

## **Anexo A**

### **Comercialização de Pescado Fresco e Refrigerado em Países Europeus Selecionados**

T 070108

**Ministério da Agricultura, do Desenvolvimento Rural  
e das Pescas**

**ESTUDO PARA A AVALIAÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DE  
PESCADO EM PORTUGAL CONTINENTAL**

**RELATÓRIO FINAL**

**Anexo A**

**Comercialização de Pescado Fresco e Refrigerado em  
Países Europeus Selecionados**

**Índice**

**Pág.**

<b>A.1 – DINAMARCA .....</b>	<b>2</b>
1. ENQUADRAMENTO LEGAL .....	2
2. ORGANIZAÇÃO DAS VENDAS DE PESCADO FRESCO E REFRIGERADO .....	3
3. IDENTIFICAÇÃO DE BOAS PRÁTICAS .....	15
<b>A.2 – ESPANHA.....</b>	<b>21</b>
1. ENQUADRAMENTO LEGAL .....	21
2. ORGANIZAÇÃO DAS VENDAS DE PESCADO FRESCO E REFRIGERADO .....	23
3. IDENTIFICAÇÃO DE BOAS PRÁTICAS .....	34
<b>A.3 – FRANÇA .....</b>	<b>43</b>
1. ENQUADRAMENTO LEGAL .....	43
2. ORGANIZAÇÃO DAS VENDAS DE PESCADO FRESCO E REFRIGERADO .....	46
3. IDENTIFICAÇÃO DE BOAS PRÁTICAS .....	59
<b>A.4 – REINO UNIDO .....</b>	<b>72</b>
1. ENQUADRAMENTO LEGAL .....	72
2. ORGANIZAÇÃO DAS VENDAS DE PESCADO FRESCO E REFRIGERADO .....	77
3. IDENTIFICAÇÃO DE BOAS PRÁTICAS .....	88

## A.1 – Dinamarca

### 1. Enquadramento legal

No Capítulo 16 da Lei Dinamarquesa das Pescas<sup>1</sup> encontra-se especificado o regulamento para a primeira venda e comercialização de pescado na Dinamarca.

Na Lei define-se a *primeira venda de pescado* como i) venda em leilão público, ii) compra directa de pescado a produtores primários, iii) venda de pescado à comissão (agente de vendas), iv) venda através de empresa de recolha e classificação de pescado, v) importação de pescado e vi) outras formas de recepção e armazenagem de pescado.

Indivíduos e empresas envolvidos na primeira venda necessitam de autorização do Ministro da Alimentação, Agricultura e Pescas. A venda ou entrega de pescado a indivíduos ou empresas não autorizados não é permitida, bem como a venda de pescado de origem ilegal. Os pormenores de como obter, manter e perder a autorização são especificados pelo Ministro. O Ministro pode também decidir acerca dos deveres que a pessoa individual ou colectiva terá de cumprir de acordo com a lei nacional e com os regulamentos da UE, o que inclui a manutenção de registos, documentação e envio de informação às autoridades. A operação diária de uma empresa autorizada deverá ser supervisionada em cada local por um gestor aprovado pelo Ministério da Alimentação, Agricultura e Pescas.

Não é dada autorização para operar uma lota de pescado se pessoa ou empresa estiver em processo de falência ou se dívidas a autoridades públicas. Os indivíduos ou empresas não poderão estar envolvidos em outras actividades sem uma autorização especial. Desde 2002, pode existir mais do que uma lota por local (porto de pesca).

O Capítulo 22 da Lei das Pescas especifica as regras relativas ao controlo e inspecção das empresas envolvidas na primeira venda de pescado na Dinamarca. De entre as várias normas figura o acesso livre por parte dos inspectores a todos os espaços onde o pescado é negociado. Os inspectores têm o direito de inspecionar instalações de armazenamento, recolher amostras, realizar pesagens de controlo e verificar documentos e ficheiros, se o entenderem necessário.

Na Dinamarca, a Lei dos Produtos Alimentares<sup>2</sup> estabelece o enquadramento legal da produção e da comercialização de alimentos, incluindo aspectos sanitários, a implementação de normas europeias sobre higiene alimentar, controlo, etc. A secção 11 desta Lei, estabelece que o Ministro da Família e Assuntos do Consumidor é responsável pelo estabelecimento de uma agência governamental (que consiste numa unidade central e três regionais), que realize o controlo, a inspecção e a disseminação de informação respeitante a todos os aspectos da Lei dos Produtos Alimentares. O Ministério determina os pormenores das operações desta agência, a sua supervisão e a acreditação dos laboratórios e métodos a serem aplicados para a análise alimentar.

Na Dinamarca não existem localizações especialmente autorizadas para descarga de pescado, mas estas terão de ocorrer em locais (portos de pesca e locais de descarga) onde as regras sobre higiene alimentar possam ser cumpridas. Os pescadores são livres de decidir onde pretendem descarregar e vender as capturas. No entanto, desde 2004 que é obrigatório fazer em lota a primeira venda de bacalhau proveniente do Mar do Norte e de Skagerrak<sup>3</sup>. Esta regra está relacionada com as reduzidas quotas de capturas de bacalhau no Mar do Norte e com a necessidade de transparéncia na primeira venda de pescado.

<sup>1</sup> Lei No. 372 (26.04.2006)

<sup>2</sup> Lei No. 526 (24.06.2005)

<sup>3</sup> Regulamento 828 (31.07.2004) com emendas

## **2. Organização das vendas de pescado fresco e refrigerado**

## 2.1 Primeira venda de pescado

A Dinamarca tem mais de 500 zonas de descarga de pescado, mas menos de metade destas estão em uso. Mais de 90% das descargas de pescado ocorrem nos 20 portos mais importantes (ver mapa, Figura 1) e cerca de dois terços das descargas verificam-se em 5 portos de pesca: Esbjerg, Thyborøn, Hanstholm, Hirtshals e Skagen.

**Figura 1. Principais portos de descarga de pescado na Dinamarca, 2007**



Cerca de um terço (em volume) do pescado destinado ao consumo humano descarregado na Dinamarca é vendido através de leilões. Os restantes dois terços são vendidos directamente à indústria transformadora. O pescado descarregado para farinha para rações e para produção de óleo é vendido directamente às empresas transformadoras.

## **Espécies demersais**

Em todos os portos, o manuseamento e a movimentação das espécies demersais e de marisco descarregado para consumo humano seguem, de maneira geral, procedimentos e rotinas idênticos, independentemente da primeira venda ser feita em leilão ou directamente pelos pescadores a agentes ou empresas transformadoras. O procedimento genérico é o seguinte:

- No seu trajecto até ao porto de pesca onde a descarga ocorrerá e embarcação informa a lota, a empresa de classificação ou a empresa transformadora (venda directa) acerca das espécies, quantidades e dimensões do pescado a descarregar. Esta informação é transmitida a potenciais compradores para que possam planejar as suas compras.
- À chegada (frequentemente durante a noite, para que a primeira venda seja feita de manhã) o pescado é descarregado. Normalmente as capturas são armazenadas a bordo da embarcação em caixas com gelo. Estas caixas são descarregadas manual ou mecanicamente e transportadas para salas refrigeradas.
- Após ser descarregado, o pescado é classificado manual ou mecanicamente (por máquinas de calibragem), de acordo com as normas de qualidade e dimensão da UE<sup>4</sup>. Após a classificação o pescado permanece em caixas com gelo, em câmaras de refrigeração na lota, a temperaturas ligeiramente acima dos zero graus centígrados. O processo de classificação é controlado pela Inspecção das Pescas.
- De manhã cedo, o pescado é transportado das câmaras de refrigeração para a zona de leilão, que começa normalmente à 07:00.
- Quando o leilão termina – habitualmente às 08:00-08:30 – os compradores levam o pescado até às suas instalações de armazenagem a frio, no porto, ou em camiões frigoríficos para transporte para outros locais.

Alguns pescadores preferem colocar as descargas para leilão através de centrais de recolha. Estas centrais são empresas privadas ou cooperativas de pescadores. As centrais de recolha realizam a classificação do pescado de acordo com a zona de captura, espécie, tamanho e qualidade e levam o pescado até ao leilão. As centrais de recolha podem colocar o pescado a leilão em lotes onde cada embarcação é identificada individualmente, ou em lotes abrangendo descargas provenientes de mais de uma embarcação.

Todos os portos de pesca dinamarqueses têm infra-estruturas básicas para a armazenagem, com refrigeração do pescado descarregado e para fornecer gelo (para embarcações, armazéns refrigerados, unidades de transformação de pescado, etc.). Nos últimos anos alguns dos maiores leilões foram equipados com sistemas de refrigeração. Durante a sua permanência em lotas sem refrigeração, o pescado é mantido fresco com gelo.

Os principais investimentos no âmbito do IPOP foram feitos em infra-estruturas de frio de muitos portos de pesca, de forma a possibilitar “cadeias de frio” onde o pescado é mantido constantemente a uma temperatura baixa, controlada, desde a embarcação até ao retalho. Dado que a temperatura não se altera, a qualidade do pescado também se mantém.

Os principais portos de descarga de espécies demersais são Hanstholm, Thyborøn e Hvide Sande. Até agora nenhum porto foi certificado ao nível das infra-estruturas ou dos procedimentos de manuseamento (tempo, temperatura, etc.).

### Espécies pelágicas e pescado para rações e óleo

O processamento das espécies pelágicas, como o arenque e a cavala, difere em alguns aspectos das espécies demersais:

- O pescado é mantido em tanques de refrigeração a bordo das embarcações.
- A descarga das capturas é feita bombeando o pescado dos tanques.

<sup>4</sup> Regulamento da UE 2406/96 com alterações posteriores.

- O pescado é classificado mecanicamente.
- O pescado é mantido em grandes tanques misturado com gelo e água de forma a manter a temperatura de armazenagem baixa.
- A maioria das embarcações de pesca e de transformação das espécies pelágicas foi certificada pela norma ISO de forma a garantir o processamento a bordo e em terra.

O pescado para produção de rações ou óleo é, igualmente conservado, a bordo, em tanques, ou a granel, misturado com gelo.

Os principais portos de pesca de espécies pelágicas são Hirtshals e Skagen. Esbjerg é o porto mais importante para descargas de pescado destinado a produção de rações e de óleo.

### **O sistema de leilão de pescado**

Actualmente a Dinamarca tem 13 lotas registadas. Todas elas operam da mesma maneira sob a supervisão de um gestor de lota autorizado. O licitador do preço mais alto é o comprador. A maioria dos leilões baseia-se na presença física dos licitadores/compradores, mas nos últimos anos algumas lotas desenvolveram leilões electrónicos, sem a presença física dos compradores. As grandes unidades de transformação e os grossistas podem ser representados por agentes, em mais de um leilão. A formação do preço nos leilões é muito transparente devido à comunicação intensa entre agentes e outros intervenientes.

O leilão electrónico (tele-leilão) é uma actividade relativamente recente na Dinamarca. O tele-leilão começa assim que a embarcação informa a lota acerca dos dados de captura. Os compradores podem começar as licitações imediatamente e o pescado pode ser vendido e acordado o porto de descarga, muito antes do regresso da embarcação. O tele-leilão é realizado principalmente para espécies pelágicas.

Desde 2001 que a Lota de Pescado de Thyborøn se tornou membro da rede PEFA, que inclui lotas na Holanda, Bélgica, RU, Itália e Dinamarca, que operam leilões pela Internet. O funcionamento do leilão na Internet caracteriza-se pelo facto dos compradores não licitarem presencialmente no leilão, mas à distância. Todos os compradores têm de estar previamente registados nas lotas para poderem licitar. No leilão PEFA o preço é determinado aplicando-se o princípio do “relógio decrescente”. Este sistema é mais rápido do que o sistema de licitação ascendente.

A Lei das Pescas define as regras e regulamentos para a operação e gestão das lotas de pescado. Entre outras matérias, os regulamentos asseguram a independência do leilão relativamente a vendedores e a compradores. A maioria das lotas dinamarquesas é gerida como negócio privado por indivíduos autorizados, tipicamente indivíduos com experiência profissional na actividade das pescas, a nível regional ou local. No entanto, em anos recentes há empresas que obtiveram autorização para operarem lotas de pescado. Não existe nenhuma organização de produtores (OP) directamente envolvida na gestão de lotas, mas os preços mínimos definidos pelas OP representam o preço mínimo a que o pescado pode ser vendido em leilão. Se o pescado não atingir este preço mínimo<sup>5</sup>, é retirado da lota pela OP da qual o pescador é membro e é vendido para outros usos para além do consumo humano. O pescador recebe o preço mínimo através da OP. Normalmente, as lotas e as instalações anexas são detidas pelas autoridades portuárias, sendo arrendadas à entidade responsável pela lota. A taxa paga pelos vendedores de pescado corresponde a 1.5% do montante de cada transacção. As lotas são supervisionadas pela Inspecção das Pescas.

---

<sup>5</sup> O preço mínimo é estabelecido pela Organização Produtora segundo o Regulamento da UE No. 104/2000

As lotas representam a ligação entre os pescadores e os vários tipos de compradores, desde empresas de transformação até grossistas e retalhistas. Em portos onde a maioria do pescado é comprado pela indústria transformadora, verificou-se nos últimos anos uma tendência para o aumento de vendas directas de pescadores a transformadores, não só nas espécies pelágicas, onde o pescado é frequentemente descarregado mecanicamente e directamente para as unidades de transformação. Esta tendência também se está a verificar para o pescado destinado à produção de rações e de óleo.

### Dados de primeira venda

Qualquer pessoa individual ou colectiva que compre ou receba pescado de pescadores dinamarqueses, para venda no mercado interno, para exportação, para transformação, ou outros fins, é obrigada a comunicar no prazo de 48 horas os dados específicos da transacção à Direcção das Pescas (Directorate of Fisheries) do Ministério da Alimentação, Agricultura e das Pescas. Esta norma aplica-se também aos pescadores que vendam as suas capturas directamente aos consumidores finais, que transformem eles próprios o pescado ou que o exportem. Este último caso inclui também as descargas feitas por embarcações dinamarquesas no estrangeiro.

Todas as declarações (“afregning”) sobre as descargas de embarcações dinamarquesas ou estrangeiras em portos dinamarqueses, bem como as descargas de embarcações dinamarquesas em portos estrangeiros, são registadas e mantidas numa base de dados (“Afregningsregistret”) da Direcção das Pescas. Cada declaração deverá conter informação acerca das espécies, volume e valor do pescado, dimensões e qualidade do pescado, nome da embarcação, porto de descarga, data, nome e localização do comprador. Estas declarações de primeira venda asseguram a comunicação dos dados de todas as descargas, independentemente do sistema de venda e do facto das descargas serem realizadas por embarcações dinamarquesas ou estrangeiras. Mais de 95% das declarações de primeira venda são recebidas *on-line* pela Direcção das Pescas.

No caso do pescado para consumo humano, todas as espécies transaccionadas são incluídas nestas declarações. No caso de pescado para produção de rações e de óleo, as declarações apenas incluem a espécie dominante, sem menção de outras espécies secundariamente capturadas.

O processamento do pescado a bordo da embarcação é também referido na declaração. Normalmente o pescado para consumo é descarregado já eviscerado, limpo e acondicionado em gelo, mas também ocorrem descargas de pescado não eviscerado, em especial nas pequenas espécies pelágicas e pescado vivo. A declaração também tem campos de preenchimento para ovas, filetes, caudas de peixes, presas, etc.

A qualidade das descargas é classificada como E (extra – a melhor qualidade), A (segunda melhor qualidade), B (terceira melhor qualidade), “Rejeitada” e “Não-classificada/desconhecida”, tal como especificado no regulamento da UE<sup>6</sup> sobre a comercialização do pescado. A dimensão do pescado é classificada em categorias desde 0 (pescado graúdo) até 7 (pescado miúdo).

Os dados respeitantes a quotas e descargas são, estatisticamente, sempre referidos a “peso vivo”. No entanto, nas declarações de descarga, a informação quantitativa é referida a “peso à descarga”, consistindo a diferença no peso das vísceras do pescado, quando assim descarregado. O peso à descarga é, consequentemente, menor que o “peso vivo”, sendo este calculado a partir de rácios de conversão convencionais, fixados para cada espécie.

<sup>6</sup> Regulamento da UE 2406/96 com emendas

Os preços reportados nas declarações para a Direcção das Pescas não incluem o IVA. Não se incluem os custos de manuseamento e os direitos de importação. No que toca a descargas de pescadores dinamarqueses no estrangeiro, o preço é calculado em coroas dinamarquesas, segundo a taxa de câmbio no momento da venda.

As estatísticas relativas à primeira venda de pescado são apresentadas no Apêndice Estatístico. Estes dados revelam que a venda em leilão domina o mercado da primeira venda de pescado plano (solha, linguado e outros) e que uma parte significativa das descargas de espécies de carne branca (whitefish) e lagostins são vendidas em lota. Na sequência do regulamento de 2004, obrigando à venda de bacalhau do Mar do Norte e de Skagerrak em leilões, a percentagem de venda em leilão das transacções de bacalhau aumentou de 20%, em 2004, para 54%, em 2006. Esta norma não se aplica a descargas de bacalhau originárias de outras zonas marítimas (por exemplo o Mar Báltico).

Há dez anos o arenque era normalmente vendido em grandes quantidades, em lota, mas nos últimos anos a venda directa a transformadores tem dominado as transacções. Entre 2004 e 2006 a percentagem de venda de arenque em lota decresceu de 11 para 4%.

Os compradores de primeira venda de pescado na Dinamarca eram, em 2005, constituídos por: 137 empresas envolvidas na transformação de pescado, que empregavam 5,795 pessoas; 8 empresas de rações e óleo de peixe, com uma força de trabalho total de 393 pessoas; 471 grossistas de pescado, que empregavam 2,177 pessoas. A venda a retalho de pescado é realizada por 230 empresas, com um total de 344 trabalhadores.

Na Dinamarca, tanto as empresas de transformação como os grossistas, procuram pescado descarregado em portos dinamarqueses (por embarcações dinamarquesas ou estrangeiras) e pescado importado por via terrestre para venda a grosso e/ou para transformação. Infelizmente não existem dados ou análises disponíveis que informem sobre a colocação do pescado descarregado na Dinamarca entre estes dois grupos. Em particular, em relação ao grupo de grossistas, há muito pouca informação disponível sobre a comercialização após a primeira venda e sobre a formação de preços ao longo da cadeia de valor. No entanto, crê-se que a primeira venda de pescado por via de leilões é dominada pelos grossistas, que reacondicionam o pescado e vendem-no refrigerado aos retalhistas e aos restaurantes pela Europa, com uma margem de lucro significativa. De acordo com as estatísticas sobre a declaração de IVA de 2005, este grupo teve proveitos brutos de 16.7 mil milhões de coroas dinamarquesas da venda de pescado, dos quais 9.3 mil milhões provenientes de exportações, e realizaram um valor total de compras (de pescado e outras) no valor de 14.7 mil milhões de coroas.

## 2.2 - A indústria de transformação de pescado

Relativamente à indústria dinamarquesa de transformação de pescado há mais informação disponível proveniente do relatório anual sobre a situação das pescas dinamarquesas, que é produzido pelo Instituto de Economia Alimentar (The Institute of Food Economics).

Segundo o relatório de 2006<sup>7</sup> existiam 120 empresas no sector dinamarquês de transformação de pescado, 113 das quais transformavam pescado para consumo humano (a indústria de consumo) e 7 lidavam com pescado industrial (fábricas de rações de pescado). O sector empregava 4,834 empregados a tempo inteiro; 75% das empresas empregavam menos de 50 trabalhadores a tempo inteiro; apenas 12% das empregavam mais de 100 empregados a tempo inteiro.

<sup>7</sup> Situação económica das pescas dinamarquesas. Instituto dos Recursos Alimentares e Económicos, Copenhaga, 2007.

O desenvolvimento do sector de transformação de pescado é caracterizado por um declínio no número de estabelecimentos, de 254 em 1995, para 148 em 2004. O número de trabalhadores a tempo inteiro caiu no mesmo período de 6,822 para 4,834. A dimensão média dos estabelecimentos, medida pelo número de trabalhadores, cresceu de 27 para 33 trabalhadores por estabelecimento. Na análise ao sector, as empresas distribuíam-se em 6 sub-ramos, de acordo com as espécies utilizadas na produção e com o grau de transformação dos produtos.

O subsector “bacalhau e peixes planos” era economicamente o mais importante em 2004 com uma facturação de 3.4 mil milhões de coroas e empregando 1 104 pessoas a tempo inteiro. Em termos de emprego o sub-ramo “salmonídeos” era o maior com 1 311 empregados a tempo inteiro e realizando uma facturação de 1,5 mil milhões de coroas. O subsector “camarões e moluscos” era o de menor dimensão, com uma facturação de 1,1 mil milhões de coroas e 368 trabalhadores a tempo inteiro. Para além destes, existem os subsectores de “produção mista”, com uma facturação de 2.6 mil milhões de coroas e 996 trabalhadores a tempo inteiro, “rações de peixe”, com uma facturação de 1,9 mil milhões de coroas e 401 empregados a tempo inteiro e o subsector “arenque e cavala”, facturando 1,3 mil milhões de coroas e com 654 empregados a tempo inteiro.

Os subsectores com maiores margens de lucro eram o de “camarão e moluscos” e o de “bacalhau e peixes planos” com rendibilidade do activo da ordem dos 47% e 23% respectivamente. A rendibilidade é menor no subsector “produção mista” com 3%. Os subsectores “salmonídeos”, “rações de peixe” e “arenque e cavala” tinham todos rendibilidade de 7%. Os subsectores “camarão e moluscos” e “bacalhau e peixes planos” tiveram rendibilidades muito altas, ao passo que a do subsector “produção mista” foi muito baixa, representando uma deterioração relativamente a 2002 e 2003.

O número de empresas no subsector “produção não-especificada” cresceu de 68 em 2004 para 69 em 2006, após uma queda em 2005 para 66. A produção de pescado para consumo humano seguiu a mesma tendência com um crescimento de 4% em 2006 comparativamente a 2004, após um decréscimo em 2005 de 2%. A produção de rações de pescado e de óleo manteve-se inalterada. Em 2006, a produção baseada em arenque e bacalhau cresceu em relação a 2004, ao passo que a produção baseada em salmonídeos e camarões caiu. Por outro lado a produção de filetes frescos e congelados de produtos preparados e preservados também caiu. Tanto os preços de venda como da matéria-prima cresceram, tendo o preço da matéria-prima crescido mais do que o de venda. Os maiores incrementos verificaram-se para as rações e óleo de peixe, os salmonídeos e o arenque.

Em 2007, espera-se que os resultados do sector de transformação se mantenham estáveis ou decresçam ligeiramente na maioria dos subsectores. Apenas no subsector “camarão e moluscos” e na produção de arenque do sub-ramo “arenque e cavala” se espera um ligeiro aumento dos resultados. Nos sub-ramos “salmonídeos”, rações de peixe e na produção de cavala do subsector “arenque e cavala” espera-se um decréscimo. Os resultados manter-se-ão relativamente constantes nos subsectores “bacalhau e peixes planos” e “transformação mista”.

Estas evoluções baseiam-se na queda marginal da oferta da matéria-prima bacalhau, enquanto o arenque, salmão e peixe para óleo experimentará ligeiro crescimento. Baseiam-se também em expectativas de aumento dos preços do bacalhau e do camarão e de redução dos preços do salmão, cavala e peixe para óleo.

### A cadeia de comercialização do arenque

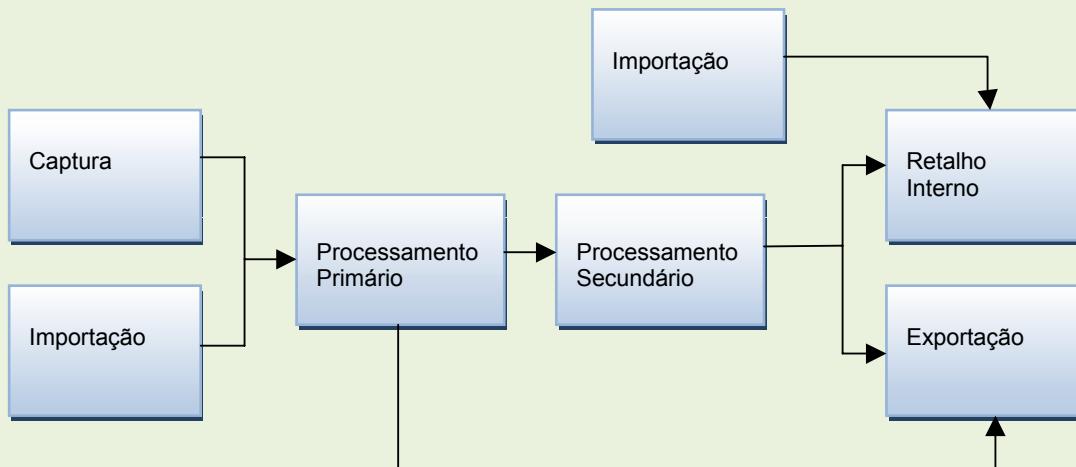
Apresenta-se de seguida uma análise do caso da cadeia de comercialização da indústria dinamarquesa do arenque, realizada em 2006<sup>8</sup> que fornece alguns dados sobre a distribuição do valor acrescentado global pelos diversos segmentos da cadeia de valor

O Mercado internacional de arenque é caracterizado pela presença de três importantes áreas de mercado: Europa do Norte, Japão e África Ocidental. Estas áreas são abastecidas por um número reduzido de stocks provenientes do Atlântico Norte e do Pacífico Norte.

O Mercado do Norte da Europa, que cobre a área a Norte do paralelo de Paris e Moscovo, procura uma variedade de produtos de arenque, sendo o arenque em pickles preferido na Europa Ocidental e o arenque congelado na Europa de Leste. O mercado Japonês prefere ovais de arenque e o mercado da África Ocidental procura grandes quantidades de arenque inteiro congelado.

A Dinamarca está geograficamente colocada entre os recursos do Atlântico Norte e os três mercados e é o maior transformador de arenque do mundo, indústria que se abastece de matéria-prima nacional mas também de importações da Noruega e de outros países. A Figura A.1 mostra um esquema da cadeia de comercialização de arenque transformado na Dinamarca.

**Figura A.1 – Cadeia de Valor do Arenque em Pickles na Dinamarca**



A matéria-prima vem de capturas e importações. É importada principalmente de outros países nórdicos, como a Noruega e a Islândia. A captura doméstica é feita em dois segmentos, embarcações industriais e pequenas embarcações. Os dois grupos capturaram várias espécies incluindo arenque, cavala e espécies para a produção de óleo. O segmento industrial inclui 38 navios de grandes dimensões (arrastões pelágicos e embarcações de cerco), que representam 90% das descargas totais de arenque, sendo que 50% da sua facturação provém das descargas de arenque.

<sup>8</sup> Circular das Pescas FAO 1019 (2006) "Distribuição das Receitas ao longo da cadeia de valor alimentar". Autor do caso estudo do arenque: Dr. Max Nielsen, Instituto dos Recursos Alimentares e Económicos, Universidade de Copenhaga.

A Dinamarca fabrica dois tipos de produtos transformados: arenque salgado, em contentores, e arenque em pickles, em frascos. O arenque salgado é um produto semitransformado e é o item mais importante. É utilizado para a transformação subsequente em pickles, para consumo final, ou é exportado directamente para transformação no país importador, principalmente a Alemanha. Na Alemanha o arenque salgado é utilizado para saladas de peixe mas também para a produção de arenque em pickles, em frascos. Os dois produtos são vendidos para consumo final na Alemanha. Para além da exportação de arenque salgado são também exportadas algumas quantidades de arenque fresco e “placas de arenque” (produtos de arenque sem vísceras, cabeça e espinhas, ficando apenas os filetes e a pele). A presente análise focaliza-se na cadeia de valor para o arenque em pickles, produzido e consumido na Dinamarca.

