

Escoamento

# Novas formas de comercialização ampliam retornos a produtores

João Donato Scorvo Filho, Célia Dória Frasca Scorvo e Alceu Donadelli\*



LUCIANA KRIBE SAVAR DA SILVA

Salmão com especiarias, embalado a vácuo *sous vide*; Laboratório de Pescado, USP/ESALQ, Piracicaba, SP, 2012

No Brasil, a aquicultura é uma atividade que data da época da invasão holandesa, quando, no litoral pernambucano, havia algumas estruturas de criação de peixes estuarinos. A importância econômica da cadeia produtiva foi alavancada pela abertura dos pesqueiros particulares, na década de 1980, e com a exportação de camarão, no início do século XXI. Anteriormente, o único meio de produção de pescado era oriundo da pesca tradicional, que abastecia o mercado interno com produtos das mais variadas formas, sem um canal de escoamento eficiente que possibilitasse condições do crescimento da atividade. Atualmente, é comum

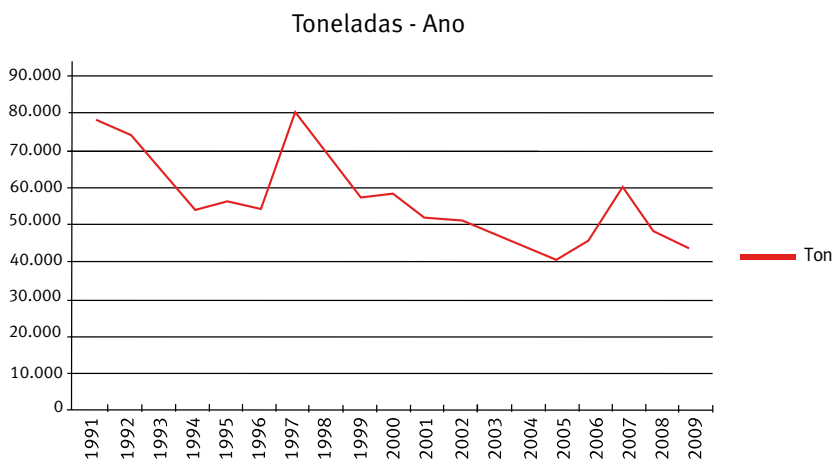
encontrar nas redes de supermercados, em feiras livres e outros meios de comercialização o pescado proveniente da aquicultura. O trajeto do pescado advindo do cultivo, passando pelas gôndolas do comércio até a mesa do consumidor, já se faz presente. Porém, esse não tem sido um caminho fácil.

O Ministério da Pesca e Aquicultura (MPA) demonstra em dados de 2010 que, nos últimos anos, a produção pesqueira brasileira está estagnada: 783.176 t em 2007, 791.056 t em 2008 e 825.164 t em 2009. Esses dados indicam que a atividade não conseguirá atender à crescente demanda por pescado no Brasil, e mostra

que a aquicultura passa a ter um papel importante no cenário de fornecimento de pescado. O MPA relata que o consumo (*per capita*) de pescado no Brasil aumentou 40% em seis anos, alcançando 9,03 kg por ano e por habitante, em 2009. Em contrapartida, segue muito abaixo da média mundial e do recomendado pela Organização Mundial da Saúde (OMS).

Até o início do ano 2000, o canal de comercialização de peixes provenientes dos viveiros de criação eram os pesqueiros, grandes impulsionadores do crescimento da piscicultura continental. Também conhecidos como “pesque-pague”, os pesqueiros se espalharam

FIGURA 1 | VOLUME DE PESCADO (T) COMERCIALIZADO NA CEAGESP; 1991 A 2009



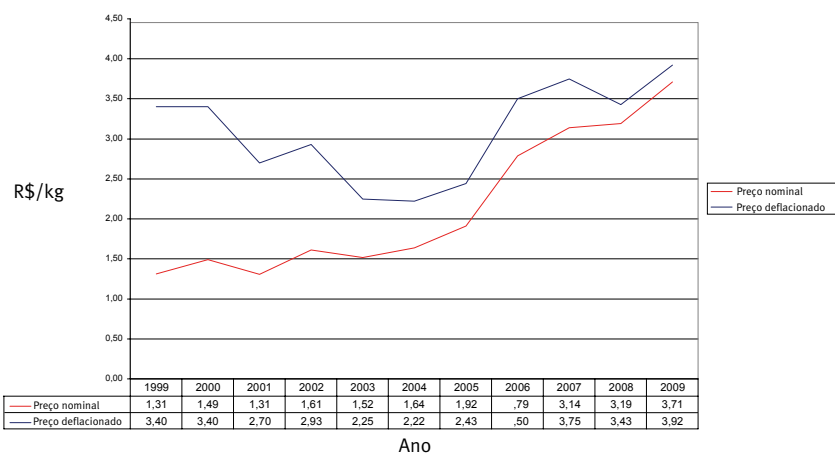
Fonte: Ceagesp, 2010. In: Neiva et al, 2010.

por quase todo o território nacional, localizados próximo aos pontos de pesca tradicional, como rios, represas e lagos (contrariando as teorias de que a pesca em rios e represas era a forma preferida pelos pescadores).

