverão se inscrever no Cadastro de Produtor Rural:

I - a pessoa, física ou jurídica, que exercer a atividade de produtor rural, em imóvel rural, seja proprietária, usufrutuária, arrendatária, comodatária ou possuidora, a qualquer título, do imóvel;

II - a pessoa física que exercer a atividade de produtor rural em imóvel urbano.

A inscrição do produtor rural é renovada anualmente e ocorre na Administração Fazendária (AF) a que o imóvel está circunscrito, mediante a apresentação dos seguintes documentos:

I - Declaração de Produtor Rural (Dados Cadastrais), preenchida em 2 (duas) vias, que tem a seguinte destinação: a) 1ª via - repartição fazendária, b) 2ª via - produtor rural;

II - Declaração de Produtor Rural (Demonstrativo Anual), preenchida em 2 (duas) vias;

III - prova de inscrição no Cadastro de Pessoa Física (CPF) ou no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), conforme o caso;

IV - prova de propriedade ou documento que atribua ao produtor rural o direito de posse ou de exploração do imóvel, exceto quando a posse do imóvel for por simples ocupação.

O produtor rural deve comunicar à Administração Fazendária (AF) a que estiver circunscrito as ocorrências que implicarem alterações de dados cadastrais, mediante apresentação da Declaração de Produtor Rural (Dados Cadastrais), acompanhada, quando for o caso, dos documentos que possam comprová-las. A comunicação deve ser feita até o dia 15 (quinze) do mês subsequente ao da ocorrência do fato ou do registro do ato no órgão competente.

Para fins de cadastramento e inscrição, é considerado autônomo cada imóvel do mesmo produtor, quando de área contínua, independentemente de sua localização.

Não descaracteriza a continuidade da área a simples divisão do imóvel pela passagem de ferrovia ou rodovia ou curso de água, quando não constituam obstáculo à travessia normal de pessoas, veículos e animais, e todo o conjunto configure unidade autônoma de produção e possua sede comum.

Mediante requerimento do interessado e a critério do Fisco, podem ser autorizados o cadastramento e a inscrição distintos para um mesmo imóvel de área contínua, quando houver setores de produção isolados, situados em áreas delimitadas e com acessos independentes.

Os estabelecimentos rurais de propriedade ou arrendados por indústria açucareira ou usina de álcool estabelecidas em Minas Gerais, com atividade exclusiva de produção de cana-de-açúcar destinada à industrialização pelos proprietários ou arrendatários, podem ter inscrição



única no Cadastro de Produtor Rural, a ser requerida na Administração Fazendária (AF) a que o estabelecimento centralizador estiver circunscrito.

Quando o imóvel estiver situado em território de mais de um Município, no Estado de Minas Gerais, o cadastramento e a inscrição são feitos no Município em que se encontrar sua sede ou, na falta desta, naquele onde se localizar a maior parte de sua área.

Se o imóvel estender-se a outro Estado da Federação (fora dos limites de Minas Gerais), o produtor deve promover o cadastramento e a inscrição relativamente à área situada em território mineiro, ainda que sua sede ou a maior parte da área se encontrem no Estado limítrofe.

Cumpridas as exigências legais, é fornecido ao produtor o Cartão de Inscrição de Produtor, que será autenticado no seu verso, mediante utilização de protocoladores elétricos automáticos, salvo se emitido por processamento eletrônico de dados.

O produtor rural é responsável pela guarda do Cartão de Inscrição de Produtor e responde por todos os atos praticados em decorrência de sua utilização. No caso de perda ou destruição do cartão, o produtor deve requerer a emissão de 2ª (segunda) via, mediante apresentação da Declaração de Produtor Rural (Dados Cadastrais).

Importante:

As instruções recebidas sobre opção pelo regime de microempresa e empresa de pequeno porte devem ser confirmadas junto às autoridades fiscais e junto ao contador ou contabilista responsável pela escrita fiscal.

Passo a Passo para Registro

CONSIDERAÇÕES INICIAIS SOBRE REGISTRO:

Para registro e legalização recomendamos que sejam solicitados os serviços de um contador/contabilista que, além de elaborar os documentos constitutivos da empresa e preencher todos os formulários do processo, é o profissional capacitado a prestar consultoria com relação aos aspectos fiscais/tributários e legais na constituição da empresa.

Para contratar um contabilista habilitado recomendamos que sejam solicitadas propostas de prestação de serviços englobando o valor dos honorários e o "escopo" do serviço a ser prestado. Para tanto, consulte as "páginas amarelas da lista telefônica" ou peça a relação de contabilistas mais próximos de sua cidade junto às Associações (ou sindicatos) dos Contabilistas.

Antes de contratar pesquise pelo menos três contadores, certifique-se também de que ele é um profissional habilitado junto ao CRC - Conselho Regional de Contabilidade, pesquise junto ao Conselho se não existem queixas registradas contra ele, dê preferência aos profissionais atualizados, que ofereçam além dos serviços fiscais, um serviço de assessoria contábil e lembre-se que o preço não é o melhor critério para selecionar um serviço.

O Contador é profissional chave na gestão empresarial, contrate um profissional atualizado e evite transtornos futuros.

Um negócio próprio envolve além de capital para investir, muita disposição para o trabalho, garra e persistência. Essas características devem estar presentes já na fase de abertura da empresa, para o cumprimento da verdadeira maratona imposta pela burocracia. O empreendedor deve estar preparado para lidar com diversas siglas, taxas e impostos em repartições municipais, estaduais e federais, até que o primeiro cliente da nova empresa seja finalmente atendido.

PRODUTOR RURAL:

É obrigatória a inscrição no Cadastro de Produtor Rural para:

I - a pessoa, física ou jurídica, que exercer a atividade de produtor rural, em imóvel rural, seja proprietária, usufrutuária, arrendatária, comodatária ou possuidora, a qualquer título, do imóvel;

II - a pessoa física que exercer a atividade de produtor rural em imóvel urbano.

A inscrição no Cadastro de Produtor Rural deve ocorrer na Administração Fazendária (AF) a que o imóvel estiver circunscrito, mediante a apresentação dos seguintes documentos:

I - Declaração de Produtor Rural (Dados Cadastrais), preenchida em duas vias, que terão a seguinte destinação:

a - 1ª via - repartição fazendária;

b - 2ª via - produtor rural;

II - Declaração de Produtor Rural (Demonstrativo Anual), preenchida em duas vias, que terão a destinação prevista no item anterior;

III - Prova de inscrição no Cadastro de Pessoa Física (CPF) ou no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), conforme o caso;

IV - Prova de propriedade ou documento que atribua ao produtor rural o direito de posse ou de exploração do imóvel, exceto quando a posse do imóvel for por simples ocupação.

O produtor rural deve comunicar à Administração Fazendária (AF), na qual está circunscrito, as ocorrências que implicarem alterações de dados cadastrais, mediante apresentação da Declaração de Produtor Rural (Dados Cadastrais), acompanhada, quando for o caso, dos documentos que possam comprová-las. A comunicação deve ser feita até o dia 15 (quinze) do mês subsequente ao da ocorrência do fato ou do registro do ato no órgão competente.

Para os fins de cadastramento e inscrição, é considerado autônomo cada imóvel do mesmo produtor, quando de área contínua, independentemente de sua localização.

DEFINIÇÃO DA FORMA JURÍDICA QUE REVESTE O EMPREENDIMENTO:

O passo inicial é definir a forma jurídica a ser adotada para exploração da atividade. O Código Civil em vigor (Lei nº 10.406, de 11 de janeiro de 2002) trouxe alterações importantes e criou as seguintes opções:

1 - Para sociedades que exploram atividade intelectual, de natureza científica, literária ou artística, e também para cooperativas:

Sociedade simples.

2 - Para o empreendedor que explora qualquer outra atividade NÃO enquadrada como intelectual ou cooperativa, a legislação permite o registro do EMPRESÁRIO ou a constituição de sociedade empresária. O registro do EMPRESÁRIO ocorre quando NÃO HÁ constituição de sociedade. NO CASO DE CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADE, as opções previstas em lei são:

2.1 - Sociedade limitada;

2.2 - Sociedade anônima;

2.3 - Sociedade em nome coletivo;

2.4 - Sociedade em comandita por ações;

2.5 - Sociedade em comandita simples.

A legislação em vigor, conforme acima relacionado, define como SOCIEDADE SIMPLES aquela pessoa jurídica que explora atividade INTELECTUAL, de natureza científica, literária ou artística; e as COOPERATIVAS.

É importante entender que apenas serviços intelectuais são explorados por sociedades SIMPLES. Serviços NÃO INTELECTUAIS, podendo citar atividade explorada por prestador de serviço de limpeza, portaria e conservadoras, oficina mecânica e outros tantos, NÃO são explorados por sociedade denominada SIMPLES. São também legalmente definidas como SOCIEDADES SIMPLES as diversas espécies de COOPERATIVAS.

Em resumo:

1 - São sociedades simples:

- a) Aquelas que exploram serviço intelectual (natureza científica, literária ou artística);
- b) As cooperativas.

2 - Na exploração de atividades comerciais, industriais, RURAIS e serviços não intelectuais, o empreendimento pode revestir-se das seguintes formas jurídicas:

- a) Empresário (não é pessoa jurídica)
- b) Sociedade limitada;
- c) Sociedade anônima;
- d) Sociedade em nome coletivo;
- e) Sociedade em comandita por ações;
- f) Sociedade em comandita simples.

PEQUENOS EMPREENDIMENTOS - FORMAS JURÍDICAS MAIS ADEQUADAS:

A sociedade LIMITADA é a forma jurídica mais adequada de sociedade empresária, para exploração de empreendimentos de micro, pequeno e médio porte. Na sociedade LIMITADA, cada sócio responde por obrigações da sociedade no limite do valor das cotas que subscreve.

Outra opção é a obtenção do registro na categoria de EMPRESÁRIO. Trata-se da exploração de atividade profissionalmente organizada, sem constituição de pessoa jurídica. O empreendedor que decide explorar atividade empresária sem constituir sociedade pode obter registro de EMPRESÁRIO. A desvantagem desta modalidade é que o titular do registro responde ilimitadamente pelas obrigações surgidas da exploração do negócio.

O registro de EMPRESÁRIO não é conferido aos profissionais para exploração de serviços intelectuais. Somente atividades organizadas profissionalmente para produção ou circulação de bens ou serviços NÃO intelectuais podem ser exploradas através da figura do EMPRESÁRIO.

SOCIEDADE SIMPLES REVESTIDA DE FORMA JURÍDICA DE SOCIEDADE LIMITADA:

Reiterando informação acima prestada, sociedades que exploram serviços INTELLECTUAIS e cooperativas são necessariamente sociedades simples. O Código Civil em vigor dispõe que nas sociedades simples, os sócios respondem pelas obrigações contraídas pela sociedade. Nesse particular, a sociedade simples revela desvantagem se comparada à sociedade limitada.

O Código Civil permite à sociedade simples adotar a forma jurídica de sociedade limitada. Nesta hipótese, a natureza jurídica da pessoa jurídica continua sendo de sociedade simples; todavia, optando por revestir-se de sociedade limitada, confere aos sócios responsabilidade limitada ao valor restrito das cotas subscritas.

PROCEDIMENTOS DE REGISTRO - CUIDADOS INICIAIS:

Definida a forma jurídica do empreendimento, o interessado deve então providenciar consulta prévia junto à Prefeitura do Município onde pretende estabelecer seu negócio, a fim de saber se a exploração do negócio é autorizada para o local escolhido, posto que a legislação municipal proíbe a instalação de determinados estabelecimentos em áreas definidas. Esse cuidado pode evitar uma série de aborrecimentos futuros.