### **A cadeia de valor**

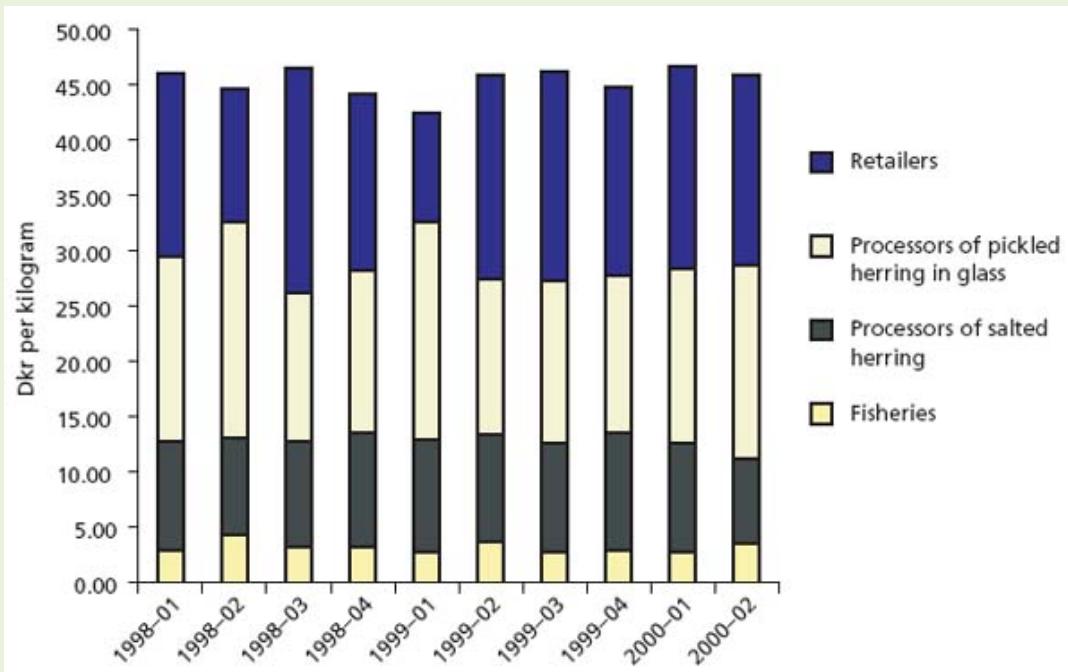
A cadeia de valor (Figura A.1) para a produção dinamarquesa de arenque em pickles, embalado em frascos, divide-se em quatro fases: captura (ou importação), salga (processamento primário), preparação e adição de marinada e embalagem em frascos (processamento secundário), e venda a retalho (consumo doméstico).

A captura total em 1998 no Atlântico Norte foi de 2,4 milhões de toneladas. Destas capturas 90% foram efectuadas no Atlântico Nordeste, sendo o arenque Atlântico-Escandinavo o mais importante. A Noruega é de longe o maior fornecedor, com capturas acima das 830 mil toneladas, seguida da Islândia, Suécia, Dinamarca, Federação Russa e do RU, todos com capturas abaixo das 300 mil toneladas. As capturas no Pacífico Norte têm vindo a crescer nos últimos anos.

A Dinamarca está geograficamente colocada entre os recursos do Atlântico Norte e os três mercados e é o maior transformador de arenque do mundo, indústria que se abastece de matéria-prima nacional, mas também de importações da Noruega e de outros países. A transformação de arenque na Dinamarca é realizada por 6-8 empresas que produzem arenque salgado e apenas se conhecem 6 outras empresas que produzem arenque em pickles, embalado em frascos. O sector emprega aproximadamente 400 pessoas.

A amplitude de preços e de fornecimento de produtos do arenque, destinada ao consumo humano, ao longo da cadeia doméstica de valor na Dinamarca é a que se mostra na Figura A.2.

**Fig. A.2 - Amplitudes de preço trimestrais de 1998 até 2000**



De acordo com o gráfico acima as quotas de pescadores + processadores primários (produtores de arenque salgado) mantiveram-se relativamente estáveis no período em análise, bem como o preço de retalho. O que sofreu alterações mais significativas foi a distribuição da amplitude de margem entre retalhistas e processadores secundários (transformadores de arenque em pickles). Mesmo esta alteração não é substancial.

#### Distribuição do valor acrescentado

A distribuição de valor acrescentado, baseada nos dados atrás identificados, é apresentada no Quadro A.1 para cada segmento: o segmento das pescas, o segmento de transformação que inclui produtores de arenque salgado e de arenque em pickles, em frasco, o segmento de retalho incluindo apenas as peixarias e o segmento grossista.

**QUADRO A.1 - Demonstrações de resultados, percentagem do volume de negócios  
(Média 1998-2000)**

	<b>Segmentos</b>			
	<b>Pescas</b>	<b>Transformação</b>	<b>Grossistas</b>	<b>Retalhistas</b>
<b>Vendas</b>	100	100	100	100
<b>Custos</b>				
CMVMC	.	71.7	90.2	62.7
Combustível	11.7	.	.	.
Custos de Descargas e Vendas	6.3	.	.	.
Manutenção	16.0	.	.	.
Custos com o Pessoal	28.9	14.4	3.7	14.9
Amortizações	17.8	2.5	0.7	1.7
Outros Custos Operacionais	9.9	8.8	3.7	10.7
<b>Resultado Operacional</b>	<b>9.4</b>	<b>2.6</b>	<b>1.8</b>	<b>9.8</b>
Resultados Financeiros	10.9	-0.7	-0.1	-1.4
Resultados Extraordinários	.	0.1	-0.3	0.0
IRC	.	0.6	0.5	0.2
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-1.5</b>	<b>1.2</b>	<b>1.4</b>	<b>8.3</b>

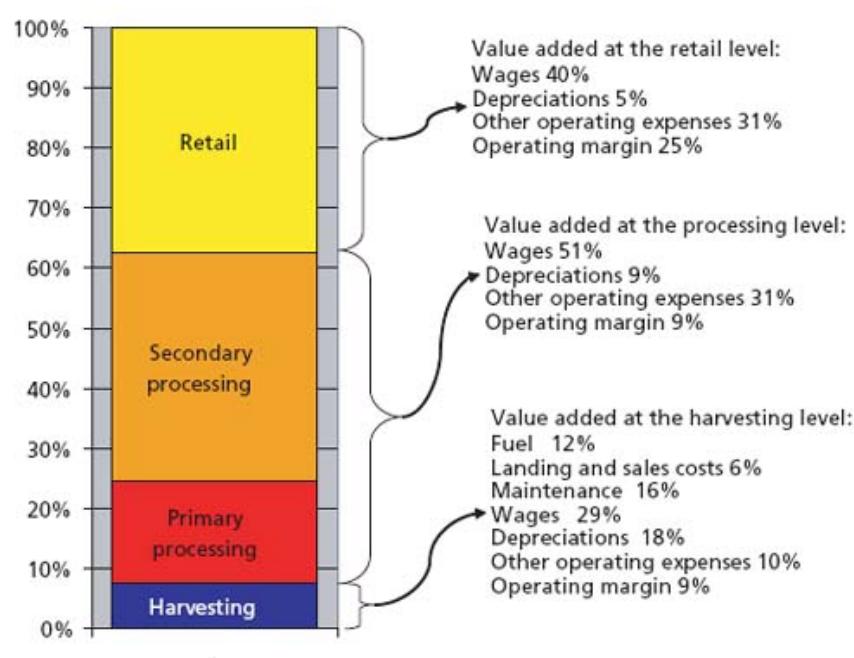
As demonstrações de resultados do sector encontram-se descritas no Quadro A.1 em percentagem do volume de negócios de cada segmento. No segmento das pescas os salários são o custo mais significativo, mas outros custos, financeiros, amortizações e manutenção são também substanciais. Os custos de materiais apenas incluem o combustível. O resultado líquido negativo revela que em 2000 as actividades de pesca foram limitadas por decisões respeitantes à gestão de stocks, o que levou a que não se utilizasse a capacidade de captura por completo.

Em relação aos outros três segmentos, os Custos com as Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas (CMVMC) são de longe o elemento mais importante, dado que as empresas necessitam de comprar bens para realizar as suas actividades. Para os transformadores e os retalhistas os custos com o pessoal e outros custos operacionais foram também significativos, tendo as amortizações e os custos financeiros um peso menor do que no segmento das pescas. Para os grossistas os custos com o pessoal e outros custos operacionais atingiam um nível de importância relevante, apesar dos CMVMC equivalerem a mais do que 90% do volume de negócios. O resultado líquido é positivo em todos os três segmentos, apesar de próximo do zero nos segmentos grossista e de transformação. Estes elementos demonstram que o resultado líquido, em percentagem das vendas, aumenta ao longo da cadeia de valor. Uma explicação para este facto poderá ser a maior flexibilidade no final da cadeia de valor. Para os grossistas e retalhistas é mais barato e fácil mudar de actividade do que para os pescadores e os transformadores, devido ao elevado valor dos activos fixos (embarcações e fábricas).

A Figura A.3 revela o peso relativo do valor acrescentado de todos os segmentos da cadeia de valor e o peso relativo de cada custo no processo na criação de valor acrescentado. De referir que a matéria-prima não figura na lista dos custos, dado tratar-se aqui da soma líquida de valor em cada nível (isto é, proveitos menos custos de matéria-prima proveniente do segmento anterior). Os custos de capital e lucros também não estão incluídos, para que os resultados sejam mais facilmente comparáveis com outros estudos de casos. O arenque no mercado de retalho é um produto altamente transformado, que atravessa pelo menos duas fases de transformação. A pesca de arenque é uma pesca industrial em larga escala, com grande volume de capturas por embarcação. Este fato revela-se bem na estrutura de custos do sector das capturas. Os custos fixos, como a manutenção, a amortização, bem como a margem operacional representam, no seu conjunto, pouco mais de 40% das receitas totais. Apesar de este sector representar uma pequena parte da cadeia de valor, os pescadores recebem salários relativamente elevados aos níveis nacional e global.

Esta análise pressupõe que a estrutura de custos, de toda a transformação de pescado, é representativa, quer para os transformadores de arenque salgado, quer para os transformadores de arenque em pickles, embalado em frascos. Pressupõe, ainda, que a estrutura de custos dos comerciantes de pescado é também válida para os supermercados e que as actividades grossistas relacionadas com o arenque não diferem das outras actividades grossistas. O peso relativo dos CMVMC, em qualquer dos dois processos de transformação do (arenque salgado e em pickles), afigura-se particularmente elevado, dado que o arenque é uma espécie de baixo valor. Se for este o caso, os CMVMC dos transformadores foram sobreestimados e outros custos foram subestimados.

**Fig. A.3 - Valor acrescentado relativo de cada segmento**



### Iniciativas dos pescadores

Em algumas zonas de descarga de pequena dimensão, os pescadores tomaram iniciativas junto de associações locais para a obtenção de melhores preços pelas suas descargas. Tais iniciativas incluem i) a compra ou arrendamento de contentores frigoríficos onde as capturas possam ser armazenadas antes de serem enviadas para a lota, ii) a venda directa de pescado a retalhistas que vendem pescado via sistemas de subscrição (pela Internet) ou iii) a venda directa a consumidores via Internet ou serviços de correio. Algumas destas iniciativas falharam, principalmente devido a problemas de logística, mas outras, designadamente as que foram levadas a cabo por, ou envolvendo, profissionais de marketing, tiveram sucesso.

### **3. Identificação de boas práticas**

#### 3.1 Lotas de pescado

Com uma facturação de 171 milhões de coroas dinamarquesas em 2006, a Lota de Pescado de Thyborøn A/S encontra-se entre as cinco maiores da Dinamarca. Esta lota é detida por uma empresa de responsabilidade limitada criada em 2000 para substituir a anterior, gerida por um indivíduo autorizado. Os principais accionistas fundadores foram a associação local de pescadores e o anterior gestor da lota. Desde 2006 que a associação local de pescadores não é accionista. Todas as acções são, actualmente, detidas pelo novo gestor, a Central de Recolha de Pescado (Fish Collection Central) e por uma empresa local, a EKP Ltd. No entanto, a associação local de pescadores continua a ter representação no conselho de administração da lota.

A Lota de Pescado de Thyborøn encontra-se entre as primeiras lotas da Dinamarca a estabelecerem instalações modernas para o manuseamento e classificação mecânicos do pescado, incluindo a sua armazenagem frigorífica. A Lota de Pescado de Thyborøn foi também a primeira a criar um leilão de pescado na Internet, em 2000. Após um início lento, o leilão electrónico na internet representa agora mais de 10% das vendas totais da Lota de Pescado de Thyborøn e está em crescimento acelerado.

Em 2005, inaugurou-se o Centro da Lota de Pescado de Thyborøn. Este centro é uma infra-estrutura nova para o tratamento de grande qualidade de pescado e para uma rápida primeira venda do mesmo. As instalações incluem, nomeadamente, o único equipamento disponível na Dinamarca para refrigeração de caixas de pescado, antes de serem enviadas para leilão. O centro inclui escritórios para a entidade gestora da lota, para a associação local de pescadores e para a Central de Recolha de Pescado.

A Lota de Thyborøn é membro da rede internacional PEFA, permitindo que 200 clientes espalhados pela Europa possam licitar no leilão via Internet. Para mais informação, pode visitar-se página da web desta lota em [www.thyboron-fiskeauktion.dk](http://www.thyboron-fiskeauktion.dk).

#### 3.2 Venda directa de pescado a consumidores

A Skagenfood é uma nova iniciativa de comercialização de pescado para os consumidores de toda a Dinamarca. O conceito do negócio consiste em fornecer pescado sazonal de grande qualidade aos consumidores, num sistema de subscrição, sem qualquer envolvimento de intermediários. A Skagenfood foi constituída em 2001, como uma empresa privada, sendo gerida por uma família que vive no porto de pesca Skagen.

O pescado é comprado na Lota de Skagen (Skagen Fish Auction) e é cuidadosamente cortado manualmente em filetes, embalado com gelo em caixas isoladoras e é transportado/distribuído aos consumidores finais, em veículos frigoríficos. Os subscriptores têm várias opções de entrega semanal de pescado fresco, desde a embalagem "Basic" de preço mais baixo, passando pelas embalagens Luxury, Luxury Plus, Skagen Classic, Fantasy, Convenience até à embalagem Sushi. Há embalagens para 2, 4 ou 8 pessoas. Cada embalagem inclui receitas para facilitar a preparação de refeições. A página web da Skagenfood fornece informação sobre a subscrição, o pescado da época, receitas de chefes famosos e outras histórias.

A comercialização de pescado por subscrição tornou-se muito popular na Dinamarca, nos últimos anos, em particular em zonas urbanas onde o acesso a pescado fresco é mais difícil. O número de clientes aumentou rapidamente e, actualmente, a Skagenfood também comercializa embalagens de vegetais, carne, queijo e vinho, para além das de pescado. Outras empresas que utilizam o mesmo conceito de marketing e contam com experiência nos sectores dos vegetais e

das carnes, também estão a oferecer embalagens de pescado, o que reflecte maior concorrência. Mais informação pode ser obtida na página web da Skagenfood: [www.skagenfood.dk](http://www.skagenfood.dk) (só em Dinamarquês). Pode também encontrar-se na página web: [www.aarstiderne.com](http://www.aarstiderne.com) informação adicional acerca do conceito de marketing.

## APÊNDICE ESTATÍSTICO

### Descargas e primeira venda de pescado na Dinamarca 2004-2006 em volume (toneladas)

Volume (tons)	2004				2005				2006			
	Descargas Totais t	Venda em leilão t	Idem %	Venda Directa %	Descargas Totais t	Venda em leilão t	Idem %	Venda Directa %	Descargas Totais t	Venda em leilão t	Idem %	Venda Directa %
Bacalhau	35 099	6 830	20	80	37 008	14 164	38	62	31 714	14 662	46	54
Outras Espécies de carne branca (whitefish)	36 033	na	>25	<75	35 256	na	>25	<75	30 472	na	>25	<75
Solha	20 702	15 258	74	26	17 951	12 881	72	28	23 932	14 983	63	37
Linguado	902	705	70	30	1 170	746	64	36	1 008	620	62	38
Outros Peixes planos	11 322	na	>50	<50	11 451	na	>50	50	9 714	na	>50	<50
Cavala	23 047	336	1	99	28 339	31	0	100	15 690	62	0	100
Arenque	219 262	23 147	11	89	254 465	17 365	7	93	241 356	10 600	4	96
Peixe, outros	13 393	na	>50	<50	11 997	na	>50	<50	30 484	na	na	<50
Lagostim	4 863	1 526	31	69	4 844	1 468	30	70	4 141	1 324	32	68
Camarões	3 894	10	0	99	6 987	8	0	100	3 653	9	0	100
Outros crustáceos	12 393	na	>50	<50	11 161	na	>50	<50	9 673	na	>50	<50
Mexilhão	99 500	0	0	100	69 149	0	0	100	54 693	0	0	100
Indiferenciado	1 028 594	0	0	100	861 622	0	0	100	768 552	0	0	100
<b>Total</b>	<b>1 508 753</b>				<b>1 348 401</b>				<b>1 235 081</b>			

**Descargas e primeira venda de pescado na Dinamarca 2004-2006 em valor (1000 coroas dinamarquesas)**

Valor 1 000 coroas dinamarquesas	2004					2005					2006				
	Descargas Totais	Venda em leilão	%	Venda Directa	%	Descargas Totais	Venda em leilão	%	Venda Directa	%	Descargas Totais	Venda em leilão	%	Venda Directa	%
Bacalhau	548 960	303 531	55		45	644 461	315 245	49		51	588 338	335 697	57		43
Espécies de carne branca (whitefish)	202 951	na				226 986	247 128				223 256	223 256	66		34
outros	270 782	207 511	77		23	254 788	190 294	75		25	339 416	58 714	62		38
Solha	65 666	52 308	80		20	90 625	58 668	65		35	94 090				
Linguado	175 054	na				201 845					199 891				
Peixes planos, outros	179 129	2 232	1		99	305 611	377	0		100	220 063	618	0		100
Cavala	387 991	45 024	12		88	559 179	43 666	8		92	620 174	32 734	5		95
Arenque	141 134	na				137 783					166 889				
Peixe, outros	251 207	77 867	31		69	310 880	92 788	30		70	333 893	102 209	31		69
Lagostim	41 278	411	1		99	63 208	366	1		99	37 060	350	1		99
Camarões	135 078	na				220 101					173 821				
Outros crustáceos	100 733	0				67 962					69 457				
Mexilhão	773 548	0				658 489					837 822				
Indiferenciado															
<b>Total</b>	<b>3 273 512</b>					<b>3 741 918</b>					<b>3 928 042</b>				

**Venda de pescado nas lotas dinamarquesas, 2004-2006 (volume\* e valor\*\*)**

Lotas	2004		2005		2006	
	Volume*	Valor**	Volume*	Valor**	Volume*	Valor**
<b>Hanstholm</b>	23 182	266 974	22 059	291 226	26 274	400 762
<b>Frederikshavn</b>	250	8 100	230	8 174	194	7 261
<b>Strandby</b>	na	na	na	na	na	na
<b>Hirtshals</b>	16 065	179 283	13 163	182 137	10 563	187 527
<b>Hvide Sande</b>	9 670	159 876	8 800	158 332	9 291	169 077
<b>Thorsminde</b>	2 639	56 340	2 612	54 567	1 969	42 769
<b>Thyborøn</b>	10 736	168 910	8 905	161 147	8 795	171 463
<b>Lemvig</b>	na	na	na	na	na	na
<b>Skagen</b>	na	na	na	na	na	na
<b>Grenaa</b>	1 209	22 421	1 033	26 129	990	29 019
<b>Danmark A/S</b>	1 859	31 538	1 305	31 656	1 626	39 300

\*Toneladas

\*\* 1 000 coroas dinamarquesas

### **Preços médios de pescado em lotas dinamarquesas 2003-2006**

<b>Espécies de pescado</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Bacalhau</b>	20,34	22,26	24,26
<b>Solha</b>	13,60	14,77	14,90
<b>Linguado</b>	74,19	78,57	94,61
<b>Arenque</b>	1,95	2,50	3,09
<b>Lagostim</b>	51,02	63,22	77,80

## A.2 – Espanha

### 1. Enquadramento legal

Em Espanha a 1<sup>a</sup> venda dos produtos do mar está regulamentada pela Lei 3/2001 de 26 de Março da Pesca Marítima do Estado, pelo Decreto Real 2064/2004 e pelo Decreto Real 607/2006.

O pescado só pode ser descarregado nos portos definidos pelos órgãos competentes das comunidades autónomas e nos cais ou locais designados pelas autoridades portuárias.

Além das descargas nesses portos, os produtos do mar podem ser introduzidos em Espanha por via rodoviária, aérea e ferroviária, sem ter sido efectuada a 1<sup>a</sup> venda no porto de descarga.

A lota é um local ou instalação onde se efectua a exposição e a 1<sup>a</sup> venda dos produtos frescos do mar. Devem estar situadas nos portos autorizados para descarga de pescado. A 1<sup>a</sup> venda é realizada nas lotas, através dos respectivos concessionários. Também pode ser feita em centros ou estabelecimentos autorizados pelas comunidades autónomas, nos seguintes casos:

- Quando se trata de produtos que não são descarregados no porto onde se localiza a lota;
- Quando a 1<sup>a</sup> venda é realizada nos territórios insulares que não disponham de lota;
- Quando se trata de capturas realizadas na modalidade de almadrava, coral ou flora marítima.

Os produtos da aquicultura são comercializados nas lotas dos portos ou em centros autorizados pelas comunidades autónomas, situados dentro ou fora do recinto portuário. Os produtos da aquicultura também podem ser vendidos nos centros de produção.

Os produtos do mar são adquiridos, nas lotas ou nos centros autorizados, por industriais de transformação (como matéria-prima), por grossistas ou por exportadores (pescado destinado a outros grossistas de mercados abastecedores, a clientes individuais ou ao canal HORECA).

A legislação obriga a que a 1<sup>a</sup> venda dos produtos do mar seja feita na lota ou em centros ou estabelecimentos autorizados. As transacções efectuadas fora dos circuitos legais de comercialização da 1<sup>a</sup> venda são ilegais e como tal são sujeitas a coimas.

Ao longo do processo de comercialização, os produtos deverão estar correctamente identificados e deverão cumprir os normativos de comercialização, quer estatais, quer autonómicos, no que respeita à frescura, calibragem, denominação, origem, apresentação e rotulagem.

É proibida a comercialização de pescado cujos dimensões e peso sejam inferiores ao regulamentar e cujo modo de obtenção não tenha seguido os normativos internacionais, comunitários, estatais e autonómicos ou que não cumpram com os normativos sanitários estabelecidos.

As lotas ou centros autorizados para a 1<sup>a</sup> venda têm que cumprir os seguintes requisitos:

- Dispor de equipamento informático para obter e transmitir, ao órgão competente da comunidade autónoma ou da Administração Geral do Estado, todos os dados relativos às transacções efectuadas, para o seu controlo estatístico;
- Dispor de sistemas de pesagem precisos e adequados;
- Publicar os horários de funcionamento e prestar informações com a antecipação apropriada sobre as primeiras vendas

Uma vez realizada a 1<sup>a</sup> venda, a guia de venda deve ser preenchida com a informação respeitante à origem, natureza, quantidade e qualidade do pescado, para que se possam comparar estes dados com os dos cadernos diários de pesca e os de outras fontes. Estas medidas contribuem para que o comércio dos produtos do mar seja cada vez mais responsável. A guia de venda contém as seguintes informações:

- Denominação comercial e científica de cada espécie e a sua zona de captura
- Tamanho e peso dos exemplares
- Apresentação e frescura
- Quantidade vendida e o preço por quilo de cada espécie
- Destino dos produtos retirados do mercado
- Identificação do comprador e do vendedor
- Local e data da venda
- Referência ao contrato de compra e venda nas vendas contratuais
- Nome, marcas de identificação exterior, bandeira do navio e número interno do navio que está no Registo comunitário de navios de pesca
- Nome, marcas de identificação exterior, o indicativo internacional de rádio e bandeira do navio para produtos descarregados de navios de países terceiros
- O nome do armador ou do capitão do navio pesqueiro
- O porto e a data de desembarque ou lugar e data da importação ou lugar e data da descarga
- Quando o produto é posto à venda em local diferente do ponto de desembarque ou descarga, é necessário o documento único de alfândegas ou o certificado de circulação, em que conste a origem das quantidades transportadas

### **Condições sanitárias**

O Decreto Real 1840/1997 alterou as normas sanitárias aplicáveis à produção e comercialização dos produtos do mar e da aquicultura, fixadas pelo Decreto Real 1437/1992 de 27 de Novembro.

A regulamentação técnico-sanitária que fixa as normas aplicáveis à produção e comercialização de moluscos bivalves vivos foi aprovada pelo Decreto Real 571/1999 de 9 de Abril.

Regulamentam-se as condições de higiene das operações de transformação dos produtos do mar efectuadas a bordo, das operações de embalagem dos produtos do mar e da identificação dos mesmos.

A identificação dos produtos do mar, da aquicultura e dos critérios de evolução das provas organolépticas, no respeitante à frescura dos produtos do mar, baseia-se nas tabelas de classificação de frescura estabelecidas pelo Regulamento (CE) 2406/96 do Conselho.

Cada lote de produtos do mar deve ser presente à autoridade competente para inspecção no momento da descarga ou antes da 1ª venda, para comprovar se estão aptos para o consumo.

Os serviços de inspecção existentes nos portos ou lotas garantem as condições adequadas dos produtos do mar para que estes possam ser comercializados. O controlo e a inspecção incluem o controlo dos barcos de pesca, as condições de descarga e a 1ª venda, o controlo periódico dos estabelecimentos, dos mercados grossistas e das lotas e o controlo das condições de armazenagem e de transporte.

### **Dimensões mínimas**

Tanto os normativos comunitários como os estatais e autonómicos proíbem o transporte e a comercialização de pescado cuja medida não corresponda ao estipulado no regulamento. A nível comunitário, aplica-se a seguinte legislação: Regulamento (CEE) Nº 2847/93 do Conselho, de 12 de Outubro de 1993, Regulamento (CE) Nº 850/98 do Conselho, de 30 de Março de 1998, para a conservação dos recursos da pesca. A nível nacional aplica-se o Decreto Real 560/1995 de 7 de Abril (B O E Nº 84, de 8 de Abril de 1995).

Estabelecem-se as dimensões mínimas de captura e consumo das diferentes espécies da pesca para cada um dos diferentes pesqueiros que integram a zona de pesca nacional (Canárias, Cantábrico e Noroeste e Golfo de Cádis Mediterrâneo). Estabelecem-se as proibições associadas, as sanções às infracções e a competência na matéria.

A medição do tamanho dos peixes, crustáceos e moluscos deve ser efectuada em conformidade com o artigo 5º do Regulamento (CEE) 3094/86 de 7 de Outubro.

O serviço de *Inspección Pesquera* tem a seu cargo o controlo, a fim de evitar a captura, a comercialização e o consumo de exemplares que não estejam conforme os regulamentos.

### ***Identificação de produtos de 1<sup>a</sup> venda – Etiquetagem***

Os Decretos Reais 331/1999 e 121/2004 de 23 de Janeiro estabelecem os normativos referentes à classificação e etiquetagem dos produtos do mar e da aquicultura, frescos, congelados ou cozinhados, em todo o território espanhol, seja qual for a sua proveniência.

