

Exportações de peixe salgado na ilha do Príncipe

ANÁLISE DE CADEIA DE VALOR

Guillermo Prieto Porriños

4 de Março de 2021



Pesquisa realizada no âmbito do projeto
“Criação de uma rede de Áreas Marinhas Protegidas em São Tomé e Príncipe através de uma abordagem de co-gestão”

FINANCIADORES



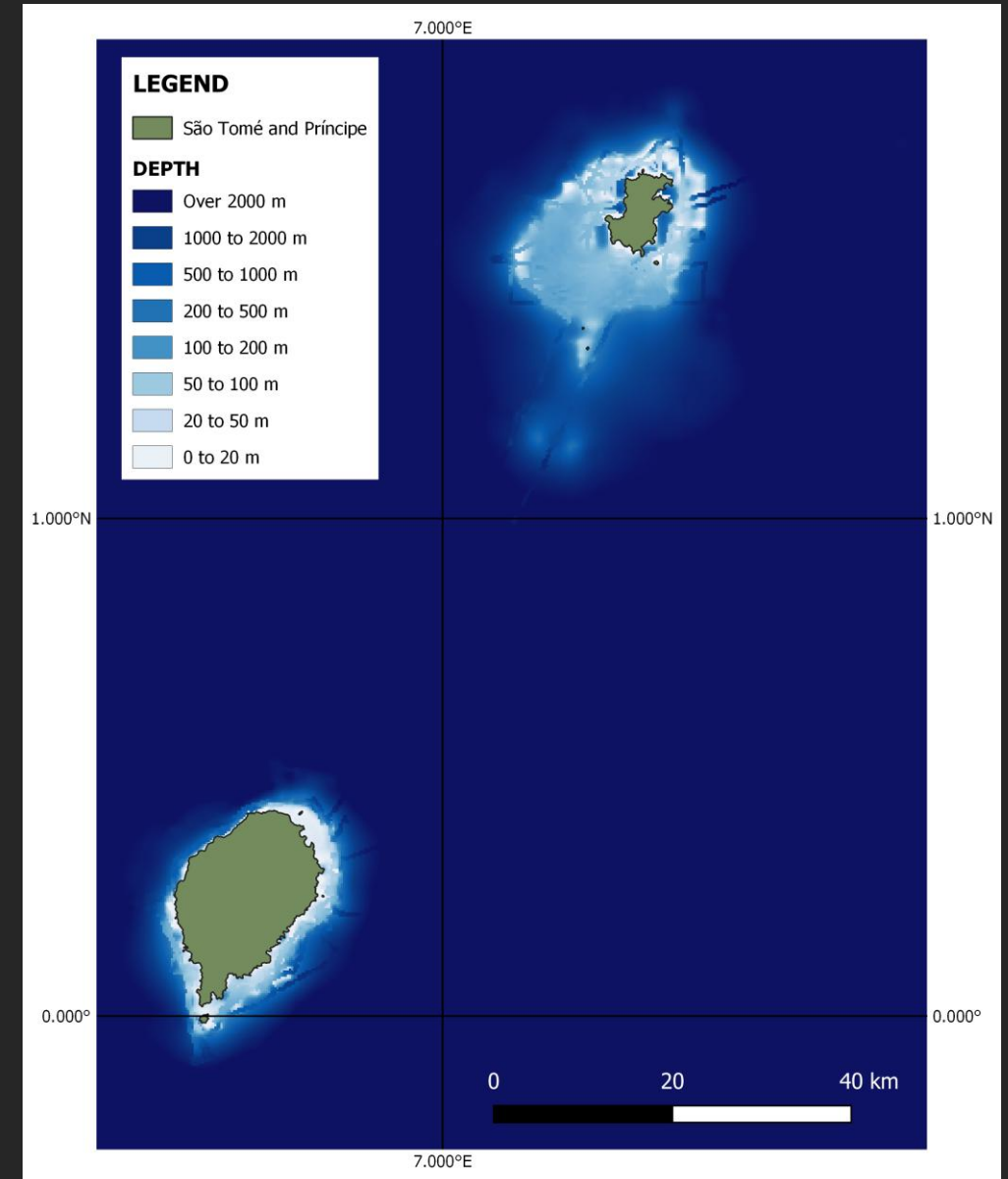
PARCEIROS



O ambiente geográfico de São Tomé e Príncipe

- Ilhas oceânicas verdadeiras, separadas umas das outras e do continente africano por umas águas de mais de 2000 metros de profundidade.
- Plataforma continental (0-100 metros de profundidade) estreita.
- O Príncipe tem uma plataforma maior, que estende 27 Km para o sul, até os Ilhéus Tinhasas.

	Príncipe	São Tomé
Superfície	136 km ²	865 km ²
Plataforma continental	1,085 km ²	485 km ²
População	8,000	280,000



A pesca em São Tomé e Príncipe

INDUSTRIAL E SEMI-INDUSTRIAL

- Pesca industrial realizada por navios estrangeiros (principalmente EU) na Zona Económica Exclusiva.
- Quinze navios nacionais de pesca semi-industrial.