Também é necessária a realização de consulta da situação fiscal dos sócios junto à Secretaria da Receita Federal e Secretaria Estadual da Fazenda, a fim de ser verificada a existência de pendências ou irregularidades que impeçam a obtenção da inscrição nos respectivos cadastros fiscais (federal e estadual). Da mesma forma, é aconselhável uma consulta à Junta Comercial e/ou ao Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas (conforme a competência para o registro) para verificar se não existe outra empresa com mesmo nome (razão social) ou outro semelhante ao que você escolheu. O mesmo nome empresarial não pode ser adotado por mais de um empreendimento no mesmo Estado da Federação.

CONTRATO SOCIAL:

Sociedades simples e sociedades empresárias são criadas inicialmente pela elaboração do contrato de sociedade, denominado CONTRATO SOCIAL, que é assinado pelos sócios e arquivado no órgão competente de registro.

O órgão competente para arquivamento do contrato social das Sociedades simples é o Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas. Sociedades empresárias por sua vez têm seu contrato social arquivado na Junta Comercial. A existência legal da pessoa jurídica começa com o registro do contrato social no órgão competente. Sociedades cujos atos constitutivos não são arquivados no órgão competente são desprovidas de personalidade jurídica, pelo que respondem pessoalmente os sócios quanto aos atos praticados.

Para registro do empreendimento sem a constituição de sociedade, na modalidade EMPRESÁRIO, o órgão competente é a Junta Comercial. Na hipótese, o empreendedor não dispõe de contrato social para registro, mas assina requerimento específico que contenha:

a) seu nome, nacionalidade, domicílio, estado civil e, se casado, regime de bens;

- b) nome empresarial (firma social), com a respectiva assinatura autógrafa;
- c) o capital;
- d) o objeto e a sede (endereço onde o empreendimento será explorado).

O contrato social das sociedades simples e das sociedades limitadas deve conter:

- a) Nome, nacionalidade, estado civil, profissão e residência dos sócios;
- b) Nome empresarial, objeto, sede e prazo da sociedade;
- c) Capital da sociedade, expresso em moeda corrente, podendo compreender qualquer espécie de bens, suscetíveis de avaliação pecuniária;
- d) A quota de cada sócio no capital social, e o modo de realizá-la;
- e) Indicação dos administradores, seus poderes e atribuições;
- f) Participação dos sócios nos lucros e perdas.

As sociedades simples devem ainda fazer constar do contrato social:

- a) as prestações a que se obriga o sócio, cuja contribuição consista em serviços;
- b) se os sócios, respondem, ou não, subsidiariamente, pelas obrigações sociais.

O contrato social da sociedade limitada deve conter, além dos requisitos acima elencados:

- a) declaração de que a responsabilidade dos sócios é limitada ao valor exato das cotas subscritas;
- b) Indicação da regência supletiva das normas aplicáveis às sociedades anônimas, se for do interesse do empreendedor;
- c) Designação do objeto da sociedade na denominação social, integrada no final da palavra limitada ou sua abreviatura.

Imprevistos sempre podem acontecer e, além disso, são comuns atritos entre sócios. O importante é que, em qualquer litígio ou situação excepcional, a última palavra caberá ao texto do Contrato Social. Uma forma de eliminar dúvidas é a consulta a um Contrato Social lavrado por outra empresa em condições semelhantes. Porém, se as dúvidas persistirem ou não se chegar a um acordo, o melhor mesmo será recorrer a um advogado ou contador.

EXIGÊNCIAS PARA REGISTRO:

Para o registro na Junta Comercial são exigidos os seguintes documentos:

A - EMPRESÁRIO:

- Requerimento específico em 4 vias e em formulário próprio;
- Declaração de microempresa, se for o caso;
- Capa de processo;
- Cópia autenticada da carteira de identidade do titular da empresa;
- Taxa de registro.

B - SOCIEDADE LIMITADA:

- Contrato ou estatuto social, assinado pelos sócios e duas testemunhas (3 vias);
- Declaração de microempresa, se for o caso (2 vias);
- Ficha de Cadastro Nacional - FCN, folhas 1 e 2 (1 via cada);
- Capa de processo;
- Cópia autenticada da carteira de identidade do(s) sócio(s) gerente(s);
- Taxa de registro.

C - MINISTÉRIO DA FAZENDA - RECEITA FEDERAL - CNPJ:

Documentos necessários à obtenção do registro no CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) do Ministério da Fazenda:

- Disquete preenchido com o sistema do CNPJ - Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas;
- Documento Básico de Entrada do CNPJ (formulário próprio), original e 01 (uma) cópia simples, com a firma do sócio gerente reconhecida em cartório;
- 01 (uma via) do original do Contrato Social, Estatuto Social ou requerimento de EMPRESÁRIO, devidamente averbados pela Junta Comercial do estado ou Cartório do Registro Civil das Pessoas Jurídicas.

D - INSCRIÇÃO ESTADUAL - SECRETARIA DA FAZENDA ESTADUAL - ICMS:

Documentos necessários para a obtenção da inscrição estadual (cadastro de contribuintes do ICMS da Secretaria da Fazenda Estadual):

- Formulário DECA: Declaração Cadastral - em 02 vias;
- Formulário DECA: Declaração Cadastral - Anexo I - em 02 vias;
- Formulário DCC: Declaração Cadastral do Contabilista e Empresa Contábil - em 03 vias, referente ao início de escrituração e ao pedido de permanência de livros em escritório de contabilidade, quando for o caso;
- Formulário de solicitação para enquadramento/alteração de Microempresa e empresa de Pequeno Porte: 02 vias;
- Cópia dos atos constitutivos (contrato social, estatuto ou declaração de firma individual) devidamente registrados na JUCEMG;
- Cópia do CPF dos sócios quando tratar-se de pessoa física e do CNPJ da sócio quando tratar-se de pessoa jurídica;
- Cópia do cartão CNPJ ou da ficha de inscrição no CNPJ;
- Cópia do alvará de localização fornecido pela Prefeitura ou, na sua falta, prova de propriedade (escritura registrada), contrato de locação ou de comodato do imóvel (com firmas reconhecidas);
- Formulário requerimento/certidão débito em 01 via para:
 - a) titular: quando se tratar de firma individual;
 - b) sócios: quando se tratar de sociedade por quotas limitada;
 - c) diretores: quando de tratar de sociedade anônima;

- Cópia reprográfica legível da identidade dos responsáveis sócios;
- Cópia reprográfica da procuração e identidade do procurador (quando for o caso);
- Taxa de expediente.

E - ALVARÁ DE LOCALIZAÇÃO - PREFEITURA MUNICIPAL:

O último passo é a inscrição da empresa na prefeitura do município para fins de obtenção do alvará de localização.

Os procedimentos para a inscrição variam de acordo com a legislação vigente no município onde a empresa for estabelecida. Assim, recomendamos que se procure o órgão competente em busca de informações.

IMPORTANTE:

Algumas atividades exigem licenças e registros especiais e específicos. Tanto o contabilista quanto os órgãos competentes poderão orientar o empreendedor para o cumprimento de tais exigências, se for seu caso.

O Código Civil em vigor veda a constituição de sociedade entre pessoas casadas pelos regimes da comunhão universal de bens ou separação obrigatória de bens.

ÓRGÃOS DE REGISTROS:

- Junta Comercial; (contrato social ou estatuto social) - site: www.jucemg.mg.gov.br
- Ministério da Fazenda (CNPJ - Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) - site: www.receita.fazenda.gov.br
- Secretaria de Estado da Fazenda (inscrição estadual - cadastro de contribuintes do ICMS) - site: www.sef.mg.gov.br
- Prefeitura Municipal (Alvará de localização e funcionamento).

Marcas e Patentes

Registrar a marca da empresa significa ter a garantia sobre o uso de um nome (nome de fantasia), um sinal visual ou mesmo uma figura.

É a marca que identifica e distingue uma empresa, um produto, uma mercadoria ou um serviço dos demais no mercado em que atua.

O registro da marca é de fundamental importância para a empresa e para o empreendedor, porque:

- A marca tem grande valor, agindo como fator básico na comercialização de produtos e serviços;
- A marca se constitui em elemento essencial para a defesa do consumidor, garantindo a qualidade daquilo a que se aplica e atestando sua autenticidade;
- O não registro da marca pela empresa abre espaço para que outros o façam, perdendo a mesma os referidos direitos;
- A marca pode e deve ser contabilizada no ativo da empresa, pois a mesma é um BEM da empresa.

De acordo com o princípio da propriedade industrial, o registro da empresa na Junta Comercial ou no cartório competente garante a exclusividade no uso do nome comercial (razão social, denominação social), mas não garante a proteção no uso da marca ou nome de fantasia.

Por isso, é relevante que seja feito o registro da marca junto ao INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial), para que seja garantido o uso exclusivo da marca em benefício do titular da mesma, coibindo seu uso indevido por terceiros.

Para o registro da marca junto ao INPI, inicialmente é providenciada a "busca de marca", objetivando saber se já existe registro anterior em vigência de marca igual ou semelhante à desejada. Não havendo, é iniciado o processo de registro.

DOCUMENTOS EXIGIDOS PARA O REGISTRO DE MARCA

- **Pessoa Jurídica**
Cópias do Contrato Social, das alterações contratuais, do cartão CNPJ e da declaração da microempresa (se for o caso);
- **Pessoa Física**
Carteira de identidade, CPF e cópia da carteira profissional (se for o caso).
- **Marca mista**
Se a marca for mista (nome com figura) ou apenas figurativa (apenas figura), é necessário apresentar 16 (dezesesseis) etiquetas na metragem 6cm X 6cm. As etiquetas devem ser impressas em papel ofício e em preto e branco.

- **Taxas**

O INPI cobra taxas pelos serviços que presta, desde o pedido de registro de marca até a expedição do Certificado de Registro. Os valores variam de acordo com o tipo de serviço pedido e, ainda, de acordo com a característica do usuário do serviço (pessoa física, pessoa jurídica, microempresa).

O interessado poderá solicitar mais informações sobre busca e registro de marcas diretamente no Ponto de Atendimento SEBRAE-MG mais próximo.

Implantação

Antes de se iniciar na piscicultura, o produtor deve planejar como vai fazê-lo. Graças ao clima predominantemente quente, ideal para o crescimento das espécies de água quente, a produção de peixes revela bom potencial econômico, embora não sejam comuns no cardápio dos brasileiros.

A experiência de vários produtores e técnicos tem apontado a piscicultura como atividade de grande porte, exigindo áreas grandes e altos investimentos, e com retorno demorado, às vezes superior a quatro anos.

No entanto, alguns piscicultores têm aliado outras opções de criação e comercialização, como os pesque-pague, que têm dado alento à atividade e ampliado seu mercado consumidor.

Este mesmo mercado irá orientar os rumos da produção, determinando as espécies de melhor saída comercial por região.

Outro fator importante a ser destacado é o processo de produção de alevinos, evitado por muitos produtores, em função da complexidade e dos custos de sua execução. A produção de alevinos tem se tornado uma atividade à parte, realizada por produtores específicos, uma vez que as exigências técnicas são muito grandes. Evitando a alevinagem, o piscicultor terá que considerar, ainda, a distância entre seu criatório e os criadores de alevinos, que serão seus fornecedores diretos.

As formas de criação de peixes são classificadas em piscicultura extensiva, semi-intensiva e intensiva.

