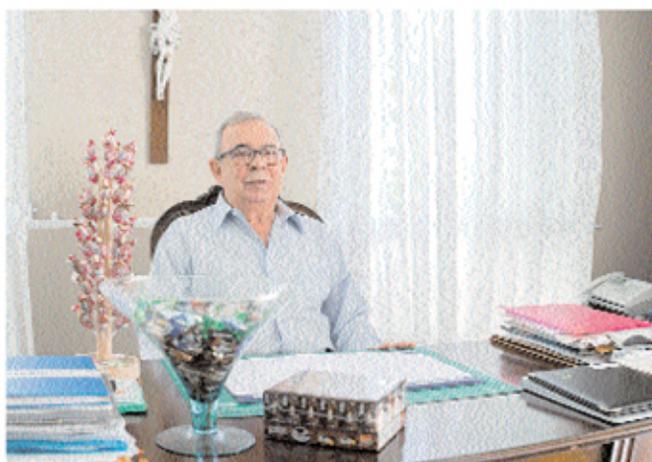




### /// CAVALOS-MARINHOS CRUZAM O MUNDO

Exóticos e habitantes do imaginário lúdico de muita gente, principalmente as crianças, os cavalos marinhos são peixes ósseos, em extinção, e que cada vez mais conquistam adeptos do aquarismo em todo o mundo. Uma empresa instalada no município de Tibau do Sul, no litoral sul do estado, prepara o cultivo de uma espécie nativa para exportação. A Primar Aquacultura, tradicional empresa produtora de camarão e ostra orgânicas, vai produzir cavalo-marinho para exportação, visando o mercado internacional, no primeiro momento. “Nosso foco é um cultivo multitrópico”, explica a proprietária da Primar, Márcia Kafensztok. Essa prática coloca em um mesmo ambiente, o cultivo de espécies de diferentes, com cada uma se alimentando em um espaço próprio e de organismos distintos. A Primar tem 25 anos e cultiva camarões e ostras de forma 100% sustentável. Foi a primeira fazenda de aquacultura orgânica do país certificada pelo Instituto Bio Dinâmico (IBD), em 2003. E desde 2005 pratica o cultivo multitrófico. O primeiro organismo

introduzido, após o camarão, foram as ostras nativas (*Crassostrea gasar*) e o segundo organismo está sendo os cavalos marinhos, explica Márcia Kafensztok. Há mais de 10 anos que a Primar introduziu a espécie *Hippocampus reidi*, nativa da região, para cultivo. No momento a empresa monta uma nova estrutura de cultivo com volume para exportação. O animal é protegido, mas a empresa tem licenciamento do Instituto de Desenvolvimento Sustentável e Meio Ambiente - IDEMA para reprodução em cativeiro. A destinação da produção será para a aquariofilia que faz parte do rentável mercado pet. Somente entre 2014/2015, esse segmento movimentou em todo o mundo U\$ 100,4 bilhões. Ainda sem animais cultivados para a exportação, o momento é de preparação. A Primar já tem dois contatos de aquaristas dos Estados Unidos interessados em comprar a produção. A empresária reconhece que nos 25 anos de atividade em aquacultura da Primar, o Sebrae do Rio Grande do Norte tem sido um parceiro importante, dando apoio em projetos desenvolvidos pela empresa.



### /// DE NATAL PARA NEW YORK

Um dos maiores e mais experientes exportadores do Rio Grande do Norte, o industrial Thiago Gadelha, participou de uma feira de alimentos em Nova Iorque em 1978 e decidiu que faria parte da rica e influente cidade americana. Ele não mora lá, mas suas relações comerciais com os Estados Unidos estão concentradas em um escritório na Quinta Avenida, a mais famosa e importante da ilha de Manhattan. Da Avenida Salgado Filho, na pequenina Natal, onde se situava a Simas Industrial, para a Quinta Avenida, as coisas não foram fáceis para a conquista do mercado internacional pelo fabricante de balas, pirulitos e caramelos. Mas ele tinha a seu favor o foco no negócio. “Eu visualizei o mercado externo como fator de inovação para a empresa, porque eu passei a desenvolver produtos para os Estados Unidos e vender no mercado interno, também”, lembra o empresário. A Simas desenvolveu sua produção com base em um terço para o mercado interno e dois terços para o externo. Thiago Gadelha afirma que esse é um modelo que pode ser avaliado por uma série de empresas que estão no ponto de crescer. Para o empresário, a burocracia brasileira e as altas taxas

tributárias criam barreiras e o produto nacional perde competitividade no mercado externo. Para Gadelha, o empreendedor que está pretendendo exportar tem que enumerar todas essas questões, administrá-las e pensar nas oportunidades. “Eu mesmo fui desenvolver o meu mercado”, resume ele e sugere que o próprio dono do negócio conheça o seu mercado alvo. Nas primeiras exportações, no final da década de 1970, a Simas Industrial fabricava dois containers por dia, totalizando cerca de 40 toneladas de guloseimas. A Simas Industrial também conhecida como SAMs, foi fundada por Orlando Gadelha, pai de Thiago. Em 1946, a pequena fábrica ficava na Avenida Tavares de Lira, no bairro da Ribeira, na capital potiguar. Foi ampliada em 1954. Mudou em 1968 para a Avenida Salgado Filho, onde funcionou até 2002. Depois de uma cisão familiar, a fábrica se mudou para o distrito industrial de Macaíba e Thiago Gadelha decidiu montar sua própria indústria, a Candy Pop que hoje exporta entre 30% e 50% de sua produção para os Estados Unidos, para o mesmo exportador da Quinta Avenida, que fornece para outros mercados.