ARTESANAL

- Quase um 20 % da população (16000 – 20000 pessoas) envolvida no setor da pesca artesanal. Aprox. 3000 pescadores registados (500 no Príncipe).
- O peixe constitui uma das principais fontes de proteína animal da população.
- O esforço de pesca artesanal concentra-se nas plataformas continentais. O número de viagens de pesca estimado em São Tomé é de 60 até 80 vezes maior do que no Príncipe (*Porriños, não publicado*)



- INTRODUÇÃO -

Pescadores (tipicamente homens)



© G. Porriños

Palaiês (comerciantes, tipicamente mulheres)



© Nina da Rocha (Fauna & Flora International)

Em São Tomé e Príncipe, o peixe é comercializado principalmente fresco ou seco e salgado. No Príncipe, o peixe fumado é produzido exclusivamente para consumo familiar, mas em São Tomé pode ser comercializado também.

A salga do peixe como modo de vida

- Atividade de subsistência e geração de renda essencial. Praticada nas comunidades piscatórias e não piscatórias a nível nacional.
- Essencial para a preservação do peixe a nível nacional (falta de acesso contínuo a energia ou frigoríficos) → segurança alimentar.
- **O Príncipe pesca mais peixe do que consome, e uma grande parte do peixe é seco e salgado e exportado para São Tomé.**
- **Estas exportações são uma atividade de geração de renda essencial, praticada por homens e mulheres no Príncipe, e uma importante injeção de fundos externos nas comunidades piscatórias do Príncipe.**



Os impactos da COVID-19 nas exportações de peixe salgado

- Inquérito telefónico sobre os impactos da COVID-19 (n = 132, Fundação Príncipe, não publicado).
- Redução da procura de peixe e baixada do preço pago pelo peixe, associada ao colapso da indústria do turismo e uma perda do poder de compra da população.
- Disrupção dos transportes marítimos diminuiu a capacidade de exportação do peixe salgado.



- **Comércio de peixe salgado identificado como uma possível área de intervenção.**
- **Proposta de intervenção a nível de mercado**



Objectivos

- **Análise da cadeia de valor (VCA) do peixe:** Caracterizar os processos, transações e atores na cadeia de valor do peixe no Príncipe, com ênfase no peixe salgado e a sua exportação.
- **Compreender o acesso ao comércio de peixe pelas mulheres:** Explorar fatores que afetam o acesso ao comércio de peixe pelas mulheres (com destaque nas exportações de peixe salgado), definindo “acesso” como “a capacidade de beneficiar de um recurso”. Identificar os principais fatores que limitam este acesso e potenciais intervenções para o melhorar.
- **Estudar as funções e capacidades das associações de comerciantes:** Examinar as funções e capacidades das associações de comerciantes existentes, assim como a sua capacidade de atuar como fontes de financiamento.
- **Explorar as preferências das comerciantes em relação à potenciais intervenções:** conceber, em parceria com as comerciantes, um possível sistema para facilitar as exportações de peixe salgado do Príncipe para São Tomé, com base nas suas preferências.

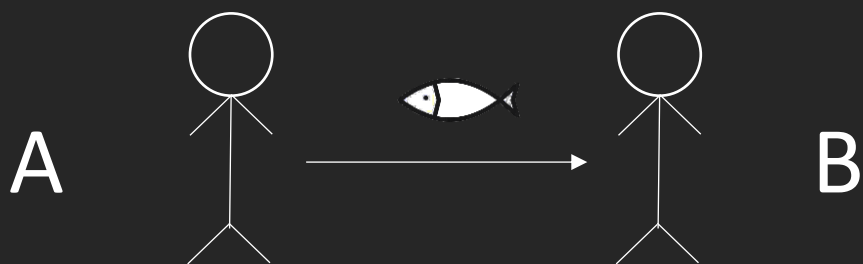
Métodos

- Entrevistas semiestruturadas com informantes chave e discussões grupais.
- ALVO: Pescadores, palaiês de peixe fresco e salgado (praias e mercado Bobô Forro), donos de canoa, donas/os de loja.
- PRÍNCIPE: 6 comunidades piscatórias, 2 não piscatórias.
- SÃO TOMÉ
 - Palaiês produtoras: Principais pontos de produção de peixe salgado (Neves, Porto Alegre, Sta Catarina).
 - Palaiês retalhistas nos mercados: Guadalupe, Trindade, Santana.
 - Retalhistas e donos/as de loja: cidade e redores, Agostinho Neto.
 - Palaiês de peixe salgado do mercado Bobó Forro.



- RESULTADOS -

Tipos de transações na cadeia de valor do peixe



PAGAMENTO “CARA A CARA”

O peixe é pago no momento

A propriedade do peixe passa a “B”

FIADO

O peixe é pago após da conclusão da venda (ou uma data combinada)

A propriedade do peixe passa a “B”

PAGAMENTO DE SERVIÇOS

“B” vende ou distribui o peixe como um serviço para “A”, quem paga a B um montante (maçada) em troca pelos serviços.