Na piscicultura extensiva o abastecimento de água é feito pela chuva e pelo fluxo direto de córregos e rios; não se faz a adubação da água e os peixes consomem apenas os alimentos naturais, que se desenvolvem na água.

Nas formas de piscicultura semi-intensiva e intensiva, o nível da água é controlado, e é feita a fertilização da água com adubo químico e/ou orgânico.

Um dos maiores erros cometidos pelos iniciantes na atividade é achar que a piscicultura envolve, apenas, colocar alguns peixes na água e esperá-los crescer, sem maiores preocupações com as condições oferecidas.

Eles se esquecem, por exemplo, que peixe é um animal e está sujeito a doenças e ataques de parasitas e de outros animais. Dão rações sem o menor controle de qualidade das mesmas e dos tanques, provocando uma série de problemas nutricionais, reduzindo a produtividade.

A piscicultura é uma atividade intensiva, repleta de minúcias técnicas, que exige acompanhamento permanente, para se chegar a bons resultados econômicos.

LOCALIZAÇÃO

Para decidir o local de seu criatório, o produtor deverá avaliar os seguintes aspectos:

- Existência de água suficiente para abastecer os viveiros;
- Existência de lugares adequados para a construção de viveiros;
- Existência de lagoa ou açude no local;
- Adequação do terreno para a retenção de água (argiloso, por exemplo);
- Necessidade de bombas para abastecer os viveiros de água;
- Existência de fornecedores de alevinos nas proximidades;
- E o mais importante: existência de mercado consumidor para a sua produção.

CONSTRUÇÃO DE VIVEIROS

Existem várias maneiras de construção de viveiros. Deve-se optar pelo modelo mais propício ao terreno disponível e de menor custo possível. Abaixo, apresentamos alguns exemplos.

- **Viveiros tipo barragem:** num vale chato ou entre colinas pequenas podem ser construídos vários diques atravessados, resultando numa cadeia de viveiros. Na piscicultura tecnificada, este tipo de construção não é recomendado.
- **Viveiros parcialmente circundados com dique:** são construídos em áreas de declive acentuado. Neste caso, faz-se o corte e remove-se a terra para o plano mais baixo, dando origem ao aterro.
- **Viveiros totalmente circundados com dique:** são construídos em áreas totalmente planas. A construção é mais cara e, geralmente, os viveiros são grandes, para diminuir os custos.
- **Viveiros semi-escavados:** o solo escavado é utilizado para construir os diques. Estes viveiros geralmente têm menos de um hectare.

Recomenda-se que os viveiros sejam construídos com profundidade entre 0,8m e 2,0m e tamanho médio de um hectare.

Há também o que chamamos de "tanques-redes", que são gaiolas de parede e fundo de tela de nylon, arame galvanizado ou outro material resistente, destinados à criação intensiva e confinada de peixes. Esta técnica se originou e é muito usada no Japão, visando cultivo em lagos, represas e grandes açudes. Estas gaiolas não devem ter mais do que 81 metros quadrados (9 x 9 m) e altura entre um e dois metros (veja item específico à frente).

ESCOLHA DA ESPÉCIE

Existem várias espécies de peixes com particularidades diferentes. O futuro criador deverá escolher uma ou mais espécies, que irão atender as necessidades de seus compradores.

Se a opção for a criação de mais de uma espécie em consórcio, deve-se selecionar espécies de peixes que facilitem este modo de criação.

Confira, a seguir, as principais espécies de peixes cultivadas e suas características.

- **Carpa comum (Cyprinus Carpio)**

Espécie bastante difundida em todo o mundo, de origem asiática. Tem boa resistência a doenças, facilidade de manejo e reprodução. Suas variedades mais cultivadas são a carpa espelho, a carpa escama e a carpa colorida. Tem hábitos alimentares bentóforo e onívoro, preferindo pequenos vermes, minhocas e moluscos, além de ração. Apresenta crescimento rápido, atingindo cerca de 1,5 kg em um ano. Reproduz-se em viveiro.

- **Carpa Prateada (Hypophthalmichthys Molitrix)**

Tem baixo custo de produção e pode ser consorciada com outros peixes, como a carpa comum, por exemplo.

- **Carpa Cabeça Grande (Aristichthys Nobilis)**

Índices produtivos semelhantes à carpa prateada e produz mais quando consorciada com esta. Alimenta-se de algas e zooplâncton. Não aceita bem outros tipos de alimentos e rações. Pode atingir até 2kg em um ano.

- **Carpa Capim (Ctenopharyngodon Idella)**

É um peixe herbívoro, que come algas, plantas aquáticas, grama, capim e outras plantas terrestres. É muito importante no policultivo, pois ela mantém o tanque limpo. Atinge até 1,5 kg no primeiro ano.

- **Tilápia Nilótica (Oreochromis Niloticus)**

É a espécie que mais cresce entre as tilápias, principalmente o macho. Alimenta-se de plâncton e de detritos, aceitando bem rações artificiais. Sua reprodução precoce, aos quatro meses, prejudica o cultivo, ocorrendo superpovoamento dos tanques. O problema é contornado com a seleção manual dos alevinos machos. Utiliza-se a reversão sexual nesta espécie, tratando os alevinos jovens com hormônios, para que as fêmeas se revertam em machos.

- **Tambaqui (Colossoma Macroporum)**

Peixe muito apropriado para o cultivo, pois apresenta carne saborosa, crescimento rápido, fácil manuseio e grande rusticidade. Em condições ideais de criação em cativeiro, o tambaqui chega a atingir 1,4kg em um ano. A espécie é originária da Amazônia e, por isso, resiste pouco ao frio. Temperaturas inferiores a 15°C causam alta mortalidade.

- **Curimatã ou Curimatá**

Tem hábito alimentar adequado para piscicultura, pois se alimenta de matéria orgânica viva ou morta, que se deposita no fundo do tanque. Pode atingir até 800 gramas em um ano.

- **Pacu (*Piaractus Mesopotamicus*)**

Habitante dos rios do Pantanal Matogrossense, aprecia águas com temperaturas entre 24°C e 28°C e não se reproduz em cativeiro. Peixe onívoro, pode ser alimentado com frutas, sementes, grãos, moluscos, crustáceos, insetos e ração. Atinge cerca de 1,1 kg em um ano. Não deve ser criado junto a carpas.

- **Tambacu**

Obtido através do cruzamento entre a fêmea de tambaqui e o macho de pacu. Tem rápido crescimento e adapta-se melhor a climas mais frios, com temperaturas inferiores a 20°C. A criação deve ser controlada, pois se o híbrido escapar, pode ameaçar as duas espécies das quais se originou. Em viveiros obtém-se um bom resultado com ração extrusada. Recomenda-se densidade no tanque de um peixe por metro cúbico. Na criação intensiva, consorcia-se com outras espécies. Por se tratar de um peixe de hábitos alimentares de superfície, convive muito bem com espécies de fundo, carpa ou curimatã. Sua comercialização visa atender pescueiros e clubes de pesca, sendo vendido preferencialmente com peso entre 800g e 1,5kg.

- **Truta**

É um peixe originário dos rios e lagos gelados da América do Norte. Foi disseminada, em seguida, para países da Europa, Japão, Argentina e Chile, sendo introduzida no Brasil por volta de 1940, com ovas trazidas da Dinamarca, levadas primeiramente para algumas regiões do Estado do Rio de Janeiro. Existem vários tipos de truta: a marrom (*Salmotrutta*), a Fontinalis (*Salvelinus fontinalis*), a Tigre, a Apache e a Arco-íris (*Oncorhynchus mykiss*), sendo esta última a mais adaptada ao clima brasileiro, com boa resistência a doenças e fácil adaptação à alimentação artificial.

A truta é um Salmonídeo, ou seja, da mesma família do salmon e, por isso, sua sobrevivência depende de muitas peculiaridades, como clima ameno, altitudes superiores a mil metros e águas cristalinas, muito oxigenadas e com temperatura baixa, inclusive no verão. A água deve ser sempre renovável e abundante, com, no mínimo, 6 mg de oxigênio por litro dissolvidos, o que só é possível quando sua temperatura é menor que 20°C. O ideal é que a oxigenação alcance 9 mg/l de água e a temperatura, na fase de engorda, fique entre 14°C e 18°C. O pH deverá estar entre 6,5 e 8,5.

A criação da truta é feita no sistema intensivo, em tanques de alvenaria, concreto ou revestidos de pedras não porosas, como a ardósia.

Os tanques poderão ter forma retangular ou circular, com várias entradas de água, para facilitar a oxigenação e a circulação. As dimensões dos tanques vão depender das condições do terreno e da disponibilidade e qualidade da água.

Os tanques retangulares poderão ter de 10 a 30 metros de comprimento por 2 a 5 metros de largura. Os tanques circulares deverão ter de 8 a 10 metros de diâmetro. A profundidade pode variar, em ambos os casos, de 0,6 a 1,2 metro, sendo ideal 1,0 metro.

O período de reprodução da truta se concentra nos meses de maio a agosto, quando os alevinos estão disponíveis para a compra. O criador dedicado à engorda comprará os alevinos com 3cm a 5cm de comprimento e 1,5 grama de peso, provenientes de critérios idôneos.

Inicialmente, os alevinos são criados em tanques de pré-engorda, com densidade de 250 peixes por metro quadrado, desde que o volume de água disponível seja suficiente para renovar duas vezes a água do tanque a cada hora.

Quando atingem de 26 a 27cm, são transferidos para os tanques de engorda, com densidade de 120 peixes por metro quadrado, com o mesmo volume de água anterior. O povoamento ideal é de 25 kg de peixe por metro cúbico de tanque.

A truta é um peixe carnívoro e muito exigente quanto ao alimento. Já existem no mercado várias empresas dedicadas à produção de ração específica para a truta, recomendadas para duas ou três fases de seu crescimento.

A fase de engorda dura de 10 a 12 meses, quando os peixes atingem cerca de 250 a 300 gramas de peso, tamanho preferido pelos restaurantes especializados.

- **Traíra (Hoplías Malabaricus)**

Ela e o Trairão da Amazônia (Hoplías lacerdae) têm carne saborosa e conhecida, mas seu manejo, principalmente com outros peixes, é difícil. É a espécie mais cultivada no sistema de tanque-rede, alcançando bons resultados.

- **Bagre Africano (Clarias Gariepinus)**

Alimenta-se de zooplâncton, pequenos peixes, rações e vísceras de animais.

Atinge facilmente mais de um quilo no primeiro ano. Sua alta resistência à falta de oxigenação facilita a criação em viveiros. O IBAMA proíbe seu cultivo em algumas regiões do País, devendo ser consultado primeiramente.

- **Matrinchã (Bricón Sp)**

Espécie de carne rosada e bastante apreciada. Tem coloração dourada no dorso e prateada nos flancos. As nadadeiras são vermelhas, justificando um de seus nomes indígenas: "piraputanga", que significa "peixe vermelho". Pode chegar a 60 cm de comprimento. No seu ambiente natural alimenta-se de sementes e frutos. Atualmente, tem sido introduzido na piscicultura em cativeiro em regime intensivo, obtendo grande resultado quanto ao crescimento e à comercialização. Em cativeiro aceita muito bem a ração extrusada (25% proteína bruta), podendo atingir, com bom manejo, até um quilo em um ano de idade. Sua comercialização tem como principal mercado o setor de Pesque e Pague, justamente por ser um peixe altamente esportivo.

