

# Exportação de peixe salgado na ilha do Príncipe

## Avaliação da cadeia de valor

Relatório produzido para o projeto "Criação de uma rede de áreas marinhas protegidas em São Tomé e Príncipe através de uma abordagem de cogestão", financiado pela *Blue Action Fund* e *Arcadia Fund*.



Relatório produzido por Guillermo Porriños  
(consultor independente para a Fauna & Flora International)

NOVEMBRO DE 2020



# CONTEÚDO

RESUMO EXECUTIVO.....	I
<b>1. OBJETIVOS DE INVESTIGAÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>2. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>2</b>
2.1. O AMBIENTE MARINHO DE SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE.....	2
2.2. PESCA ARTESANAL EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE.....	2
2.3. COMÉRCIO DE PEIXE EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE.....	3
2.4. SECAGEM DE PEIXES COMO MÉTODO DE PRESERVAÇÃO.....	3
<b>3. RECOLHA DE DADOS.....</b>	<b>4</b>
<b>4. RESULTADOS.....</b>	<b>5</b>
4.1. FUNÇÕES NA CADEIA DE VALOR.....	5
4.2. TIPOS DE TRANSAÇÕES.....	6
4.3. PROPRIEDADE DOS MATERIAIS DE PESCA.....	6
4.4. COMÉRCIO DE PEIXE FRESCO NO PRÍNCIPE.....	7
4.4.1. Transação I: Pagamento de serviços.....	7
4.4.2. Transação II: compra e revenda.....	8
4.4.3. Exportação de peixe fresco para São Tomé.....	8
4.5. COMÉRCIO DE PEIXE FRESCO EM SÃO TOMÉ.....	9
4.6. PROCESSAMENTO DE PEIXE.....	11
4.6.1. Técnicas de salga e secagem de peixe.....	11
4.6.2. Seleção do produto e parâmetros de qualidade.....	13
4.6.3. A salga nas comunidades temporárias do Príncipe.....	13
4.7. CADEIA DE VALOR DO PEIXE SALGADO EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE.....	14
4.7.1. Produção de peixe salgado no Príncipe.....	15
4.7.2. Distribuição e venda de peixe salgado no Príncipe.....	18
4.7.3. Exportação de peixe para São Tomé.....	19
4.7.4. Produção, distribuição e venda de peixe salgado em São Tomé.....	24
4.7.5. Comércio de peixe salgado entre ilhas: oportunidades, riscos e vulnerabilidade.....	25
4.7.6. Desmantelamento dos mercados municipais e mudança para Bobô Forro.....	27
4.7.7. Associações de comerciantes e fontes de financiamento das palaiês do Príncipe.....	30
<b>5. CONCLUSÕES.....</b>	<b>31</b>
<b>6. RECOMENDAÇÕES.....</b>	<b>32</b>
6.1. ESTUDO SOBRE A PRODUÇÃO E O MERCADO DO PEIXE GROSSO SALGADO.....	32
6.2. EXPORTAÇÕES FACILITADAS DE PEIXE SALGADO.....	33
Seleção de produtos.....	34
Objetivos e grupo-alvo.....	34

Descrição do regime de exportações facilitadas .....	35
As Exportadoras .....	36
Análise preliminar custo-benefício .....	37
Previsão financeira preliminar .....	38
Produtoras <i>palaiês</i> .....	39
Financiamento da produção de peixe.....	39
Rastreabilidade do produto e qualidade de produção .....	39
Auditoria .....	39
Implementação .....	40

## RESUMO EXECUTIVO

São Tomé e Príncipe é um pequeno estado insular no Golfo da Guiné. A sua população é ~8.000 no Príncipe e ~180.000 em São Tomé. Cerca de 20% da sua população trabalha no sector das pescas artesanais, e o esforço de pesca em ambas as ilhas se concentra nas suas estreitas plataformas continentais.