A propriedade do peixe fica com “A”

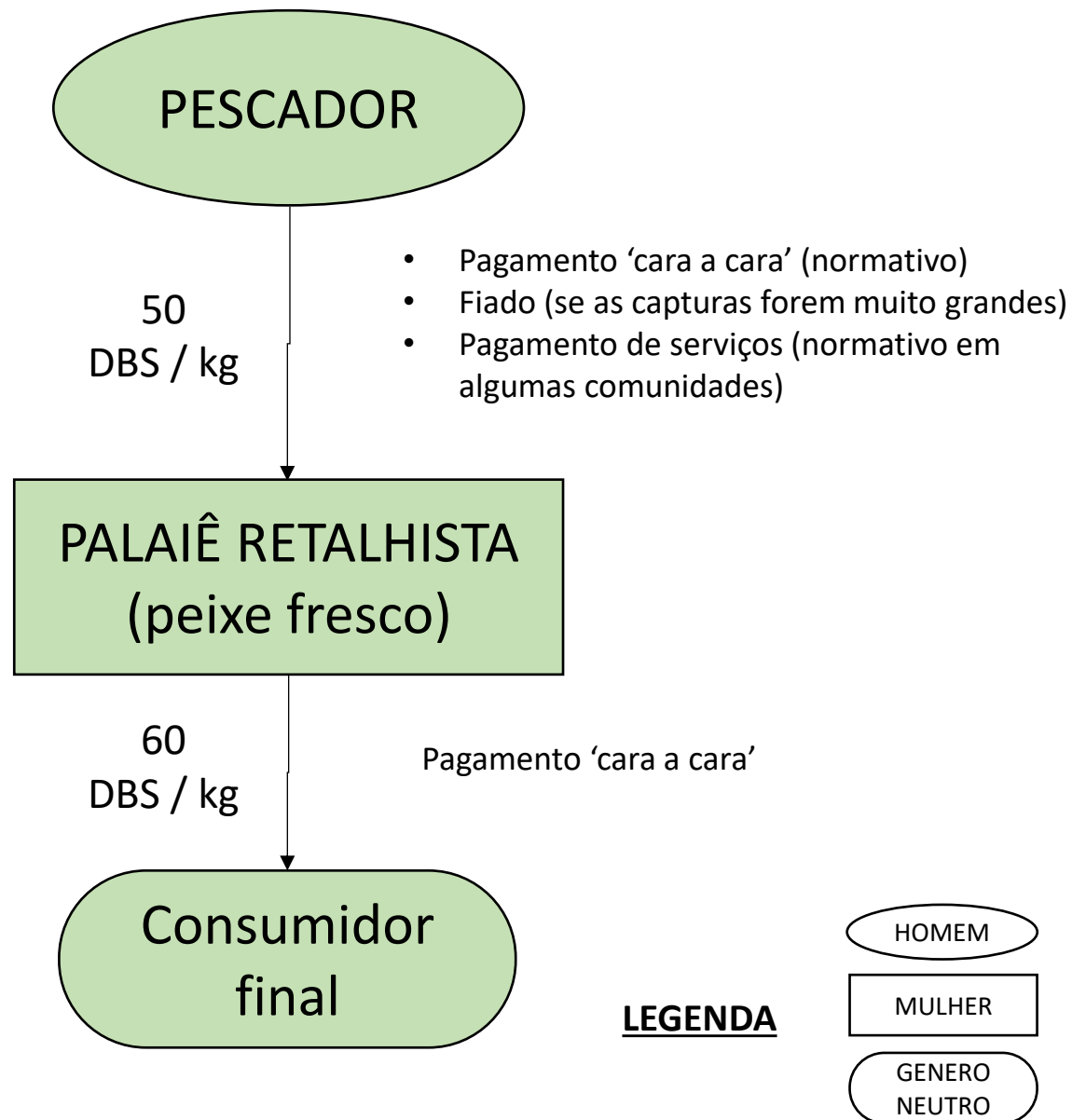
Propriedade dos materiais de pesca

- Os pescadores podem ser donos da própria canoa, ou podem alugar os materiais de pesca (rede, motor e canoa) à donos/as de canoa.
- Donos de canoa:
 - Fornecem combustível
 - Mantêm a canoa, o motor e a rede.
- Os pescadores devem dar parte do lucro obtido em cada viagem ao dono da canoa (seja em peixe ou em dinheiro).
- Montante a pagar (sistema mais comum):
 - Custo do combustível subtraído do valor total da captura.
 - Metade do valor restante é pago ao dono.
 - O restante é dividido entre os pescadores da canoa (incluindo o dono, se estiver presente na viagem).