A tilápia está entre as espécies continentais mais comercializadas no país, sendo que 70% de sua produção no estado de São Paulo são entregues às processadoras de peixe e comercializados na forma de filé. O restante é comercializado em outros canais, como

a Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais do Estado de São Paulo (Ceagesp) e pesque pague (Sussel, 2011). O aquicultor deve ter conhecimento dos canais de comercialização para montar a estratégia de escoamento da sua produção, de forma a obter maior rentabilidade. A abertura de mercado tem colocado uma gama de produtos com preços mais baixos, atingindo a população de menor renda e concorrendo com o produto nacional, que apresenta menor competitividade.

FIGURA 2 | PREÇOS MÉDIOS ANUAIS, NOMINAIS E DEFLACIONADOS DO QUILO DA TILÁPIA COMERCIALIZADA NA CEAGESP; 2010



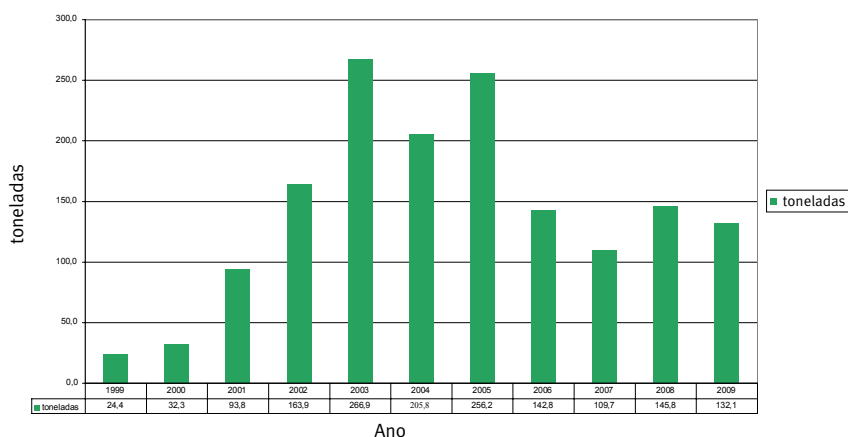
Fonte: Ceagesp, 2011 (modificada pelos autores).

Um dos fatores que têm afetado a competitividade do pescado nacional é a escala de produção. Há algumas décadas, a escala de produção da aquicultura apresentava um tamanho perfeito para atender aos pescueiros. Com o aumento da produção, estimulada pelo preço pago pelos pescueiros e, também, pela diminuição destes estabelecimentos comerciais, a oferta ultrapassou a demanda. Esse fato ocasionou uma desvalorização do pescado e fez os aquicultores procurarem novos canais de comercialização. Uma das saídas para o aumento do escoamento da produção foi encaminhar o pescado ao mercado atacadista, que é uma tradicional forma de comercialização de pescado oriundo da captura e se caracteriza pela diversidade de tipos, tamanhos e preços. De forma geral, o atacadista de pescado tenta atender a todas as demandas: pescado fino, popular, de grande tamanho e de pequenas porções. Neiva et al (2010) relatam que a Ceagesp é o ponto de referência na venda atacadista de pescado, sediando 65 empresas de pesca (Figura 1).

O volume de pescado comercializado na Ceagesp vem apresentando queda nos últimos 20 anos. O aparecimento de novos entrepostos instalados pelas grandes redes de supermercado e novas formas de comercialização são as principais causas dessa diminuição. No ano de 2009 foram comercializadas, aproximadamente, 105 espécies de pescado, totalizando 43.100 toneladas. Em média são comercializadas 176 t por dia, equivalente ao volume financeiro médio diário de R\$ 861.000,00. As espécies mais vendidas foram: sardinha, pescada, salmão, corvina, cavalinha, tilápia, bacalhau seco, atum e tainha, que juntas representam 67% do volume total comercializado.

