

# “Muitas vezes pensa-se que a pesca acaba na Lotação mas não acaba, acaba no consumidor final”

minado tipo de peixe e a partir daí já se sabe o preço definido. Aqui ainda não se consegue isso. A tal cultura da informalidade proporciona que a informação que é dada para terra de que há tantas toneladas de uma determinada espécie, afinal não seja bem a mesma quando o peixe é efectivamente descarregado. Isto gera problemas porque a partir do momento em que há informação começam-se a tentar fazer negócios que depois é preciso desfazer porque a informação não se confirmou.

## E os transportes são um problema?

Os transportes são um problema. Nós queremos expedir mas há muitos constrangimentos para tirar daqui os produtos. Há formas, mas tirar os produtos daqui não é quando nós queremos ou precisamos, é quando é possível.

Na Azorisk o nosso dia-a-dia é caricato. Há encomenda mas não há peixe, há encomenda e peixe mas não há transporte. Corremos sempre o risco de fazer o negócio, ter o cliente à espera, termos de fazer a reserva, porque só quando temos o peixe é que podemos fazer a reserva, e não conseguir sair o peixe.

Atenção que não dizemos que da parte dos Comerciantes está tudo bem e se trabalha tudo correctamente. Não é assim. Também há muitas falhas. Já se fez um grande caminho nos últimos tempos, mas há ainda muito a melhorar.

Mas acho que falta assumir efectivamente que das outras partes interessadas também há falhas e muito a melhorar. E uma crítica que fazemos na Associação de Comerciantes de Pescado é que muitas vezes se pensa que a pesca acaba na Lotação mas não acaba, acaba no consumidor final. Se o cliente final não comprar aos nossos clientes, tudo por aí abaixo morre.

## O transporte encarece muito?

Encarece. E acima de tudo é um obstáculo por causa da disponibilidade, principalmente nos aviões. De barco não. Mas cada vez menos os clientes querem que o transporte seja feito de barco, porque quando lá chega, já chegou de outros países mais barato. O tempo que leva, desde que fazem o negócio até receberem o peixe, leva a que chegue peixe mais barato de outros países e não é competitivo.

Cada vez mais os clientes querem que seja de avião, mas é caro, não há aviões suficientes, atrasam. E as empresas têm horas a que têm de receber para chegar aos clientes.

Para os Estados Unidos e Canadá estamos cada vez mais preocupados com os novos aviões da SATA que não têm espaço de carga. Sem ser da SATA, tem de ir primeiro a Lisboa para depois seguir viagem.

Muito se fala em procurar novos mercados. Fomos convidados a estar presentes em reuniões quando esteve cá uma missão das Canárias. Eles são ávidos consumidores de peixe, logo são importadores de peixe. Mas nós aqui nos Açores, para mandarmos peixe para lá é impossível. Só congelado e vai por Espanha. Para ir directamente os aviões não levam, não há barco directo, tem sempre de ir a Lisboa para ir para as Canárias. Só para se perceber que não é tão fácil assim chegar a novos mercados. O problema de tirar daqui o peixe é que tem de ser a preços competitivos.

## Mas o avião cargueiro, que até era uma reivindicação da Associação de Comerciantes de Pescado não teve muito sucesso...

Eles começaram em Dezembro a operação, alertamos logo que não se podia garantir peixe. Uma das coisas que diziam era que iriam substituir o barco pelo avião, o único problema é que, por exemplo, os clientes teriam de passar a receber peixe ao Sábado e ao Sábado eles não trabalham. Isto obrigava a alterações de fundo nas práticas de todo um sector e estas levam



tempo. No entanto a razão principal é que não houve peixe e quando ia supostamente começar a época do atum eles cancelaram a operação.

A Associação de Comerciantes de Pescado sempre disse que era necessário percorrer um caminho. Esse caminho envolve 3 etapas. Numa primeira fase haver mais disponibilidade e termos a certeza que todos os dias há disponibilidade. Depois irá haver uma altura em que haverá alguma passagem do barco para o avião. E haverá uma terceira fase em que há negócios que vão passar a ser viáveis por haver cargueiro. Mas atenção que não é só no peixe. É em todos os sectores.

Isto é um caminho que tem de ser feito, mas vir em Dezembro era difícil de operacionalizar a operação.

Mas, por exemplo, a SATA tem tudo para fazer isso. Tem os contactos dos aviões, domina o espaço, faz a carga. Não conseguiriam organizar a sua operação entre o cargueiro e os restantes aviões? Se houvesse pouca carga podia ser transportada nos aviões normais, se houvesse grande quantidade vinha o cargueiro.