Em São Tomé e Príncipe, o peixe capturado pelos pescadores artesanais é comercializado fresco ou salgado. No Príncipe, o peixe fumado só é usado para consumo próprio. Em São Tomé, o peixe fumado pode ser comercializado e vendido nos mercados, embora em menores quantidades do que o peixe fresco ou salgado.

O peixe fresco é normalmente vendido ao retalho ou processado por comerciantes chamadas "palaiês" (uma palavra santomense que significa "comerciante"). As palaiês de peixe são mulheres, e normalmente têm papéis definidos na cadeia de valor (venda, distribuição, salga e secagem, etc.).

A maior parte dos peixes frescos do Príncipe é vendido no mercado principal da cidade de Santo António pelas palaiês. Existem dois tipos de transações na transferência do peixe do pescador para a palaiê: 1) pagamento **de serviços**, em que a palaiê distribui e vende o peixe em troca de uma retribuição definida pelo pescador; e 2) **compra e revenda**, em que a palaiê compra o peixe para o vender a um preço mais elevado. Existem duas opções de pagamento nesta última: no momento da transação (cara-a-cara) ou após a conclusão da venda (fiado).

### Cadeia de valor para peixe salgado

A frota de pesca artesanal do Príncipe captura mais peixe do que a sua população consome, e uma parte significativa desta captura é salgada e exportada para São Tomé em barcos de carga. A exportação de peixe salgado é praticada por pescadores, palaiês, e donos de canoas. Os pescadores exportam principalmente o peixe que capturam, enquanto que as palaiês compram o peixe aos pescadores para a salga e exportação. Os donos de canoas normalmente obtêm o peixe que secam da parte correspondente da captura (normalmente 50%), que é paga pelos pescadores que utilizam o seu barco, motor e/ou rede. Sendo que a demanda de peixe salgado no Príncipe é pequena, a maior parte do peixe salgado é enviado para São Tomé.

O peixe voador (família Exocetidae) é o tipo de peixe mais comercializado nas exportações do Príncipe. É capturado em redes de emalhe de superfície chamadas "rede de voador" e um dos tipos de peixe mais apanhados. As palaiês costumam comprá-lo a 6,6 DBS (€0.26) por peixe voador fresco, para revendê-lo a 10 DBS (€0.4) por peixe voador salgado em São Tomé. Peixes de maior tamanho recebem o nome de "peixe grosso", e são vendidos por quilograma. O peixe grosso é comprado pelas palaiês a 60 DBS (€2,4) por quilo de peixe fresco, para ser vendido a 100 DBS (€4,0) por quilo de peixe salgado em São Tomé. O peixe *Caranx crysos* (localmente denominado "bonito") é, juntamente ao peixe voador, a espécie mais apanhada em termos de biomassa e é capturado usando várias técnicas de fio e anzol. O bonito salgado pode ser vendido por quilo (dentro da categoria "peixe grosso") ou por unidade, devido ao seu tamanho mais ou menos uniforme.

As técnicas para a secagem com sal são as mesmas nas ilhas do Príncipe e de São Tomé. O peixe é cortado ao meio dorso-ventralmente, deixando o lado ventral intacto para manter o lado esquerdo e direito juntos. Depois de eviscerado, o peixe é lavado com água abundante para remover o excesso de sangue, e suas superfícies internas e externas são esfregadas manualmente com abundante sal grosso. O peixe salgado é armazenado em baldes fechados durante vários dias para aumentar o teor de sal no peixe. Finalmente, o peixe salgado é secado ao ar livre, normalmente usando plataformas

de secagem chamadas "*quialos*". No processo de secagem, o peixe perderá peso à medida que o seu teor de água diminui.