- RESULTADOS: Cadeia de valor do peixe fresco -

PRÍNCIPE



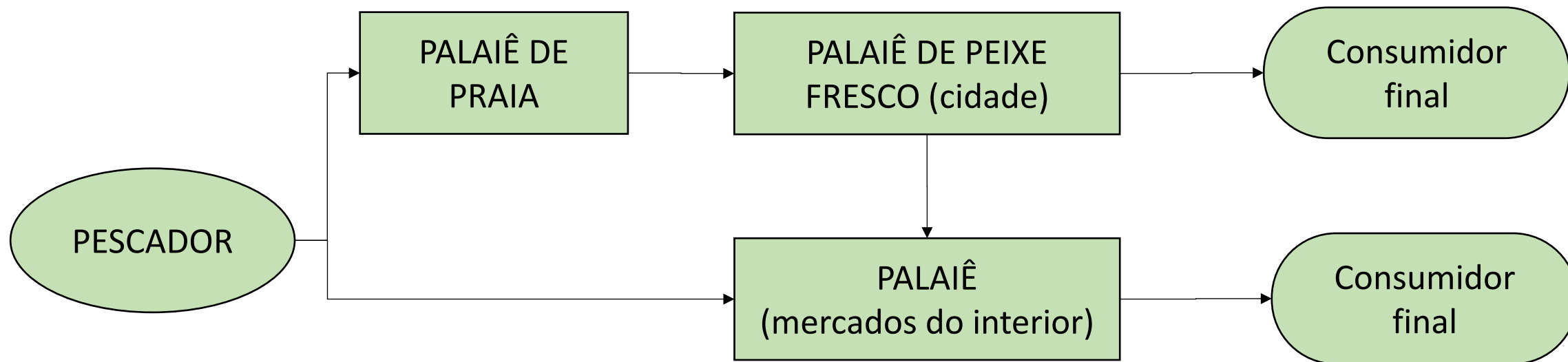
CUSTOS PARA AS PALAIÊS DE PEIXE FRESCO

- Sacos de plástico
- Transporte à cidade
- Gelo
- Almoço da retalhista

Se a quantidade de peixe não for suficiente para obter lucro de uma viagem à cidade, a palaiê venderá o peixe caminhando pelas comunidades, carregando o peixe num balde na cabeça.

- RESULTADOS: Cadeia de valor do peixe fresco -

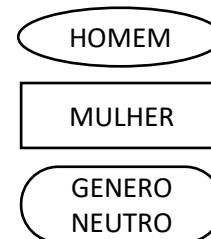
SÃO TOMÉ



Se a quantidade de peixe não for suficiente para obter lucro de uma viagem à cidade, a palaiê de praia pode:

- 1) Salgar o peixe (por exemplo, Porto Alegre)
- 2) Congelar o peixe até o dia a seguir (por exemplo, Sta Catarina)

LEGENDA



Técnicas de salga

- Racha-se o peixe dorso-ventralmente, sem cortar a parte ventral para manter os dois lados do peixe juntos.
- Lava-se o peixe com água limpa para tirar o excesso de sangue
- Esfrega-se sal nos dois lados do peixe e guarda-se num balde fechado para o sal entrar no peixe.
- Após dois ou três dias no balde, o peixe é exposto ao sol para a sua secagem, até ele diminuir aprox. um 30% do seu peso. **Note-se que a perda máxima de peso dum peixe seco e salgado em condições tropicais é de pelo menos um 70% do peso do peixe fresco.**
- Para secar o peixe, pode ser usado um quialo (uma plataforma de madeira e palha elevada do chão), secadores solares (estufas), ou diretamente no chão.



- RESULTADOS: Técnicas de salga -



- RESULTADOS: Espécies comercializadas salgadas -



Voador
(comprado e vendido por unidades)



Bonito
(comprado por kg, vendido por unidades)



Maxipombo
(comprado e vendido por unidades)