- **Tucunaré (Cichla Ocellaris)**

Originário da Bacia Amazônica, hoje aclimatado em quase todas as regiões do Brasil, tem características de agressividade e predador nato. Atualmente, vem sendo introduzido

em Clubes de Pesca, com grande apelo junto ao público, por causa de sua esportividade. Sua carne é de qualidade, considerada nobre e de paladar requintado.

Por ser um peixe carnívoro, é recomendado para povoamento de represas, açudes ou tanques, onde haja superpopulação de outras espécies, como a tilápia e o lambari, que servirão de alimentação natural para ele, mantendo o equilíbrio.

Na prática, o tucunaré é criado sem despesas adicionais, pois alimenta-se dos organismos vivos disponíveis na água do tanque, não aceitando rações ou similar.

O que determina as diversas cores do tucunaré são o local e a água onde vive. É comum, em todos os tipos, a mancha, que lembra um olho, na base da cauda.

Esta espécie consegue se reproduzir em água parada, com desova anual, fazendo ninho e cuidando dos filhotes. Normalmente, sua ninhada é pequena.

Tendo boa disponibilidade de alimentação, chega a atingir de um a 1,2 kg/ano. A alevinagem é feita a partir da captura de desova natural.

- **Surubim**

Existem duas espécies em cultivo comercial, atualmente, no País, o surubim pintado (*Pseudoplatystoma coruscans*) e o surubim chacara (*Pseudoplatystoma fasciatum*). O surubim pertence a ordem Siluriforme, a mesma dos bagres e mandis, apresentando, como principais características, o corpo desprovido de escamas, que o classifica como "peixe de couro", e a presença de barbilhões perto da boca, que o auxiliam na busca de alimentos.

Os surubins apresentam ferrões nas nadadeiras dorsal e peitoral, mas não têm toxinas, como no caso dos mandis. O chacara pode atingir até 30 quilos de peso e possui o corpo ornado com listras verticais escuras. O Pintado, como diz o nome, apresenta pintas escuras pelo corpo.

O surubim é muito popular, pois ocorre, naturalmente, nos rios da Bacia do Prata, Araguaia e Tocantins, São Francisco e na bacia Amazônica.

Os surubins são peixes de piracema, ou seja, percorrem longos trechos em direção às nascentes dos rios, para se reproduzirem. São peixes de desova total, que é realizada uma única vez no ano.

Uma fêmea adulta chega a desovar de 70mil a 80 mil ovos por quilo de peso corporal. Esta alta fecundidade compensa a baixa sobrevivência de larvas e alevinos, muito sujeitos à predação no ambiente natural.

A reprodução do surubim em cativeiro, a exemplo de outros peixes de piracema, só é possível pela indução da desova, através da aplicação de hormônios.

O hábito alimentar dessas espécies é carnívoro-piscívoro, ou seja, se alimentam de outros peixes menores. Para o cultivo em cativeiro, os alevinos têm que ser habituados ao consumo de ração comercial para peixes carnívoros.

Os surubins alimentados com ração comercial apresentam crescimento rápido e boa conversão alimentar. Consomem cerca de 1,5kg a 2,0kg de ração para engordar um quilo e atingem de 3kg a 4kg com 12 a 14 meses de idade.

São peixes que toleram bem a baixa disponibilidade de oxigênio na água, o manuseio durante a despesca e o transporte vivo por longas distâncias.

O rendimento do filé da espécie chega a 50%, bastante superior às demais espécies cultivadas.

- **Dourado**

O dourado pertence à ordem Characiforme, que engloba várias espécies de escama, encontradas nos rios brasileiros. Com exceção dos rios da Amazônia, o dourado ocorre na maioria das bacias hidrográficas do País.

Apresenta corpo amarelo-ouro cintilante e dorso dourado-esverdeado. As fêmeas, normalmente, são maiores que os machos, podendo atingir 110 cm de comprimento e peso de até 25 kg. O dourado também é um peixe de piracema, com desova semelhante à do surubim, de 70 mil a 80 mil ovos por quilo de peso corporal, o que compensa a alta predação natural de larvas e alevinos.

A desova artificial é induzida por hormônios. Mas, ocorre um gargalo na exploração comercial desse peixe, por causa de sérias dificuldades no desenvolvimento das pós-larvas em alevinos.

O dourado é um peixe tipicamente carnívoro e alimenta-se, no seu habitat, de peixes menores, como lambaris, piraputangas, curimatás e outros.

Para criação comercial em cativeiro, os alevinos são treinados para consumir rações comerciais para peixes carnívoros. Dourados atingem cerca de 0,8 kg a 1,0kg, com 10 a 12 meses de engorda. Sua conversão alimentar é pior do que a do surubim, sendo necessários 1,8kg a 2,0kg de ração para engordar um quilo.

O dourado deve ser manuseado com cuidado para transporte vivo, pois é bem suscetível ao mau manejo. Pode não resistir ao transporte, acarretando altas taxas de mortalidade nos tanques, se sofrer muito estresse.

CRIAÇÃO

A aquicultura pode ser dividida em industrial, produzindo exclusivamente para o mercado, e de subsistência, cujo produto é consumido pelo produtor rural e sua família, ou pelos membros de uma cooperativa, em que a venda se torna limitada à região da propriedade.

Existe um terceiro tipo de aquicultura, que envolve a produção de alevinos para repovoar ou estocar águas interiores ou marinhas.

1. Aquicultura Industrial

O uso de uma ração composta de alto teor protéico, como aporte nutritivo à criação de peixes ou de camarões, é uma escolha inerente à prática da aquicultura, que tem suas próprias características e princípios.

No caso da aquicultura industrial, a alimentação é quase totalmente artificial. O meio aquático, neste caso, intervém como suporte físico-químico, veiculando o oxigênio e eliminando os dejetos do metabolismo dos animais aquáticos.

Geralmente, a criação industrial tem somente uma espécie de animal aquático (monocultivo) estocada em altas densidades, em tanques com renovação de água ou em sistemas de tanques-rede.

Este tipo de aquicultura visa transformar um ingrediente de boa qualidade biológica (por exemplo, a farinha de peixes) em outro produto de valor sensivelmente igual, com uma importante perda energética. Calcula-se que sejam necessários 1,25kg de farinha de peixe (entre outros ingredientes) para produzir um quilo de matéria seca de peixe.

Tal atividade necessita do uso de tecnologias muito mais sofisticadas, tanto no que concerne à infra-estrutura física, quanto à criação propriamente dita. Há alto consumo de energia (casa de bombas, fabricação do alimento, planta de processamento), além de despesas com mão-de-obra, transporte, refrigeração, etc. Na aquicultura, os investimentos são elevados, ligados estreitamente às condições externas do meio, como o material, a ração, os serviços. Trata-se de uma atividade isolada, sem ligação com outras atividades agrícolas vizinhas. Todavia, os rendimentos obtidos podem ser grandes, dependendo do valor comercial da espécie criada.

2. Aquicultura de Subsistência

A aquicultura industrial opõe-se à aquicultura de subsistência, que visa, sobretudo, o meio ambiente aquático. Neste contexto, a água não é mais considerada unicamente como o "meio em que vive e cresce o animal aquático", mas também como o ambiente em que se desenvolve o seu alimento. Para estimular os processos produtivos naturais do viveiro, os fertilizantes orgânicos e minerais são os meios de assegurar o aporte dos elementos nutritivos necessários. Todavia, o emprego de fertilizantes químicos eleva os custos de produção, tornando-a pouco acessível à maioria dos pequenos produtores rurais. Neste tipo de aquicultura, o uso de rações não está excluído, mas entra somente como complemento. A suplementação com ração para viveiros que recebem a fertilização orgânica permite um aumento importante na produção, chegando-se a atingir o ganho de peso 36 a 40 kg/hectare/dia. Neste tipo de produção aquícola, é indicada a utilização do policultivo, que aproveita com maior eficácia as potencialidades naturais do meio. Ela é bastante integrada às outras atividades locais agrícolas, para-agrícolas e até industriais.

Existem quatro modos de criação de peixes:

- **Criação extensiva** - utiliza grandes áreas já existentes na propriedade, bem como restos orgânicos. Possui custos mais baixos, porém ocasiona baixo rendimento;
- **Semi-intensiva** - a aplicação da técnica começa a ser utilizada, as densidades são maiores do que na criação extensiva e a alimentação é complementada com ração balanceada;
- **Intensiva** - a criação passa a ser feita em tanques construídos de acordo com as informações do item "construção de viveiros". Há aplicação de técnicas específicas e a alimentação é feita à base de ração balanceada;
- **Super-intensiva** – ao modo intensivo acrescenta-se aeração mecânica e alta rotação de água.

Algumas considerações técnicas

- A quantidade e a qualidade da água deverão ser observadas constantemente. Temperaturas altas diminuem a quantidade de oxigênio disponível na água.
- O esterco deverá ser usado com moderação, pois poderá diminuir os níveis de oxigênio.
- Ao afundarmos um objeto claro na água, ele deverá desaparecer entre 15cm e 30 cm de profundidade. Isso demonstra que existe matéria orgânica dissolvida no tanque.
- O uso de ração balanceada aumenta a higiene do tanque e, conseqüentemente, a qualidade do peixe. Neste sistema, a densidade também poderá ser maior.
- A ração granulada, atualmente, é a mais utilizada, porque se dissolve pouco na água, não ocasionando perdas excessivas.
- O policultivo consiste em criação em consórcio de duas ou mais espécies. É aconselhável que sejam escolhidas espécies com hábitos alimentares diferentes, para melhor aproveitamento do alimento.

DOENÇAS E PARASITOSSES

A fauna íctica é um recurso alimentar importante e uma fonte protéica acessível, através da exploração direta das populações naturais. Embora essas populações e peixes pareçam inesgotáveis, a ação antrópica tem contribuído muito para a sua redução. Isso tem acarretado a dependência de populações mundiais por peixes cultivados artificialmente.

É necessário considerar que o ambiente aquático é um meio no qual o acesso e a penetração de agentes patogênicos tornam-se facilitados. Além disso, o confinamento dos peixes favorece, ainda mais, o aparecimento de doenças. Assim, o estudo de agentes causadores de patologias nos peixes é um campo de crescente importância, em virtude da expansão mundial da piscicultura, pois sabe-se que estes agentes podem provocar elevadas taxas de mortalidade, redução das capturas ou diminuição dos valores comerciais dos exemplares atacados.

É necessário destacar que, no Brasil, existem raríssimos estudos, objetivando testar a eficiência e os efeitos secundários de drogas utilizadas no combate aos parasitas de peixes, principalmente

no que se refere aos peixes criados na piscicultura intensiva. No caso da maioria das parasitoses, a principal dificuldade encontrada no tratamento decorre da impossibilidade de diagnosticar a doença logo no início. Quando se nota que o peixe está atacado, ele já se apresenta debilitado, razão pela qual poderá não responder aos vários tipos de tratamentos preconizados.

Pode-se afirmar que, nas criações intensivas, feitas em tanques de médio e grande portes e quando as infestações ou infecções são maciças, nenhum tratamento eficaz pode ser indicado. É extremamente importante que seja verificado se os medicamentos têm a propriedade de atuar sobre as formas infestantes/infeciantes.