As técnicas de secagem com sal utilizadas em São Tomé e Príncipe são igualmente utilizadas noutras partes do mundo. Estudos empíricos sobre estas técnicas revelam que a perda máxima de peso varia entre 50% e 80% do peso do peixe eviscerado fresco. No entanto, a maioria dos inquiridos explicaram que o peixe é removido das prateleiras de secagem após ter perdido 30% do seu peso, uma vez que uma perda maior de peso reduziria o preço do peixe que é vendido por quilograma.

A produção e exportação de peixe salgado é custosa e, por conseguinte, apenas viável em grandes quantidades (como mínimo, um saco de 100 kg de peixe salgado). Os custos de produção incluem a compra de sal (e o transporte de sal para a comunidade, em alguns casos) e a compra de peixe (no caso das palaiês). Os custos de exportação incluem o transporte do peixe salgado até e desde o porto, os sacos de transporte, as taxas aduaneiras, o transporte de barco, e os custos associados à carga e descarga dos sacos de peixe.

As palaiês que produzem peixe salgado normalmente têm o comércio de peixe como a sua única atividade geradora de rendimento. As suas margens de lucro são muito mais apertadas que as dos pescadores e donos de canoa, uma vez que devem comprar o peixe fresco. Por conseguinte, as palaiês normalmente têm um acesso mais restrito a esta atividade e são mais vulneráveis e suscetíveis ao abandono da atividade se a carga se perder, estragar, ou não for paga.

A maior parte do peixe exportado desde o Príncipe é enviado para palaiês distribuidoras em São Tomé. As distribuidoras normalmente são vendedoras de peixe salgado, que vendem a maior parte do peixe a preço de custo à outras vendedoras de peixe salgado, mantendo uma parte do peixe para elas próprias venderem ao cliente final. O tipo de transação envolvida na exportação e distribuição de peixe é o fiado: o peixe vendido às distribuidoras e as vendedoras só é pago após a conclusão das vendas. As distribuidoras não obtêm lucro da venda de peixe à outras vendedoras, já que o peixe é vendido ao preço de custo. Em vez disso, as distribuidoras obtêm o seu lucro a partir de: 1) uma retribuição pela distribuição, cujo valor é estabelecido pelo/a distribuidor/a no Príncipe; 2) a parte do peixe que elas vendem diretamente ao consumidor final a um preço mais elevado.

A maior parte do peixe salgado produzido no Príncipe e em São Tomé é enviado à vendedoras de peixe salgado no mercado Bobô Forro, na capital da São Tomé. As vendedoras do mercado Bobô Forro, por sua vez, vendem a maior parte do peixe ao consumidor final. Em São Tomé, os principais centros de produção de peixe salgado são Neves, Santa Catarina e Porto Alegre. As vendedoras de peixe salgado no mercado Bobô Forro, entrevistadas no âmbito desta análise da cadeia de valor, constataram que o Príncipe produz mais peixe salgado do que estes três centros de produção juntos.

Mais para o interior, o peixe salgado é vendido ao cliente final através de retalhistas de alimentos, proprietários de lojas, ou vendedoras ambulantes. A maior parte destes vendedores obtêm o peixe no mercado Bobô Forro, comprando-o pessoalmente na capital e transportando-o para os seus pontos de venda. Estes vendedores também podem ser funcionários de empresas agrícolas e comprar o peixe fiado, para ser pago após o recepção do seu salário no final do mês.

O sistema do fiado e as grandes quantidades de peixe exportadas em cada envio, criam um grande risco para as palaiês e pescadores que produzem peixe salgado, e as vendedoras que o distribuem. Por um lado, as vendedoras que recebem o peixe exportado não conseguem vender montantes tão elevados, nem têm o dinheiro necessário para pagar o peixe no momento. Isto obriga-las a fiar a carga à várias vendedoras, distribuindo a dívida, e aumentando assim o risco de perdas por roubo, falta de pagamento, ou perda da mercancia.