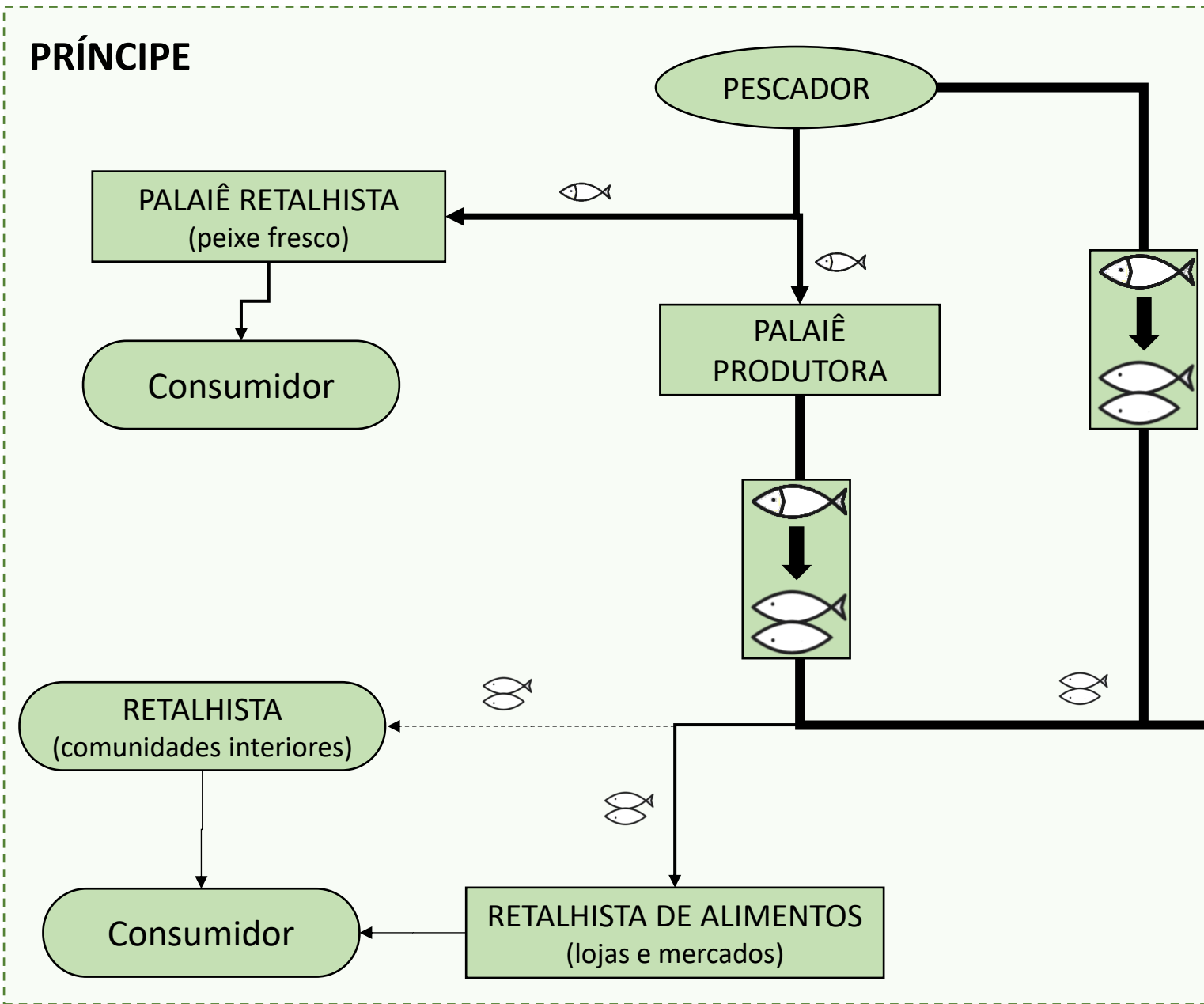


Peixe grosso (corvinas, pargos, barracudas...)
(comprado e vendido por kg)



Coelho
(comprado e vendido por unidades)

PRÍNCIPE



Cadeia de valor do peixe salgado (Príncipe)

LEGENDA

HOMEM

MULHER

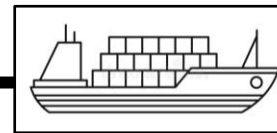
GENERO NEUTRO

Peixe fresco

Peixe salgado

SÃO TOMÉ

PALAIÊ DISTRIBUIDORA
(Palaiê vendedora)



Envio a
São Tomé

- RESULTADOS: Cadeia de valor do peixe salgado. Custos de exportação -

CUSTOS DAS PALAIÊS E DOS PESCADORES							
Tipo	Item	Custo individual (DBS)			Quantidade por envio	Custo por exportação (DBS)	
		Min.	Max.	Unidade		Min.	Max.
CUSTO	Sal	-250		Pacote	1	-250	
CUSTO	Transporte de sal	-80	-140	Pacote	1	-80	-140
CUSTO	Evisceração do peixe	-50	-100	Pessoa	1	-50	-100
CUSTO	Saco de lona	-100		Saco	1	-100	
CUSTO	Transporte para a cidade	-100	-300	Exportação	1	-100	-300
CUSTO	Alfândega	-100		Saco	1	-100	
CUSTO	Transporte de barcos	-100		Saco	1	-100	
CUSTO	<i>Monangamba Príncipe</i>	-30	-60	Exportação	1	-30	-60
CUSTO	<i>Monangamba São Tomé</i>	-30	-60	Exportação	1	-30	-60
CUSTO	Transporte	-100	-150	Exportação	1	-100	-150
CUSTO	Retribuição para distribuidor/a (sem o transporte em ST)	-200	-250	Exportação	1	-200	-250
CUSTO TOTAL						-1180	-2530