Outra estratégia, que pode ser adotada por ocasião da utilização de qualquer droga, é tentar elevar a temperatura da água para entre 28°C e 30°C. Com essa medida, reduzir-se-á a taxa de oxigênio dissolvido da água, dificultando a sobrevivência do parasita, que não tolera a ausência desse gás. Porém, esse procedimento não é possível, se considerarmos grandes volumes de água. Portanto, é inviável o tratamento de peixes acometidos por parasitoses nos seus respectivos tanques de criação (engorda). Na tentativa de qualquer tipo de tratamento, é indicada a utilização de tanques especiais para esta finalidade, com volume de água menor e conhecido. Isso facilitará, inclusive, a diluição do medicamento e permitirá o controle da liberação das drogas no ambiente, pois, segundo a maioria dos autores, esses produtos são prejudiciais à flora e à fauna em geral.

É mais conveniente e mais barato não fazer qualquer tratamento, pois não há comprovação científica da eficácia, além de não ser possível prever a extensão do prejuízo que estes produtos causam, quando liberados no ambiente. Nesse caso, é melhor sacrificar o plantel, drenar e desinfetar o tanque e, a seguir, recomeçar a criação.

Sugere-se, ainda, realizar profilaxia nos alevinos e adultos, adquiridos para criação, reprodução e/ou venda. Isso pode ser feito utilizando-se, a seguir, os peixes em tanques de quarentena pelo tempo necessário.

Os banhos mais utilizados são:

- SAL COMUM - 10 g/l (alevinos) a 20 g/l (adultos) de água, por um período de 24 horas;
- PERMANGANATO DE POTÁSSIO - 1g/50 litros por um período de uma hora;
- VERDE MALAQUITA - 1 g/100 litros por um período de uma hora;
- FORMALINA - 1ml de formol comercial para 5.000ml de água por um período de 10 minutos.

Abaixo estão listadas algumas drogas, que podem ser utilizadas no tratamento de determinadas parasitoses de peixes, desde que haja o acompanhamento técnico de um especialista no assunto.

AZUL DE METILENO - diluição recomendada: 1 a 3 ml de azul de metileno por 1.000 ml de água, durante 48 horas. Segundo a maioria dos autores, o produto é prejudicial à flora em geral.

CLORETO DE SÓDIO - diluição recomendada: soluções de 3 por 1.000, deixando os peixes permanecerem na solução por cerca de 24 horas.

PERMANGANATO DE POTÁSSIO- diluição em solução 1g por 1 litro, 60 minutos.

VERDE MALAQUITA - 1 grama para 10 metros quadrados de superfície, duas vezes ao dia, em dias alternados, durante 10 dias; ou 15 mg/litro de água, dose única, durante 10 dias. Não deve ser aplicado em peixes que vão ser usados, de imediato, como alimento para seres humanos.

FORMALINA- diluição em solução com uma parte de formalina por 4.000 partes de água. Deixar os peixes permanecerem na solução por cerca de 60 minutos. Aplicar em dias alternados até a cura completa. Utiliza-se esta solução no combate à ictiofitiríase e aos monogénéticos de brânquias e de pele.

DIPTEREX E OUTROS INSETICIDAS - estes produtos são utilizados no combate à lerniose. Porém, devem ser atendidas as seguintes recomendações:

- Os inseticidas não devem ser usados nos peixes que se destinam ao consumo humano (utilizar apenas nos reprodutores);
- O uso frequente produz resistência dos parasitas aos produtos, diminuindo sua eficácia;
- Trata-se de um produto caro e de difícil aplicação, principalmente em grandes tanques, além de ter efeito prejudicial ao ambiente.

Antibióticos não são indicados para o combate a qualquer parasitose de peixes. Esses produtos também são caros e sua utilização de maneira indiscriminada pode trazer prejuízos imprevisíveis para o ambiente.

DESPESCA

A despesca consiste numa prática bastante simples. Poderá ser feita através de redes, no sistema de arrastão. Alguns funcionários arrastam a rede, de uma extremidade à outra do tanque, apreendendo os peixes. É um sistema rápido e barato.

Em propriedades onde os tanques foram planejados e construídos visando a piscicultura, a despesca é facilitada pelo esvaziamento parcial dos tanques, que possuem controle de enchimento e esvaziamento.

Em contrapartida, nas propriedades onde lagos ou açudes, naturais ou construídos, posteriormente são aproveitados para a piscicultura, a despesca é extremamente prejudicada pela irregularidade do tanque, pela impossibilidade do controle da água e pela presença de obstáculos, como plantas e pedras, dentro dos mesmos.

CRIAÇÃO DE PEIXES EM “TANQUE-REDE”

A criação de peixes em “tanque-rede” é chamada de criação super-intensiva, de renovação contínua de água. Os peixes recebem ração balanceada, podendo ser utilizadas as grandes barragens de hidroelétricas, mediante autorização da empresa, açudes, lagos e outros tipos de reservatórios, que tenham renovação constante de água.

As gaiolas são estruturas de tela ou rede, que retêm os peixes e permitem a troca de água, em fluxo contínuo, removendo metabólitos e fornecendo oxigênio.

Nesse sistema, criam-se de 20 a 50 peixes por metro cúbico de água, bem mais que outros sistemas de criação, sem precisar preocupar-se com a oxigenação da água, que é feita pelo fluxo natural nos reservatórios.

O custo chega a ser, em média, um terço do preço dos tanques construídos em terra, além de não ocupar espaços na propriedade, ficando estes livres para outras atividades.

Os fatores que afetam a capacidade de suporte, o desempenho e a sobrevivência dos peixes nesse sistema são, principalmente, a espécie escolhida, a qualidade da água, as dimensões da gaiola, a alimentação e o número de peixes por volume de tanque ou densidade.

O sistema de criação em “tanque-rede” possui vantagens e desvantagens em relação aos outros sistemas. As vantagens são: menor variação dos parâmetros físico-químicos da água (qualidade); facilidade de despesca; menor investimento inicial; possibilidade do uso ótimo da água com o máximo de economia; facilidade de movimentação e recolocação dos peixes; redução do manuseio dos peixes; melhor controle da reprodução, no caso das tilápias; diminuição dos custos do tratamento de doenças; e possibilidade do policultivo.

As desvantagens são: necessidade do fluxo constante de água através das redes; dependência total pela alimentação com rações comerciais completas, de qualidade superior e mais caras, o que representa de 50 a 70% do custo total; risco de rompimento das telas e perda total da produção; possibilidade de assoreamento do reservatório; e possibilidade de introdução de doenças e peixes exóticos no ambiente, prejudicando a população natural.

No Brasil, a tilápia é a espécie que tem sido usada nesse sistema, pois a mesma aceita as condições do tanque-rede, se adaptando à sobreposição de vários indivíduos na área reduzida, sem perder a capacidade de engorda. Com o pacu também se obtém bons resultados no sistema.

Outros peixes brasileiros mais valorizados no mercado, como o surubim e o dourado, são de fundo de rio, que não se mantém em camadas superiores na água e, portanto, não se adaptam a esse sistema. Os indivíduos ficariam todos no fundo, não havendo razão para criação em tanque-rede.

Esse tipo de criação é baseada em dois fatores de sucesso: a elevada taxa de estocagem (densidade) e a utilização de ração de qualidade.

Os problemas nutricionais são os mais comuns nesse sistema. A ração utilizada deverá ser nutricionalmente completa e balanceada.

O fornecimento da alimentação deverá ser adequado, até quatro vezes ao dia, evitando as perdas por carreamento pelo fluxo de água ou afundamento. Alimentadores automáticos possibilitam a redução do custo com mão-de-obra em cerca de 90%.

A conversão alimentar dos peixes varia de acordo com fatores como sistema de criação, qualidade e forma do alimento, frequência de alimentação, forma de distribuição do alimento, ambiente de criação, tamanho e sexo dos peixes, densidade de estocagem, qualidade e temperatura da água, dentre outros.

A viabilidade econômica do sistema é, portanto, fortemente afetada pela qualidade da ração, pela taxa de alimentação e pela conversão alimentar da espécie.

A densidade ou taxa de estocagem, na qual as diferentes espécies podem ser estocadas, é um importante fator de redução do custo unitário de produção. Se as taxas de sobrevivência e de crescimento não forem afetadas, quanto maior o número de peixes por volume de tanque, menor será o custo de produção.

A densidade de estocagem ótima é representada pela maior quantidade de peixes, produzida por unidade de volume de tanque-rede. Isso significa obter o peso que pode ser produzido com uma conversão alimentar adequada, em um período curto de tempo e com um peso final aceito pelo mercado.

Como a densidade de estocagem é influenciada por vários fatores, como as condições ambientais, o fluxo de água e o nível de tecnologia empregada na criação, a determinação é feita caso a caso, avaliando todas as condições no local onde se pretende implantar o tanque-rede.

Recomenda-se, em princípio, densidade variando de 50 a 150 tilápias/m³. No caso de pacu, a densidade variará de 30 a 50 peixes/m³.

CONSTRUÇÃO DAS GAIOLAS

Para construir as jangadas, podem ser usados tambores de 200 litros, ficando bem barata a construção. As gaiolas são feitas com telas, que protegem os peixes de ataques de predadores naturais, como a lontra e outros.

Tanque-rede é um conjunto flutuante, que permite confinar os peixes, na quantidade adequada, e alimentá-los até atingirem o peso ideal para a comercialização.

É uma estrutura flutuante, na qual são fixadas as gaiolas, construídas em telas de polietileno e tubos de PVC, que lhe dão a forma e o tamanho desejados.

A fixação deste conjunto é feita por meio de poitas de concreto ou ferro, presas ao tanque por cordas de nylon ou cabos de aço. A flutuação se dá por intermédio de tambores de ferro (200 litros), pintados com tinta anti-corrosiva, tambores de plástico ou tubos de PVC (200 mm), com tampões em suas extremidades.

Os tubos de PVC (200 mm) só poderão ser utilizados quando se pretende construir um único tanque.

Para que o tanque-rede possa permanecer flutuando, ele tem como suporte uma armação de madeira, sustentada pelos tambores. Sobre esta armação de madeira (plataforma), deve-se construir uma passarela, que facilita o manejo.

Para a construção da armação do tanque-rede recomendam-se tubos de PVC (3/4' ou 1,0'), unidos entre si com joelhos, T's e cruzetas do mesmo material, soldados com cola apropriada. Envolvendo esta armação, serão colocadas telas de polietileno semi-rígida, com distância entre nós de 13 mm, fixadas nesta estrutura por fios de seda ou soldadas.

Quando a altura do tanque for superior a 1,5 m, as telas deverão ser emendadas por fio de cobre, com diâmetro de 1,5 mm encapado. A tampa dos tanques, que evitam a fuga dos peixes e a entrada de predadores, é construída com o mesmo material, com mobilidade suficiente, através de dobradiças localizadas na metade da tampa, o que facilita o manejo.

Lateralmente, na metade inferior do tanque, coloca-se uma janela de 60cm x 60cm, por onde é feita a despesca total ou parcial dos peixes.

Para facilitar o manejo do tanque e sua fixação na armação de madeira, usamos corda de nylon, com um centímetro de diâmetro, presas próximas aos quatro cantos inferiores do tanque e amarradas em um gancho fixado na plataforma.

Armação semelhante deverá ser colocada nos quatro cantos superiores, amarrados nos mesmos ganchos.

Os tanques serão, preferencialmente, quadrados. Entretanto, podem ser circulares ou retangulares. Os quadrados e circulares permitem uma melhor utilização dos espaços.

O melhor local para o tanque-rede é aquele onde a água tem boa circulação, facilitando a oxigenação, e sem poluição. Criar curimbatá junto é uma boa medida, pois este peixe limpa as redes, contribuindo para a melhor circulação da água.