Finalmente, o preço de venda do peixe grosso salgado (peixe de maior tamanho vendido por quilograma) obriga a palaiês a secar o peixe apenas parcialmente. As palaiês compram o peixe fresco a 60 DBS por quilograma e vendem-no salgado em São Tomé a 100 DBS por quilo, o que torna uma perda de peso superior a 30% financeiramente inviável. Isto causa perdas por parte das vendedoras, uma vez que o peixe continua a secar e perder peso durante o armazenamento e assim diminui de valor. Além disso, esta prática representa um risco potencial para a saúde do consumidor, já que uma maior quantidade de água no peixe facilita o crescimento patogénico. Esta evidência inicial sugere que o peixe grosso salgado provavelmente é subvalorizado, o que promove práticas não sanitárias e cria conflitos entre produtores e vendedores. Deve ser considerada à nível nacional uma reavaliação dos preços de venda, com base em estudos empíricos sobre a perda de peso durante o processo de secagem para diferentes espécies.

### **Recomendações**

É recomendável desenvolver um sistema de exportação facilitada para minimizar os riscos associados às exportações de peixe salgado. No sistema proposto neste estudo, uma palaiê no Príncipe compraria peixe salgado de grupos informais de palaiês, pagando metade do custo por antecipado, o que permitiria financiar a compra de peixe fresco e sal necessário para o processo de secagem. Isto permitiria comprar grandes quantidades de peixe da mesma comunidade, o que iria diminuir os custos de transporte já que maiores quantidades de peixe poderiam ser enviadas na mesma viagem. O peixe seria enviado à uma distribuidora de peixe salgado, com base no mercado Bobô Forro em São Tomé, que guardaria o peixe numa sala trancada no mercado. A distribuidora venderia o peixe à outras vendedoras em pequenas quantidades das 6:00 às 6:30 da manhã diariamente, recebendo o pagamento antecipadamente.

# Exportação de peixe salgado na ilha do Príncipe

## Avaliação da cadeia de valor

### 1. OBJETIVOS DE INVESTIGAÇÃO

As exportações de peixe salgado para a ilha de São Tomé são uma atividade essencial de geração de renda, e é praticada por pescadores (homens) e comerciantes de peixe (mulheres) em comunidades piscatórias da ilha do Príncipe. Além disso, esta atividade é uma das poucas atividades geradoras de renda a que as mulheres podem aceder, e é uma das poucas fontes de injeção de fundos externos nas comunidades costeiras do Príncipe (*Guillermo Porriños, 2020, pesquisa inédita*).

Em junho de 2020, a Fundação Príncipe realizou um inquérito telefónico para perceber os impactos da pandemia COVID-19 sobre os meios de subsistência de 22 comunidades rurais do Príncipe (n=132, amostragem *snowball*). Os resultados revelaram que a cadeia de valor do peixe fresco e salgado tinha sido fortemente impactada pela pandemia. O desemprego e o colapso da indústria do turismo reduziram drasticamente a demanda de peixe fresco e salgado na ilha, forçando pescadores e comerciantes a vender os seus produtos à preços mais baixos. Além disso, a disrupção dos transportes marítimos diminuiu a capacidade de enviar peixe salgado, devido à frequência reduzida de barcos e a proibição de viagens entre ilhas, o que impediu as comerciantes de se deslocarem à São Tomé para vender peixe. Por último, as comerciantes - que precisam de comprar peixe aos pescadores para a sua exportação - afirmaram não ter fundos suficientes para comprar peixe e sal em quantidades suficientes, devido à crise financeira gerada pela COVID-19.

Por conseguinte, o comércio de peixe salgado entre o Príncipe e São Tomé foi identificado como uma potencial área de intervenção para o projeto Blue Action Fund, e foi proposta uma intervenção a nível do mercado para facilitar as exportações de peixe salgado. O presente estudo tem como finalidade informar tal iniciativa, com os seguintes objetivos:

- **Avaliação 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”.<sup>1</sup> 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.