Os produtos do mar devem ser identificados para que o comprador saiba o que está a comprar. As etiquetas têm como características a proveniência do produto (país de origem), seja da pesca ou da aquicultura, a calibragem em relação às dimensões mínimas, o grau de frescura e a data de verificação.

### ***Infracções em matéria de comercialização de produtos do mar***

Os serviços da Inspección Pesquera, dependentes das Comunidades Autónomas, têm um corpo de inspectores e subinspectores que têm a seu cargo o controlo das embarcações, das lotas, dos mercados e dos transportes. Este serviço de inspecção pode actuar conjuntamente com o Serviço de Protecção da Natureza (Seprona), pertencente à Guarda Civil Espanhola.

Em caso de incumprimento compete à comunidade autónoma sancionar. As infracções podem ser leves, graves ou muito graves. As sanções que se aplicam podem ser: de advertência, de apreensão da mercadoria, de multa ou de cessação de actividade.

## **2. Organização das vendas de pescado fresco e refrigerado**

### **2.1 Primeira venda do pescado**

#### **Funcionamento das lotas**

As lotas estabeleceram-se com o objectivo de concentrar a oferta dos produtos do mar dos diferentes portos espanhóis e favorecer os processos de distribuição e abastecimento até ao mercado de consumo.

Normalmente, as lotas estão associadas a organizações de produtores, onde os pescadores cedem a produção mediante o sistema de leilão aos grossistas e retalhistas, através do tradicional leilão, uma licitação em que os próprios pescadores não participam, o que impede, na maior parte das vezes, que a actividade pesqueira tenha a rentabilidade que deveria ter.

São locais onde se realiza a exposição e a 1<sup>a</sup> venda dos produtos da pesca. Estes locais pertencem, na sua maioria, às organizações de produtores e neles se realiza a venda do pescado e mariscos através dos grossistas de origem, dos grossistas de abastecimento, da indústria alimentar e dos retalhistas (mercados de peixe, supermercados, hipermercados), até chegar ao consumidor.

As lotas existentes em portos estatais são controladas pela Autoridade Portuária, que depende dos Portos do Estado do Ministério do Fomento. A Autoridade Portuária pode conceder a exploração da lota a uma organização de produtores ou a uma empresa privada. Actualmente, as únicas lotas de portos estatais que estão concessionadas são as da Corunha (Lonxa de A Coruña S A) e de Avilez (Lonja de Avilés, S L).

Já a maior parte das lotas dos portos que dependem das Comunidades Autónomas estão concessionadas a organizações de produtores e, em alguns casos, a empresas privadas constituídas por profissionais do sector (armadores, comerciantes, licitadores, pescadores, etc.).

Tanto nos Portos do Estado como nos Portos Autonómicos, a infra-estrutura das lotas depende dos portos. A maior parte delas tem os seguintes serviços:

- Fábrica de gelo
- Câmaras frigoríficas
- Abastecimento de Combustíveis
- Elevador de barcos

O sistema de licitação começa habitualmente a partir das 6 da manhã. Por razões de privacidade, em determinados portos o acesso ao leilão está limitado aos vendedores registados. Neste caso, para se poder ter acesso ao leilão do pescado são necessários os seguintes requisitos: Imposto de Actividades Empresariais liquidado para actividades relacionadas com a comercialização ou consumo de produtos do mar e uma garantia bancária sobre a quantidade que se estima comprar durante a semana.

Na Galiza, o Decreto 101/2006 permite a venda directa dos produtos do mar a qualquer pessoa, desde que essa venda seja feita dentro das lotas. Assim, os particulares podem adquirir quantidades inferiores a 3 kg do produto de cada vez.

As embarcações que queiram vender as suas capturas têm que estar inscritas no recenseamento da frota pesqueira em actividade, estarem inscritas no registo de pesca da Xunta de Galicia (Galiza), não estar em dívida para com a Segurança Social no regime especial do mar (Catalunha).

A qualidade do pescado deve ser conhecida ainda antes de chegar ao porto, pois condiciona a sua distribuição. As capturas são descarregadas dos barcos e vão para a sala de leilão em caixas, sendo cada lote numerado e nele apostar a sua proveniência. O licitador, conhecedor do preço de venda dos grandes mercados (Madrid e Barcelona), oferece um valor de licitação para o quilo de pescado. O preço baixará até que um vendedor aceite a licitação. Em determinados produtos (especialmente crustáceos) pode acontecer haver encomendas fora da lota ou de outros locais autorizados e que dificilmente se conseguem controlar. Quando estas práticas ilegais são identificadas, o transgressor é sancionado com multas, dependendo estas do grau da infracção e o produto é confiscado. Estas medidas também se aplicam para o caso de venda de pescado de tamanho irregular.

Em leilões importantes, o vendedor licita o produto todo ou pode escolher as caixas que mais lhe interessam. Pode acontecer que o armador ou um seu representante parem o leilão se não se licitar pelo preço mínimo considerado e cuja venda não seja compensatória. Nestes casos, retira-se a mercadoria até ao dia seguinte ou dá-se-lhe outro destino.

Nas grandes lotas como as da Corunha, de Vigo, de Pasajes e de Ondarroa a licitação é feita de forma anónima, mediante um sistema informatizado, que permite licitar, estando o comprador presente e possuindo um número de identificação. Nos leilões importantes o vendedor licita todo o produto ou pode escolher as caixas que mais lhe interessam.

É feito o levantamento dos dados de capturas totais por embarcação e por espécie, mediante as notas de venda informatizadas da 1ª venda de pescado. Os dados das transacções da 1ª venda de pescado, recolhidos pelas equipas de informática, serão transmitidos à Comunidade Autónoma competente, para elaborarem as estatísticas da pesca (ver os principais dados de capturas e vendas na Apêndice Estatístico).

### **Lotas das comunidades autónomas**

No quadro seguinte apresenta-se uma lista de lotas por Comunidade Autónoma e identificam-se as mais importantes por volume de facturação.

#### Quadro A.2 - Lotas por Comunidades Autónomas

Comunidade autónoma	Nº de lotas	Lotas mais importantes de pesca fresca
Galiza	63	Burela, Celeiro, A Coruña, Ribeira, Marín e Vigo
Astúrias	18	Avilés e Gijón
Cantabria	7	Santander e Santoña
País Basco	11	Bermeo, Ondarroa, Getaria, Pasajes e Hondarribia
Catalunha	19	Rosas, Blanes, Vilanova i la Geltrú, Tarragona e Sant Carles de la Rápita
Comunidade Valenciana	18	Vinaroz, Castellón de la Plana, Villajoyosa e Santa Pola
Múrcia	4	Cartagena e Aguilas
Andaluzia	25	Almería, Cádiz, Bonanza e Isla Cristina
Ilhas Baleares	13	Palma de Mallorca
Ilhas Canárias	28	Arrecife e Guía de Isora
Ceuta e Melila	2	

Na maioria dos portos autónomos, são as associações de produtores (cofradías) que se encarregam de gerir a 1ª venda, mediante a organização do leilão. A maioria das organizações de produtores dispõe de infra-estruturas e serviços próprios, para que os seus membros tenham mais facilmente acesso ao processo produtivo da pesca. Trata-se de instalações e serviços tais como: fábrica de gelo, câmaras frigoríficas, armazéns, básculas, caixas, abastecimento de combustível, etc.

A Consellería de Pesca da Xunta de Galicia propôs-se organizar a venda e o mercado dos produtos do mar na Galiza. Para tal, está a promover um conjunto de projectos entre o sector extractivo e o comercial, para melhorar o mercado dos produtos do mar. Deste modo, as organizações de produtores, as lotas e o sector da pesca podem decidir se licitam em alta ou em baixa. Um dos objectivos é impedir o mercado negro, acabar com as vendas não controladas (realizadas à margem dos canais legais de comercialização estatuídos).

Nalguns portos da Galiza fizeram-se experiências inovadoras, tais como a constituição de empresas privadas com o objectivo de se aplicarem critérios empresariais na gestão dos portos de pesca. As suas lotas estão equipadas com a mais moderna tecnologia, com áreas de recepção, licitação, manipulação e expedição climatizadas, com toda a gestão informatizada e dispondo de sistemas de rastreabilidade.

Entre as lotas geridas por sociedades privadas (podendo ser constituídas por armadores, comerciantes e pescadores), destacam-se as seguintes:

##### Lota de Vigo

Em Vigo toda a actividade das lotas é desenvolvida dentro das dependências da Autoridade Portuária. Cada dependência (lota de pesca longínqua, lota costeira e grandes peixes, lota de crustáceos e de pescado congelado) tem normas próprias de organização, havendo a colaboração de várias organizações profissionais para o bom funcionamento do sistema.

##### Lota da Corunha

A lota da Corunha, dentro das dependências da Autoridade Portuária, é gerida por uma sociedade anónima, em que intervêm tanto os pescadores e comerciantes, como os licitadores.

##### Lota do Celeiro

A lota do Celeiro pertence ao Grupo Puerto de Celeiro, uma sociedade anónima (Puerto de Celeiro, S A), constituída pelos armadores que representam uma centena de barcos de todas as artes, accionistas do grupo.

### Lota de Avilez

A lota de Avilez funciona dentro das dependências da Autoridade Portuária. É gerida por uma sociedade privada (Lonja Avilés S L), de constituição recente, integrada por 20 armadores que controlam 27 barcos, cobrindo todas as artes da pesca em Avilez. Esta sociedade representa 70% da pesca desembarcada nessa lota.

### Lota de Isla Cristina (Huelva)

É gerida pela Associação de Armadores e pela Organização de Produtores, que constituíram uma sociedade de responsabilidade limitada (Lonja de Isla, S L), e está localizada no mais importante porto da Andaluzia.

### **Localização das Lotas**

**Fig. A4 – As Lotas em Espanha**



Nos mapas seguintes indica-se a localização das lotas em cada uma das comunidades autónomas, incluindo as que dependem da Autoridade Portuária e as lotas dos portos autónomos. As mais importantes em termos de vendas estão assinaladas em maiúsculas.

**Fig. A5 - Galiza**



**Fig. A6 – Asturias**



**Fig. A7 – Cantábrica**



**Fig. A8 - País Basco**



**Fig. A9 - Catalunha**



**Fig. A10 - Valênciâ**



Fig. A11 - Múrcia



Fig. A12 - Andaluzia



## 2.2 Canais de comercialização e distribuição de pescado,

### **A pesca**

A frota pesqueira espanhola representa cerca de 20% das embarcações de pesca, recenseadas na União Europeia. A Galiza é a comunidade autónoma com a maior frota pesqueira, seguida da Andaluzia, Catalunha e Canárias, Comunidade Valenciana, País Basco, Múrcia, Cantábria e por último Ceuta e Melilla. Na Galiza descarregue-se o maior volume de pesca de toda a Espanha.

A pesca longínqua é uma pesca relativamente afastada do litoral e em zonas de pesca de latitudes muito distantes da costa. A pesca costeira é feita em pequenas embarcações junto à costa. Hoje em dia, mais de 70% das embarcações do país dedicam-se à pesca costeira. A modalidade de pesca condiciona o tipo de pescado que se captura e a sua quantidade.

### **A lota**

Como se viu, na lota realiza-se a 1<sup>a</sup> venda do pescado. Quando o barco chega ao porto traz o pescado, já classificado, em caixas. Estas são descarregadas, enquanto os potenciais compradores verificam se as amostras seleccionadas pelos pescadores correspondem à qualidade do pescado que se encontra nas caixas.

Cada compra é feita, na lota, num posto a partir do qual se pode observar a evolução dos lotes, através de um monitor central. O leilão começa com um preço alto, por cada quilo, e vai descendo até que um comprador interrompe a descida, premindo o botão,

### **A distribuição**

Depois de sair da lota, a distribuição do pescado e do marisco é feita através dos grossistas, da indústria alimentar e dos retalhistas. Em Espanha, a rede de COMPRAS agrupa 114 grossistas e canaliza mais de 50% da quantidade total comercializada. Neste grupo incluem-se os grossistas (de origem) que vendem a maior parte do produto fresco a outros distribuidores ou ao sector retalhista. A indústria alimentar agrupa 750 empresas que se dedicam à transformação e conservação do pescado. Regra geral, as grandes cadeias da indústria pesqueira, de distribuição e grossistas adquirem barcos completos cujo pescado não entra na lota.

### **Formação dos preços**

A empresa espanhola MERCASA, dependente da Sociedade Estatal de Participações Industriais (SEPI) e do Ministério da Agricultura, Pesca e Alimentação proporciona dados que facilitam a formação dos preços, durante o processo de comercialização. Esses dados incluem o preço de origem da lota, nas diferentes Comunidades Autónomas, até ao preço de destino ou de venda ao público.

Na evolução dos preços desde o de origem até ao final há que ter em conta os diversos processos que acrescentam valor ao produto. Desta forma, a margem engloba diferentes processos, necessários para uma comercialização eficaz (limpeza, pesagem, classificação, embalagem, transporte, custo de gestão de resíduos, custos de embalagem, perdas, gestão comercial, seguros, impostos, desajustamentos entre a oferta e a procura, etc.)

Os incrementos de preço variam significativamente com a espécie do pescado. Para dar uma ideia geral do encadeamento de preços apresenta-se no Quadro A.3 os respeitantes à média do mês de Maio de 2007, para algumas das espécies mais representativas nas lotas e mercados espanhóis

### Quadro A3 – Preços na Cadeia de Valor, Maio de 2007 (€/kg)

Espécies	Unidade	1ª venda	Grossista	A <sub>1</sub>	Retalhista	A <sub>2</sub>	B
Pescada	kg	3,71	6,95	88%	17,71	155%	378%
Pescada branca	kg	2,61	4,35	67%	10,88	150%	316%
Sardinhas	kg	1,04	1,56	50%	3,53	126%	239%
Biqueirão	kg	2,95	3,53	20%	7,02	99%	138%
Areeiro	kg	2,70	4,43	64%	11,62	163%	330%
Carapau	kg	0,98	2,62	167%	4,78	83%	388%
Verdinho	kg	0,91	1,39	53%	3,51	152%	285%
Sarda	kg	1,35	2,15	59%	3,67	71%	171%
Truta	kg	2,00	2,70	35%	4,73	75%	136%
Salmão	kg	3,39	3,98	17%	9,18	131%	171%
Pé-de-burrinho	kg	2,58	3,43	33%	8,72	154%	238%
Mexilhão	kg	1,05	1,51	44%	3,04	101%	190%

A<sub>1</sub> margem 1<sup>a</sup> venda grossista

A<sub>2</sub> margem grossista retalhista

B margem 1<sup>a</sup> venda retalhista

Fonte: MERCASA

### Comissões a pagar na lota

#### Taxas e tarifas portuárias a pagar por descargas

##### Com utilização de lota não concessionada<sup>9</sup>

- 2,5% para o pescado descarregado por via marítima
- 2,5% para o pescado descarregado por via terrestre

##### Sem utilização de lota

- 1,5% para o pescado descarregado por via marítima
- 1,25% para o pescado descarregado por via terrestre

##### Com utilização de lota concessionada<sup>9</sup>

- 1% para o pescado descarregado por via marítima
- 0,8% para o pescado descarregado por via terrestre

### Comissão da Organização de Produtores

As comissões a pagar às organizações de produtores e/ou entidades gestoras são variáveis consoantes as lotas e os acordos firmados com os seus associados. Em termos gerais, estas comissões são da ordem dos 3%, para peixes e entre 4 e 8% para algumas espécies de crustáceos e bivalves.

A base sobre a qual se aplicam taxas e/ou comissões é o montante obtido na 1<sup>a</sup> venda na lota.

<sup>9</sup> Como se viu, as lotas não concessionadas são as que são geridas directamente pela autoridade portuária. As lotas concessionadas são aquelas que foram concessionadas a uma organização de produtores ou a uma empresa privada.

## **Exemplos de Comercialização praticada por Associações de Produtos**

### Lota de Celeiro:

O porto é autónomo, mas é gerido pelo Grupo Puerto de Celeiro, S A, integrado e administrado pelos armadores do porto, que representam todas as modalidades das artes da pesca.

Em 1994, os 65 armadores do porto de Celeiro criaram uma sociedade anónima com o objectivo de aplicarem critérios empresariais à gestão do porto pesqueiro. Em 2004 as vendas foram de 44 milhões de Euros.

Desde 2000, o porto de Celeiro dispõe de uma lota climatizada (todas as áreas de recepção, licitação, manipulação e expedição) e informatizada (leilões e gestão).

O porto de Celeiro tem implementado o sistema de rastreabilidade que permite seguir e reconstituir o percurso do pescado, desde o barco até ao consumidor. O processo de rastreabilidade também é feito nos barcos de pesca costeira ou diurna, nos barcos de pesca longínqua, e na rotulagem na lota. No leilão faz-se a leitura do código de barras da caixa, que fica associado ao comprador, à data e à hora da transacção. Este processo estende-se aos grossistas e distribuidores, transportadores, até ao cliente final.

### Lota de Vigo:

É um porto do Estado espanhol, sendo a lota gerida directamente pela Autoridade Portuária, se bem que haja a colaboração de numerosas organizações profissionais, para o bom funcionamento comercial do sistema.

### Lota da Corunha:

É um porto do Estado espanhol, mas a lota está concessionada a uma sociedade anónima. Esta sociedade é constituída por pescadores/armadores, comerciantes e licitadores.

### Lota de Avilez:

Pertence ao Estado, estando actualmente concessionada a uma organização de 20 armadores que controlam 27 barcos que cobrem todas as artes da pesca em Avilez.

### Lota de Isla Cristina:

O porto de Isla Cristina é autónomo e a lota está concessionada; é gerida pela Associação de Armadores e pela Associação de Produtores (Cofradia).

### Lonxanet:

Tradicionalmente o sector pesqueiro artesanal sempre esteve à margem da comercialização formal: os pescadores pescam, depositam as suas capturas na lota e a partir desse momento são os intermediários que optam pelos diferentes produtos que são oferecidos.

Em 2001 foi criada a Lonxanet, a partir de um modelo teórico projectado pela Universidade da Corunha. A Lonxanet é uma empresa formada por várias associações galegas de produtores. Esta empresa oferece, nas 24 horas subsequentes ao leilão e através da internet, pescado e mariscos da Galiza, com certificado de origem, com indicação do peso e data da captura,

As 7 associações de produtores que integram a Lonxanet (Cangas, Lira, Muxia, Cariño, Porto do Son, Cedeira, Corunha) apostaram na inovação, oferecendo, através do comércio electrónico, um produto com a máxima frescura, com um sistema de captura respeitador do ambiente marinho, mínima manipulação, garantia de origem, rastreabilidade e manutenção de frio até ao seu destino.

Pescaràpita:

É uma empresa inovadora, formada por pescadores do porto de Sant Carles de la Ràpita (Catalunha), que tiveram a ideia de criar um *site*, sedeado na lota, para servir o consumidor, por encomenda na internet. O preço do pescado é igual ao da lota e os custos de limpeza e os portes são facturados à parte. O consumidor recebe o pescado acabado de capturar, limpo e sem intermediários. Foram criados lotes variados para satisfazer diversas opções do consumidor.

Plataforma Tecnológica da Pesca:

Plataforma Tecnológica da Pesca da Xunta de Galicia (Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos)  
[www.pescadegalicia.com](http://www.pescadegalicia.com)

Nesta página da internet pode-se consultar a informação estatística relacionada com a 1<sup>a</sup> venda de pescado fresco, as cotações diárias do pescado e o leilão *on-line*.

Esta plataforma resulta de um protocolo de colaboração entre o Ministério da Agricultura, Pesca e Alimentação e a Conselleria de Pesca e Asuntos Marítimos da Xunta de Galicia, para apoiar o sector pesqueiro, com o objectivo de incentivar o desenvolvimento social e económico da Galiza.

Mercapesca.com – Portal de Serviços das Lotas e do Sector Pesqueiro:

Mercapesca é uma plataforma desenvolvida pela AUTEC – empresa fornecedora de sistemas de licitação electrónica para a venda de pescado. O objectivo é o de oferecer informação, histórica e corrente (em tempo real), bem como serviços aos profissionais e consumidores do mercado dos leilões de pescado.

Outra finalidade do portal é dar cobertura e suporte ao sistema de compras via internet. Estas são feitas através do acesso ao leilão que mais interessa, em competição com os compradores presenciais. O leilão, as características da venda e as autorizações de acesso são controlados por cada uma das lotas, de forma autónoma.

### 3. Identificação de boas práticas

#### 3.1 Boas práticas de gestão

##### GALIZA

###### **Lota de Vigo**

As lotas do porto de Vigo (pesca longínqua, costeira e grandes peixes) foram as primeiras lotas do mundo a possuírem a certificação ISO 90001/2000, o que garante a qualidade de todo o processo, desde a chegada do pescado ao porto até ao seu carregamento nos camiões, que fazem o transporte para os vários pontos do continente europeu. Este facto permitiu uma maior valorização do pescado que se comercializa através do porto de Vigo, favorecendo ao mesmo tempo a exportação do produto para os países europeus mais exigentes, em termos higio-sanitários.

Depois de ter obtido a certificação ISO 9001/2000, o porto de Vigo aplicou um sistema de certificação, que o obriga a cumprir os requisitos de qualidade mais estritos. Desta forma, "El Berbés"<sup>10</sup> tornou-se um dos pontos do litoral mais controlados e onde se aplicam "à risca" os normativos vigentes. São cada vez mais as empresas estrangeiras que querem operar no porto pesqueiro de Vigo, devido à vasta concentração da oferta e à variedade dos produtos que se podem encontrar nas suas instalações portuárias.

###### **Lota de Celeiro**

O porto de Celeiro, que é um porto autónomo gerido por uma empresa privada, implementou um sistema de rastreabilidade, que permite seguir e reconstituir o percurso do pescado desde a embarcação até ao consumidor. Este processo de rastreabilidade é aplicado nos barcos de pesca costeira, nos barcos de pesca longínqua e na rotulagem na lota. No leilão lê-se o código de barras da caixa e associa-se esta ao comprador, à data e à hora da transacção. O processo de rastreabilidade estende-se aos grossistas e distribuidores, transporte e cliente final.

O porto de Celeiro tem um departamento de I+D+I que tem como objectivo a comercialização e inovação, a melhoria da manipulação e conservação do pescado e a automatização de processos operacionais.

As capturas da frota de Celeiro foram distinguidas com a marca "Galicia Calidade" e "Calidad Tradición Carrefour".

A lota do Porto de Celeiro conta com os seguintes recursos:

- Base de dados centralizada na lota
- Transmissão electrónica de dados
- Rotulagem de código de barras
- Utilização do lote como unidade básica

#### 3.2 Boas práticas para aumentar o valor acrescentado

###### **Lota da Corunha**

A lota da Corunha localizada num porto do Estado espanhol e dependente da Autoridade Portuária, está concessionada e é gerida por uma sociedade anónima (Lonxa de A Coruña, S A), de que fazem parte pescadores, comerciantes e licitadores. A lota da Corunha registou um aumento da ordem dos 27% em volume e um aumento de 20% em valor do pescado comercializado, desde que, em 2004, seis associações empresariais de toda a cadeia pesqueira ficaram com a concessão do porto de

---

<sup>10</sup> O porto de pesca de Vigo.

pesca. A Associação de grossistas exportadores de pescado prossegue o seu esforço no sentido de atrair o maior número possível de barcos de pesca para descarregarem nas suas instalações.

A lota da Corunha funciona através de licitação electrónica em tempo real. Os compradores seguem o leilão através de monitores que mostram os diferentes preços do pescado, imagens dos produtos e os preços noutras lotas europeias.

#### ANDALUZIA

##### **Lota de Isla, S L**

O porto de Isla Cristina é um porto autónomo. A lota é gerida por uma empresa privada. Esta sociedade limitada foi constituída em 1999 com o objectivo de aceder ao mercado nacional e é gerida em partes iguais pela Associação de Armadores de Isla Cristina e pela Associação de Produtores. Para promover os seus produtos, em particular o pé-de-burrinho e a gamba branca e conquistar novos mercados, a Lota de Isla, S L organiza todos os anos um evento gastronómico designado por "Muestra de la Chirla y la Gamba Blanca" de Isla Cristina.

#### 3.3 Boas práticas que permitem uma maior transparência na formação dos preços

O Decreto Real 509/2000 de 14 de Abril criou o Observatório dos Preços dos Alimentos, como instrumento de consulta para um maior conhecimento da formação dos preços dos alimentos ao longo das cadeias comerciais, desde a sua origem até ao destino final.

Desde 2003 que o Ministério da Agricultura, Pesca e Alimentação (MAPA) realiza estudos com o objectivo de analisar a formação dos preços, a sua evolução, ao longo da cadeia alimentar, bem como o aumento dos custos em cada fase da cadeia. Em 2004 foi proposto que o novo Observatório dos Preços dos Alimentos pudesse incidir nos elementos que influenciem o preço de origem até ao preço do consumidor final.

Em 2006, o Ministério da Agricultura promove uma maior transparência na criação dos preços dos alimentos, defendendo uma melhoria no funcionamento do Observatório dos Preços dos Alimentos, no qual estão representados todos os agentes da cadeia: produtores, distribuidores e administração pública.

## APÊNDICE ESTATÍSTICO

Estatísticas da 1<sup>a</sup> venda de pescado fresco a nível nacional e por autonomia, por grandes grupos<sup>11</sup>

Capturas totais de pescado de mar a nível nacional com valor de 1<sup>a</sup> venda

Pescado fresco	2003		2004		2005	
	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €
Peixes	447 350	1 033 114	418 658	945 206	496 239	855 285
Crustáceos	9 298	119 750	7 367	116 764	7 445	127 157
Moluscos	25 207	96 933	32 030	113 212	33 569	123 658
Outros	15	159	533	1 061	449	1 071
<b>Total</b>	<b>481 870</b>	<b>1 249 956</b>	<b>458 588</b>	<b>1 176 243</b>	<b>537 702</b>	<b>1 107 171</b>

Fonte: MAPA – Subdirección General de Estadística Agroalimentaria

Primeira venda de pescado fresco – Galiza

Pescado fresco	2004		2005		2006	
	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €
Peixes	129 759	263 611	141 178	288 801	150 712	308 987
Crustáceos	1 997	31 209	2 412	38 333	2 236	38 445
Moluscos	18 529	92 811	17 250	83 426	15 421	82 966
Outros	962	1 920	1 003	1 999	957	2 326
<b>Total</b>	<b>151 247</b>	<b>389 551</b>	<b>161 843</b>	<b>412 559</b>	<b>169 326</b>	<b>432 724</b>

Fonte: Plataforma Tecnolóxica da Pesca – Xunta de Galicia

Primeira venda de pescado fresco – Asturias

Pescado fresco	2004		2005		2006	
	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €
Peixes	16 192	40 585	19 765	46 397	17 767	40 236
Crustáceos	184	2 745	165	2 977	161	3 468
Moluscos	416	2 209	417	1 896	252	1 365
Outros	5	11	4	14	3	10
<b>Total</b>	<b>16 797</b>	<b>45 550</b>	<b>20 351</b>	<b>51 285</b>	<b>18 183</b>	<b>45 079</b>

Fonte: DG de Pesca – Gobierno del Principado de Asturias

Primeira venda de pescado fresco – País Basco

Pescado fresco	2004		2005		2006	
	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €
Peixes	37 932	79 318	41 080	64 341	33 370	65 030
Outras espécies	10 475	16 370	10 518	16 378	8 525	13 049
<b>Total</b>	<b>48 407</b>	<b>95 688</b>	<b>51 598</b>	<b>80 719</b>	<b>41 895</b>	<b>78 079</b>

Fonte: Eustat – Gobierno Vasco

<sup>11</sup> Por se terem utilizado estatísticas de várias fontes, pode acontecer não haver uma correspondência exacta nos dados respeitantes aos valores globais.