A Figura 2 apresenta os preços médios anuais, nominais e deflacionados, para o ano de 2010, do quilo da tilápia comercializada na Ceagesp. Os preços da tilápia no Entrepósito (1996 a 2009), apresentados na Figura 2, demonstram

FIGURA 3 | QUANTIDADE ANUAL, EM TONELADAS, DE TILÁPIA COMERCIALIZADA NA CEAGESP DURANTE O PERÍODO DE 1999 A 2009



Fonte: Ceagesp, 2011.

que estes apresentaram variação ao longo do período. Os valores nominais tiveram uma tendência de elevação, mas, quando deflacionados para o ano de 2010 pelo IPCA (FGV), a variação muda de características e apresenta um período de queda do ano de 2000 até 2005. Na Figura 3, verifica-se que houve aumento na quantidade de tilápia comercializada no mesmo período, de 1999 a 2009, de 24,4 t em 1999 para 256,5 t em 2006, com crescimento de 951,2%. O aumento da oferta pode ter causado a queda nos preços.

A Ceagesp é hoje um canal de venda tanto para o pequeno como para o médio e grande produtor, sendo às vezes a única alternativa para aqueles que estão longe de processadoras e de pesque pague. Prochmann & Michels (2003) relatam que, atualmente, os elos mais frágeis da cadeia produtiva da piscicultura são aqueles em que ocorre o processo produtivo, como o processamento e a distribuição dos produtos oriundos do peixe. O processamento dos peixes criados em viveiros ainda é muito incipiente e feito quase sempre em escala reduzida, em frigoríficos de pequeno porte. Os dados de Neiva et al (2010) informam que, de acordo com o Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento, em 2010, o estado de

São Paulo tinha 53 estabelecimentos trabalhando com pescado, sendo que 17 estavam localizados na Região Metropolitana de São Paulo.

As processadoras no estado de São Paulo trabalham basicamente com a filetagem da tilápia e poucas estão produzindo outros produtos do processamento, como formatados e empanados. O aproveitamento total do pescado pela indústria processadora poderá gerar novos produtos (a farinha e o óleo de peixe, por exemplo), aumentando seus lucros, e contribuir para a sustentabilidade da atividade. A frequência na produção e a produção de lotes homogêneos são requisitos básicos para atender às exigências das processadoras. Para a manutenção desses requisitos é importante trabalhar de forma comunitária, organizada e verticalizada. Dessa forma, a indústria poderá diminuir custos, implantar a rastreabilidade do produto e agregar valor à produção. O produtor pode buscar um mercado próprio (nicho) que proporcionará melhores preços de venda e, conseqüentemente, melhor rentabilidade. Mercados locais associados ao turismo, a comunidades raciais e religiosas que, em alguns casos, têm dado ao produtor excelentes resultados.

O Brasil, com todo o seu potencial, utilizando um planejamento adequado da produção, novas tecnologias, organização e representação dos produtores, poderá tornar-se um dos maiores produtores mundiais de pescado. Para isso é necessário que sejam tomadas medidas com o intuito de fomentar o setor de modo ordenado e elevar ainda mais a sua competitividade. Embora a aqüicultura já venha se viabilizando enquanto atividade econômica, algumas condições devem ser melhoradas, tais como pesca, despesca, abate e conservação do pescado, organização dos produtores, falta de padronização dos produtos e comercialização.

\* **João Donato Scorvo Filho** ([scorvo@apta.sp.gov.br](mailto:scorvo@apta.sp.gov.br)), **Célia Dória Frasca Scorvo** ([cfrasca@apta.sp.gov.br](mailto:cfrasca@apta.sp.gov.br)) e **Alceu Donadelli** ([donadelli@apta.sp.gov.br](mailto:donadelli@apta.sp.gov.br)) são pesquisadores da APTA Regional do Leste Paulista (APTA/SAA-SP), Monte Alegre do Sul, SP.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- COMPANHIA DE ENTREPÓSITOS E ARMAZÉNS GERAIS DO ESTADO DE SÃO PAULO (Ceagesp). Disponível em: <[http://www.ceagesp.gov.br/atacado/pescado/analise\\_pescado/pescado1999a2009.xls](http://www.ceagesp.gov.br/atacado/pescado/analise_pescado/pescado1999a2009.xls)>. Acesso em: 30 jul. 2011.
- BRASIL, Ministério da Pesca e Aquicultura. 2010. Boletim Estatístico da Pesca e Aquicultura – Brasil 2008 – 2009.
- NEIVA, C. R. P. et al, 2010. Estudo: O mercado do pescado da Região Metropolitana de São Paulo. Infopesca, Série: O mercado do pescado nas grandes cidades latino-americanas. Santos, SP, 2010.
- PROCHMANN, A. M.; MICHELS, I. L. (2003). Estudo Das Cadeias Produtivas De Mato Grosso Do Sul: Piscicultura. Campo Grande, MS. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/14791838/33/Regiao-Sul>>. Acesso em: 2 ago. 2011.
- SUSSEL, F. 2011. Tilapicultura no Estado de São Paulo. Disponível em: <[www.aptaaregional.sp.gov.br/artigos](http://www.aptaaregional.sp.gov.br/artigos)>. Acesso em: 1º ago. 2011.