AQUISIÇÃO E CULTIVO DE ALEVINOS

Devem ser adquiridos alevinos de espécies de peixes selecionadas, que apresentem as seguintes características:

- boa adaptação ao ambiente de criação;
- ter desenvolvimento rápido;
- ter hábito alimentar pouco exigente;
- ser resistente às variações de temperatura, pH e oxigênio;
- que permitam elevadas taxas de estocagem;
- que tenham carne de bom sabor (valor de mercado).

Os alevinos podem ser adquiridos em três diferentes tamanhos:

- pós-larva (cerca de 3 dias de idade);
- pequeno alevino (com 6cm a 5cm);
- grande alevino (com 6cm a 15cm).

A vantagem da pós-larva é que ela pode ser adquirida em grande quantidade, a baixíssimo custo, e é indicada para viveiro de preparação de alevinos. Ela também pode ser transportada a grandes distâncias, ocupando pouquíssimo espaço. Os grandes alevinos, por sua vez, são mais indicados para os reservatórios, nos quais será iniciada a engorda dos peixes e que não ofereçam risco de entrada de peixes carnívoros, como a traíra.

APROVEITAMENTO DE CANAIS CONCRETADOS DE IRRIGAÇÃO

O aproveitamento de canais concretados de irrigação vem sendo visto como uma possibilidade de criação de peixes. No entanto, alguns aspectos técnicos devem ser observados.

A utilização de tanque-rede é viável para canais maiores, onde haja circulação permanente de água. Uma desvantagem da utilização de canais em uso de irrigação é quanto à alimentação dos peixes. Com a água circulando, em vazões não raramente elevadas, a colocação de ração nos canais é praticamente inviável, havendo grandes desperdícios e baixa eficiência alimentar. A água arrastaria o alimento, exigindo do peixe que se desloque para capturá-lo.

A água circulante exigiria do peixe grande gasto de energia para se manter contra a corrente, em um ambiente cercado, com espaço relativamente pequeno para nadar, não havendo possibilidade de descanso. Este gasto de energia promoveria um retardo no crescimento dos animais, comparativamente àqueles cultivados em água parada (lagos e tanques artificiais).

Outra visão é o aproveitamento de canais concretados não mais utilizados para a irrigação. Dependendo do seu volume, seriam feitos anteparos, que limitassem o espaço físico dos peixes. Este espaço se transformaria em um tanque, com renovação da água pela entrada do canal. Nesta modalidade, não seria necessária a utilização do tanque-rede.

A atividade sofre certo risco, quando realizada em perímetros públicos ou emancipados de irrigação. O rompimento de canais, adutoras, falta de luz ou qualquer outro sinistro, que interrompa o fornecimento da água por um período relativamente grande, pode ocasionar morte de peixes, pela falta de renovação da água e oxigenação dos tanques. O produtor deverá se preocupar em manter um sistema auxiliar, que garanta o abastecimento e a renovação da água, com bombas e aeradores.

COMERCIALIZAÇÃO

O escoamento da produção depende, essencialmente, dos canais de distribuição que o criador consegue acessar. Estar localizado próximo a centros consumidores de certo porte é fundamental.

O criador, para atender aos estabelecimentos que vendem ao consumidor, deverá oferecer preço, qualidade e volume de produção compensadores. Grandes compradores exigem entregas regulares e boa qualidade.

Uma das características marcantes da piscicultura é a sazonalidade de mercado. Os maiores volumes de venda de peixe ocorrem em meses determinados, principalmente na região centro-sul do País, área de menor tradição no consumo. Reconhecidamente, a época da quaresma e as festividades de fim de ano representam os períodos de maior demanda pelo produto no mercado *in natura*.

Uma alternativa comercial, que surgiu recentemente, é a venda de peixes vivos para empresas de pesque e pague. Estas empresas têm uma demanda regular durante todo o ano e, normalmente, não possuem área de produção.

O consumo médio anual de peixes do brasileiro é muito baixo, situando-se na faixa de seis quilos por habitante. Comparado à carne bovina, primeiro lugar no consumo por habitante, com 40 quilos por ano, o peixe ainda é pouco demandado, ocupando o quarto lugar entre as carnes na preferência do consumidor.

Finanças

A Administração Financeira está estreitamente ligada a Economia e Contabilidade e pode ser vista como uma forma de Economia aplicada, que se baseia amplamente em conceitos econômicos.

Muitos consideram a função financeira e contábil dentro da empresa como sendo a mesma. Embora haja uma relação estreita entre elas, a função contábil pode ser melhor visualizada como um insumo indispensável à Administração Financeira. Há uma diferença básica de perspectiva entre a Administração e a Contabilidade: enquanto a primeira enfatiza a tomada de decisões, a segunda tem como objeto de trabalho obter, tratar e disponibilizar informações acerca da vida financeira da empresa. Ou seja, o administrador financeiro, a partir das informações fornecidas pelo contador, analisa, desenvolve os dados adicionais e toma as decisões pertinentes.

Em pequenas empresas, a função financeira é, geralmente, vinculada aos próprios donos ou à área contábil. À medida que a empresa cresce, a importância da função financeira é separada em uma área própria. O diretor financeiro (ou qualquer que seja o título do cargo) é, quase sempre, responsável por conduzir atividades como administração e planejamento de caixa, das contas a receber e a pagar, das movimentações bancárias, dos planos de captação de recursos a curto e longo prazos (decisões de financiamento), da análise de viabilidade financeira dos projetos de investimento, dos investimentos a curto prazo, bem como participa diretamente das atividades orçamentárias.

A sobrevivência de uma empresa, muitas vezes, depende do grau de eficiência da gestão financeira. Desta maneira, o empreendedor deve estar consciente de alguns conceitos financeiros (resultado obtido pela empresa, contabilidade de custos, etc.), para que possa administrar corretamente e evitar faltas de recursos.

A incoerência na política de preço, por exemplo, conduzirá a empresa a uma das situações abaixo:

- Baixa competitividade: quando o preço está acima do praticado no mercado;
- Prejuízo: quando adota um preço que não cobre os custos operacionais da empresa.

A implantação de uma nova empresa demanda o levantamento e a análise de algumas questões, como por exemplo:

- Para iniciar o negócio, quanto de dinheiro será necessário?
- Quanto será preciso para manter a empresa funcionando nos primeiros meses de vida?
- Em quais momentos da implantação e decolagem o empreendedor deverá ter um capital (dinheiro) reservado para conduzir o empreendimento?
- Durante quanto tempo será possível prover investimentos e capital de giro com recursos próprios?
- Quando será necessário recorrer a empréstimo e quanto solicitá-lo?
- A quem recorrer e em que condições?

- Em quanto tempo e como será possível pagá-lo?

O conhecimento desses aspectos permite avaliar o empreendimento e seus possíveis problemas, para saber se a idéia é, em princípio, viável ou não.

Deve-se ressaltar que riscos são inerentes a qualquer empreendimento, quer em menor ou em maior grau. Para concluir se o risco de um determinado empreendimento é baixo, médio ou alto será necessário buscar mais informações, que contemplem cada uma das variáveis que impactam o negócio (por exemplo, o interesse do consumidor pelo seu produto/serviço, potencialidade da região, perfil dos concorrentes, tecnologia disponível, restrições legais, etc.).

Não é possível eliminar os riscos. Contudo, um estudo criterioso das informações obtidas pode ser o grande diferencial no sentido de permitir ao empreendedor adquirir conhecimentos que o possibilitem tomar decisões assertivas, com segurança (em que momento iniciar? em que local? qual negócio?) e com menos riscos.

De modo a facilitar a análise da situação financeira da futura empresa, seguem alguns conceitos financeiros, que deverão ser considerados na gestão do empreendimento.

INVESTIMENTO

É qualquer aplicação de recursos financeiros em bens utilizados nas atividades empresariais por vários períodos.

Quanto ao investimento inicial, necessário para montar um determinado empreendimento, torna-se necessário definir, analisar e observar os vários aspectos que incidem diretamente sobre a atividade. A estimativa do investimento inicial é composta por:

a) Investimento fixo

Considere todos os bens duráveis (máquinas, equipamentos, linhas de telefone, móveis e utensílios, imóveis, luvas para aquisição do ponto, licenças para franquias, ferramentas, instalações, veículos, etc.) com seus respectivos custos de aquisição, necessários à montagem de um negócio. Estão condicionados ao padrão do negócio que se quer abrir e também com a disponibilidade do capital para se investir.

b) Investimentos pré-operacionais

- Gastos com projetos arquitetônicos de decoração, iluminação, viabilidade financeira, pesquisa de mercado etc.;
- Despesas com organização da empresa (taxa de registros, livros fiscais, contratos, formulários);
- Pagamento de aluguéis (antes da empresa entrar em operação).

a) Capital de giro

São os recursos necessários para financiar as operações da empresa (compras, vendas a prazo, giro de estoques, pagamentos de salários, impostos e demais custos e despesas). O capital de giro é um dos aspectos mais importantes da Administração Financeira, tendo em vista que, se

não for bem gerido, poderá tornar a empresa insolvente, devedora e levá-la a pedir concordata ou ter sua falência decretada.

Apresentamos, a seguir, algumas recomendações importantes para evitar esses problemas.

1º) O empreendedor não deve imobilizar (empregar todo o capital na montagem do negócio) e se esquecer:

- da manutenção do estoque;
- do financiamento de clientes;
- do pagamento de despesas pré-operacionais.

Iniciar um negócio sem capital para fazer frente a essas necessidades pode levar o empreendedor a recorrer a empréstimos, geralmente com elevadas taxas de juros, fator que pode comprometer o futuro do negócio.

2º) Para evitar que todo o capital fique imobilizado, o empreendedor poderá adquirir uma parte dos ativos fixos e tomar atitudes como:

- alugar terrenos e construções;
- terceirizar transporte;
- terceirizar parte da produção, alugar os equipamentos ou fazer um leasing dos equipamentos.

3º) Analisar a viabilidade de aquisição de equipamentos e/ou maquinário usados.

4º) Estudar a possibilidade de financiar maquinário com recursos de longo prazo, por exemplo, operações tipo FINAME.

5º) Reserva Técnica: corresponde a um acréscimo de 10% ou mais, dos demais custos para cobrir despesas eventuais e imprevistas.

DEMONSTRATIVO DE INVESTIMENTO INICIAL (exemplo)			
ITEM	DISCRIMINAÇÃO	VALOR	%
1	INVESTIMENTO INICIAL		
2	CAPITAL DE GIRO		
2.1	Estoque Inicial		
2.2	Despesas Fixas		
2.3	Mão-de-Obra		
3	SOMA (2.1+2.2+2.3)		
4	DIVERSOS		
4.1	Registro/Regularização		
4.2	Divulgação e Marketing		
5	SOMA (4.1+4.2)		
6	SUBTOTAL (1+3+5)		
7	RESERVA TÉCNICA (10%)		
8	TOTAL (6+7)		

DEPRECIÇÃO

Refere-se ao desgaste natural sofrido pelo bem durante sua vida útil. As taxas de depreciação e o tempo de vida útil dos bens são determinados pela legislação do Imposto de Renda, cujos critérios, obrigatoriamente, devem ser considerados pela contabilidade fiscal.

Contudo, pode-se optar por outros critérios para elaboração do projeto da empresa. Procure levantar o tempo de vida útil dos equipamentos, máquinas, móveis, ferramentas e veículos utilizados e, com esta informação e o valor dos investimentos fixos já estimados, determine os custos referentes à depreciação.

CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

É o tributo que incide sobre o lucro resultado do exercício antes da provisão para o imposto de renda.