---

<sup>1</sup> Wosu, A., 2019. "Access and institutions in a small-scale octopus fishery: a gendered perspective." *Marine Policy* 108 (2019): 103649.

## 2. INTRODUÇÃO

### 2.1. O AMBIENTE MARINHO DE SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

São Tomé e Príncipe (STP) são duas ilhas vulcânicas no Golfo da Guiné, localizadas aproximadamente a 250 km da costa do continente africano. São ilhas oceânicas verdadeiras, separadas do continente africano e uma da outra por um mar com mais de 2000 metros de profundidade. A ilha de São Tomé tem uma área de 865 km<sup>2</sup> e uma população de ca. 180.000; e a ilha do Príncipe tem uma área de 136 km<sup>2</sup> e uma população estimada de 8.000. As ilhas têm plataformas continentais estreitas com menos de 100 metros de profundidade, além das quais a profundidade aumenta acentuadamente até mais de 1.000 m de profundidade à 2-7 km desde o limite da plataforma. A plataforma de São Tomé é menor (485 km<sup>2</sup>) e estende-se à 3-7 km da costa, enquanto a plataforma do Príncipe é maior (1.085km<sup>2</sup>) e estende-se até 7 km ao norte e 27 km ao sul, à dois pequenos ilhéus chamados as *Tinhasas*.

### 2.2. PESCA ARTESANAL EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

A maior parte das atividades de pesca em STP são artesanais, e cerca de 20% da população do arquipélago está envolvida no sector das pescas artesanais<sup>2</sup>. A pesca industrial é exclusivamente praticada por navios estrangeiros de países com acordos de pesca com STP (como a União Europeia). Esta pesca industrial é praticada na Zona Económica Exclusiva da STP, e além da área reservada aos pescadores artesanais (dentro das 12 milhas náuticas da costa). Existe uma pequena frota semi-industrial, constituída por 15 barcos sediados em São Tomé, com propriedade de empresas santomenses<sup>3</sup>.

A maior parte do esforço de pesca artesanal em São Tomé e Príncipe ocorre perto da costa, nas plataformas continentais das ilhas. Apenas um pequeno número de pescadores em São Tomé aventura 10-20 km ao largo da costa, para pescar peixes pelágicos, como o atum, usando técnicas de fio e anzol perto da superfície<sup>4</sup>. O esforço de pesca por comunidade em São Tomé é três vezes maior do que no Príncipe, estimando-se que o esforço total de pesca seja entre 60 e 80 vezes mais elevado (*Porriños, 2020, inédito*). Uma vez que este elevado esforço de pesca se concentra numa zona de plataforma continental mais pequena, é provável que esteja a impactar prejudicialmente as populações de peixes costeiros. Isto é evidenciado pelo facto de a Captura por Unidade de Esforço para vários tipos de artes de pesca ser significativamente menor em São Tomé comparado com o Príncipe. Adicionalmente, grandes carangídeos como a espécie *Seriola rivoliana* (conhecida como “peixe azeite”) e a espécie *Caranx latus* (conhecida como “olho grosso” no Príncipe e “corcovado” em São Tomé) estão praticamente ausentes das capturas de São Tomé, enquanto que no Príncipe constituem 6-10% das capturas de certos tipos de artes (*Porriños, 2020, inédito*).

Na ilha do Príncipe, todas as atividades de pesca são artesanais. A maior parte dos navios são canoas de 5 até 10 metros de comprimento (motorizados ou não), seguidos de embarcações conhecidas como “praos” – pequenos barcos, geralmente motorizados, de 5 à 7 metros de comprimento e com um pequeno casco lateral que confere estabilidade. Por último, também existem botes motorizados de fibra de vidro com umas dimensões de 10 x 1,5 m. Relativo às artes de pesca, as técnicas de fio e anzol

---

<sup>2</sup> Belhabib, D. “Fisheries of São Tomé and Príncipe, a catch reconstruction 1950–2010. Fisheries Centre Working Paper 67”, Fisheries Centre, University of British Columbia Vancouver (2015): 13 p. (disponível [here](#)).