- RESULTADOS: Cadeia de valor do peixe salgado: custos de exportação -

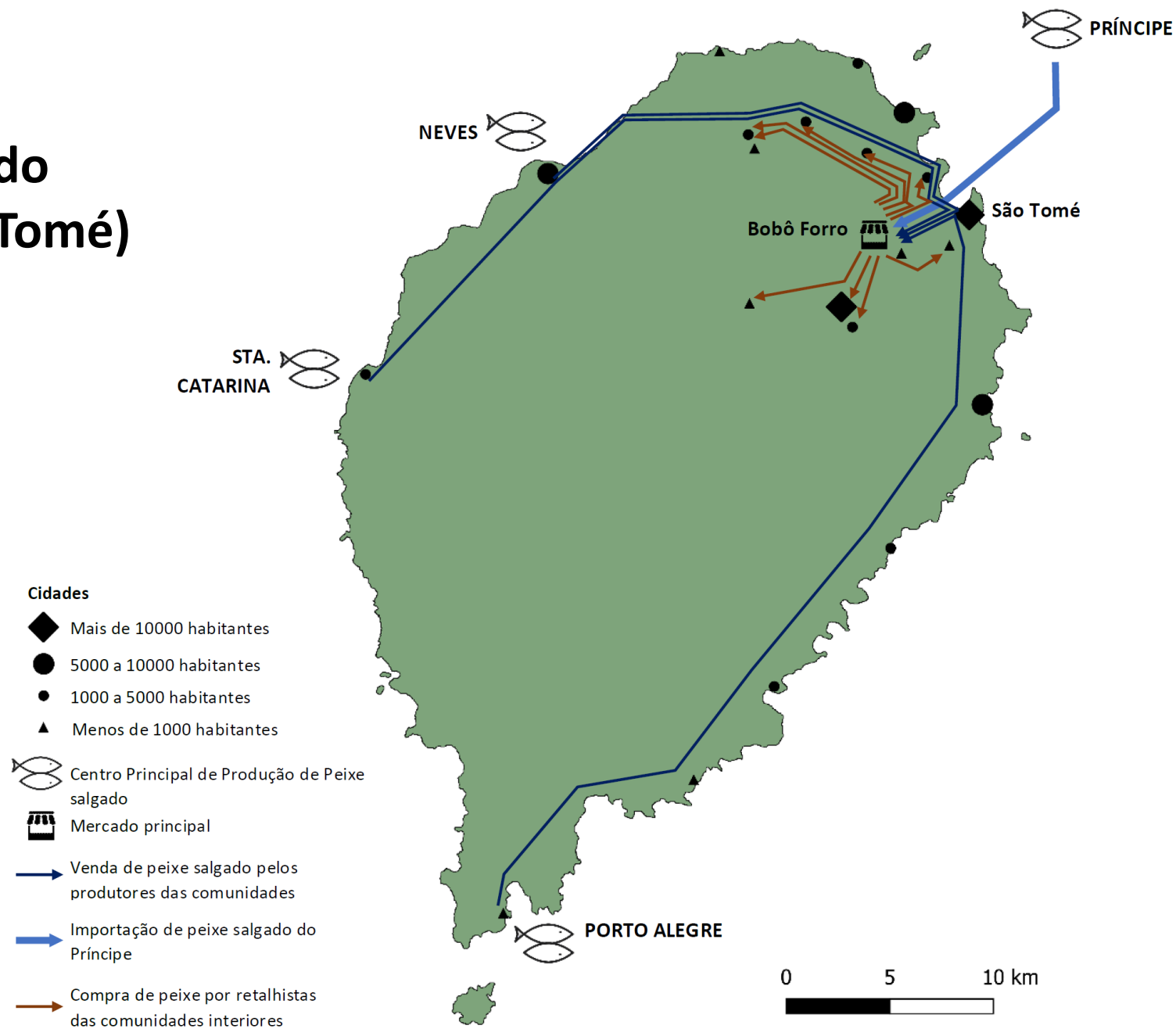
PALAIÊS							
Tipo	Item	Custo individual (DBS)			Quantidade por envio	Custo por exportação (DBS)	
		Min.	Max.	Unidade		Min.	Max.
EXPORTAÇÃO DE PEIXE VOADOR							
CUSTO	Sal, transporte, transformação de peixe					-1180	-2530
CUSTO	Peixe voador fresco	-5	-7.1	Peixe	600	-3000	-4260
RETORNO	Venda peixe voador salgado	10		Peixe	600	6000	
LUCRO POR ENVIO DE PEIXE VOADOR						1820	130
EXPORTAÇÃO PEIXE GROSSO							
CUSTO	Sal, transporte, transformação de peixe					-1180	-2530
CUSTO	Peixe grosso fresco	-50	-60	kg	140 ¹¹	-7000	-8400
RETORNO	Vendas peixe grosso salgado	100		kg	100	10000	
LUCRO POR ENVIO DE PEIXE GROSSO						1840	-930
PESCADORES							
Tipo	Item	Custo individual (DBS)			Quantidade por envio	Custo por exportação (DBS)	
		Min.	Max.	Unidade		Min, min.	Max.
EXPORTAÇÃO DE PEIXE VOADOR							
CUSTO	Sal, transporte, transformação de peixe					-1180	-2530
CUSTO	Peixe voador fresco	-1	-4	Peixe	600	-600	-2400
RETORNO	Venda peixe voador salgado	10		Peixe	600	6000	
LUCRO POR ENVIO DE PEIXE VOADOR						4220	1070
EXPORTAÇÃO PEIXE GROSSO							
CUSTO	Sal, transporte, transformação de peixe					-1180	-2530
CUSTO	Peixe grosso fresco	-10	-30	kg	140 ⁵	-7000	-3000
RETORNO	Peixe grosso salgado	100		kg	100	10000	
LUCRO POR ENVIO DE PEIXE GROSSO						7420	4470

- Assumindo uma perda de peso de um 30% (secagem incompleta), as palaiês têm um margem de lucro muito baixo

*“Nós só fazemos salga para não ficar paradas...
Mas a salga não tem lucro”*
(Palaiê de Hospital Velho, Príncipe)