### Primeira venda de pescado fresco – Catalunha

Pescado fresco	2004		2005		2006	
	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €
Todas as espécies	33 681	120 200	32 879	115 076	36 998	120 958
<b>Total</b>	<b>33 681</b>	<b>120 200</b>	<b>32 879</b>	<b>115 076</b>	<b>36 998</b>	<b>120 958</b>

Fonte: Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural

### Primeira venda de pescado fresco – Comunidade Valenciana

Pescado fresco	2004		2005		2006	
	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €
Todas as espécies	39 888	115 002	35 171	101 402	--	--
<b>Total</b>	<b>39 888</b>	<b>115 002</b>	<b>35 171</b>	<b>101 402</b>		

Fonte: Consellería de Agricultura, Pesca y Alimentación

### Primeira venda de pescado fresco – Andaluzia

Pescado fresco	2004		2005		2006	
	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €	t	Valor 10 <sup>3</sup> €
Peixes	54 041	97 057	55 214	88 673	58 274	93 086
Crustáceos	1 752	29 416	1 753	29 285	1 968	31 574
Moluscos	8 175	24 992	12 665	37 179	10 049	31 648
<b>Total</b>	<b>63 968</b>	<b>151 465</b>	<b>69 633</b>	<b>155 138</b>	<b>70 292</b>	<b>156 309</b>

Fonte: Consejería de Agricultura y Pesca

**Estatísticas de 1ª venda de pescado fresco ou refrigerado em algumas das principais lotas de cada comunidade autónoma**

**Venda de pescado fresco em várias lotas das regiões autónomas - 2004**

<b>Lotas</b>	<b>Volume (t)</b>	<b>Montante (10<sup>3</sup> €)</b>	<b>Preço médio</b>
Celeiro (Galiza)	18 255	45 131	2,47
Ribeira (Galiza)	25 897	28 670	1,11
Vigo (Galiza)	30 023	82 304	2,74
Avilés (Astúrias)	13 426	30 360	2,26
Bermeo (País Basco)	9 691	11 645	1,20
Pasajes (País Basco)	8 940	29 771	3,33
Getaria (País Basco)	11 041	19 878	1,80
Tarragona (Catalunha)	--	--	--
Blanes (Catalunha)	--	--	--
Isla Cristina (Andaluzia)	8 827	20 915	2,37
Cádiz (Andaluzia)	15 401	22 689	1,47
Málaga (Andaluzia)	1 188	3 085	2,60

**Venda de pescado fresco em várias lotas das regiões autónomas – 2005**

<b>Lotas</b>	<b>Volume (t)</b>	<b>Montante (10<sup>3</sup> €)</b>	<b>Preço médio</b>
Celeiro	18 837	45 076	2,39
Ribeira	29 151	30 565	1,05
Vigo	32 332	91 202	2,82
Avilés	16 912	34 303	2,03
Bermeo	10 841	11 838	1,10
Pasajes	6 993	24 376	3,48
Getaria	13 649	17 454	1,28
Tarragona	3 965	--	--
Blanes	2 139	--	--
Isla Cristina	7 004	21 423	3,06
Cádiz	12 346	21 485	1,74
Málaga	1 326	2 486	1,88

**Venda de pescado fresco em várias lotas das regiões autónomas - 2006**

<b>Lotas</b>	<b>Volume (t)</b>	<b>Montante (10<sup>3</sup> €)</b>	<b>Preço médio</b>
Celeiro	18 730	44 869	2,40
Ribeira	26 786	31 744	1,19
Vigo	38 147	102 958	2,70
Avilés	14 116	27 579	1,95
Bermeo	9 271	9 404	1,01
Pasajes	5 013	19 662	3,92
Getaria	11 073	20 662	1,86
Tarragona	4 442	14 529	3,27
Blanes	2 317	7 553	3,26
Isla Cristina	7 152	19 928	2,79
Cádiz	9 660	19 082	1,98
Málaga	2 086	2 976	1,43

Estatísticas de 1<sup>a</sup> venda de pescado fresco de algumas das principais espécies por comunidade autónoma

### Galiza

#### Espécies de pescado fresco Galiza 2004

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Ameijoia-boa	739	19 092	25,84
Ameijoia-macha	1 250	16 078	12,86
Verdinho	14 670	11 757	0,80
Sarda	9 483	4 690	0,49
Bonito do Norte	2 085	6 691	3,21
Faneca	1 014	1 889	1,86
Sardinha	19 668	12 311	0,63
Carapau	23 225	17 386	0,75
Pescada	16 795	74 407	4,43
Polvo	3 266	16 594	5,08
Percebe	445	12 733	28,62

#### Espécies de pescado fresco Galiza 2005

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Ameijoia-boa	553	16 410	29,67
Ameijoia-macha	1 097	15 255	13,90
Verdinho	16 160	11 630	0,72
Sarda	14 391	7 139	0,50
Bonito do Norte	3 613	10 547	2,92
Faneca	1 155	2 143	1,86
Sardinha	21 512	11 109	0,52
Carapau	20 210	16 462	0,81
Pescada	19 658	86 616	4,41
Polvo	1 908	10 168	5,33
Percebe	509	14 546	28,58

#### Espécies de pescado fresco Galiza 2006

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Ameijoia-boa	560	15 704	28,01
Ameijoia-macha	821	12 533	15,26
Verdinho	15 194	12 387	0,82
Sarda	19 107	9 374	0,49
Bonito do Norte	4 062	10 213	2,51
Faneca	1 134	1 971	1,74
Sardinha	20 227	10 520	0,52
Carapau	19 342	16 992	0,88
Pescada	21 257	91 835	4,32
Polvo	1 838	9 356	5,09
Percebe	439	13 571	30,88

## Astúrias

### Espécies de pescado fresco Astúrias 2004

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Percebe	54	1 218	23,69
Polvo	201	951	4,73
Verdinho	2 036	2 288	1,12
Sarda	2 786	1 266	0,45
Bonito do Norte	2 135	6 873	3,22
Lula	77	882	11,36
Sardinha	2 608	1 618	0,62
Carapau	1 187	901	0,76
Pescada	2 790	14 568	5,22
Tamboril	543	2 498	4,60

### Espécies de pescado fresco Astúrias 2005

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Percebe	53	1 590	29,55
Polvo	153	739	4,83
Verdinho	1 770	2 167	1,22
Sarda	4 599	1 884	0,41
Bonito do Norte	2 330	7 129	3,06
Lula	62	708	11,34
Sardinha	3 775	2 558	0,68
Carapau	1 142	691	0,61
Pescada	2 910	15 395	5,29
Tamboril	636	3 364	5,29

### Espécies de pescado fresco Astúrias 2006

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Percebe	59	2 074	35,07
Polvo	96	395	4,12
Verdinho	1 921	2 401	1,25
Sarda	4 080	2 005	0,49
Bonito do Norte	2 607	6 552	2,51
Lula	43	607	14,00
Sardinha	3 605	2 035	0,56
Carapau	781	402	0,51
Pescada	2 045	12 036	5,88
Tamboril	470	3 012	6,40

## País Basco

### Espécies de pescado fresco País Basco 2004

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Biqueirão	6 620	26 222	3,96
Atum	1 472	5 681	3,86
Sarda	5 032	13 186	0,38
Bonito do Norte	8 261	23 725	2,87
Carapau	4 736	3 608	0,76
Pescada	3 661	14 938	4,10

### Espécies de pescado fresco País Basco 2005

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Biqueirão	165	944	5,73
Atum	2 860	8 670	3,03
Sarda	16 677	6 068	0,36
Bonito do Norte	10 553	29 593	2,80
Carapau	4 545	3 347	0,74
Pescada	3 413	14 507	4,25

### Espécies de pescado fresco País Basco 2006

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Biqueirão	780	8 827	11,32
Atum	937	4 339	4,63
Sarda	12 613	6 228	0,49
Bonito do Norte	14 128	32 581	2,30
Carapau	2 464	2 001	0,81
Pescada	2 448	11 051	4,51

## Andaluzia

### Espécies de pescado fresco Andaluzia 2004

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Biqueirão	6 525	13 770	2,11
Verdinho	4 711	6 080	1,29
Pescada	1 315	7 128	5,42
Pescada do Senegal	8 207	11 789	1,44
Corvina	137	789	5,74
Sardas	6 624	2 816	0,42
Sardinha	14 820	13 395	0,90
Pé-de-burrinho	3 542	9 160	2,59
Lulas	630	5 336	8,46
Lagostim	275	5 634	20,42
Camarão	157	3 746	23,86

### Espécies de pescado fresco Andaluzia 2005

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Biqueirão	5 327	13 146	3,57
Verdinho	1 794	1 767	1,29
Pescada	1 176	5 993	6,91
Pescada do Senegal	6 880	11 394	1,64
Corvina	133	884	7,07
Sardas	4 050	2 046	0,72
Sardinha	16 978	12 749	0,89
Pé-de-burrinho	4 056	11 142	4,16
Lulas	440	3 356	10,89
Lagostim	355	5 420	29,99
Camarão	169	4 439	27,15

### Espécies de pescado fresco Andaluzia 2006

Espécies	Volume (t)	Montante ( $10^3$ €)	Preço médio
Biqueirão	5 277	11 778	3,98
Verdinho	3 850	3 068	0,91
Pescada	974	5 096	7,12
Pescada do Senegal	5 773	12 121	2,13
Corvina	145	969	7,01
Sardas	3 419	1 725	0,86
Sardinha	16 116	10 877	1,07
Pé-de-burrinho	3 904	10 376	4,43
Lulas	279	2 581	11,86
Lagostim	372	5 801	30,91
Camarão	181	5 029	28,48

## A.3 – França

### 1. Enquadramento legal

#### 1.1 Descrição geral

O quadro regulamentar da actividade da pesca é definido pela regulamentação europeia e por um Decreto que enquadra a pesca marítima (Decreto de 9/Junho/1852 sobre a actividade da pesca marítima, com actualizações frequentes).

**As principais normas europeias são as seguintes:**

Regulamento (CEE) nº**2847/93** de 12/Outubro/1993 que institui um regime de controlo aplicável à política comum das pescas.

Regulamento (CE) nº**104/2000** do Conselho de 17/Dezembro/1999 que estabelece a organização comum de mercado no sector dos produtos da pesca e da aquicultura.

Regulamento (CE) nº**2406/96** do Conselho de 26/Novembro/1996 que fixa as normas comuns de comercialização para certos produtos da pesca.

Regulamento (CEE) nº**3703/85** da Comissão de 23/Dezembro/1985 que estabelece os modos de aplicação das normas de comercialização para certos tipos de pescado fresco e refrigerado

Regulamento (CE) nº **852/2004** do Parlamento Europeu e do Conselho de 29/Abril/2004 respeitante à higiene dos géneros alimentares.

Regulamento (CE) na **853/2004** do Parlamento Europeu e do Conselho de 29/Abril/2004 que fixa as regras específicas de higiene aplicáveis aos géneros alimentares de origem animal, incluindo as suas alterações

Regulamento (CE) nº **2065/2001** da Comissão de 22/Outubro/2001 que estabelece as regras de execução do Regulamento (CE) nº.º 104/2000 do Conselho no respeitante à informação do consumidor no sector dos produtos da pesca e da aquicultura

**A principal legislação francesa é a seguinte:**

**Decreto de 9/Janeiro/1852 alterado**, decreto sobre a actividade da pesca marítima, incluindo as actualizações

**Decreto na 89-273 de 26/Abril/1989**. Decreto que põe em aplicação o Decreto de 9/Janeiro/1852 alterado, para a actividade da pesca marítima, no que se refere à primeira venda dos produtos da pesca marítima e às regras respeitantes relativas à comunicação de informação estatística

**Portaria de 18/Julho/1990** respeitante à obrigatoriedade de declarações estatísticas relativas aos produtos do mar

**Lei nº97-1051 de 18/Novembro/1997**, orientação sobre a pesca marítima e as culturas marinhas

**Portaria de 2/Novembro/2005**, relativa à declaração de desembarque, à nota de venda e à obrigatoriedade de declarações conexas para os produtos da pesca marítima

**Decreto de 27/Março/1991**, relativo aos instrumentos de pesagem de funcionamento não automático

**Decreto de 26/Maio/2004**, relativo aos instrumentos de pesagem de funcionamento não automático, em uso

**Autorização Legislativa 2006-1547** de 7/Dezembro/2006, relativa à valorização dos produtos agrícolas, florestais ou alimentares e dos produtos do mar

## **Decreto nº2007-30 de 5/Janeiro/2007 relativo à valorização dos produtos agrícolas, florestais ou alimentares e dos produtos do mar**

### **1.2 Resumo das obrigações**

O quadro seguinte resume as principais disposições regulamentares aplicáveis à descarga dos produtos do mar e à sua primeira venda.

Obrigações	Legislação europeia	Legislação nacional
<b>Local de descarga</b>		
A descarga de produtos do mar deve ser feita num local indicado pela autoridade administrativa (Governador Civil). Para determinar estes locais, o Governador pode consultar os representantes regionais da fileira dos produtos do mar. Esse local é determinado em função de garantias relativas a: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Registo estatístico da captura e das vendas</li> <li>• Verificação da qualidade sanitária dos produtos desembarcados</li> </ul>	Ver detalhes nos regulamentos aplicáveis	Art 4 § 1 - Decreto de 9/Janeiro/1852 Art 1 Decreto 89-273
<b>Seleccão e pesagem na descarga</b>		
Os produtores devem pesar o seu pescado. Devem fazer a selecção do pescado em lotes, que devem obedecer às normas comuns de comercialização.	Art 3 reg (CE) 2046/1996	art 4 § 2 - Decreto de 9/Janeiro/1852 art 6 do Decreto 89-273
As tabelas de classificação são fixadas a nível europeu para certas espécies	Anexo 1 reg (CE) 2046/1996 Anexo 2 reg (CE) 2046/1996	
A classificação em lotes e a pesagem devem obedecer às condições técnicas específicas	Art 4 a 9 reg (CE) 2046/1996 reg (CEE) 3703/85	
Quando a pesagem dá origem a uma transacção comercial, deve ser feita sobre uma superfície estável e nivelada com um instrumento de pesagem, aberto a inspecção (certificação)		art 1 § 1a Decreto de 27/Março/1991 Art. 4, 7, 8 Deliberação de 26/Maio/2004
<b>Declarações estatísticas</b>		
Os produtores devem declarar as suas capturas, a descarga e as vendas, na altura em que desembarcam e na 1ª venda. Os produtores, compradores e transportadores devem ser portadores de documentação oficial na altura da descarga, armazenagem e transporte das capturas.	Art 8 a 13 do reg (CEE) 2847/93	art 1 e 2 Deliberação de 18/Julho/1990 art 7 do Decreto 89-273 Deliberação de 2/Novembro/2005
São as lotas de pescado que registam e transmitem as informações regulamentares à administração, quando os produtores realizam a sua 1ª venda na lota. Se os produtores comercializam fora das lotas, cabe aos primeiros compradores fazerem as declarações obrigatórias sobre a venda		Art 2 da Deliberação de 2/Novembro/2005
<b>Regras de higiene e regras sanitárias</b>		
Existem regras sanitárias específicas para a descarga dos produtos da pesca	Anexo II, secção VIII, capítulo II do reg (CE) n°853/2004	
Existem regras sanitárias específicas para a manipulação e armazenamento dos produtos não vivos e produtos vivos (moluscos bivalves, crustáceos) É obrigatória a rastreabilidade	Anexo II, secções VII e VIII do reg (CE) n°853/2004 reg (CE) n°852/2004	
<b>Regras específicas das lotas de pescado</b>		
Reconhecimento oficial das lotas de pescado		Art 2 do Decreto 89-273
Obrigação de por à disposição dos produtores equipamentos de selecção e de pesagem e de assegurar a sua manutenção		art 6 do Decreto 89-273
Os compradores devem ser aprovados pelo gestor da lota		art 3 Decreto 89-273
Obrigação de registrar e de fornecer as informações estatísticas		art 2 Deliberação de 2/Novembro/2005
Obrigação de dispor de regulamento interno (regulamento local de exploração) e existência de um conselho consultivo para arbitrar os conflitos		art 2 Decreto 89-273 art 4 e 5 Decreto 89-273
Obrigação de possuir uma licença sanitária, a documentação necessária e um plano de limpeza adequado	Anexo II, secção VIII, capítulo III, VI, VII reg (CE) n°853/2004	
<b>Transporte dos produtos</b>		
O transporte deve ser acompanhado da documentação oficial necessária para a classificação em lotes e consequentemente a selecção e pesagem no ponto de descarga. Pode ser acordada uma derrogação, pelo Estado-membro, se o transporte não ultrapassar 20 km do ponto de descarga	art 13 reg (CEE) n°2847/93	
O transporte deve ser feito de acordo com as regras sanitárias	Anexo II, secção VIII, capítulo VIII reg (CE) n°853/2004	
<b>Regras para o conjunto da cadeia de comercialização</b>		
Regras sanitárias	Anexo II, secção VII e VIII reg (CE) n° 853/2004	
Informação do consumidor	Reg (CE) n°2065/2001	
Marcação de qualidade		Regulamento n°2006-1547 Decreto n°2007-30

### **1.3 Conclusão**

A venda de pescado em lota não é obrigatória. Existe um projecto de lei para tornar tal prática obrigatória, mas não há nenhuma garantia que o mesmo seja aprovado. Desconhece-se o seu conteúdo, estando pendente do novo governo.

Regra geral, as descargas devem ser feitas nos locais designados oficialmente. Neste aspecto, no entanto, a regulamentação por vezes não é aplicada. As taxas de descargas realizadas nos locais

oficiais, são variáveis, consoante as NUTS. Se se tiver em conta o indicador do pescado desembarcado (ver apêndice sobre as estatísticas de desembarque), 75% do volume seria comercializado nas lotas. Mas se se tiver em conta o indicador das actividades de desembarque, em número de embarcações, é muito provável que menos de 75% das embarcações passem pelas lotas. Existem poucos dados fidedignos sobre as descargas fora das lotas.

Regra geral, o controlo de qualidade sanitária do pescado é feito, em todo o território nacional, pelos serviços veterinários, não havendo variações regionais. Mas faltam meios a estes serviços para abranger todos os produtores.

Os gestores das lotas devem aplicar nas suas instalações, a nova regulamentação de 2004 sobre higiene (852 e 853/2004). Nas suas instalações são eles os responsáveis pela conformidade sanitária.

Para as vendas directas, entre os pescadores e os comerciantes de pescado, feitas fora das instalações das lotas, as condições de higiene são muito desiguais. As grandes empresas de comércio de pescado são inspecionadas pelos serviços veterinários e devem dispor de aprovações sanitárias. Mas, regra geral, tal não abrange o controlo das condições sanitárias na descarga. Nestes circuitos de vendas directas, existem bastantes operadores de média dimensão, com condições de higiene degradadas, especialmente no período do Verão (poucos cuidados na cadeia de frio, pouco gelo no pescado).

Nem sempre é entregue a declaração estatística das vendas, no que diz respeito às vendas directas entre os pescadores e os comerciantes de pescado.

Hoje em dia, só as lotas de pescado garantem as boas condições sanitárias na descarga dos produtos do mar, bem como a entrega das declarações estatísticas obrigatórias para a descarga e para as vendas directas de pescado fresco e refrigerado.

## 2. Organização das vendas de pescado fresco e refrigerado

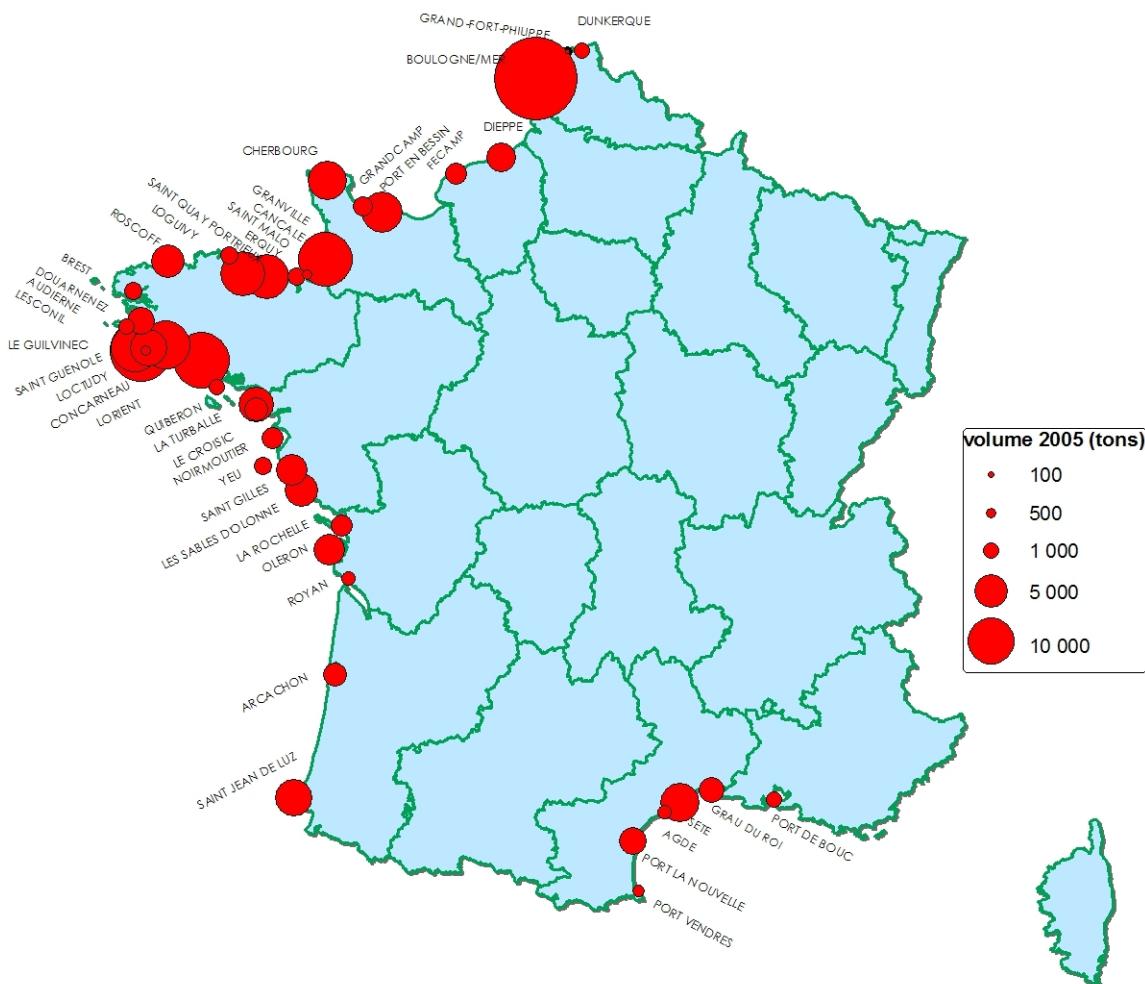
### 2.1 Primeira venda do pescado

#### Panorama das lotas de pescado francesas

Existem em França 42 lotas de pescado, distribuídas de forma diversa pelo território. Em 2005, a principal em volume foi a de Boulogne sur Mer, seguida pela de Guilvinec e Lorient.

No litoral, há uma grande disparidade entre as lotas ao nível dos preços médios. Esta disparidade ilustra as especializações regionais no respeitante à espécie e ao tipo de pesca (industrial, semi-industrial e pesca costeira) e de valorização económica dessas capturas.

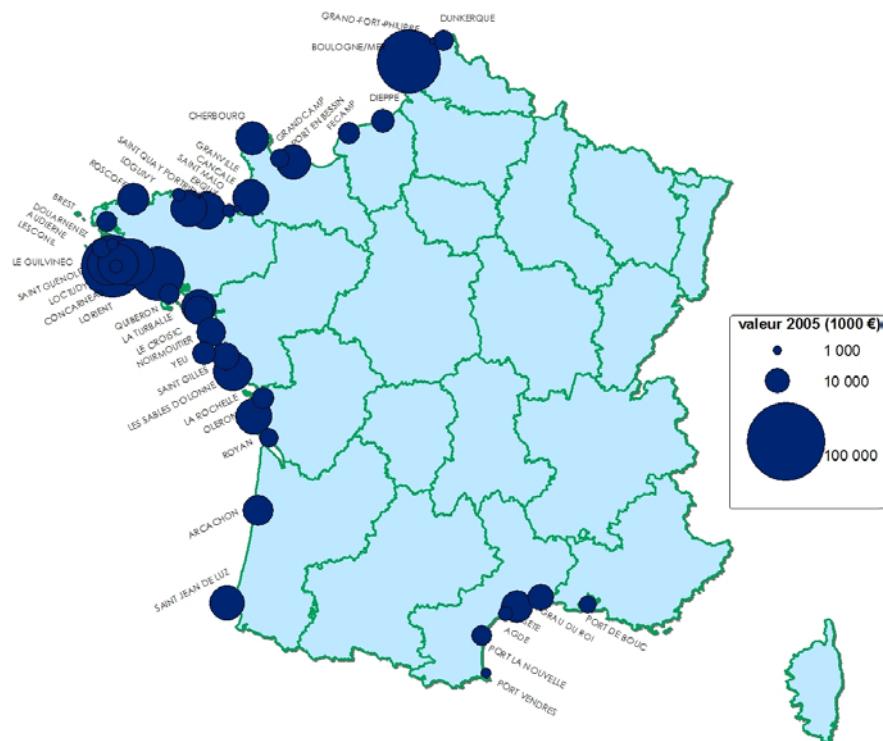
**Fig. A13 - Volumes comercializados pelas lotas em 2005**



Fonte : Mapa Armeris, de acordo com dados do RIC – OFIMER (França)

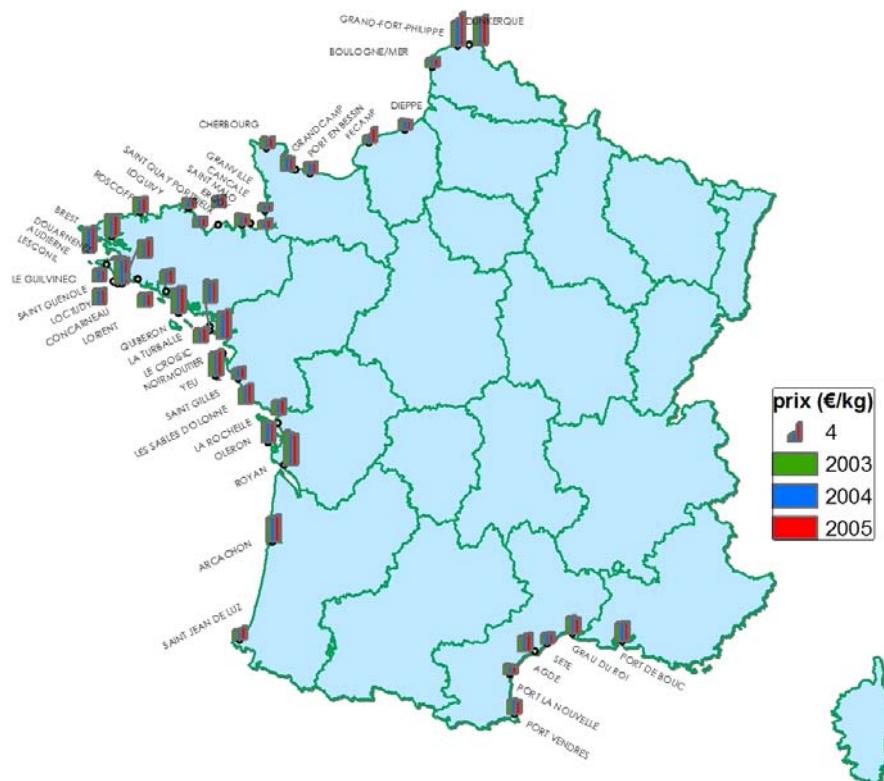
Os quadros pormenorizados são apresentados no Apêndice Estatístico.