MÃO-DE-OBRA DIRETA

É o quadro de pessoal que trabalha diretamente na produção e/ou na comercialização. O custo da mão-de-obra direta é a folha de pagamento desse pessoal, incluindo salários, encargos sociais (FGTS, INSS, 13º salário, férias, etc.) e os benefícios (assistência médica, cesta básica, vale-refeição, entre outros).

PRODUTOS OU MERCADORIAS VENDIDAS

Representam a baixa efetuada nos estoques da empresa pelas vendas de produtos acabados ou mercadorias, que foram relativamente realizados no período.

PONTO DE EQUILÍBRIO

Corresponde ao nível de faturamento necessário, para que a empresa possa cobrir, exatamente, os seus custos, ou seja, atingir o lucro operacional igual a zero. Acima do ponto de equilíbrio, a empresa obterá lucro e abaixo dele ocorrerá prejuízo.

RECEITA OPERACIONAL

É o faturamento total da empresa com as vendas dos produtos/serviços por ela fabricados ou realizados.

LUCRO

Índice que indica a capacidade que a empresa tem para obter lucro líquido, em função do volume de vendas.

LUCRO OPERACIONAL

Corresponde ao lucro da empresa antes de pagar os impostos que incidem sobre essa rubrica. Este valor corresponde ao percentual da margem de lucro aplicado sobre a receita operacional.

LUCRO LÍQUIDO

Corresponde ao lucro da empresa depois de deduzidos os impostos que incidem sobre o lucro operacional.

lucro líquido = lucro operacional – contribuição social

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Indica ao empreendedor o quanto sobra das vendas, para que a empresa possa pagar suas despesas fixas e gerar lucro.

margem contribuição = receita operacional - (custos variáveis + despesas variáveis)

MARGEM DE LUCRO (ML)

É o percentual de lucro que a empresa pretende obter, antes de pagar os tributos governamentais, tais como o Imposto de Renda e a Contribuição Social. O empresário fixa sua margem de lucro de acordo com a política de vendas da empresa, levando em consideração os preços praticados no mercado.

PRAZO DE RETORNO

É o tempo em será recuperado o capital inicial investido no empreendimento.

investimento inicial

prazo de retorno = -----

lucro líquido mensal

DESEMBOLSO

É o pagamento resultante da obtenção de insumos e que pode ocorrer em momento diferente do gasto. Por exemplo: se for efetuada uma compra de material com 60 dias de prazo para o pagamento, o gasto ocorre imediatamente, mas o desembolso só ocorre no dia do pagamento.

Para o estudo destas questões, principalmente em sua fase inicial, torna-se importante a distinção entre custo, gasto e despesa. É muito comum o uso indevido destes termos, o que pode causar dificuldade de comunicação e gerar problemas no fechamento dos balanços.

A diferenciação entre custos e despesas é importante para a contabilidade financeira, pois o custos são incorporados aos produtos (estoques), ao passo que as despesas são consideradas diretamente no cálculo do lucro do período.

CUSTO

É o gasto relativo a bens ou serviços utilizados na produção de outros bens e serviços, isto é, o valor dos insumos usados na fabricação dos produtos da empresa. Exemplo: materiais, trabalho humano, energia elétrica, máquinas e equipamentos, etc.

Os custos estão relacionados com a fabricação dos produtos, sendo normalmente divididos em:

a) matéria-prima (MP);

- b) mão-de-obra direta (MOD);
- c) custos indiretos de fabricação (CIF).

a) Custos com matéria-prima (MP)

Os custos com matéria-prima (MP) relacionam-se com os principais materiais integrantes do produto, que podem ser convenientemente separados em unidades físicas específicas.

Embora, teoricamente, todos os materiais diretos possam ser tratados como matérias-primas, tal prática não é a mais ideal. Alguns materiais pouco relevantes, como parafusos, pregos e outros, podem ser classificados como materiais de consumo e analisados de forma simplificada.

b) Custos com mão-de-obra direta (MOD)

São os custos diretamente relacionados com o trabalho humano em atividades de transformação do produto/serviço. Ou seja, representam o salário dos operários diretos. Os funcionários não envolvidos diretamente com a produção compõem a mão-de-obra indireta.

c) Custos Indiretos de Fabricação (CIF)

São todos os demais custos de produção.

Classificação dos custos

Além das várias classificações possíveis, muitos conceitos são utilizados para se diferenciar os custos. Primeiramente, vamos diferenciar os custos totais e unitários.

- Custo Total

É o montante despendido, no período, para se fabricar/realizar todos os produtos/serviços.

$$\textit{custo total} = \textit{custos variáveis} + \textit{custos fixos}$$

- Custo Unitário

É o custo para se fabricar uma única unidade no período.

$$\textit{custo unitário} = \frac{\textit{custo total}}{\textit{produção}}$$

Classificação pela variabilidade

A classificação dos custos, que considera sua relação com o volume de produção, divide-se, normalmente, em custos fixos e variáveis.

- Custos fixos

São aqueles que independem do nível de atividade da empresa. Ou seja, não variam com alterações no volume de produção ou vendas. Exemplo: salário do gerente, aluguel, seguro da fábrica, etc.

- Custos variáveis

São aqueles intimamente ligados com a quantidade produzida ou vendida, isto é, crescem com o aumento do nível de atividade da empresa. Assim, esses custos aumentam ou diminuem de acordo com a quantidade produzida ou vendida.

Exemplo: matéria-prima, na área de produção, e os fretes, na área de comercialização, pois ambos têm uma relação direta com o volume produzido ou vendido.

A separação dos custos fixos e variáveis é o fundamento do que se denominam custos para a tomada de decisões, fornecendo importantes subsídios para as decisões da empresa.

Custos Diretos

São todos aqueles que estão diretamente vinculados aos produtos/serviços. Esses custos surgem com os produtos/serviços e não existem sem eles. Podem ser localizados tanto na área de produção (materiais diretos, mão-de-obra direta, etc.) como na área de comercialização (comissões sobre vendas, ICMS sobre vendas, etc.).

Custos Indiretos

São aqueles que não podem ser facilmente vinculados aos produtos, mas ao seu conjunto e/ou à empresa. Os custos indiretos podem ser igualmente localizados tanto na área de produção (materiais indiretos, depreciação, salários de supervisores, aluguel, etc.) como na área de comercialização (despesas com viagens, propaganda etc.). Para serem atribuídos às unidades produzidas, esses custos têm que ser rateados, o que implica em grandes dificuldades para o administrador financeiro, dada a complexidade para a determinação dos critérios de rateio.

DESPESA

Despesa é o valor dos insumos não identificados com a produção e que são consumidos para o funcionamento da empresa, isto é, referem-se às atividades não produtivas da empresa, geralmente separadas em Administrativas, Comerciais e Financeiras.

Portanto, as despesas são diferenciadas dos custos pelo fato de estarem relacionadas com a administração geral da empresa, ao passo que os custos estão ligados à produção.

Despesas variáveis ou de comercialização

- ICMS: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (varia por produto e Estado);
- ISSQN: Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza;
- COFINS: Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (não varia);
- PIS: Programa de Integração Social (não varia);
- IR: Imposto de Renda;
- CS: Contribuição Social;

- CPMF: Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira;
- Comissões: Comissão de vendedores e encargos financeiros (varia por empresa);

Despesas fixas

- Despesas Fixas de Frente de Loja – Vendas (marketing, propaganda, salário fixo de vendedores, encargos sociais);
- Despesas fixas de Escritório – Administrativas (salário do pessoal administrativo, honorários de diretores, encargos sociais, aluguéis);
- Água, Luz e Telefone;
- Correios e Telégrafos;
- Material de escritório;
- Material de limpeza;
- Manutenção de Máquinas, Aparelhos e Veículos;
- IPTU e IPVA;
- Taxas de Condomínio;
- Seguros;
- Vale Transporte;
- Despesas com leasing;
- Depreciações;
- Honorários de terceiros;
- Taxas de funcionamento, etc.;
- Despesas Financeiras;
- Juros de Mora;
- Juros Bancários;
- IOF;
- Outras despesas.

GASTO

É o valor dos insumos adquiridos pela empresa, independentemente de terem sido utilizados. É um termo genérico, que pode representar tanto um custo como uma despesa.

A diferença entre custo e gasto está no fato de que **gasto** refere-se aos insumos adquiridos, enquanto que **custo** está relacionado aos insumos efetivamente utilizados. Exemplo: Se a empresa compra mil unidades de matéria-prima, mas só usa 800 unidades no período, o gasto equivale às mil unidades, porém o custo é relativo ao montante das 800 unidades utilizadas.

Plano de Negócio

O plano de negócio descreve detalhadamente como o empreendimento será e como funcionará. Ele permite que se tenha uma idéia prévia do negócio, antecipando expectativas de ações e resultados.

Resumidamente, um plano de negócio não pode deixar de abordar os seguintes aspectos:

Fins – especificação de objetivos e metas.

Meios – definição de políticas, programas, procedimentos e práticas, visando o alcance dos objetivos e metas.

Recursos – especificação dos tipos de recursos (financeiros, humanos, físicos, materiais) e quantidades necessárias; como os recursos devem ser gerados ou obtidos; e como eles devem ser alocados às atividades.

Implantação – procedimentos que serão adotados para antecipar ou detectar erros no plano ou falhas na sua execução, bem como para prevenção e correção contínua dos mesmos.

Tecnicamente, um plano de negócios deverá conter a análise do empreendimento em si e o perfil do gestor. Por isso, o empreendedor deverá começar analisando sua experiência de vida e seu perfil pessoal até chegar ao seu estilo profissional. Nesta etapa, são incluídos:

- **questionamentos sobre as definições de vida e carreira, tais como quanto tempo quer trabalhar, que tipo de vida quer levar, qual é o objetivo prioritário na vida, onde e como quer viver;**
- **conhecimentos, habilidades e experiências que possui e realizações que já obteve;**
- **atividades extraprofissionais e por que as executa;**
- **hobbies e lazer que tem e quais quer manter;**
- **sonhos e projetos que tem e quando e como quer realizá-los;**
- **auto-análise para aumentar o conhecimento de si próprio, questionando-se sobre o que sou/não sou, pelo que me interessa/não interessa, o que tenho/não tenho, o que quero/não quero, o que posso/não posso, o que gosto/não gosto, como estou/não estou, etc.;**
- **análise específica da carreira profissional até o momento, incluindo o melhor e o pior momento que já passou, as dificuldades e facilidades que encontrou, avaliação das chefias / colegas / pares / subordinados e o que acha que precisa fazer para melhorar.**

Na etapa de análise do empreendimento a ser iniciado, o plano de negócio deverá conter:

- **Objetivo básico** – é o primeiro desenho da missão da empresa, levando em consideração o perfil do empreendedor;
- **Objetivo estratégico** – é o desenho final da missão, incluindo o objetivo básico associado à estratégia de atuação para cumpri-lo;
- **Estratégia organizacional** – é a formatação de como será a hierarquia da empresa, com organograma, áreas e cargos definidos;
- **Estratégia gerencial** – é o detalhamento do gerenciamento de cada parte do negócio;
- **Estratégia de pessoal** – é a definição da política de recursos humanos, que inclui fatores motivacionais, relacionamentos internos e externos, plano de carreira, etc.;
- **Estratégia de marketing** – são as definições de atuação no mercado, divulgação dos produtos e serviços, relacionamento com o cliente, relacionamento com fornecedores e parceiros e avaliação da concorrência;
- **Estratégia de sistemas** – é conjunto de ações, objetos, idéias e informações que interagem entre si e modificam outros sistemas. Esta estratégia é considerada a visão sistêmica da empresa, pois analisará e acompanhará o funcionamento dos equipamentos/máquinas em relação às pessoas e às informações e vice-versa, visando o objetivo e o resultado final.