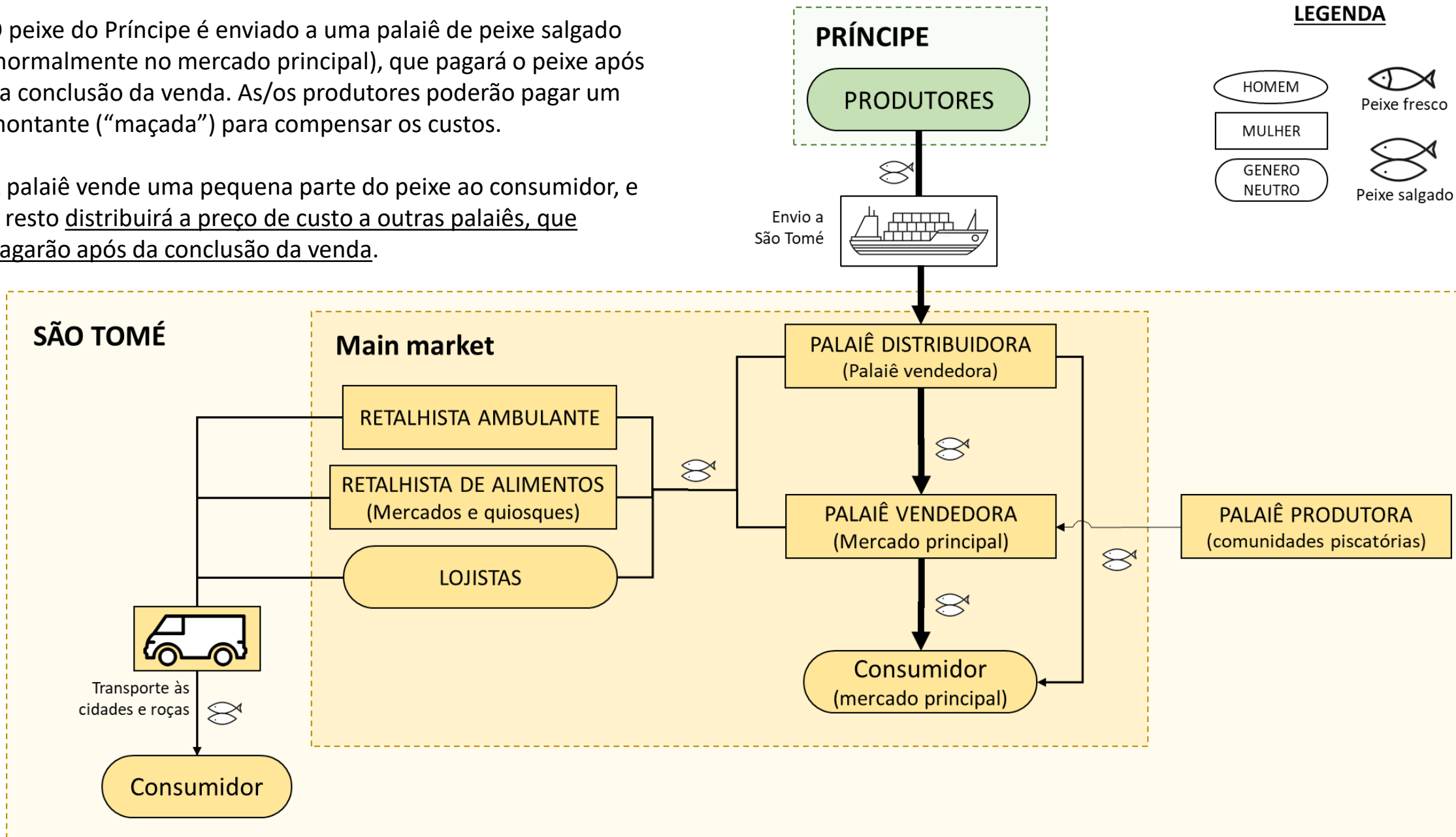
- O envio de peixe de Príncipe para São Tomé só é lucrativo em grandes quantidades.

Cadeia de valor do peixe salgado (São Tomé)



Cadeia de valor do peixe salgado (São Tomé)

- O peixe do Príncipe é enviado a uma palaiê de peixe salgado (normalmente no mercado principal), que pagará o peixe após da conclusão da venda. As/os produtores poderão pagar um montante (“maçada”) para compensar os custos.
- A palaiê vende uma pequena parte do peixe ao consumidor, e o resto distribuirá a preço de custo a outras palaiês, que pagarão após da conclusão da venda.



Exportação de peixe salgado: riscos, conflitos, e vulnerabilidade (I)

- VANTAGENS:
 - A produção de peixe salgado em São Tomé não consegue abastecer o mercado
 - O Príncipe exporta espécies e peixes de grande tamanho que não são frequentemente apanhados em São Tomé.
- DESVANTAGENS:
 - O peixe do Príncipe é mais caro devido aos custos de transporte.
 - O peixe é frequentemente enviado com um teor de água muito alto (secagem incompleta), devido ao baixo margem de lucro das palaiês do Príncipe.
 - Potenciais problemas de segurança alimentar.
 - O peixe continua a secar até a venda, perdendo peso e reduzindo assim o preço de venda.

“O peixe do Príncipe muitas vezes chega molhado”
(Palaiê de São Tomé)

“Se o peixe secar demais, nós perderíamos dinheiro!”
(Palaiê do Príncipe)

Exportação de peixe salgado: riscos, conflitos, e vulnerabilidade (II)

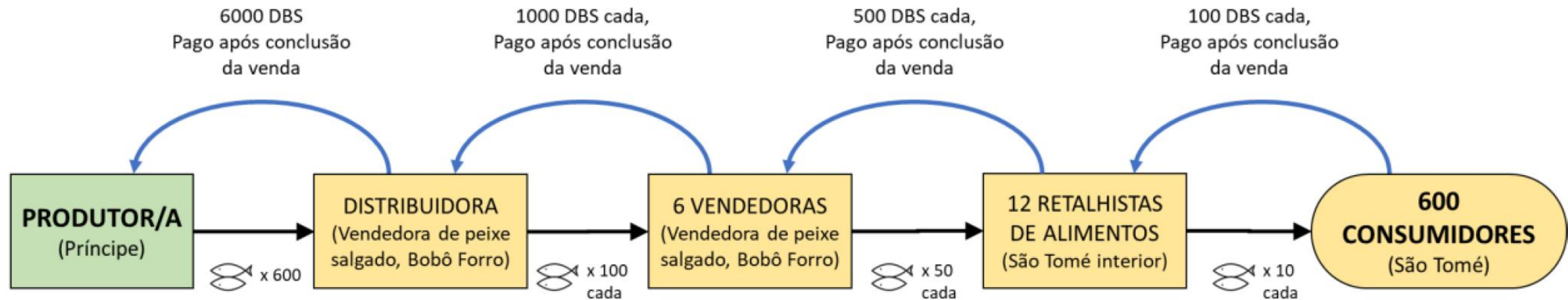
- PALAIÊS DO PRÍNCIPE:
 - Salga e comércio de peixe como única fonte de rendimento → até o peixe não ser pago, não é possível iniciar uma nova exportação.
 - **O peixe é enviado sem garantias de pagamento.**
- PALAIÊS DE SÃO TOMÉ:
 - **A quantidade de peixe enviada não pode ser assumida por uma única palaiê, que fia o peixe a outras palaiês, sem garantia de pagamento.**
 - A distribuição de peixe a outras palaiês não é remunerada (o peixe é distribuído a preço de custo)