**Fig. A14 - Repartição do valor das vendas em 2005**



Fonte : Mapa Armeris, de acordo com dados do RIC – OFIMER (França)

**Fig. A15 - Evolução do preço médio por loita entre 2003 e 2005**



O quadro seguinte mostra uma síntese das vendas realizadas nas lotas de pescado francesas.

**Quadro A5 - Balanço nacional da comercialização enquadrada pela RIC**

	2003	2004	2005
Volumes comercializados lotas (t)	276 642	253 143	229 038
Valores comercializados lotas (1000 euros)	714 530	691 495	656 790
Preço médio nacional (€/kg)	2,58	2,73	2,87
Preço médio máximo (€/kg)	7,95	7,48	7,62
Preço médio mínimo (€/kg)	0,56	0,65	0,57

*Fonte : Dados oficiais de comercialização da Rede Inter-lotas (OFIMER)*

Nota-se um aumento regular do preço médio, compensando para certas lotas a diminuição dos volumes comercializados. De facto, a facturação económica das prestações das lotas é maioritariamente *ad valorem*. As lotas, que na sua maioria comercializam pescado costeiro de qualidade, obtêm bons resultados a nível económico, mesmo quando os volumes comercializados não são relevantes. As lotas vocacionadas para a pesca industrial compensam os baixos valores por volumes mais importantes.

O quadro seguinte retoma os indicadores anteriores para as 4 primeiras lotas, referente ao valor, respeitante ao ano de 2005, demonstrando a diversidade das situações encontradas no litoral.

**Quadro A6 - Posição das 4 principais lotas francesas, ano 2005**

Lotas	Volumes (t)	Valores (1000 euros)	Preço médio (€/kg)	Especialização
Boulogne / Mer	33 944	66 077	1,95	Maioritariamente industrial
Le Guilvinec	18 068	64 675	3,58	Artesanal
Lorient	15 311	48 400	3,16	Industrial, com aumento na parte artesanal
Concarneau	11 342	36 193	3,19	Semi-industrial com aumento da parte artesanal

*Fontes : RIC = dados oficiais de comercialização da Rede Inter-lotas (cf OFIMER)*

Em França, a 1ª venda do pescado fresco e refrigerado segue 2 circuitos:

#### Venda nas lotas

Os produtores e os primeiros compradores utilizam os serviços das lotas para fazerem a 1ª transacção comercial das capturas.

As lotas são consideradas como centros de serviços, permitindo:

- Uma 1ª venda eficaz para o produtor (a concorrência que resulta dos leilões origina melhores preços médios para os produtores)
- Serviços logísticos eficazes
- Serviços financeiros (segurança e prazos de pagamento)
- Uma conformidade regulamentar (declaração de estatísticas, selecção e pesagem dos descargas, fornecimento da documentação regulamentar actualizada, boas condições sanitárias)

#### Venda directa fora das lotas

Estas vendas não utilizam os serviços das lotas e assumem formas muito diversas:

- Vendas a um comerciante de pescado
- Vendas a um retalhista de pescado ou restaurante

- Vendas a clientes finais no porto de pesca (em pequenas quantidades, mas compensatórias a nível financeiro)

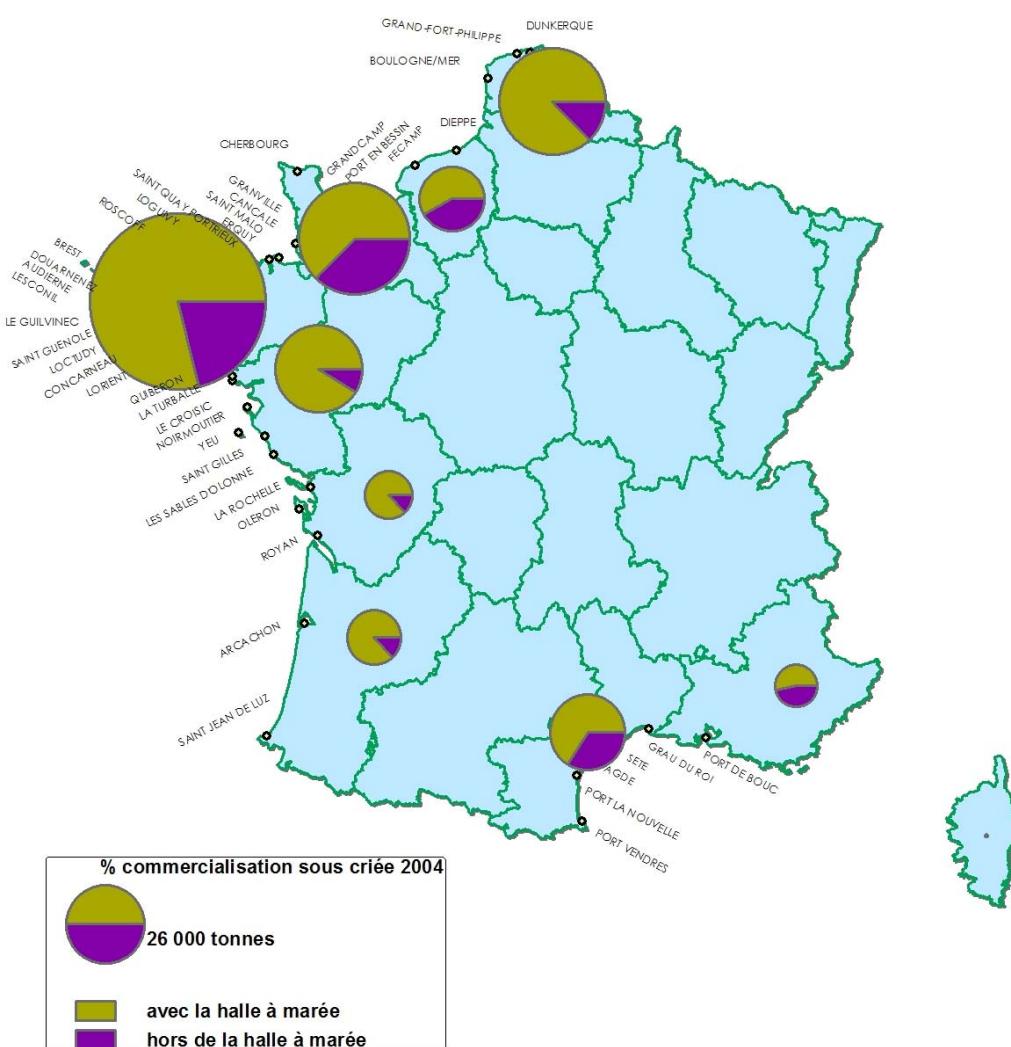
Regra geral, são efectuadas:

- ou directamente no porto de pesca ou local de descarga
- ou levadas pelo pescador até ao cliente

Estas vendas dão geralmente lugar a sub-declaracões estatísticas e fiscais. Os preços são geralmente inferiores aos preços registados nas lotas de pescado. As vendas são muitas vezes pouco claras e não facilitam a transparência do mercado.

O mapa seguinte apresenta uma **estimativa, para o ano de 2004 das vendas regionais** nas lotas (a verde) e vendas exteriores às lotas (a roxo). Chama-se a atenção para elevada incerteza dos dados de vendas fora das lotas.

**Fig. A16 - Vendas totais em 2004, lotas (a verde) e fora das lotas (a roxo) - toneladas**



Fonte : Mapa e estimativa Armeris - Dados RIC - OFIMER

Quadros pormenorizados sobre as vendas são apresentados no Apêndice Estatístico.

A gestão das lotas é feita por entidades muito diversas. Distingue-se frequentemente a gestão da lota de pescado (principalmente os serviços de descarga e de 1ª venda) da gestão das instalações.

A gestão da lota de pescado pode ser realizada por:

- Câmaras de comércio e indústria (CCI) - 24 lotas num total de 42 (**57%** dos casos)
- Cooperativas - 5 lotas num total de 42 (**13%** dos casos)
- Municípios - 7 lotas num total de 42 (**17%** dos casos)
- Empresas privadas (Sociedades de Economia Mista – SEM ou Sociedades de Responsabilidade Limitada – SA) – 5 num total de 42 (**13%** dos casos)

O recurso a um determinado tipo de gestão em detrimento de outro tem muitas vezes uma origem histórica. Nota-se que a gestão por Câmaras de Comércio e Indústria é dominante. Tal também se explica pela implicação histórica do tipo de gestão destas infra-estruturas e de um conjunto de serviços portuários (reparação naval, por exemplo), ultrapassando, por vezes, o âmbito da descarga de pescado.

### **Administração da tutela**

A actividade das lotas está enquadrada, em primeiro lugar, pela administração nacional (Ministério da Agricultura e Pescas), através de um organismo público de carácter industrial e comercial: o OFIMER (gabinete de intervenção no sector das pescas e da aquicultura). Este organismo também está sob tutela do ministro responsável pelo orçamento.

O OFIMER tem 4 objectivos (de acordo com o site <http://www.OFIMER.fr>):

- **A regulação dos mercados** – organismo pagador associado à Comissão Europeia para por em prática os financiamentos europeus do Fundo Europeu de Orientação e de Garantia Agrícola (FEOGA), no quadro da Organização Comum de Mercado da política europeia das pescas. Inclui, assim, a concertação com as Organizações de Produtores.
- **A orientação da fileira** – participação em investimentos no respeitante à descarga dos produtos do mar, investimentos e diligências colectivas, modernização dos postos de venda de pescado, acções que permitam uma melhor valorização do pescado fresco, formação, definição de cadernos de encargos, inovação, procura e desenvolvimento, etc.
- **O conhecimento dos mercados:** recolha de dados estatísticos de descarga dos produtos do mar – **Rede Inter-lotas (RIC)**; acompanhamento das importações, estudos de consumo, acompanhamento das empresas, estudos de mercado, diversas análises sobre o circuito de distribuição.
- **A comunicação:** financiamento de campanhas de promoção e de animação nos pontos de venda, etc.

### **Serviços disponibilizados pelas lotas**

Os serviços fornecidos pelas lotas variam, de acordo com a importância da lota:

- Recolha das descargas que não são realizadas nos locais onde está instalada a lota
- Descarga dos produtos do mar: em certas lotas existem empresas especializadas que tratam deste serviço; existem também portos onde são os próprios produtores que fazem a descarga, a selecção e classificação das suas capturas
- Selecção e classificação em lote por conta dos produtores
- Armazenamento antes da venda
- Leilões
- Organização em lotes depois da venda
- Recolha de informações estatísticas e respectivo envio à autoridade nacional (RIC)
- Gestão dos produtos retirados do mercado na sequência da intervenção das organizações de produtores (preço de retirada)
- Gestão dos produtos retirados do mercado devido à não conformidade sanitária

- Gestão dos pagamentos e garantias dos mesmos junto dos produtores
- Cobrança das contribuições nacionais (taxas de equipamento dos portos de pesca, cotizações para as organizações profissionais)
- Fornecimento de embalagens limpas e serviço colectivo de lavagem das mesmas
- Venda de gelo

As lotas de pescado disponibilizam, no mínimo, os seguintes serviços:

- Movimentação e apresentação dos produtos
- Leilões
- Facturação das transacções e pagamentos
- Gestão e lavagem das embalagens
- Manutenção e lavagem das lotas – conformidade sanitária
- Abastecimento de água, electricidade e gelo
- Fornecimento de informação regulamentar à Rede de Estatística Nacional (RIC)

Alguns novos serviços que se têm desenvolvido nos últimos anos são os seguintes:

- A procura de novas capturas para melhor aprovisionar os leilões (compra de pescado, nomeadamente na Irlanda ou na Escócia)
- Informatização das vendas, possibilitando a compra à distância
- Comercialização dos produtos que não se encontram a leilão (vendas por contrato, pré-vendas)
- Comercialização de crustáceos vivos
- Melhor cobertura estatística das descargas, possibilitando o registo estatístico das vendas directas
- Procura de melhoria da qualidade, em colaboração com os organismos responsáveis pela promoção de qualidade

### **Informatização das lotas de pescado**

Em termos de informatização das lotas de pescado, distinguem-se os seguintes serviços (cf. quadro pormenorizado no apêndice):

#### ***Vendas informatizadas***

Os leilões são feitos com o auxílio de meios informáticos, que asseguram a fixação do preço, quando há ordens de compra. Existem vários sistemas, mas todos eles respeitam as regras dos leilões. Num sistema não informatizado, é um leiloeiro, que assegura a venda em leilão. Esse leiloeiro é substituído por um computador, mas o leilão é sempre orientado por alguém que fixa os preços base de licitação.

Uma vez feita a venda, aos lotes vendidos é apostada uma etiqueta de venda. Os produtores recebem um resumo das suas vendas e os compradores recebem um impresso com as suas notas de venda. É efectuada a tele-transmissão de dados aos organismos de tutela.

Trata-se, portanto, de um apoio burocrático à venda e à sua gestão administrativa.

Actualmente há 6 lotas que não possuem sistemas de vendas informatizadas e 3 estão em fase de instalação do equipamento.

Deste modo, pode-se considerar-se que 85% das lotas de pescado estão equipadas com sistema de vendas informatizado, o que representa cerca de **95% do volume comercializado e 94% do respectivo valor**.

#### ***Venda à distância***

Certos sistemas de venda informatizada permitem que o comprador, não estando presente fisicamente, possa participar na venda, através de ligação segura à internet.

Em breve, 14 lotas estarão equipadas com dispositivos informáticos de venda à distância.

### ***A previsão das capturas***

A previsão das capturas pelas lotas é relativamente corrente de modo informal, mas não sistemático. O nível de pormenor da informação transmitida é muito variável. Algumas lotas começam a estar equipadas com dispositivos informatizados de ligação às embarcações, assegurando assim uma melhor comunicação das capturas para a 1<sup>a</sup> venda.

No futuro, esta abordagem da previsão das capturas terá um papel cada vez mais importante, para contrabalançar os problemas de variações das cotações e para limitar as intervenções financeiras, de retirada das Organizações de Produtores.

Só 4 lotas é que estão equipadas com dispositivos informatizados de previsão das capturas.

### **Outros serviços portuários**

Para além da 1<sup>a</sup> venda, há outros serviços disponibilizados, quer pela lota, quer por outros operadores presentes no porto: venda de gelo, abastecimento de combustível e de material de pesca, reparação/manutenção naval, serviços logísticos, serviços de gestão dos navios, postos de venda de pescado.

## **Taxas e outros encargos cobrados pelas lotas**

### **"Taxas de lota" correspondentes a pagamento de serviços**

Estes encargos variam de lota para lota e consoante os tipos de embarcação. Normalmente designados por "taxas de lota", correspondem, de facto, ao pagamento dos serviços prestados.

Variam em função dos serviços prestados pelas lotas (ver apêndice). Alguns destes encargos são repartidos entre os produtores e os primeiros compradores.

### **Taxas calculadas maioritariamente *ad - valorem***

Estas taxas das lotas são calculadas *ad-valorem* (uma percentagem sobre o valor do pescado vendido). A facturação por kg pode, por vezes, ser efectuada para pescado de menor valor, descarregado em grandes quantidades (pequenos pelágicos, cefalópodes). A facturação *ad-valorem* é o resultado de uma forma histórica de remunerar o esforço de pesca. O papel das lotas seria o de permitir uma melhor ligação entre a oferta e a procura, com vista à obtenção de um bom preço para os produtores; a facturação *ad-valorem* poderia ser considerada como um incentivo para as lotas, no sentido de oferecerem melhores serviços. Permitiu a sua sobrevivência num contexto de escassez crescente dos recursos, visto que a procura (e, portanto, os preços) continuou a aumentar. Apesar de haver estudos que põem em causa este tipo de facturação, é muito pouco provável que o mesmo seja alterado.

### **Concorrência entre as lotas**

Não é fácil comparar os encargos nas várias lotas, devido aos seguintes factores:

- As cobranças efectuadas às embarcações incluem outros encargos: quotizações obrigatórias dos organismos profissionais, taxas de equipamento dos portos de pesca
- A denominação "taxa de lota" não tem a mesma abrangência em todas as lotas: numa, só abrange os serviços orientados para a 1<sup>a</sup> venda; noutras, inclui também taxas de equipamentos portuários, etc.

- Existe concorrência entre as lotas para atrair as descargas. Frequentemente, a facturação detalhada não é comunicada. Certos componentes da taxa, podem ser aplicados em função dos volumes processados
- Há uma grande variedade do tipo das capturas (natureza, quantidade) entre as lotas, o que tem implicações nos proveitos e nos níveis das taxas

É, portanto, praticamente impossível fazer a comparação entre as várias lotas de pescado. O quadro seguinte dá alguma informação, tentando apresentar unicamente os encargos facturados por descarga, recolha e 1<sup>a</sup> venda.

**Quadro A7 – Estimativa de encargos com a 1<sup>a</sup> venda e utilização de equipamentos**

Lota	Serviço	Taxa paga pelo vendedor (pescador)	Taxa paga pelo comprador
Brest (2007)	Venda	2,7 %	2,7 %
	Equipamento	0,5 %	0,5%
	Seleção do pescado	0,084 €/kg	
Quiberon (2005)	Tudo incluído	1,5 %	1,5 %
Granville (2005)	Venda com triagem	3,75 %	3,75 %
	Venda sem triagem	1,75%	1,75 %
St Jean de Luz (2005)	1 <sup>a</sup> venda	2,85 %	2,85 %
Cherbourg (2005)	Recolha por camião	1 %	1 %
	Equipamento e funcionamento	3,22%	3,63%
	Registo das vendas directas	0,5%	0,5%
Port en Bessin (2005)	Conforme as prestações	2 à 4,5%	2 à 4,5 %
Grandcamp (2005)	Venda (sem triagem)	3,78%	1,55 %

#### **Encargos obrigatórios não associados aos serviços das lotas**

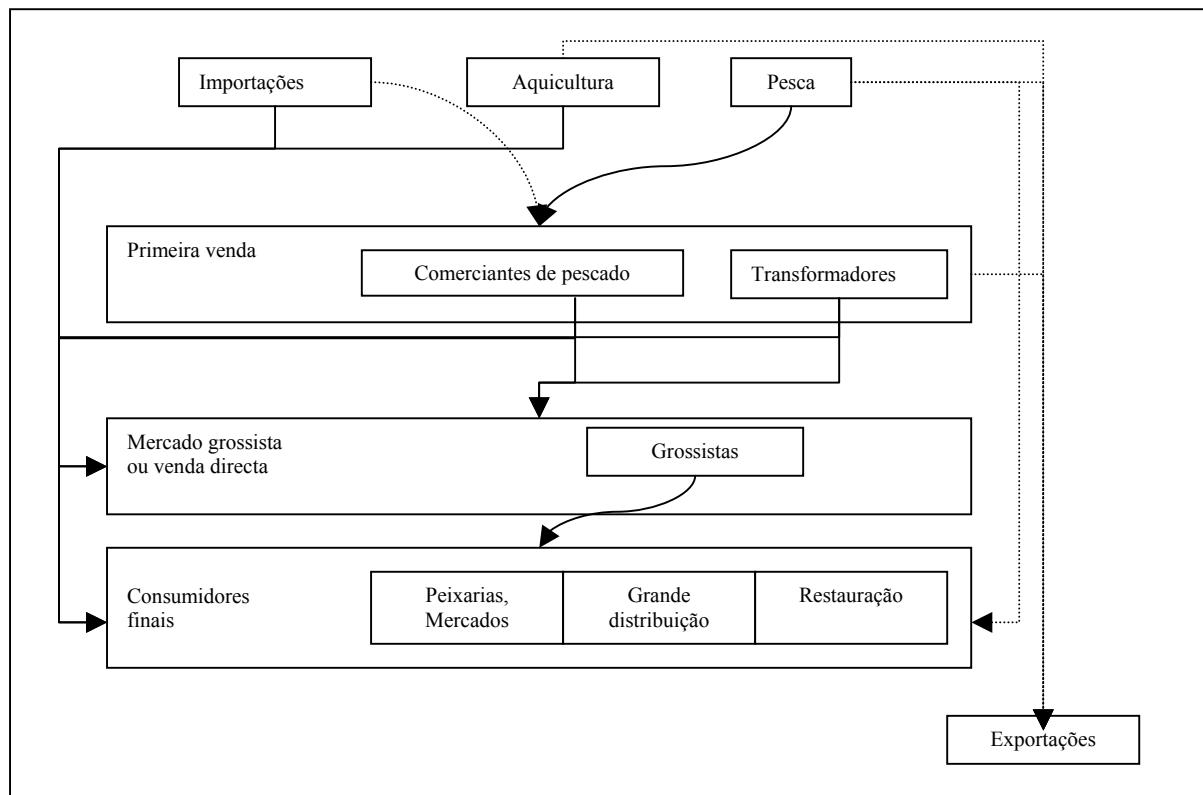
A Taxa de Equipamento dos Portos de Pesca, que se destinam a financiar a sua manutenção, é variável, de acordo com os portos. É repartida entre os compradores e os vendedores (50/50). De acordo com os portos, varia entre 1,8% e 2,8% do valor da descarga. A taxa OFIMER é facturada a 0,12% ao vendedor e a 0,15% ao comprador.

Em conclusão: regra geral, considera-se no sector que o conjunto dos encargos relativos a operações de descarga, movimentação em lota, etc. (taxa de lota, taxas de equipamento, encargos de utilização de equipamentos dos portos de pesca, encargos obrigatórios para os organismos profissionais) **varia entre 7 e 10% do valor descarregado**, em função da lota e dos serviços prestados.

## 2.2 Comercialização do pescado desde a primeira venda até ao consumidor final

### Organização geral da fileira dos produtos frescos e refrigerados

**Fig. A17 - Circuitos de distribuição pescado frescos e refrigerados**



Fonte: Armeris relatório YKEMS, 2006

Nota: este diagrama não contempla alguns dos intervenientes no processo da comercialização dos produtos do mar (por exemplo, cash & carry)

### Caracterização sumária do sector de comércio e transformação de pescado

**Quadro A8 - Nº de empresas por tipo de actividade**

Tipos de empresas	2003	2004
Comércio de pescado	337	350
Comércio /transformação	44	44
Transformação	287	293

Fonte : OFIMER / IFREMER

**Quadro A9 - Repartição das empresas por classes de volume de negócios (VN) em 2004**

Volume de Negócios	Comércio de pescado, Comércio/transformação	Transformação
VN < 1 M€	22 %	25 %
1 M€ < VN < 5 M€	49 %	34 %
5 M€ < VN < 15 M€	21 %	19 %
VN > 15M€	8 %	22 %

Fonte : OFIMER / IFREMER

Algumas organizações de produtores comercializam directamente as descargas dos seus associados, funcionando como vendedores de pescado e mesmo como vendedores/transformadores. Este tipo de comercialização ocorre designadamente nas seguintes circunstâncias:

- Escoamento dos produtos retirados da lota
- Venda por contrato (preços fixados antes da captura) dos produtos dos seus associados

#### **Quotas de mercado nos diversos circuitos de comercialização**

O quadro seguinte apresenta a composição do cabaz de compras francês para o pescado. De todas as componentes do cabaz, os filetes de peixe fresco constituem o artigo mais importante.

**Quadro A10 - Cabaz doméstico de pescado fresco (2005)**

Tipo de produtos	Quotas (%)
Filetes de peixe	49 %
Peixes inteiros	19 %
Bivalves e cefalópodes	22 %
Crustáceos	10 %

*Fonte : OFIMER / IFREMER*

O quadro seguinte recorda a quotas das vendas retalhistas, em volume, consoante os diversos circuitos de comercialização (Distribuição Moderna, Mercados, Peixarias) entre 2001 e 205.

**Quadro A11 – Repartição das compras do consumidor por formatos retalhistas**

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Peixarias</b>					
Quota em quantidade	14,70%	14,20%	11,90%	11,30%	11,30%
Preço médio €/kg (2005)	9,9	10,2	10,5	10,7	10,5
<b>Mercados de peixe</b>					
Quota em quantidade	17,00%	16,60%	15%	14,70%	14,80%
Preço médio €/kg (2005)	8,4	8,8	9,1	8,9	9,2
<b>Distribuição moderna*</b>					
Quota em quantidade	63,50%	64,30%	67,70%	69,30%	69,50%
Preço médio €/kg (2005)	8	8,5	8,3	8	8,1
<b>Outros formatos</b>					
Quota em quantidade	4.8%	4.9%	5.4%	4.7%	4.4%
Preço médio €/kg (2005)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

*Fonte : OFIMER*

*\* Hipermercados, supermercados, discount, etc.*

A comercialização nas grandes e médias superfícies da distribuição moderna cresceu significativamente desde 2001, passando dos 63,5% das vendas para os 70%. Este aumento foi realizado em detrimento dos dois circuitos de comercialização tradicionais (peixarias e mercados de peixe).

Também se pode notar que praticamente não houve aumento dos preços médios nos circuitos da distribuição moderna. No entanto, os preços individuais variam bastante com as espécies e o tipo de apresentação (inteiro ou em porções)

## **Formação dos preços dos produtos de pescado fresco e refrigerado**

O relatório Ykems é o documento mais recente em termos de análise das margens na fileira do pescado.

Tendo por base um estudo que analisou diversas espécies, o relatório define uma tipologia de produtos:

- **Tipo 1:** produtos cuja oferta é escassa (espécies cujo abastecimento está a diminuir)
- **Tipo 2:** produtos cuja oferta é controlada (espécies sem problemas de recursos, bivalves e outros moluscos e peixes de aquicultura)
- **Tipo 3:** produtos com aumento da oferta e para os quais a procura também se mantém crescente

Neste estudo fizeram-se simulações de formação de preços e definiram-se coeficientes técnicos em função dos resultados. O quadro A13 apresenta os resultados para 7 espécies, com diferentes formas de apresentação.