## Qual a vantagem da Marca Açores para a Azorisk?

Desde a primeira hora considerámos que a Marca Açores era muito importante em termos de promoção externa, ou seja, permitir-nos chegar a outros clientes ou estar em feiras.

Mas acima de tudo sempre vimos como uma forma de dar autenticidade ao peixe dos Açores. Sendo uma entidade oficial, a Lotação, a pôr o selo no peixe seria uma forma de regular o mercado e de reduzir muito a parte não oficial do negócio que até prejudica os pescadores, não dá descontos para a segurança social, muitas vezes ficam nas mãos de comerciantes sem escrúpulos.

Hoje em dia qualquer pessoa do sector ouve que o peixe está caríssimo, mas há comparações que não podem ser feitas. O peixe dos Açores é selvagem, nunca se pode comparar com peixe de aquacultura. A galinha

do campo é mais cara do que a galinha de aviário e o porco preto é mais caro que o porco normal. Logo o peixe dos Açores tem de ser mais caro que o normal, o que não significa que não esteja elevado que isso é indiscutível. Mas isso até para nós é mau porque quanto mais caro, menos se vende.

Cada vez menos o consumidor percebe de peixe. Gerações mais novas não sabem comprar, não sabem arranjar e por isso, para eles ter qualidade ou não ter é igual.

## Falou que o sector precisava de evoluir...

Em termos pessoais, no final da década de 90, eu trabalhei numa instituição bancária e na altura estava na parte de risco. Havia crédito bonificado para a lavoura e para as pescas e na altura o grave problema que havia é que quando pedíamos contas das empresas, na lavoura e na pesca não havia. Naquela altura a Associação Agrícola fez um trabalho de fundo e hoje em dia os lavradores são empresários, que têm as suas contas. Mas hoje em dia a maioria dos donos de barcos ainda não são empresas. Os bancos não dão créditos porque eles não têm as contas em dia. Mas há muitas coisas que podemos todos juntos implementar.

Há dias em que se sabe que não vale a pena ir à lota. Porque foi a festa tal ou a festa X. Porque é que a produção não chega à Lotação e diz que em determinados dias não haverá peixe? Os comerciantes avisam quando os mercados estão fechados, nomeadamente no Natal.

Outra coisa é a quota do goraz. Nós comerciantes se calhar temos mais informação sobre a oferta nos mercados para poder dizer que esta semana, por exemplo, não vale a pena ir ao goraz porque entrou não sei onde uma determinada quantidade, o preço vai baixar e nós não vamos poder comprar a esse preço.

## É a tal questão cultural, que vai demorar muitos anos para dar uma volta no sector...

Vai levar muitos anos se as pessoas quiserem.

Acho que a Federação das pescas tem vindo a fazer um trabalho cada vez maior e melhor.

Mas eu temo muito por este sector porque o cliente final não está para estas coisas. Por muito que se queira subir o preço não nos compram e olhamos para baixo e vemos que os pescadores não tem esta noção. É preciso fazer mais pelo rendimento do pescador, mas já se percebeu que não é pelo preço pago, porque o cliente final não quer pagar o que se pede.

No barco é preciso fazer um conjunto de coisas que os pescadores não querem fazer. Também por culpa de alguns comerciantes que simplesmente preferem pagar igual por qualquer tipo de qualidade. É preciso evoluir porque mais dia menos dia vai acabar.

O consumo de peixe em Espanha decresceu 20%. Não estou a falar em preço, mas em quantidades. Em Portugal deve estar à volta do mesmo.

## Quando diz que teme por este sector a questão nem é a falta de peixe...

Neste momento há falta de peixe porque está tudo a apanhar lula. Mas é mais por outras coisas. É mais por uma questão de mentalidade, de evolução.

Acho que a pesca é um sector primordial, como a agricultura. Mas é um produto que ainda mantém qualidades que nos permitia a todos ganhar algum dinheiro. Mas para vender bem o peixe é preciso apanhá-lo bem, não pode ser de forma igual. Os pescadores também têm de aceitar que o peixe não pode ter todo o mesmo preço.

Toda a informação que há aponta para a baixa de consumo de pescado e nós aqui nos Açores estamos a subir o preço para valorizar. Por um lado, o preço tem subido mas continua-se a dizer que o pescador não tem dinheiro e por outro lado o consumidor final alerta que o peixe está caríssimo. Seria interessante tentarmos perceber o porquê deste discurso contraditório.

Carla Dias