“As palaiês de São Tomé comem dinheiro ... tive que parar a salga quando perdi todas as minhas poupanças ... até hoje não fui paga!”
(Palaiê do Príncipe)

“Nós não conseguimos vender tanto peixe, temos que distribuir a outras palaiês e as vezes não pagam”
(Palaiê do Príncipe)

O sistema do “fiado” na cadeia de valor

Os custos de transporte força às produtoras a enviar o peixe em grandes quantidades sem garantias de pagamento. A dívida do peixe é distribuída sucessivamente entre palaiês, acrescentando os riscos.



PROPOSTA DE INTERVENÇÃO

Exportações facilitadas de peixe salgado



Exportação facilitada de peixe salgado

- 1) Criação de uma associação informal de palaiês (“As Exportadoras”) no Príncipe e São Tomé que coordenam a exportação do peixe do Príncipe para São Tomé.
- 2) Peixe exportado produzido exclusivamente por grupos informais de palaiês produtoras no Príncipe.
- 3) Peixe vendido exclusivamente à palaiês de peixe salgado no mercado Bobó Forro
- 4) Peixe vendido a demanda num ponto de venda do mercado Bobó Forro, e pago no momento.

Objectivos

- Minimizar o risco para os produtores, já que o peixe é comprado diretamente da comunidade.
- Reduzir os custos de transporte, transportando maiores quantidades de peixe 1) da comunidade para o porto do Príncipe e 2) do porto para o mercado em São Tomé.
- Minimizar os riscos para as vendedoras de peixe salgado da Bobô Forro, uma vez que o peixe será vendido ao grosso para elas nas quantidades que elas solicitarem.

Descrição

- PASSO 1: Compra de peixe salgado em grandes quantidades a grupos informais de palaiês produtoras no Príncipe.
- PASSO 2: Transporte do peixe até a cidade e carga no barco.
- PASSO 3: Transporte do peixe até à arrecadação no mercado Bobô Forro.
- PASSO 4: Venda do peixe a palaiês de peixe salgado em São Tomé das 6 às 7 da manhã na arrecadação do mercado Bobó Forró.
- PASSO 5: Depósito do dinheiro no banco e início de um novo ciclo de exportação.

Espécies alvo



Voador
(comprado e vendido por unidades)



Bonito
(comprado por kg, vendido por unidades)

Análise de custo e benefício para as palaiês produtoras

Item		Custo individual (DBS)			Quantidade por envio	Custo por exportação (DBS)	
		Min.	Max.	Unidade		Min.	Max.
EXPORTAÇÕES DE PEIXE VOADOR							
CUSTO	Peixe voador fresco	-5	-7.1	Peixe	1200	-6000	-8520
CUSTO	Sal	250		Pacote	2	-250	
CUSTO	Evisceração do peixe	-100	-200	Lote	1	-100	-200
RETORNO	Peixe voador salgado	8.3		Peixe	1200	9960	
LUCRO DUM ENVIO DE PEIXE VOADOR						3610	990
EXPORTAÇÕES DE BONITO							
CUSTO	Bonito fresco (aprox. 0,4 kg por peixe)	-45	-60	Kg	200	-9000	-12000
CUSTO	Sal	250		Saco	2	-250	
RETORNO	Bonito salgado ¹⁴	67.5		Kg	200	13500	
LUCRO DUM ENVIO DE BONITO						3250	1250

Custo-análise de benefícios para as Exportadoras					
Item		Preço individual (DBS)	Unidade	Quantidade por envio	Custo por exportação (DBS)
Saco de lona		-100	Saco	2	-200
Transporte para o porto ¹⁵		-300	Viagem	1	-300
Alfândega		-100	Saco	2	-200
Transporte de barcos		-100	Saco	2	-200
<i>Monangamba Príncipe</i>		-50	Saco	2	-100
<i>Monangamba São Tomé</i>		-50	Saco	2	-100
Transporte para Bobô Forro		-200	Viagem	1	-200
Coordenadora do Príncipe		-125	Saco	2	-250
Coordenadora de São Tomé		-125	Saco	2	-250
CUSTOS DE TRANSPORTE					-18800
EXPORTAÇÃO DE PEIXE VOADOR					
CUSTO	Peixe voador salgado	-8.3	Peixe	1200	-9960
CUSTO	Transporte				-1800
RETORNO	Peixe voador salgado	-10	Peixe	1200	12000
LUCRO POR 2 SACOS DE PEIXE VOADOR					240
EXPORTAÇÃO DE BONITO					
CUSTO	Bonito salgado (0,4 kg por peixe)	-67.5	Kilo	200	-13500
CUSTO	Transporte				-1800
RETORNO	Bonito salgado ¹⁶	77.5	Kilo	200	15500
LUCRO POR 2 SACOS DE BONITO					200

MUITO OBRIGADO

Guillermo Prieto Porriños

www.gporrinos.com

Grmo.Prieto@outlook.com