**Quadro A12 – Quadro de correspondência de espécies**

Nome em francês	Nome em latim	Nome em português
Merlan	<i>Merlangius merlangus</i>	<b>Badejo</b>
Maquereau	<i>Scomber scombrus</i>	Sarda
Cabillaud	<i>Gadus morhua</i>	Bacalhau-do-Atlântico
CSJ - Coquille Saint Jacques	<i>Pecten maximus</i>	Vieira
Bar	<i>Discentrarchus labrax</i>	Robalo - legítimo
Baudroie	<i>Lophius piscatorius</i>	Tamboril
Langoustine	<i>Nephrops norvegicus</i>	Lagostim

**Quadro A13 – Coeficientes técnicos para a formação de preços de retalho**

		Tipo	1	1	1	2	2	2	3	3
Interveniente		Unidades	Filetes de Badejo fresco	Sarda inteira	Filete de Bacalhau do Atlântico	Vieira sem concha	Vieira inteira	Robalo (inteiro)	Tamboril	Lagostim
Comerciante de pescado	Taxa de lota	% ad valorem	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Comerciante de pescado	Rendimento da matéria	% preço de compra	48%	100%	85%	15%	94%	100%	100%	90%
Comerciante de pescado	Embalagem	Euros/kg	0,2	0,28	0,3	0,21	0	0,2	0,2	0,15
Comerciante de pescado	Mão-de-obra	Euros/kg	0,5	0,1	0,2	0,3	0,25	0,25	0,8	0,1
Comerciante de pescado	Transporte	Euros/kg	0,3	0,3	0,3	1,54	0,3	0,3	0,3	0,3
Comerciante de pescado	Margem bruta do vendedor antes do transporte e entrega à distribuição		25%	50%	20%			17%	20%	25%
Comerciante de pescado	Margem líquida	Euros/kg				1,6	0,2			
Grossista	Margem bruta do grossista		15%	18%	15%	12%	12%	12%	12%	12%
Distribuição moderna	Comissão do comprador	% preço de compra	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Distribuição moderna	Custo de distribuição	euros/kg	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Distribuição moderna	Taxa de perdas	% preço de compra	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Distribuição moderna	Custo de funcionamento	% preço de compra	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Distribuição moderna	Mão-de-obra	% preço de compra	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Distribuição moderna	Margem bruta GMS	%	30%	55%	25%	25%	25%	30%	20%	20%
Peixaria	Taxa de perda	% preço de compra	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Peixaria	Transporte	euros/kg	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Peixaria	Funcionamento na loja	euros/kg	1	1	1	1	1	1	1	1
Peixaria	Mão-de-obra	% preço de venda	20%	15%	20%	22%	15%	18%	25%	18%
Peixaria	Coeficiente multiplicador preço de compra na lota		2,1	2,6	1,8	1,6	2	1,8	2	1,9
Consumidor final	IVA	% preço de venda líquido	19,60%	19,60%	19,60%	19,60%	19,60%	19,60%	19,60%	19,60%

Fonte: Relatório Ykems/OFIMER

As margens variam segundo os níveis de intervenientes dos circuitos comerciais, consoante os circuitos de distribuição e as espécies:

- Cerca de 20% para os comerciantes de pescado
- Entre 12 a 18% para os grossistas
- Entre 20 a 30% para a distribuição moderna

**Quadro A14 – Estimativa dos multiplicadores segundo as tipologias**

Espécie	Robalo	Tamboril	Bacalhau-do-Atlântico	Pescada branca	Sardinha	Badejo	Sarda	Vieira	Lagostim
Preço de lota em 2003	8,99	4,47	3,4	4,31	0,6	1,4	0,64	2,63	8,08
Preço de lota em 2004	9,47	4,58	4,06	4,71	0,62	1,73	0,66	2,4	8,57
Preço de lota em 2005	9,02	5,04	3,91	4,24	0,6	1,73	0,71	2,25	8,43
No consumidor 2003	13,4	14,8	13,1	10,7	4	10,8	4,3	9,3	12
No consumidor 2004	13,2	14,7	13,4	10,9	4,2	11,5	4,3	7,4	12,2
No consumidor 2005	13,3	15,3	14,3	10,6	4,1	11,4	4,2	8,4	12,5
Multiplicador 2003	1.49	3.31	3.85	2.48	6.67	7.71	6.72	3.54	1.49
Multiplicador 2004	1.39	3.21	3.30	2.31	6.77	6.65	6.52	3.08	1.42
Multiplicador 2005	1.47	3.04	3.66	2.50	6.83	6.59	6.92	3.73	1.48

Fonte : OFIMER

O robalo e o lagostim apresentam baixos multiplicadores, devido ao valor inicial dos produtos. Estes dois produtos estão, igualmente, em concorrência com importações de menor valor, mesmo que ao balcão haja uma distinção entre os produtos vindos da pesca e os produtos importados ou da aquicultura. Os multiplicadores mais elevados correspondem às espécies de menor valor (badejo, sardinha, sarda), que são também os produtos para os quais as margens da grande distribuição são as mais importantes (em percentagem).

O quadro seguinte apresenta as variações de preço segundo as apresentações. Esta variação deve-se mais às perdas em matéria-prima do que a especulações de margens.

**Quadro A15 – Estimativa das variações de preços conforme as apresentações (Euro/kg)**

Espécie	Robalo	Tamboril	Pescada branca	Sardinha	Badejo	Sarda	Vieira	Lagostim	Pescada branca
No consumidor 2005	13,3	15,3	14,3	10,6	4,1	11,4	4,2	8,4	12,5
Inteira	13	0	9,8	10,6	3,6	6,9	0	5,1	0
Cortada/sem pele	13,7	0	14,6	13,7	7,3	14,1	0	22,6	0
Pré-embalada	0	14,7	14,2	9,4	6,8	13,9	0	0	0

Fonte : OFIMER

### 3. Identificação de boas práticas

#### 3.1 Boas práticas na gestão de lotas

##### a) Princípios gerais de boa gestão de uma lota

Os princípios de boa gestão de uma lota de pescado baseiam-se em dois conceitos:

- Por em prática serviços atractivos para trazer as capturas para a lota e atrair um número suficiente de compradores, de forma a obter a melhor fluidez e os melhores preços para os produtores
- Garantir a rentabilidade económica das operações.

##### **Manter um bom equilíbrio entre as capturas e os compradores**

O objectivo principal de uma lota é permitir a melhor ligação possível entre a oferta e a procura. Se não há capturas e descargas suficientes, a lota não atrai um número suficiente de compradores. Os preços obtidos não são convidativos e os pescadores não são atraídos, o que diminui ainda mais as descargas.

Assim, é necessário manter as capturas, atraindo pessoas à lota. Isto consegue-se através de serviços atractivos e preços de venda convidativos.

Este trabalho de atracção é importante num contexto onde as frotas de pesca têm grande mobilidade e pelas opções ao seu dispor sobre a 1ª venda: escolha entre várias lotas, escolha entre as vendas em lota e as vendas directas, fora das lotas.

##### **Assegurar serviços atractivos**

É necessário conceber os serviços para que sejam o mais eficaz possível e ao menor custo para os produtores. Regra geral, o pescador encara os preços desses serviços em “pacote”. A lota deve, portanto funcionar como um centro de serviços, de maneira a assegurar a rentabilidade do conjunto dos serviços prestados e não, necessariamente, cada serviço individualmente.

##### **Assegurar serviços rentáveis**

Estes serviços, além de terem de ser atractivos em termos financeiros e de qualidade, na óptica dos utentes, devem ter viabilidade financeira para a lota. Isto levanta a questão das economias de escala, de massa crítica (que níveis de serviços para que quantidades descarregadas) e de sistema de tarifas.

No tocante às economias de escala, cada lota é autónoma, mas várias lotas podem ser administradas pela mesma entidade (ex. na Bretanha, na região do Pays Bigouden, a Câmara de Comércio e Indústria de Quimper dirige 7 lotas).

No tocante às tarifas, a facturação *ad-valorem* permite baixar as taxas das lotas (percentagem baixa) quando os produtos descarregados têm um preço elevado (pesca costeira, crustáceos, etc.). A taxa *ad-valorem* é fixada de forma autónoma por cada lota, sem que haja uma harmonização a nível nacional. A concorrência entre as lotas evita derrapagens e aumentos exagerados das taxas das lotas.

##### **Contabilidade analítica**

Para haver rentabilidade, é necessário controlar os custos, designadamente as despesas com o pessoal. Estas últimas constituem um dos encargos mais importantes, pois necessita de

mão-de-obra qualificada (com formação específica no manuseamento de produtos alimentares, no reconhecimento de espécies, na selecção do pescado de acordo com as diferentes categorias de qualidade e de frescura, etc.).

Regra geral, é importante controlar o tempo de execução das diversas tarefas, para melhor poder adaptar a tarifação às prestações e obter ganhos de produtividade.

Deste ponto de vista, é essencial dispor de contabilidade analítica.

### **Controlo dos centros de custos**

Para controlar os custos é necessário maximizar a produtividade (grande automatização, nomeadamente na manutenção das condições sanitárias, na pesagem e conservação, utilização de máquinas para a selecção das descargas de algumas espécies – calibradores, máquinas para lavar as caixas, etc.).

As caixas reutilizáveis para acondicionamento de pescado são, igualmente um custo importante. Em França, a renovação do parque de caixas situa-se entre 15 a 25%. É portanto essencial uma boa gestão do parque de caixas e de embalagens reutilizáveis.

### **Conclusão**

O êxito económico de uma lota não se baseia em receitas milagrosas, mas numa boa abordagem geral pela gestão. É a combinação de múltiplos factores e, geralmente, a capacidade do gestor que fará a diferença.

#### **b) Comunicação prévia à descarga de embarcações**

Trata-se de melhor informar os compradores das quantidades e dos lotes que serão postos à venda, antes da chegada do barco ao porto. O reforço destes avisos passa pela comunicação precisa das capturas, o que nem sempre é desejado pelos pescadores profissionais, já que, historicamente, dava origem a entendimentos entre compradores no sentido de diminuir os preços nos leilões.

No entanto, hoje em dia é cada vez mais importante fazer o aviso dos desembarques antes do leilão, tanto mais que os riscos de distorção da concorrência são minimizados pela existência da rede inter-lotas e pelo desenvolvimento das compras à distância.

Esta importância é particularmente acentuada no caso de escassez. De facto, nota-se uma diminuição sensível das transacções através das lotas. Os compradores têm menos pessoal nos postos de venda e de transformação. Em caso de descargas pontuais importantes, podem existir vendas que corram mal, já que os compradores reduziram a sua capacidade e não estão capacitados para tratar dessas operações.

#### **c) Rede das lotas de pescado**

Neste caso, trata-se de por em rede as vendas de várias lotas. Um comprador pode ligar-se a várias lotas ao mesmo tempo. Mais uma vez, o objectivo é o de assegurar a melhor fluidez e uma melhor ligação entre a oferta e a procura.

Esta interligação exige:

- A compatibilidade dos “softwares” de venda à distância existentes nas várias lotas envolvidas;
- Disponibilização da informação em tempo real;
- Harmonização dos critérios e formas de triagem, bem como das denominações comerciais e da codificação dos lotes pelo pessoal das lotas. As iniciativas colectivas

- da qualidade (ver adiante) têm um importante papel para uniformizar esses critérios de triagem. A formação do pessoal é essencial;
- Regulamentos de exploração das lotas que sejam convergentes;
  - Confiança dos compradores nos serviços das lotas para que possam comprar à distância sem terem visto o produto. Este último ponto cria problemas para as lotas que não estejam abrangidas pela uniformização

Hoje em dia, em França, as 4 lotas situadas na região de Vendée estão interligadas (Noirmoutier, Yeu, Saint Gilles e Sables d'Olonne). São administradas pela mesma entidade gestora (CCI).

Há um projecto para criação de uma interligação para as 7 lotas da CCI de Quimper (Pays Bigouden - Bretanha).

Foi dado um passo semelhante para a região da Baixa Normandia (4 lotas). Até ao momento, sem resultados. O facto de as lotas não serem administradas pelo mesmo gestor pode constituir um obstáculo. Pelo contrário, 2 lotas da região da Baixa Normandia estão interligadas, devido, sobretudo, à utilização do mesmo software de vendas e a hábitos de trabalho conjunto.

#### d) Limitar/enquadrar as vendas fora das lotas

É comum dizer-se que, em França, para as 42 lotas estruturadas, há mais de 400 pontos de descarga de pescado. Calcula-se que as vendas fora das lotas correspondam a mais de 25% das capturas francesas.

No que lhes diz respeito, as lotas reconhecem a diminuição das vendas. Esforçam-se por desenvolver estratégias para atrair descargas feitas no exterior. Para além disso, estas descargas têm, regra geral, um valor económico elevado (pesca costeira), permitindo assim complementar as vendas correntes. Se algum destes barcos é vendido ou abatido devido à escassez de pescado na Europa, o impacto no equilíbrio financeiro da lota será menor do que a partida de um grande barco que opera na lota. Esta circunstância aumenta a segurança da lota a longo prazo.

Do mesmo modo, num contexto de procura de maior valor económico para o conjunto da fileira, os operadores que vão às lotas sujeitam-se a uma situação de concorrência desleal (já que pagam os serviços em conformidade com a regulamentação, enquanto que as vendas exteriores não têm esses encargos). São pois penalizados pelas vendas directas fora das lotas de pescado.

Em suma, as vendas directas fora das lotas de pescado destabilizam o mercado.

Conquistar essas vendas para as lotas, ou enquadrá-las melhor, é um imperativo para o conjunto da fileira.

Podem-se citar inúmeras iniciativas desencadeadas para tentar cativar esses volumes:

- Lorient (« Pan coupé »): mais de 4000 toneladas recuperadas sobre as vendas directas, isto é, cerca de 20% das capturas das lotas
- Barfleur (« Basse Normandie »): 800 toneladas recuperadas

Para enquadrar e captar os volumes fora das lotas, há várias técnicas de estruturação: fixação dos locais oficiais de descarga dos produtos da pesca, incentivação para organizar a descarga e aumentar a transparência e equidade das condições de concorrência. A região da Basse Normandie empenhou-se em criar um projecto-piloto à escala nacional, o **Fundo de Garantia do Comércio de Pescado**.

Trata-se de um fundo de caução (uma espécie de um fundo de maneio colectivo) que permite à lota pagar aos pescadores mais rapidamente e ficar a aguardar mais tempo pelo pagamento dos compradores.

O fundo de garantia do comércio de pescado é gerido de forma autónoma, mas permite às lotas que o utilizam aumentarem a sua atracidade com base neste serviço financeiro.

Hoje em dia existem dois sistemas em França: o de Boulogne e o da Bretanha. A região da Baixa Normandia está também a tentar lançar o seu próprio programa.

### 3.2 Boas práticas para aumentar o valor acrescentado

#### **a) Iniciativas colectivas de qualidade**

Estas iniciativas são acções desencadeadas junto dos produtores duma região, de forma a permitir melhorar as práticas, a valorização dos produtos e a identificação/marketing das suas capturas. Esta diferenciação comercial e técnica das produções permite aumentar os preços pagos aos produtores que aderem a estas iniciativas.

**Quadro A15 – Organismos abrangidos e cobertura geográfica das iniciativas**

Organismos	Zona geográfica de intervenção	Tipo de organismos
AMOP	Mediterrâneo	Associação
APROMER	Região de Poitou Charentes	Associação
IMA	Região da Aquitaine	Associação
Normandie Fraîcheur Mer	Região da Basse Normandie	Associação
Normapêche Bretagne	Região da Bretanha	Associação interprofissional
Pólo Fileira Produtos Aquáticos	Região do Norte de Pas de Calais	Associação interprofissional
SMIDAP	Região de Pays de la Loire	Sindicato misto

As principais acções desenvolvidas por estes organismos, neste âmbito, foram os seguintes:

- Uniformização das triagens
- Avaliação do nível de frescura
- Risco sanitário
- Boas práticas de higiene
- Boas práticas a bordo
- Identificação dos produtos através de uma marca colectiva
- Identificação dos produtos por um símbolo oficial de qualidade
- Meio ambiente

	AMOP	APROMER	IMA	Normandie Fraîcheur Mer	Normapêche Bretagne	Pólo Fileira dos Produtos Aquáticos	SMIDAP
Uniformização da selecção	X	X	X	X	X	X	X
Avaliação da frescura	X	X	X	X	X	X	X
Risco sanitário				X	X	X	
Boas práticas de higiene		X		X	X	X	
Boas práticas a bordo	X	X	X	X	X	X	X
Identificação dos produtos através de uma marca colectiva	X	X	X	X	X	X	X
Identificação dos produtos por um símbolo oficial de qualidade			X	X	X	X	X
Meio ambiente							X

Estas iniciativas de qualidade têm contribuído para uma valorização económica das vendas dos associados. Para a empresa Normandie Fraîcheur Mer, esta valorização varia consoante as espécies entre 5 e 8%.

#### b) Eco-certificação

A iniciativa em eco-certificação, em França, está apenas no início. O Marine Stewardship Council está a iniciar os contactos com os profissionais e os seus representantes.

#### c) Marcas comerciais privadas

Alguns grupos de grandes distribuidores têm vindo a lançar a sua própria marca ou a utilizar estratégias de identificação de produtos. Os identificadores são colocados pelos vendedores para melhorar a comunicação junto dos seus clientes finais. Baseiam-se num caderno de encargos interno que não corresponde aos símbolos de qualidade oficiais nem às eco-certificações. Retomam as campanhas comerciais semelhantes às de identificação geográfica de origem ou dos argumentos retirados de textos da FAO, nomeadamente no respeitante aos conceitos de pesca responsável. Mas trata-se essencialmente de planos de marketing.

Dentre desses grupos, podem distinguir-se:

- Carrefour: pesca responsável (pescado congelado – fora de contexto, por enquanto)
- Auchan, Casino : projectos de marcas
- Intermarché (sob a marca de um armador): pescado fresco
- Agrupamento de vendedores de pescado (La Rochelle)
- Agrupamentos regionais de comerciantes de pescado (na Bretanha, existe denominação privada que diz respeito ao pescado fresco e refrigerado: "Qualidade artesanal". Esta denominação é utilizada para valorizar o pescado descarregado na Bretanha pela pesca artesanal).

#### d) Campanhas colectivas de promoção

O OFIMER (gabinete de intervenção no sector das pescas e da aquicultura) financia as campanhas de promoção dos produtos da pesca, ou a edição de documentos de informação permitindo que os consumidores fiquem a conhecer melhor os produtos do mar.

Estas campanhas têm como objectivo apoiar pontualmente espécies que sofreram uma crise sanitária, uma crise de confiança dos consumidores ou em caso de previsíveis excessos de produção (para os bivalves, por exemplo). São feitas para relançar o consumo.

As campanhas mais recentes são as seguintes: (de acordo com o site <http://www.ofimer.fr>):

- Campanha de promoção do bivalve "coquille Saint Jacques" (vieira)
- Campanha de promoção colectiva do pescado fresco (Agosto/2006)
- A pesca respeita as medidas (Junho/2007)
- O pequeno guia da saúde e alimentação (Março/2005)

### 3.3 Boas práticas que permitam maior transparência na formação dos preços

Não existem exemplos em França. Depois da 1<sup>a</sup> venda, a comercialização é totalmente privada, entre comerciantes de pescado, transformadores e grossistas.

## APÊNDICE ESTATÍSTICO

### Repartição por Região (NUTS 2)

Região	Lota de pescado
Nord-Pas-de-Calais	BOULOGNE/MER
Nord-Pas-de-Calais	DUNKERQUE
Nord-Pas-de-Calais	GRAND-FORT-PHILIPPE
Haute-Normandie	DIEPPE
Haute-Normandie	FECAMP
Basse-Normandie	CHERBOURG
Basse-Normandie	GRANDCAMP
Basse-Normandie	GRANVILLE
Basse-Normandie	PORT EN BESSIN
Bretagne	AUDIERNE
Bretagne	BREST
Bretagne	CANCALE
Bretagne	CONCARNEAU
Bretagne	DOUARNENEZ
Bretagne	ERQUY
Bretagne	LE GUILVINEC
Bretagne	LESCONIL
Bretagne	LOCTUDY
Bretagne	LOGUIVY
Bretagne	LORIENT
Bretagne	QUIBERON
Bretagne	ROSCOFF
Bretagne	SAINT GUENOLE
Bretagne	SAINT MALO
Bretagne	SAINT QUAY PORTRIEUX
Pays-De-La-Loire	LA TURBALLE
Pays-De-La-Loire	LE CROISIC
Pays-De-La-Loire	LES SABLES D'OLONNE
Pays-De-La-Loire	NOIRMOUTIER
Pays-De-La-Loire	SAINT GILLES
Pays-De-La-Loire	YEU
Poitou-Charentes	LA ROCHELLE
Poitou-Charentes	OLERON
Poitou-Charentes	ROYAN
Aquitaine	ARCACHON
Aquitaine	SAINT JEAN DE LUZ
Languedoc-Roussillon	GRAU DU ROI
Languedoc-Roussillon	PORT LA NOUVELLE
Languedoc-Roussillon	PORT VENDRES
Languedoc-Roussillon	AGDE
Languedoc-Roussillon	SETE
Provence – Alpes – Côte d'Azur	PORT DE BOUC

## Vendas em lotas

### **Vendas em volume (toneladas)**

Lota de pescado	2002	2003	2004	2005	2006
AGDE	1 162	1 217	941	950	1 199
ARCACHON	2 293	2 566	2 615	2 560	2 508
AUDIERNE	782	888	904	977	870
BOULOGNE/MER	51 093	46 823	39 855	33 944	37 948
BREST	1 078	1 197	1 226	1 470	1 256
CANCALE	515	622	522	377	234
CHERBOURG	7 676	6 998	8 084	7 427	7 963
CONCARNEAU	16 203	14 080	12 900	11 342	8 613
COPEMART	2 932	2 726	2 818	1 915	2 439
DIEPPE	4 141	4 114	4 225	4 051	3 684
DOUARNENEZ	1 456	3 756	3 605	3 507	4 189
DUNKERQUE	1 251	1 243	1 070	1 016	822
ERQUY	9 064	10 710	10 107	9 734	10 424
FECAMP	10 136	9 686	5 916	2 263	1 359
GRANDCAMP	1 628	1 792	1 886	1 906	1 909
GRAND-FORT-PHILIPPE	442	349	319	80	0
GRANVILLE	15 609	16 587	14 606	14 461	14 734
GRAU DU ROI	3 304	2 786	2 755	3 231	3 919
LA ROCHELLE	2 754	2 987	2 708	2 249	2 580
LA TURBALLE	11 759	9 629	8 968	5 710	4 771
LE CROISIC	2 504	2 772	3 001	2 745	2 361
LE GUILVINEC	18 365	18 805	19 171	18 068	18 000
LES SABLES D'OLONNE	5 668	6 349	6 305	5 231	4 453
LESCONIL	459	479	476	430	273
LOCTUDY	8 312	8 104	7 162	6 218	6 487
LOGUIVY	1 223	1 390	1 237	1 331	1 499
LORIENT	18 577	18 623	16 596	15 311	15 459
NOIRMOUTIER	2 232	2 078	2 091	1 950	2 044
OLERON	3 633	4 380	4 557	4 718	4 728
PORT DE BOUC	1 601	1 421	1 202	1 168	979
PORT EN BESSIN	8 176	8 338	7 960	7 846	7 857
PORT LA NOUVELLE	3 599	3 275	2 953	3 333	4 682
PORT VENDRES	825	831	765	583	503
PROQUAPORT	2 063	2 380	1 460	1 690	2 231
QUIBERON	1 241	1 171	1 156	1 079	1 223
ROSCOFF	3 818	4 289	4 679	4 870	5 154
ROYAN	748	728	758	778	751
SAINT GILLES	9 730	8 151	6 602	4 565	4 699
SAINT GUENOLE	13 280	13 092	11 573	11 563	10 495
SAINT JEAN DE LUZ	7 538	6 667	7 898	6 711	6 155
SAINT MALO	2 218	1 649	1 184	1 344	1 421
SAINT QUAY PORTRIEUX	10 506	11 465	9 666	9 686	9 632
SETE	7 731	7 544	6 839	7 200	7 013
YEU	2 151	1 902	1 821	1 450	1 402
<b>TOTAL</b>	<b>281 476</b>	<b>276 642</b>	<b>253 143</b>	<b>229 038</b>	<b>230 926</b>

**Vendas em valor (1000 euros)**

Lota de pescado	2002	2003	2004	2005	2006
AGDE	3 460	4 073	3 496	3 620	4 831
ARCACHON	13 250	13 869	14 703	15 276	14 996
AUDIERNE	4 774	5 052	5 117	5 754	5 596
BOULOGNE/MER	89 696	84 932	78 176	66 077	72 647
BREST	5 592	5 701	5 823	7 063	6 956
CANCALE	902	935	855	716	548
CHERBOURG	16 707	15 915	17 725	17 446	20 209
CONCARNEAU	43 846	40 534	38 138	36 193	31 078
COPEMART	2 815	3 417	3 313	2 338	2 732
DIEPPE	10 293	9 590	9 679	8 233	8 325
DOUARNENEZ	2 099	2 092	2 358	2 000	2 108
DUNKERQUE	6 330	7 511	6 471	6 699	5 465
ERQUY	20 657	21 980	24 008	23 909	25 856
FECAMP	14 465	14 189	10 687	7 665	5 060
GRANDCAMP	5 511	6 184	5 778	5 631	6 035
GRAND-FORT-PHILIPPE	1 801	1 949	1 970	606	0
GRANVILLE	22 135	24 429	22 088	20 705	23 037
GRAU DU ROI	10 965	10 367	10 807	10 940	12 041
LA ROCHELLE	9 051	9 036	8 428	7 769	9 026
LA TURBALLE	26 660	29 729	26 211	19 716	20 003
LE CROISIC	14 688	14 502	14 287	13 938	13 626
LE GUILVINEC	63 081	64 343	66 393	64 675	71 451
LES SABLES D'OLONNE	23 194	22 982	25 166	24 193	23 207
LESCONIL	2 550	2 705	2 736	2 449	1 645
LOCTUDY	30 842	29 781	26 818	26 169	28 270
LOGUIVY	2 496	2 826	2 379	2 429	2 842
LORIENT	49 131	52 957	47 932	48 400	50 130
NOIRMOUTIER	14 514	12 535	12 785	13 024	14 535
OLERON	18 333	19 960	20 208	21 171	23 953
PORT DE BOUC	5 412	5 716	5 143	4 977	4 341
PORT EN BESSIN	17 811	19 235	18 761	19 127	20 075
PORT LA NOUVELLE	6 935	7 415	6 143	6 339	7 162
PORT VENDRES	2 315	2 724	2 602	1 660	1 666
PROQUAPORT	1 711	2 292	1 352	1 391	1 814
QUIBERON	6 820	6 270	6 754	6 416	7 134
ROSCOFF	11 583	13 457	15 156	16 696	18 955
ROYAN	6 149	5 787	5 670	5 557	6 137
SAINT GILLES	18 158	18 410	16 013	11 702	12 628
SAINT GUENOLE	34 977	33 590	31 925	29 478	29 044
SAINT JEAN DE LUZ	17 118	14 143	18 889	19 488	12 432
SAINT MALO	4 504	3 743	2 448	2 598	2 948
SAINT QUAY PORTRIEUX	20 583	22 176	21 022	21 447	22 410
SETE	15 080	15 819	15 461	16 724	17 028
YEU	11 874	9 679	9 592	8 386	8 899
TOTAL	710 867	714 530	691 495	656 790	678 880

### Preço médio (euros/kg)

Lota de pescado	2002	2003	2004	2005	2006
AGDE	2,98	3,35	3,71	3,81	4,03
ARCACHON	5,78	5,4	5,62	5,97	5,98
AUDIERNE	6,11	5,69	5,66	5,89	6,43
BOULOGNE/MER	1,76	1,81	1,96	1,95	1,91
BREST	5,19	4,76	4,75	4,81	5,54
CANCALE	1,75	1,5	1,64	1,9	2,34
CHERBOURG	2,18	2,27	2,19	2,35	2,54
CONCARNEAU	2,71	2,88	2,96	3,19	3,61
COPEMART	0,96	1,25	1,18	1,22	1,12
DIEPPE	2,49	2,33	2,29	2,03	2,26
DOUARNENEZ	1,44	0,56	0,65	0,57	0,5
DUNKERQUE	5,06	6,04	6,05	6,6	6,65
ERQUY	2,28	2,05	2,38	2,46	2,48
FECAMP	1,43	1,46	1,81	3,39	3,72
GRANDCAMP	3,38	3,45	3,06	2,95	3,16
GRAND-FORT-PHILIPPE	4,07	5,59	6,18	7,62	0
GRANVILLE	1,42	1,47	1,51	1,43	1,56
GRAU DU ROI	3,32	3,72	3,92	3,39	3,07
LA ROCHELLE	3,29	3,02	3,11	3,45	3,5
LA TURBALLE	2,27	3,09	2,92	3,45	4,19
LE CROISIC	5,87	5,23	4,76	5,08	5,77
LE GUILVINEC	3,43	3,42	3,46	3,58	3,97
LES SABLES D'OLONNE	4,09	3,62	3,99	4,63	5,21
LESCONIL	5,56	5,65	5,74	5,7	6,03
LOCTUDY	3,71	3,67	3,74	4,21	4,36
LOGUIVY	2,04	2,03	1,92	1,82	1,9
LORIENT	2,64	2,84	2,89	3,16	3,24
NOIRMOUTIER	6,5	6,03	6,11	6,68	7,11
OLERON	5,05	4,56	4,43	4,49	5,07
PORT DE BOUC	3,38	4,02	4,28	4,26	4,43
PORT EN BESSIN	2,18	2,31	2,36	2,44	2,56
PORT LA NOUVELLE	1,93	2,26	2,08	1,9	1,53
PORT VENDRES	2,81	3,28	3,4	2,85	3,31
PROQUAPORT	0,83	0,96	0,93	0,82	0,81
QUIBERON	5,5	5,36	5,84	5,95	5,83
ROSCOFF	3,03	3,14	3,24	3,43	3,68
ROYAN	8,23	7,95	7,48	7,15	8,17
SAINT GILLES	1,87	2,26	2,43	2,56	2,69
SAINT GUENOLE	2,63	2,57	2,76	2,55	2,77
SAINT JEAN DE LUZ	2,27	2,12	2,39	2,9	2,02
SAINT MALO	2,03	2,27	2,07	1,93	2,07
SAINT QUAY PORTRIEUX	1,96	1,93	2,17	2,21	2,33
SETE	1,95	2,1	2,26	2,32	2,43
YEU	5,52	5,09	5,27	5,79	6,35
MÉDIA	2,53	2,58	2,73	2,87	2,94