Ao elaborar um plano de negócio o empreendedor terá uma visão clara de sua futura empresa e as reais possibilidades de sucesso ou insucesso. Um bom plano de negócio permitirá ao empreendedor:

- aprimorar sua idéia, tornando-a mais clara e precisa, através da busca de informações completas e detalhadas sobre o seu futuro empreendimento;

- conhecer os pontos fortes e fracos do seu negócio, concorrentes, fornecedores, futuros clientes e a gestão adequada dos seus processos e recursos;

- através da análise detalhada do negócio, viabilizar uma negociação mais eficiente e vantajosa com futuros parceiros, bancos ou órgãos financiadores de crédito.

O plano de negócio não é um documento que se desenvolve em um piscar de olhos. Leva tempo para ser produzido e o ideal é que esteja sempre atualizado. Sua eficiência será medida pelo quanto ele contribui para o alcance dos objetivos da empresa, descontados os custos e outras conseqüências necessárias para formulá-lo e pô-lo em funcionamento.



Endereços Úteis

FAEMG - FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO ESTADO DE MINAS GERAIS

Av. Carandaí, 1115 - Funcionários
30130-915 - Belo Horizonte - MG
Tel.: (31) 3074-3054 (Biblioteca)- Fax (geral):(31) 3074-3030
www.faemg.org.br
e-mail: faemg@faemg.org.br

UFV - UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA

Av. P.H. Rolfs, s/nº Campus Ufv
36570-001 - Viçosa - MG
Telefax: (31) 3899-2188
www.ufv.br
Tel: (31) 3899-1304 Fax: (31) 3899-2531
e-mail: salaro@ufv.br
Áreas de Conhecimento: piscicultura, nutrição de peixes, fisiologia, reprodução de peixes.

IBAMA - INSTITUTO BRASILEIRO DE MEIO AMBIENTE E DOS RECURSOS NATURAIS RENOVÁVEIS

Av. Contorno, 8121 - sala 107 (Fiscalização)
Tel: (31) 3299-0700 / 3299-0759 - Fax: (31) 3335-9955
30110-120 - Belo Horizonte - MG
www.ibama.gov.br
Fiscalização e proteção da fauna e flora.
Fornece informações sobre registro no Órgão e sobre portarias existentes.

FEAM - FUNDAÇÃO ESTADUAL DE MEIO AMBIENTE

Avenida Prudente de Moraes, 1.671 - 3º andar - Santa Lúcia
30380-000 - Belo Horizonte - MG
Tel: (31) 3298-6200 - Fax: (31) 3298-6539
www.feam.br
e-mail: feam@feam.br
Formulário de caracterização do empreendimento.
Responsável pelo licenciamento ambiental.

IGAM - INSTITUTO MINEIRO DE GESTÃO DAS ÁGUAS

Rua Santa Catarina, 1354 - Lourdes
Belo Horizonte - 30170-081 - MG
Fone: (31) 3337-3355 - Fax.: (31) 3337-3283
www.igam.mg.gov.br
Formulário para concessão do uso da água.

SITE INTERESSANTE:

www.panoramadaaquicultura.com.br Acesso em: 23 Set. 2005.



ASSUNTO: CRIAÇÃO DE PEIXE
DATA DE ATUALIZAÇÃO: 30/12/2005



Sugestões para Leitura

- PERFIL: Piscicultura

SEBRAE-MT - R\$ 10,00

Para adquirir esta publicação, gentileza depositar, na conta corrente do SEBRAE/MT, o valor correspondente e, em seguida, encaminhar um fax do comprovante de depósito, contendo seus dados completos: nome, endereço, CEP, telefone, CPF e o nome do livro a ser adquirido, ou através de cheque nominal ao Sebrae.

Banco do Brasil Agência: 0046-9

Nº da Conta Corrente: 119.078-4

Nº Fax: (65) 644-1899

Sugestões de Vídeo

Criação de Peixes

Duração: 56 min. Produtora: CPT.

Acompanha Manual.

Apresenta os sistemas extensivo, semi-intensivo, intensivo e super-intensivo de criação de peixes; as características da água, seu monitoramento e correção; construção de tanques; criação das principais espécies no Brasil como a carpa, tilápia, lambari, pacu, tambaqui, trairão, curimatá, piau e truta, suas exigências climáticas, seu hábito alimentar e reprodutivo; alevinagem e engorda; vantagens e desvantagens do policultivo; consórcio dos peixes com suínos, aves e arroz; noções básicas sobre rações; processamento em filés e comercialização.

Criação de Peixes em Tanque-rede

Duração: 60 min. Produtora: CPT.

Acompanha Manual.

Mostra a criação em represas e grandes açudes, as espécies que podem ser cultivadas, diferentes estruturas, formatos e dimensões de tanques, alimentação e manejo, aspectos legais.

Criação de Tilápias

Duração: 50 min. Produtora: CPT.

Acompanha Manual

Traz informações sobre infra-estrutura, produção de alevinos, reversão sexual, engorda, despesca, abate, filetagem e comercialização.

Produção de Alevinos

Duração: 50 min. Produtora: CPT.

Acompanha Manual.

Apresenta técnicas naturais e artificiais de produção de alevinos, incubação, larvicultura, embalagem e comercialização.

Criação de Pacu e Tambaqui

Duração: 52 min. Produtora: CPT.

Acompanha Manual

Traz informações sobre reprodução artificial, larvicultura, sistemas extensivo, semi-extensivo, intensivo e super-intensivo de engorda, consorciação, policultivo e comercialização.

As fitas poderão ser adquiridas no CPT – Centro de Produções Técnicas

Rua José de Almeida Ramos, 37 - Caixa Postal: 01

36570-000 - Viçosa - MG

Tel.: (31) 3899-7000 - Fax: (31) 3899-7001

www.cpt.com.br

e-mail: vendas@cpt.com.br



ASSUNTO: CRIAÇÃO DE PEIXE
DATA DE ATUALIZAÇÃO: 30/12/2005



Cursos e Eventos¹

UOV - Universidade on line de Viçosa

www.uov.com.br

Tel. (31) 3899-7073

Curso pela internet de criação de peixe. Este curso foi preparado para produtores rurais, empreendedores, estudantes e técnicos, que pretendem iniciar-se na atividade, e para aqueles que já trabalham com criação de peixes e estão buscando melhores resultados e lucros em seus empreendimentos.

¹ O interessado deverá entrar em contato com a instituição, a fim de confirmar as datas e os valores dos cursos.

Fontes Consultadas

SEBRAE-MG. - Pesquisa de mercado - noções básicas para tomada de decisão. Belo Horizonte, 1999.

SEBRAE-NA. Pesquisa: O que é para que serve. Brasília, SEBRAE, 1994.

SEBRAE-MG. Pequenos negócios - Treinamento Gerencial Básico Rural. Belo Horizonte 1994. Localização. SEBRAE-MG

SEBRAE-SP. Criação de peixes, São Paulo, SEBRAE, 1994.

SEBRAE-DF. Criação de peixes, Brasília, SEBRAE, 1996.

COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO DOS VALES DO SÃO FRANCISCO DO PARNAÍBA - CODEVASF. Guia prático para criação de peixes, Brasília, CODEVASF, 1986.

CYRINO, José Eurico Possebom. Piscicultura, Cuiabá, SEBRAE, 1996.

SEBRAE-BA. Piscicultura, Salvador, SEBRAE, 1993.

SA, Maria de Fátima P. Piscicultura de água doce, Curitiba, EMATER - EMPRESA DE ASSISTENCIA TECNICA E EXTENSÃO RURAL, 1980.

MORAES, M. S. Marino do Couto. Piscicultura em tanque-rede, Lavras, EMATER - EMPRESA DE ASSISTENCIA TECNICA E EXTENSÃO RURAL, 1994.

EMATER-MG. Sistema de produção para a criação de peixes; carpa, tilápia e tilápia híbrida, Belo Horizonte, EMATER - EMPRESA DE ASSISTENCIA TECNICA E EXTENSÃO RURAL 1981.

FAEMG. Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais

Fornecedores²

FORNECEDORES GENÉRICOS

ALEVINO

CENTRAL DE ALEVINOS
Estrada Velha Itajubá Km2-Vila Isabel
ITAJUBÁ - MINAS GERAIS
CEP: 37500-000
TELEFONE: (35) 3623-5882
FAX: (31) 3623-4803
e-mail: psiculturalagosdaserra@uol.com.br
Caixa Postal 09
Inscrição Produtor Rural: 324/1199

ESTAÇÃO DE PISCICULTURA DO GORUTUBA
Av. Tancredo de Almeida Neves, s/nº - CX58
JANAÚBA - MINAS GERAIS
CEP: 39440-000
TELEFONE: (38) 3821-1133
FAX: (38) 3821-1133
Inscrição Produtor Rural: 817/0174
www.codevasf.gov.br
email: codevasf1epg@nortecnet.com.br ou codesvaf1epgp@nortecnet.com.br

GM ALEVINOS

Rua João Nogueira, 89-Inconfidentes
CONTAGEM - MINAS GERAIS
CEP: 32260-330
TELEFONE: (31) 3362-6000
FAX: (31) 3362-6000
Fornece tambaqui, tambacu, pacu, piau-açu, curimatã, trairão, carpas, tilápias tailandesas, sem nadadeira, vermelha, pintado, matrimchá e outros.
e-mail: gmalevinos@uol.com.br
www.gmalevinos.com.br

PROJETO PACU

Rua 26 de Agosto, 1957 - SI 1a 3
CAMPO GRANDE - MATO GROSSO DO SUL
CEP: 79005-030
TELEFONE: (67) 321-1220
FAX: (67) 3041-0400
www.projetopacu.com.br
e-mail: projetopacu@projetopacu.com.br

² O SEBRAE-MG se isenta de responsabilidades quanto à forma de atuação dessas empresas no mercado.



ASSUNTO: CRIAÇÃO DE PEIXE
DATA DE ATUALIZAÇÃO: 30/12/2005



RAÇÃO PARA PEIXE

AGRIBRANDS PURINA DO BRASIL LTDA

Av. Prof. Benedito Montenegro, s/º

PAULÍNIA - SÃO PAULO

CEP: 13140-000

TELEFONE: (19) 3884-9800

FAX: (19) 3884-9800

e-mail: danielacgm@agribands.com.br

CMB COM. DE MÁQUINAS E BOMBAS

Rod. BR 040 Km 688 Pv. Shop Lj 41 a 44

CONTAGEM - MINAS GERAIS

CEP: 32145- 900

TELEFONE: (31) 3394-1823

FAX: (31) 3394-1823

Fornecer rações para peixe, produtos veterinários em geral, ferramentas, lona, celaria, rações em geral, etc.

SOCIL GUYMARCH INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

R. José Maria de Lacerda, 248

CONTAGEM - MINAS GERAIS

CEP: 32210-120

TELEFONE: (31) 3369-8200

FAX: (31) 3369-8226

Fornecer ração para peixe.

<http://www.socil.com.br>

e-mail: contagem@socil.com.br

- Distribuidor em Minas Gerais:

CONTAGRO

Av. General David Sarnoff, 4140

32210-110 - Contagem - MG

Telefax.: (31)3333-1268