### Repartição das vendas entre lotas – fora das lotas

#### **Estimativa da repartição do volume das vendas nas lotas e fora das lotas - toneladas**

Região (NUTS 2)	2003		2004		2005		2003	2004	2005
	Lotas	Fora das lotas	Lotas	Fora das lotas	Lotas	Fora das lotas	% Fora das lotas	% Fora das lotas	% Fora das lotas
Aquitaine	9 233	1 710	10 513	1 634	9 271	1 840	16%	13%	17%
Basse-Normandie	33 715	16 367	32 536	19 215	31 640	16 723	33%	37%	35%
Bretagne	110 320	26 893	102 164	27 238	97 307	28 879	20%	21%	23%
Corse	0	24	0	25	0	0	100%	100%	100%
Haute-Normandie	13 800	6 544	10 141	7 300	6 314	5 631	32%	42%	47%
Languedoc-Roussillon	18 033	9 223	15 713	8 089	16 987	nd	34%	34%	nd
Nord-Pas-de-Calais	48 415	7 518	41 244	6 030	35 040	14 261	13%	13%	29%
PACA	4 147	4 164	4 020	3 497	3 083	646	50%	47%	17%
Pays-de-la-Loire	30 881	3 452	28 788	2 886	21 651	2 029	10%	9%	9%
Poitou-Charentes	8 095	1 159	8 023	1 256	7 745	4 242	13%	14%	35%
Total	276 642	77 051	253 143	77 168	229 038	75 035	22%	23%	25%

Fonte : Dados OFIMER

#### **Estimativa da repartição do valor das vendas nas lotas e fora das lotas - 1000 euros**

Região (NUTS 2)	2003		2004		2005		2003	2004	2005
	Lotas	Fora das lotas	Lotas	Fora das lotas	Lotas	Fora das lotas	% Fora das lotas	% Fora das lotas	% Fora das lotas
Aquitaine	28 012	5 588	33 592	3 808	34 764	5 336	17%	10%	13%
Basse-Normandie	65 763	33 037	64 352	38 648	62 909	29 991	33%	38%	32%
Bretagne	308 142	48 058	299 862	45 538	296 392	49 508	13%	13%	14%
Corse	0	100	0	100	0	0	100%	100%	0 %
Haute-Normandie	23 779	12 121	20 366	15 534	15 898	7 902	34%	43%	33%
Languedoc-Roussillon	42 690	17 210	39 861	14 239	40 674	4 526	29%	26%	10%
Nord-Pas-de-Calais	94 392	13 808	86 617	10 383	73 382	20 018	13%	11%	21%
PACA	9 133	6 467	8 456	5 944	7 315	2 885	41%	41%	28%
Pays-de-la-Loire	107 837	13 863	104 054	6 446	90 959	2 641	11%	6%	3%
Poitou-Charentes	34 783	5 617	34 306	5 294	34 497	38 403	14%	13%	53%
Total	714 530	155 970	691 495	145 905	656 790	161 210	18%	17%	20%

Fonte : Dados OFIMER

### Gestores das lotas

Lota de pescado	Órgão de gestão da lota	Órgão de gestão das instalações
AGDE	SEM	SEM
ARCACHON	Gestão EPIC	Gestão EPIC
AUDIERNE	CCI	CCI
BOULOGNE/MER	CCI	CCI
BREST	Sociedade anónima	Sociedade anónima
CANCALE	CCI	Município
CHERBOURG	CCI	CCI
CONCARNEAU	CCI	CCI
DIEPPE	Sociedade anónima	CCI
DOUARNENEZ	CCI	CCI
DUNKERQUE	cooperativa marítima	cooperativa marítima
ERQUY	CCI	CCI
FECAMP	cooperativa marítima	cooperativa marítima
GRANDCAMP	cooperativa marítima	cooperativa marítima
GRANVILLE	CCI	CCI
GRAND-FORT-PHILIPPE	Município	Município
GRAU DU ROI	cooperativa	cooperativa marítima
LA ROCHELLE	Sindicato misto	Sindicato misto
LA TURBALLE	Município	Município
LE CROISIC	CCI	CCI
LE GUILVINEC	CCI	CCI
LESCONIL	CCI	CCI
LES SABLES D'OLONNE	CCI	CCI
LOCTUDY	CCI	CCI
LOGUIVY	CCI	CCI
LORIENT	cep	sem
NOIRMOUTIER	CCI	CCI
OLERON	Município	Município
PORT DE BOUC	sodeport	sodeport
PORT EN BESSIN	cooperativa marítima + CCI	CCI
PORT LA NOUVELLE	CCI	CCI
PORT VENDRES	CCI	CCI
QUIBERON	Município	Município
ROSCOFF	CCI	CCI
ROYAN	Gestão (Município)	Gestão (Município)
SAINT GILLES	CCI	CCI
SAINT GUENOLE	CCI	CCI
SAINT JEAN DE LUZ	Associação	CCI/Município
SAINT MALO	CCI	CCI
SAINT QUAY PORTRIEUX	CCI	CCI
SETE	CCI	CCI
YEU	CCI	CCI

Serviços praticados nas lotas

**Serviços existentes no porto de desembarque**

Lotas	Vendas informatizadas	Previsão informatizada das capturas	Compras à distância	Recolhas para as lotas
AGDE	X			
ARCACHON	X			X
AUDIERNE	X			
BOULOGNE/MER	(em curso)			X
BREST				X
CANCALE				
CHERBOURG	X		X	
CONCARNEAU	X			
DIEPPE	(em curso)			
DOUARNENEZ	X			
DUNKERQUE	X			X
ERQUY	X			
FECAMP	(em curso)	X	(projecto)	X
GRANDCAMP	X		X	
GRANVILLE	X		X	X
GRAND-FORT-PHILIPPE				
GRAU DU ROI	X			
LA ROCHELLE	X	X	X	
LA TURBALLE	X		X	
LE CROISIC	X			
LE GUILVINEC	X			
LESCONIL	X			
LES SABLES D'OLONNE	X			
LOCTUDY	X		X	
LOGUIVY				
LORIENT	X		X	
NOIRMOUTIER	X			
OLERON	X	X	X	
PORT DE BOUC	X			
PORT EN BESSIN	X		X	X
PORT LA NOUVELLE	X			
PORT VENDRES	X			
QUIBERON	X	X	X	
ROSCOFF	X		X	
ROYAN	X			
SAINTE GILLES	X		X	
SAINTE GUENOLE	X			
SAINTE JEAN DE LUZ				
SAINTE MALO				X
SAINTE QUAY PORTRIEUX	X			
SETE	X			
YEU	X		X	

Fonte: Anuário da Associação dos directores e dos responsáveis pelas lotas – 2005

## A.4 – Reino Unido

### 1. Enquadramento legal

#### 1.1 Estrutura

Os Departamentos das Pescas do Reino Unido (RU) são compostos por: o Departamento de Assuntos Ambientais, Alimentares e Rurais (DEFRA), o Departamento Executivo Escocês de Assuntos Ambientais e Rurais (SEERAD), o Departamento Ambiental, de Planeamento e Rural da Assembleia Governamental de Gales (Department for the Environment, Planning & Countryside of the Welsh Assembly Government – WAG) e o Departamento de Desenvolvimento Agrícola e Rural da Irlanda do Norte (Department of Agriculture and Rural Development for Northern Ireland – DARD). Os Departamentos na Isle of Man, Jersey e Guernsey (Departments nas ilhas de Man, Jersey and Guernsey), são responsáveis por administrar actividades de pesca nas suas áreas respectivas. Por outro lado o desenvolvimento de medidas de planeamento e controlo para as Pescas do RU envolveu um trabalho conjunto entre todos os Departamentos das Pescas.

No dia 1 de Outubro de 2005 foi criada a Agência da Pescas Marinhas (MFA), uma agência executiva do DEFRA, de forma a coordenar as actividades de entrega, inspecção e aplicação legislativa provenientes do Governo para a Indústria das Pescas e para outras entidades marítimas em Inglaterra e Gales. O programa de aplicação legislativa inclui a inspecção de embarcações de pesca e de espaços da indústria das pescas situados nos maiores portos de pesca, lotas e outros locais costeiros, a ser levada a cabo por agentes da MFA. Os inspectores e os agentes da MFA providenciam aconselhamento à indústria das pescas acerca dos requisitos e regras, promovendo a aplicação em conformidade com a Lei.

Os quatro Departamentos Governamentais das Pescas do RU patrocinam a Autoridade para a Indústria das Pescas (Seafish) – uma entidade separada destes departamentos públicos. A Seafish é um organismo transversal à indústria que trabalha com todos os agentes das pescas, desde os pescadores até aos retalhistas, para promover a qualidade e a sustentabilidade do pescado.

#### 1.2 Legislação

Os compradores e vendedores na primeira venda de pescado e de leilões têm que respeitar um conjunto de normas, quer ao nível europeu, quer em termos nacionais. Segundo o Art. 9 da Council Regulation (CE) nº 2847/93 (“the Control Regulation”) e o Art. 22(2) do nº 2371/2002 (“the Framework Regulation”), estes agentes têm de se registar junto das autoridades competentes no Estado-Membro respectivo.

No dia 1 de Setembro de 2005 entrou em actividade o procedimento de Registo de Compradores e Vendedores da Primeira Venda de Pescado e a Autorização de Lotas (Registration of Buyers and Sellers of First Sale Fish and Designation of Auction Sites) em Inglaterra, com regulamentos semelhantes aplicados na Escócia, Gales e Irlanda do Norte. O procedimento procura reforçar a legislação europeia e também permitir a rastreabilidade, desde a origem de todo o pescado vendido.

Sob este procedimento os compradores e vendedores de primeira venda de pescado descarregado no RU terão de se registrar junto dos departamentos de pesca no País (Inglaterra, Escócia, Gales, Irlanda do Norte) onde compram ou vendem. Todas as lotas onde se realize a primeira venda de pescado terão de se registrar como “lotas autorizadas”.

A primeira venda de pescado é a descarga de uma embarcação de pesca que está a ser vendida pela primeira vez, cujas notas de venda têm ser submetidas aos departamentos das pescas e cujos registos têm de ser mantidos.

A formalização de uma candidatura para autorização de uma lota é solicitada através de um formulário próprio. O procedimento no RU difere de alguns procedimentos de outros Estados-Membros da EU, em que todas as primeiras vendas de pescado, devem ser feitas através de um leilão.

A lota autorizada é um local onde o pescado é leiloado e as transacções registadas junto do departamento das pescas relevante. O registo é da responsabilidade dos operadores da lota.

Para que uma lota seja registada é necessário que a autoridade local aprove as condições de higiene do espaço. Poderá ser facultada informação relativa às instalações onde se realizam as pesagens do pescado, embora não seja obrigatória.

Os vendedores terão de se registar caso façam a primeira venda de pescado por leilão numa lota autorizada, mas não terão de o fazer se venderem directamente aos compradores registados. Os compradores terão de se registrar apenas se fizerem a primeira compra de pescado directamente dos vendedores não registados, mas não terão de o fazer se comprarem em leilão de um vendedor registado numa lota autorizada.

Para operarem em mais do que um dos quatro países do RU os compradores e vendedores terão de se registrar em cada um destes países. As regras aplicam-se da mesma forma para os compradores e vendedores estrangeiros. No entanto, se o pescado for descarregado noutro país europeu antes de ser exportado para o RU, este procedimento não se aplica.

### 1.3 Primeira Venda de Pescado e Leilões

Não é obrigatório que a primeira venda de pescado seja feita apenas através de lotas autorizadas. De facto, a primeira venda de pescado realizada por venda directa ou contratos encontra-se neste momento numa fase de crescimento. Essas vendas de pescado “fora da lota” apenas poderão ser feitas a um comprador registado que se responsabiliza por enviar toda a informação relativa a notas de venda ao departamento de pescas respectivo.

Mesmo no caso da primeira venda de pescado ocorrer em instalação autorizada a transacção é considerada venda directa se não for realizada em leilão. Para que se realize será necessária a existência de um comprador registado que envie a nota de venda.

Existem vários métodos de primeira venda de pescado no sector das pescas, tais como:

- Venda a preço fixo – através de uma tabela de preços ou após negociação contratual;
- Transferência interna do produto dentro de uma empresa que realize a captura, a transformação e a comercialização do pescado;
- Venda directa negociada;
- Venda por leilão presencial;
- Venda por leilão electrónico;
- Venda através da Internet (venda por catálogo, ou por leilão).

Na maioria dos portos lotas praticam-se, em paralelo, diversas modalidades de venda:

- Pequenas espécies pelágicas como o arenque e a cavala são vendidas através de contrato modificado (os preços são negociados em torno de um preço de referência estabelecido sazonalmente);
- Algumas espécies de peixes de carne branca são vendidas antes da descarga através de negociação directa;

- Algumas descargas de peixe de carne branca são autorizadas noutros portos para venda em lotas onde factores como escala, concorrência e especialização permitem o estabelecimento de preços mais altos do que na lota local;
- Algumas descargas de peixe de carne branca realizadas por embarcações não originárias do porto da descarga poderão ter autorização de venda nos seus portos de origem;
- O peixe de carne branca capturado por pequenas embarcações ou por frotas costeiras poderá ser vendido em leilão presencial na lota;
- Peixe de carne branca proveniente de frotas industriais poderá ser vendido em leilão electrónico;
- Caranguejos e lagostas podem ser vendidos através de negociação directa;
- Moluscos são vendidos por leilão na Internet.

**Taxas:**

Segundo o Estudo MAFF de 2001, as taxas cobradas pelas lotas, eram calculadas na base do valor bruto de transacção das capturas e variavam entre os 2.5% e os 7%, sendo que a maioria flutuava nos 5-6%. As taxas mais baixas geralmente excluíam taxas adicionais de uso de recipientes e de lavagem. Em alguns portos é a autoridade portuária que cobra estas últimas taxas, não o agente.

O estudo também apurou que geralmente as taxas de venda eram menores em lotas com maior movimento. Não se verificou grande diferença nos custos pagos pelos pescadores em portos com ou sem sistemas electrónicos de leilão.

**1.4 Descargas e Locais Autorizados**

As descargas de pescado para leilão apenas poderão ocorrer em lotas autorizadas (ver ponto 1.1). No caso de vendas directas poderão ser feitas descargas em portos sem lota autorizada ou directamente em instalações de transformação, desde que os compradores e vendedores cumpram as formalidades necessárias (ver ponto 1).

As notas de venda terão de ser entregues pelos vendedores de primeira venda de pescado em lotas ou pelos compradores de qualquer outra forma de venda antes do registo. Este procedimento terá de respeitar o Council Regulation (EC) No. 2847/93.

**1.5 Controlo de Condições Sanitárias**

O Governo Central do RU produz legislação de saúde alimentar (seguindo as regulamentações da UE) e, em geral, cabe às autoridades locais aplicá-las por via de inspectores sanitários bem como por via de inspectores de normas de comercialização. A Agência de Normas de Alimentação (Food Standards Agency – FSA) é um defensor independente da segurança alimentar que tem a responsabilidade específica de aplicar e controlar legislação relativa a marisco, de forma a assegurar que todos os produtos que cheguem ao consumidor final sejam seguros. Todas as embarcações, lotas e unidades de transformação devem cumprir as leis, normas e directivas nacionais e europeias.

A MFA tem total responsabilidade pela aplicação das regras acima referidas em águas inglesas e galesas, bem como em terra, monitorizando e inspecionando em terra, mar e ar. Em terra as principais actividades e tarefas a realizar são:

- a) Monitorizações e inspecções no ponto de descarga, nas lotas, nas instalações de vendedores e de grossistas para verificação no ponto de primeira venda, utilizando amostragens. Esta actividade é gerida e realizada pela polícia marítima ao nível

regional e concelhio. É apoiada por uma Unidade de Controlo das Pescas (Fisheries Control Unit – FCU) que realiza inspecções-surpresa e inspecções-alvo utilizando recursos exteriores à região, normalmente desconhecidos pelos interesses pesqueiros locais;

- b) Realização de inspecções a transportadores de pescado no porto de descarga, em trânsito e no ponto de partida do RU;
- c) Recolha e verificação de informação acerca das quantidades e das espécies de pescado descarregadas;
- d) Verificação da exactidão das descargas, feita através de cruzamento de informação contida nos livros de bordo, nas declarações de descarga e nas notas de venda;
- e) Verificação da conformidade do licenciamento e do registo das embarcações, da actividade pesqueira (restrições à captura aplicadas, por exemplo, ao bacalhau e ao linguado), do equipamento, do tamanho do pescado, das proibições da pesca, etc. em relação à lei europeia e à lei nacional.

O DARDNI e o SEERAD realizam um papel semelhante na Irlanda do Norte e na Escócia, respectivamente.

Entrou em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2006 uma nova legislação relativa a segurança alimentar (as regras de segurança alimentar de Inglaterra aplicam-se de uma forma semelhante na Irlanda do Norte, na Escócia e em Gales). Esta aplica-se a todos as actividades que lidem com alimentos e engloba toda a cadeia de valor, desde os pescadores até aos retalhistas.

Esta legislação aplica as seguintes leis alimentares europeias:

#### ***Novas regras na produção de alimentos seguros***

- Regulamento 178/2002/CE que define os princípios gerais de lei alimentar, criando a autoridade europeia para a segurança alimentar e definindo os procedimentos a adoptar em matéria de segurança alimentar.
- Regulamento 852/2004/CE acerca da higiene dos alimentos. Este contém os requisitos básicos aplicáveis a todos os negócios alimentares. Obriga os operadores a ponderarem os riscos dos seus negócios e a aceitar a imposição de limites a qualquer risco presente.
- Regulamento 853/2004/CE define regras de higiene para alimentos de origem animal. Compreende preceitos mais rigorosos para alimentos de maior risco.

#### ***Novas regras para a garantia de existência de alimentos seguros***

- Regulamento 854/2002/CE que define regras específicas acerca da organização de controlo oficial a produtos de origem animal para consumo humano.
- Regulamento 882/2004/CE relativo ao controlo oficial que assegure a verificação do cumprimento da lei sobre rações, alimentos, saúde e bem-estar animal.
- Regulamento 2073/2005 relativo a critérios microbiológicos para alimentos. Planos de gestão de segurança alimentar como o HACCP devem assegurar que estes critérios são cumpridos. Para o marisco a maioria destes critérios não são novos dado que já figuravam em directivas específicas para estes alimentos.

Verificaram-se alterações nos requisitos legais nos seguintes pontos:

- Primeiros produtores de pescado – passarão a ser classificados como “operadores de negócio alimentar” e ficarão sujeitos à lei alimentar. Os seus registo terão de ser mantidos para assegurar rastreabilidade ao longo de toda a cadeia alimentar.
- Vendedores de pescado (que vendam directamente ao consumidor) serão considerados retalhistas.
- Vendedores de pescado (que vendam para outras actividades) terão de cumprir as regras gerais de segurança e higiene alimentar e as regras específicas do pescado e/ou do marisco vivo.
- Transportadores – onde os produtos primários são transportados até ao primeiro espaço em terra (e cuja natureza não se altera substancialmente) serão classificados como produção primária.
- Transformadores – estão sujeitos às regras de higiene alimentar e às regras específicas do produto. Este facto introduzirá novos requisitos de rastreabilidade, do HACCP e de critérios microbiológicos.

A Seafish presta aconselhamento jurídico aos operadores e integra um Grupo de Legislação de Exportação de Pescado (Seafish Legislation Export Group) constituído por representantes de todos os sectores das pescas do RU, desde os pescadores até aos retalhistas. Este grupo monitoriza as propostas legislativas alimentares, clarifica o seu significado para a indústria e contribui para o desenvolvimento de legislação alimentar.

## 2. Organização das vendas de pescado fresco e refrigerado

A primeira venda de pescado pode ter lugar sob as seguintes formas:

- Em lota autorizada
- Por venda directa ou contrato/consignação
- Pequenas quantidades vendidas directamente aos consumidores finais

### 2.1 Estrutura e Operação das Lotas Autorizadas

Todas as lotas destinadas à primeira venda de pescado por leilão deverão ser registadas como descrito no Ponto 1. O sistema de registo reduziu o número de portos que mantêm lotas. Nos documentos de consulta foram listadas 36 lotas autorizadas no âmbito do novo esquema para o registo de lotas no RU, como se mostra no Quadro A16, distribuídas da seguinte forma:

Inglaterra	14
Escócia	18
Gales	1
Irlanda do Norte	3
<b>Total</b>	<b>36</b>

O registo *on-line* mais recente para a Inglaterra e para a Escócia listava menos lotas (24), distribuídas geograficamente da seguinte forma:

Sudoeste da Inglaterra	4
Sudeste da Inglaterra	1
Este da Inglaterra	1
Nordeste da Inglaterra	5
Noroeste da Inglaterra	1
Sudoeste da Escócia	2
Nordeste da Escócia	3
Noroeste da Escócia	5
Shetland	2
<b>24</b>	

Não existindo dados disponíveis sobre o volume e valor da primeira venda de pescado movimentado nas lotas autorizadas, os únicos dados existentes que poderemos utilizar são as descargas de pescado nos portos respectivos. Estes elementos estão descritos no Quadro A17 para os principais portos de pesca no RU.

**Quadro A16 - Listagem das Lotas Autorizadas do Reino Unido**

<b>Inglaterra</b>	
North Shields Fish Quay	Brixham Market
Scarborough Auction Centre	Sutton Harbour Auction Centre, Plymouth
Whitby Market	Looe Fish Market
Grimsby Fish Market	Newlyn Fish Market
Fishgate Market, Hull	Fleetwood Fish Market
Lowestoft Fish Market	Hartlepool Fish Market
Hastings Fish Market	Rye Fish Market
<b>Escócia</b>	
Eyemouth Fish Market	Scalloway Fish Market
Newhaven Fish Marker	Kinlochbervie Fish Market
Pittenweem Fish Market	Lochinver Fish Market
Aberdeen Fish Market	Stornoway Fish Market
Peterhead Fish Market	Mallaig Fish Market
Fraserburgh Fish Market	Oban Fish Market
Buckie Fish Market	Campbeltown Fish Market
Macduff Fish Market	Troon Fish Market
Scrabster Fish Market	Lerwick Fish Market
<b>Gales</b>	
Milford Haven Market	
<b>Irlanda do Norte</b>	
Portagovie Fish Market	Ardglass Fish Market
Kilkeel Fish Market	

**Quadro A17 - Descargas de Pescado nos principais portos do RU – 2005**

Porto	Descargas no RU	
	£ M	000 t
Peterhead	81.2	117.5
Fraserburgh	51.1	46.2
Lerwick	50.5	109.0
Brixham	18.3	10.4
Newlyn	17.6	7.6
Scrabster	15.5	12.3
Aberdeen	13.9	24.4
Plymouth	10.3	13.2
Lochinver	7.7	3.2
Kinlochverbie	7.3	4.7
Ullapool	7.1	4.7
Hull	6.6	6.1
Mallaig	6.6	4.5
Outros portos	162.4	127.9
<b>Total</b>	<b>456.1</b>	<b>491.7</b>

Os dados apenas se referem às descargas feitas a nível portuário, por embarcações do RU. Este facto leva a que a importância de algumas lotas da Escócia e do Nordeste da Inglaterra seja claramente subestimada, dado que estas dependem significativamente de importações e de descargas feitas por embarcações estrangeiras. Os únicos dados disponíveis são relativos a descargas em regiões do RU feitas por embarcações estrangeiras, são os dados agregados por grandes regiões do RU, como se mostra no Quadro A18.

**Quadro A18 - Descargas de Embarcações Estrangeiras em Portos do RU – 2005**

Região	£ M	t
Inglaterra & Gales	18.3	9,271
Irlanda do Norte	0.2	131
Escócia	66.9	95,507
<b>Total</b>	<b>85.4</b>	<b>104,908</b>

O Estudo do Seafish de 1999 (Estudo Estratégico de Lotas) apurou que a maioria do pescado descarregado por embarcações estrangeiras é transportado por via terrestre para lotas e instalações transformadoras no Continente Europeu, mas que uma percentagem significativa é vendida nas lotas do RU e/ou comercializada e processada por empresas do RU.

Na altura em que foi feito o Estudo Seafish de 1999, apenas em um caso (Milford Haven, em Gales), a propriedade das instalações e a gestão da lota pertenciam à mesma empresa.

O estudo de 1999 recomendou que, quer propriedade, quer a gestão das lotas, pertencessem a uma única entidade, ou consórcio, detida pelos utilizadores dos portos e outras instituições relevantes. Os vendedores poderiam então contratar com uma só organização todos os serviços necessários (triagem/classificação, pesagem, leilão, etc.).

Na altura, muitas das lotas não satisfaziam os requisitos dos compradores. O estudo também concluiu que os leilões electrónicos acrescentam valor ao sector da captura mas provavelmente com custos adicionais para os transformadores e para os consumidores, dado que os leilões atraíam compradores adicionais, contra os quais transformadores teriam de concorrer.

O estudo do MAFF de 2001 também apurou que os sistemas de venda no RU eram ineficientes, não conseguindo maximizar as receitas, e estavam atrasados em relação ao que se fazia no resto da UE.

### **Propriedade e Gestão das Lotas**

Há pouca informação publicada sobre a propriedade e gestão de lotas. É comum haver situações mistas de propriedade privada e pública ao nível das infra-estruturas. Normalmente são leiloeiros privados (empresas de venda de pescado licenciadas) que operam as lotas.

Há, no entanto, excepções a esta regra, em que o proprietário da lota é também a empresa que gere o leilão (por exemplo o Hull Fish Auction).

As infra-estruturas são geralmente detidas pelas autoridades portuárias, que poderão ser públicas ou privadas (por exemplo a Associated British Ports). Em alguns casos as infra-estruturas são disponibilizadas por um consórcio de partes interessadas, consórcio esse que pode ser uma combinação de interesses públicos e privados (por exemplo o Fishgate de Hull). Este último exemplo é uma organização sem fins lucrativos.

Não há nenhuma informação publicada que sugira a existência de variações regionais ou de tipo de propriedade e de gestão se altere consoante a dimensão dos mercados.

O “Chiu!”, ou leilão tradicional, foi o sistema mais comum até ao início da década de 2000. No entanto entendia-se que lhe faltava transparência, que permitia práticas restritivas e mesmo preços combinados. Estas são algumas das principais razões pelas quais a maioria das lotas alterou os seus sistemas de leilão para sistemas electrónicos.

Em lotas de grande dimensão era corrente que leiloeiros e ou agências de venda conduzissem leilões separados ao mesmo tempo tendo cada um práticas distintas. O número de leiloeiros poderia chegar até aos 20.

No RU apenas o Peterhead e o Grimsby pertencem à Associação Europeia de Portos de Pesca e Lotas (EAFPA – European Association of Fishing Ports and Auctions).

### **Grau de actualização e equipamento das lotas**

A modernidade do equipamento presente varia de lota para lota. O Ponto 3.1, adiante, dá algumas indicações acerca de lotas seleccionadas.

Muitas lotas já têm hoje sistemas de leilão electrónico instalados. Em 2000 existiam 9 portos com esses sistemas activos e, destes, quatro já tinham aderido à rede PEFA<sup>12</sup>.

A PEFA instalou o sistema electrónico e operou leilões no Milford Haven e obteve licenças para operar leilões nas instalações de Troon, Lowestoft e Lochinver. No entanto, actualmente, apenas Troon figura, como membro da rede, no site da PEFA.

Inicialmente houve bastante resistência à implementação de leilões electrónicos por parte dos compradores o que causou a suspensão dos sistemas em alguns portos.

As empresas Looe Fish Selling Ltd e Looe Harbour Commissioners compraram em conjunto um sistema electrónico móvel. Este sistema é transportado entre leilões num veículo no qual o leiloeiro permanece sentado, ao contrário do sistema em galeria onde se observa o pescado numa primeira fase e depois o leilão tem lugar numa sala à parte.

### **Quantidades, Valor e Preços Médios na Primeira Venda de Pescado em Leilão**

Não se encontram disponíveis dados recentes sobre quantidades e valor de primeira venda de pescado em leilão. O estudo Seafish de 1999 estimou que pouco mais de metade das descargas feitas no RU fossem vendidas em leilão. 75% destas vendas em leilão resultavam de descargas locais de espécies demersais e, o restante, de importações de espécies de carne branca (whitefish) e de algumas vendas de lagostim. O estudo referia a venda de mais pescado por negociação directa do que nos dez anos anteriores e que as transacções em lota continuariam a decrescer.

O desenvolvimento da venda directa a transformadores foi descrito como sendo encorajado por vários retalhistas. As vendas em leilão de descargas locais aumentaram devido às importações de espécies de peixe de carne branca (principalmente bacalhau) para os portos de Humberside para venda nas lotas de Hull e Grimsby. Não se observavam descargas de espécies pelágicas ou de marisco (para além de alguns lagostins) para venda em leilão.

Cerca de 66% das descargas de pescado do RU em valor são descarregadas em portos com lota. O estudo referia que 60% das descargas para esses portos eram vendidas em leilão no porto de descarga. Cerca de 10% era consignada a outros portos e cerca de 30% do pescado descarregado em portos com leilão foi objecto de venda directa.

<sup>12</sup> Rede de lotas (França, Inglaterra, Dinamarca, Suécia, Holanda, Bélgica e Itália) que disponibilizam informação na internet sobre capturas, preços, etc., permitindo também aquisições de pescado à distância.

São publicados diariamente os preços de algumas lotas, mas os preços médios por porto e espécie são baseados em notas de venda que incluem tanto o leilão como a venda directa, ou outra.

Os preços médios anuais das principais espécies constam do Quadro A19.

**Quadro A19 - Preços Anuais Médio de Pescado 1990, 2000 e 2003-05 (£/t)**

<b>Tipo de Pescado</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Bacalhau	1,087	1,369	1,440	1,496	1,585
Arinca	1,043	1,018	677	721	813
Pescada	2,187	2,011	2,339	2,376	2,614
Solha-limão	1 824	2 497	3 056	2 921	2 982
Tamboril	1 689	2 286	2 045	2 104	2 408
Solha	881	1 150	1 190	1 223	1 292
Escamudo	402	403	411	416	472
Raias e Mantas	641	1 034	1 005	1 029	1 194
Linguado	4 489	6 103	6 340	6 415	7 016
Pregado	5 920	5 593	5 446	5 714	7 296
Badejo	610	614	622	676	639
Verdinho	45	42	69	54	48
<b>Total Demersal</b>	<b>962</b>	<b>1 093</b>	<b>1 149</b>	<b>1 065</b>	<b>1 103</b>
Arenque	119	103	129	136	209
Sarda	123	254	416	495	649
<b>Total Pelágico</b>	<b>121</b>	<b>185</b>	<b>310</b>	<b>297</b>	<b>318</b>
Berbigão	85	145	610	781	615
Sapateiras	936	1 092	1 107	1 084	1 185
Lavagantes	8 246	10 030	9 915	9 307	9 229
Mexilhão	140	193	536	167	117
Lagostim	1 910	2 147	2 337	2 313	2 489
Vieiras	1 369	1 558	1 522	1 509	1 583
Lula	1 263	1 906	2 243	2 720	2 420
<b>Total Marisco</b>	<b>1 078</b>	<b>1 206</b>	<b>1 315</b>	<b>1 373</b>	<b>1 476</b>
<b>Total de todas as espécies</b>	<b>656</b>	<b>908</b>	<b>879</b>	<b>879</b>	<b>928</b>

Fonte: H.M. Revenue and Customs and Fisheries Administrations in the UK

O Estudo da Indústria de Transformação de Pescado do RU, realizado em 2004 pela Seafish, demonstrou a importância que os leilões têm na primeira venda de pescado para este sector. As fontes de fornecimento para empresas de processamento de pescado são evidenciadas no Quadro A20.

#### Quadro A20 - Fontes de Abastecimento de Transformadores de Pescado (%)

Tipo de Fornecimento	Primário	Misto	Secundário
<b>Descargas nas Lotas</b>	24.0	23.0	1.9
<b>Por terra nas Lotas</b>	17.9	7.6	0.8
<b>Contrato Directo</b>	27.0	43.8	9.4
<b>Importações Directas</b>	26.8	14.3	70.3
<b>Transformadores de Pescado</b>	0.2	5.6	8.5
<b>Subcontratados</b>	2.2	0.5	0.0
<b>Comerciantes de Pescado</b>	1.9	5.1	9.1

Fonte: 2004 Survey of the UK Fish Processing Industry by Sea Fish Industry Authority

#### Notas:

Em % do valor de compras provenientes de cada fonte

Amostra: 57 casos

Descargas para lota (de embarcações do RU ou estrangeiras)

Transportado por terra para as lotas (por terra à consignação, incluindo importação)

Contrato Directo (descarregado por embarcações do RU e em contrato directo com a embarcação)

Importações directas (importação directa da própria empresa)

Transformadores de Pescado (pescado parcialmente transformado)

Subcontratação (pescado propriedade de terceiros, transformado pela empresa em regime de subcontratação, à façon)

Comerciantes de pescado (grossistas ou retalhistas de pescado).

Os valores apresentados no Quadro A20 foram baseados num processo de amostragem. O estudo não determinou o valor total dos fornecimentos de pescado por tipo de transformador, nem a percentagem da primeira venda de pescado destinado a transformação. No entanto, estudo apurou a distribuição dos trabalhadores que transformam pescado por tipo de unidade de transformação:

Primária	15%
Mista	56%
Secundária	29%

Geralmente, os transformadores primários são pequenas unidades (70% empregam menos de 10 pessoas), menos aptas a comprar directamente. No entanto, a percentagem do seu abastecimento em lota decresceu de 65%, em 2000, para 42%, em 2004. Este decréscimo deveu-se, em parte, a declínio das descargas no RU mas, também, ao melhor contacto dos transformadores primários, com outras fontes de abastecimento.

Para os transformadores mistos, o abastecimento por contrato directo aumentou de 19% em 2000, para 44%, em 2004, segundo estudos análogos. Este facto mostra as ligações crescentes na cadeia de abastecimento, à medida que mais embarcações descarregam directamente para os transformadores.

Algumas das grandes unidades de transformação recebem as primeiras vendas de pescado, directamente dos produtores, directamente, nas suas instalações.

Um exemplo da tendência de redução de venda em leilão é o seguinte:

### Caso dos Lagostins

Um grupo de trabalho sobre a estratégia de comercialização dos lagostins analisou o desenvolvimento recente da primeira venda de lagostins no RU e chegou às seguintes conclusões:

- Historicamente os lagostins descarregados na Escócia eram encaminhados para lota e comprados em leilão por agentes dos transformadores;
- A fim de assegurar a qualidade do produto, a cadeia de fornecimento deveria ser encurtada pois, nas práticas tradicionais, os lagostins esperavam nas lotas, muitas vezes não refrigeradas, longos períodos de tempo até serem vendidos;
- As formas de venda mudaram e hoje poucos lagostins são vendidos em lota;
- Actualmente, são comercializados num regime quase-contratual, através do qual as capturas ou são descarregadas directamente para um transformador ou para um agente que distribui o produto a vários processadores;
- Este sistema tem a vantagem de envolver uma cadeia de fornecimento mais curta, implicando menor deterioração da qualidade e uma melhor relação entre o pescador e o processador que permite estabelecer um diálogo sobre as quantidades e qualidade do produto e que o pagamento seja feito na base de “pacote”, o que elimina a necessidade de utilizar um sistema de classificação para realizar a primeira venda;
- No entanto, a análise concluiu que o sistema não permitia uma clara transparência dos preços, já que se verificava que as embarcações estavam permanentemente a mudar de clientes processadores a fim de obterem preços justos;
- Em teoria, o regresso ao sistema de leilão pode ser considerado agora, já que foram realizadas bastantes melhorias nas lotas e a legislação reduziu o número de portos a serem cobertos pelos transformadores. A classificação, porém, continua a ser um problema não resolvido.
- A implementação de leilões electrónicos implica um rigoroso sistema de garantia de qualidade.

### Exemplo de contrato directo de pescado, em Shetland

Há uma unidade especializada em processamento de pelágicos, localizada em Lerwick:

- Sardas e arenques recebidos frequentemente apenas algumas horas após a captura;
- Sistema de recepção de pescado, que foi especialmente concebido para assegurar que não há deterioração da qualidade, nem do grau de frescura;
- Tubagens são isoladas de forma a proteger o pescado da atmosfera ambiente e de contaminações externas;
- As embarcações normalmente dispõem de equipamento de bombagem, que é operado de forma a fazer a alimentação do pescado à unidade usando pressões mínimas;
- A capacidade de descarga é de 30-40 t/hora;
- O pescado ou é alimentado directamente às linhas de embalagem ou é seccionado em tanques de armazenamento, fechados e isolados;
- A capacidade de congelamento é de 800 t/dia;
- Os armazéns frigoríficos têm uma capacidade para 10 000 t.

## 2.2 Comercialização de Pescado da Primeira Venda até ao Consumo Final

### **Cadeia de Distribuição**

Em 2004 a Seafish publicou um Relatório de Análise da Cadeia de Valor do Sector dos Alimentos Marinhos ao nível das espécies mais importantes. Este relatório fornece dados sobre valor e volume na rede de comercialização desde a primeira venda até ao consumidor final. A disponibilidade de dados sobre o número e as características das empresas em diferentes pontos da cadeia varia significativamente. A maioria dos dados disponíveis é relativa a transformadores e retalhistas, sendo que há poucos elementos sobre leiloeiros, agentes, grossistas, importadores e exportadores.

Não se encontra disponível nenhum estudo relativo à evolução de preços desde que o pescado é movimentado do leilão até ao retalho. Os preços são publicados numa base diária na Internet por algumas lotas, grossistas e retalhistas. O problema é que não há compatibilidade dos dados sobre preço por fonte, dimensão, qualidade e grau de transformação, o que pode levar a alguns preços ilógicos. Encontram-se evidenciados no Quadro A21 da página seguinte alguns preços de vários pontos da cadeia, recolhidos a 31 de Maio de 2007.

O valor total do sector de alimentos marinhos do RU era de £5.5 mil milhões em 2005-06.

### **Pescadores**

Está disponível nas estatísticas oficiais um número significativo de dados sobre idade e dimensão da frota pesqueira e sobre o número de pescadores.

### **Agentes/Leiloeiros**

A primeira venda de pescado é normalmente feita em leilão e algumas vezes directamente, por agentes que representam um conjunto de embarcações de pesca. Estes agentes e algumas entidades leiloeiras pertencem, por vezes, a empresas integradas, que poderão também possuir embarcações, fornecer serviços de gestão, fabrico e reparação de redes, combustível, gelo, fornecimentos diversos para navios, venda de barcos e até transformação de pescado.

### **Grossista/Comerciante**

Estas organizações compram em leilão ou directamente (por vezes de grossistas maiores ou especializados) para venda aos retalhistas, ao canal HORECA e para exportação. A barreira entre a venda a grosso ou a retalho está a ser quebrada pelo crescimento de venda pela Internet. O registo oficial a que se fez referência no ponto 2.1 mostra os seguintes quantitativos para estes operadores:

	<b>Inglaterra</b>	<b>Escócia</b>
Compradores	200	200
Vendedores	60	100

Existe alguma sobreposição entre compradores e vendedores.

O relatório de 1999 da Seafish mostrou que metade (em valor) do pescado descarregado em portos com lotas (exceptuando o caso dos lagostins, onde essa proporção é de um terço) é revendida pelo comprador, com lucro, nessa mesma lota.

**Quadro A21 - Exemplos de Preços de Pescado em Pontos Diferentes da Cadeia de Comercialização (31 de Maio 07) - £/KG**

Local de venda	Bacalhau Inteiro (Médio)	Filetes de Bacalhau	Arinca Inteira (Médio)	Filetes de Arinca	Solha Inteira (Médio)	Filetes de Solha	Solha-Limão Inteira (Méd./Peq.)	Sarda Inteira	Arenque Inteiro
<i>Lotas:</i> ▪ Grimsby ▪ Shetland ▪ Peterhead	1.8-2.7 2.2-2.9 2.5-3.0		2.2-3.0 2.0-2.2 2.2-2.6		2.2-2.4 1.3-1.5		1.8-2.7 1.8-2.2		
<i>Grossista:</i> ▪ Billingsgate a) b) ▪ Grossista on-line	6.0	8.0 10.9		6.5 10.85	2.4-3.3	9.0 12.95	9.0	3.0 4.2	2.0 4.75
<i>Retalho Supermercado a)</i> ▪ Sainsburys ▪ ASDA ▪ Morrisons ▪ Waitrose		8.48 8.48 15.99		7.98 7.98 7.49 15.99	4.39	8.78 13.99	8.99	2.87 2.89	2.79

a) Não há dados disponíveis sobre o tamanho

b) Dados mais recentes são de 3/4/07

## Transformadores

A pesquisa Seafish de 2004 fornece os dados seguintes acerca do tamanho e quantidades:

**Quadro A22 – Número de Unidades e Emprego (a tempo completo) por Tipo de Transformação**

	Nº de Unidades	Nº de Empregados	Dimensão Média	% do total de unidades	% do total de empregados
<b>Primária</b>	<b>226</b>	<b>2 812</b>	<b>12.4</b>	<b>39</b>	<b>15.5</b>
<b>Mista</b>	<b>283</b>	<b>10 025</b>	<b>35.4</b>	<b>49</b>	<b>55.1</b>
<b>Secundária</b>	<b>64</b>	<b>5 343</b>	<b>83.5</b>	<b>11</b>	<b>29.4</b>
<b>Total</b>	<b>573</b>	<b>18 180</b>	<b>31.7</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

As regiões principais de localização da indústria de transformação de pescado são:

- Grampian (Peterhead, Fraserburgh, Aberdeen, etc.) – 20% unidades / 24% empregados
- Humberside (Hull, Grimsby, etc.) – 21% unidades / 28% empregados

Os custos da matéria-prima (pescado) em percentagem dos custos de transformação são:

- Primário 75%
- Secundário 46%
- Misto 56%

Um estudo de *input-output* de 2007 calculou os *inputs* de pescado para o sector de transformação em 1 853 milhões de libras e os *outputs* de pescado processado em 2 719 milhões (i.e. os *inputs* representaram 68% dos *outputs*).

Está em curso um processo geral de racionalização do sector da transformação. Um exemplo de um grande grupo emergente é o Youngs Bluecrest/Macrae:

- O maior grupo de transformação de alimentos de origem marinha do RU com uma facturação de 500 milhões de libras;
- A Marca Youngs representa metade dessa facturação;
- O Grupo emprega 4 500 pessoas das quais 2 000 estão em Grimsby e 1 500 na Escócia;
- A Macrae tem 30% do mercado de refeições prontas à base de pescado e 48% do mercado do salmão fumado;
- A unidade maior de transformação da Macrae situa-se em Fraserburgh e representa metade da facturação do Grupo.

No Quadro A23 indicam-se os vários tipos de clientes do sector de transformação de pescado. O sector de *catering* é o maior cliente de transformação primária; os retalhistas são os principais clientes da transformação secundária.

**Quadro A23 - Tipos de Clientes do Sector de Transformação de Pescado Marinho**

% do Valor das Vendas	Primário	Misto	Secundário
Transformadores	12.1	4.0	0.0
Grossistas	26.5	24.5	12.5
Retalhistas	6.6	19.3	69.4
<i>Catering</i>	52.8	10.8	9.8
Exportações	1.9	41.5	8.2

### Serviços Alimentares e *Catering*

O Estudo Estratégico DEFRA de 2003 demonstrou que o mercado do *catering* era responsável por 38% do consumo de pescado, enquanto o retalho representava 68%. Um terço do mercado do *catering* nesse ano era composto por restaurantes do tipo “fish & chips”.

A Pesquisa Fishmonger da Seafish de 2005 revela o número de lojas de retalho:

Peixarias	950
Mercados retalhistas	80
Carrinhas, venda ambulante	120
Carrinhas, venda fixa	120
<b>Total</b>	<b>1 270</b>

O Estudo MAFF de 2001 identificou 8 000 restaurantes de *fish & chips* e 2 000 peixarias.

### Retalho

Segundo dados do TNS Worldpanel o mercado de retalho de alimentos marinhos no RU representava 2.3 mil milhões de libras em 2006.

Tal como nos principais domínios do mercado alimentar, as poderosas cadeias alimentares lideradas pela Tesco, ASD, Sainsbury e Morrisons aumentaram de uma forma constante as suas quotas na venda a retalho de pescado. As secções de peixaria cresceram nestas cadeias e nas lojas de alimentos de qualidade, aproveitando a tendência de crescimento de “comida saudável”.

O Estudo Estratégico DEFRA de 2003 revelou que retalhistas polivalentes representavam mais de 80% do mercado de retalho total (ou, seja, metade do consumo total de pescado).

### 3. Identificação de boas práticas

#### 3.1 Boas Práticas de Gestão

Alguns exemplos de boas práticas são apresentados em seguida.

##### **Hull Fish Auction Ltd (Lota de Fishgate)**

Esta lota foi considerada exemplar quando foi inaugurada em Novembro de 2001. Os detalhes disponíveis são os seguintes:

- Em 1996 o Hull Fish Forum, que integra os principais actores da indústria das pescas local, considerou que a lota local corria sério risco de ser encerrada se não fosse interrompido o declínio que se estava a verificar;
- Em 1999 foi constituída uma empresa sem fins lucrativos, a Hull Fish Auction Ltd, com o objecto de gerir a lota; os seus accionistas incluíam importadores, comerciantes e armadores de pesca;
- Foram construídas novas instalações para a lota, dotadas de tecnologias de última geração, com um custo global de 5,5 milhões de libras, financiado pelo governo central, o município e o sector privado;
- As principais transacções de pescado concentravam-se no bacalhau e na arinca e, ainda, na solha, no cantarilho-do-norte, no escamudo e no alabote; a maior parte deste pescado era capturado em águas da Islândia, da Noruega e das Ilhas Faroe, sendo descarregado em Immingham e era transportado para a lota de Hull, em contentores;
- Quando a nova lota abriu, 90% do pescado fresco era proveniente de um só agente de vendas, a Isberg Ltd;
- A lota foi obrigada a cumprir exactamente as normas de qualidade dos supermercados e dos seus grossistas fornecedores, que atribuem muita importância à manutenção da cadeia de frio deste a captura até ao balcão de venda e a assegurar a rastreabilidade dos produtos;
- O pescado é mantido a temperaturas controladas e em condições de higiene desde a sua recepção na lota até à sua expedição para os clientes; é classificado automaticamente, e cada caixa de acondicionamento é identificada por um código de barras com o nome da embarcação de origem e o seu peso exacto;
- Os compradores podem começar por inspecionar o pescado numa nave a temperatura controlada e, em seguida, dirigirem-se para a sala onde se realiza o leilão electrónico;
- Este leilão foi desenhado de forma a proporcionar transparência e rapidez às transacções;
- O objectivo inicial era de atingir vendas de 10 a 15 mil toneladas no primeiro ano;
- As linhas de triagem/classificação (3 automáticas e 1 manual) tinham uma capacidade de 4 000 caixas de 50 kg por dia; uma nova linha de classificação foi adicionada em 2006, co-financiada pelo IFOP;

- A Iota de Fishgate é membro da rede de lotas europeias EFICE (7 holandesas, 1 belga e 1 de Fishgate); os compradores podem fazer aquisições em qualquer uma das 9 lotas associadas; há uma carta de intenções assinada em 2006 a conceder direitos exclusivos à Iota de Fishgate na rede EFICE;
- A empresa gestora da Iota observa os altos padrões de segurança alimentar exigidos pela norma global do BRC (British Retail Consortium). A conformidade com esta norma é auditada anualmente. A empresa também controla o seu desempenho, o sistema de controlo de qualidade e tem os procedimentos HACCP implementados.

#### **Lota de Lerwick (Shetland)**

- Dispõe de um novo sistema electrónico introduzido em 2003 que atraiu mais embarcações, parcialmente à custa da sua vizinha Iota de Scalloway;
- O leilão é dirigido pela empresa Shetland Seafood Auctions;
- É disponibilizado um serviço de pesagem e de classificação;
- Disponibiliza-se um sistema de informação prévia às descargas, permitindo que os compradores planeiem as suas aquisições;
- O valor das espécies de carne branca (whitefish) descarregado subiu 42% em 2006 e 95 embarcações descarregaram na Iota, o que representou um crescimento de 22% relativamente a 2005;
- Realizou-se uma campanha “descarregar em Shetland” em 2005 com uma promoção direcionada ao sector das espécies de carne branca (whitefish), de forma a obter vantagens da proximidade de Lerwick em relação a locais de captura;
- Os preços do pescado subiram significativamente e encontram-se actualmente ao nível dos obtidos em portos vizinhos próximos dos grandes centros de consumo, por exemplo em Peterhead;
- A Shetland Seafood Auctions iniciou um serviço de compras *on-line* para salmão e moluscos em 2006; O pescado só é capturado depois de confirmada a encomenda;
- Encontra-se em planeamento a criação de uma nova Iota e de novos cais.

#### **Lota de Grimsby**

- É detida e gerida pela Grimsby Fish Dock Enterprises Ltd, um grupo de organizações privadas locais, que inclui a Grimsby Merchants Association;
- A Iota abriu em 1996 como parte de um investimento de 15 milhões de libras para o sector das pescas no porto;
- A Iota mantém relações especiais com fornecedores da Islândia, Ilhas Faroe e Noruega;
- A nave principal da Iota tem 8 000 m<sup>2</sup>, tem dois armazéns frigoríficos com uma capacidade de 1 000 m<sup>2</sup>, instalações de classificação, de loteamento e de pesagem;
- Em 2001 iniciou-se um sistema de leilão *on-line* para servir mais de 100 compradores;
- Grimsby é a “capital da transformação alimentar” do RU, já que uma parte importante da capacidade de transformação do país se localiza na área.

### Aberdeen

- É um exemplo de um porto de pesca e lota em declínio com descargas a decrescerem 59% entre 2002 e 2006 e o número de transformadores na zona portuária a caírem de 48 para 26;
- Este facto ocorreu apesar do investimento de 5 milhões de libras em instalações para o sector das pescas de forma a atrair mais descargas na lota;
- Uma análise recente concluiu que a lota deverá continuar, mas decidiu-se não construir novas instalações, no valor de £3.5 milhões, para descargas, armazenamento frigorífico e movimentação de pescado
- São apontados como principais responsáveis pelo declínio as quotas, os abates de embarcações e a concorrência de portos/lotas situados mais a norte, mais próximos das zonas de captura.

### Brixham

- O Porto de Brixham irá receber uma beneficiação no valor de 16 milhões de libras, incluindo um projecto de 7 milhões para um novo cais, um edifício para a lota e infra-estruturas associadas, que será co-financiado pelo FEP em 2 milhões de libras.
- Este subsídio irá permitir desenvolver melhores instalações de transformação, uma zona dedicada ao choco, melhoria das instalações de refrigeração e um novo sistema de leilão electrónico;
- A lota de Brixham é operada pela Brixham Trawler Agents Ltd, uma empresa privada que associa 130 accionistas, principalmente provenientes do sector das pescas local.

### 3.2 Boas práticas para aumentar o valor acrescentado

No RU as Organizações de Produtores e as Associações de Pescadores estão muito envolvidas em actividades de *lobbying* e na administração do sistema de quotas, mas pouco esforço dirigem ao marketing e à promoção das suas vendas. Isto apesar de um dos objectivos que presidiu à sua criação ser o da venda do pescado capturado pelos seus membros.

Existem 20 Organizações de Produtores de Pescado (Fish Producers Organisations – FPO) no RU, sendo as mais importantes:

**Quadro A24 – Principais organizações de produtores, segundo as embarcações dos associados**

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Scottish FPO Ltd	267	258	243
Cornish FPO Ltd	109	112	113
Northern Ireland FPO Ltd	101	99	105
South Western FPO Ltd	91	90	87

Algumas associações participam nas entidades que gerem lotas (por exemplo a Grimsby Fish Merchants Association é accionista do Grimsby Fish Market detido pela Grimsby Dock Enterprises Ltd).

A Seafish produz Guias de Boas Práticas para o sector, que incluem orientações para a colaboração com autoridades e cumprimento dos requisitos legais e fazem recomendações de instalações, práticas, normas de produtos e gestão do sector. Estes guias destinam-se a pescadores e transformadores.

A Seafish e os institutos Northern Ireland Seafood e Seafood Scotland têm a responsabilidade de promover as vendas de pescado e de acrescentar valor ao pescado. Existem também alguns institutos regionais como o Yorkshire and Humber Seafood Group que têm a responsabilidade de aumentar a competitividade, desenvolver novos produtos e manter e criar emprego.

### 3.3 Boas práticas que permitem uma maior transparência na formação dos preços

Já foi referida a maior transparência que a introdução de leilões electrónicos trouxe para a primeira venda de pescado nas lotas. A Internet também possibilitou uma maior transparência ao nível dos grossistas, dado que as empresas divulgam os seus preços *on-line*.

## GLOSSÁRIO

DEFRA	Departamento de Assuntos Ambientais, Alimentares e Rurais (Department for Environment, Food and Rural Affairs)
DARDNI	Departamento de Desenvolvimento Agrícola e Rural, Irlanda do Norte (Department of Agriculture and Rural Development, Northern Ireland)
NAW	Asembleia Nacional de Gales (National Assembly for Wales)
SEERAD	Departamento Executivo Escocês de Assuntos Ambientais e Rurais (Scottish Executive Environment and Rural Affairs Department)
SEAFISH	Autoridade para a Indústria das Pescas (Seafish Industry Authority)
MFA	Agência da Pescas Marinhas (Marine Fisheries Agency)
FIFG	Instrumento Financeiro para Orientação de Projectos de Pesca (Financial Instrument for Fisheries Guidance Scheme)
EFSIS	Serviço Europeu de Inspecção Sanitária Alimentar (European Food Safety Inspection Service)
EFICE	Centro Europeu de Informação Electrónica de Pescado (Electronic Fish Information Centre Europe)
FPO	Organização de Produtores de Pescado (Fish Producers Organisation)
BRC	Consórcio de Retalho Britânico (British Retail Consortium)
MAFF	Ministério da Agricultura e Pescas (Ministry of Agriculture and Fisheries)
PEFA	Leilões de Pescado Pan-Europeus (Pan-European Fish Auctions)