<sup>3</sup> Tous P. “Consulta para a avaliação dos recursos de peixes demersais”. *Relatório para o Departamento das Pescas, Ministério da Economia e Cooperação Internacional, São Tomé e Príncipe* (2015): 60 p.

<sup>4</sup> Dados de localizadores GPS recolhidos pelos projetos **Omali Vida Nón** (ver [aqui](#)) e **Kike da Mungu** (ver [aqui](#)).



são as mais utilizadas, incluindo, entre outras, palangres fixos de fundo (com 200 até 800 anzóis) ou linhas de mão verticais (10 – 20 anzóis, com um lastro no fim). A rede de emalhe de superfície, conhecida como “rede voador”, é o segundo tipo de pesca mais frequente, e compreende aproximadamente 30% de todas as viagens de pesca. A rede de voador é usada principalmente para capturar espécies de peixes voadores (família Exocoetidae), utilizando redes com 1000 a 2000 metros de comprimento. 5% das viagens de pesca na ilha do Príncipe utilizam redes de aproximadamente 800 metros de comprimento para cercar cardumes de espécies como o maxipombo (*Hemirhamphus balao*). Finalmente, 8% das viagens de pesca consistem em mergulhadores em apneia que praticam a caça submarina<sup>5</sup>.

### 2.3. COMÉRCIO DE PEIXE EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

*Palaiê* é uma palavra santomense que significa "comerciante". As palaiês tipicamente são mulheres, e o termo normalmente é associado à vendedoras que retalham os seus produtos nos mercados, porta à porta, ou em bancas de comida. No entanto, a palavra “palaiê” também pode referir-se à comerciantes que desempenham outras funções (tais como a transformação ou a venda ao grosso) na cadeia de valor de diferentes produtos. No caso da cadeia de valor do peixe em STP, os homens são responsáveis pela pesca e as mulheres são responsáveis pelo comércio do peixe<sup>6</sup>. As palaiês de peixe são comerciantes que normalmente desempenham a transformação (fumagem ou secagem), distribuição, e venda do peixe.

O peixe em São Tomé e Príncipe pode ser comercializado fresco, salgado ou fumado. A salga e secagem do peixe é o método mais comum de conservação, uma vez que muitas famílias carecem de frigoríficos e a eletricidade pode ser intermitente ou indisponível, dependendo da comunidade<sup>6</sup>. O processo de salga e secagem de peixe e carne é chamado de “salga”. O peixe salgado é um produto de grande importância comercial, que é vendido em lojas e mercados em ambas ilhas. No Príncipe, a fumagem de peixe é praticada exclusivamente para o consumo próprio, enquanto que em São Tomé, as comerciantes também podem fumar peixe para vender.

No Príncipe, as capturas da frota artesanal superam o consumo local de peixe, e uma parte significativa da captura total é salgada e secada e enviada para São Tomé. Embora não existem dados sobre quanto peixe é salgado e exportado para São Tomé, as pessoas das comunidades costeiras do Príncipe relatam que esta é uma atividade economicamente importante e uma das poucas fontes de injeção de fundos externos às comunidades (*Porriños 2020, inédito*). Tanto as palaiês como os pescadores (homens) dedicam-se à estas exportações. Neste estudo, serão explorados e descritos os diferentes papéis na cadeia de valor das exportações de peixe salgado.

### 2.4. SECAGEM DE PEIXES COMO MÉTODO DE PRESERVAÇÃO

A secagem de peixes é um sistema de preservação comum na pesca artesanal em todo o mundo. As técnicas e ferramentas de secagem variam, e o sal pode ser aplicado ou não. Estas variações darão ao produto final diferentes propriedades. No entanto, como regra geral, um menor teor de humidade irá inibir melhor o crescimento patogénico. O peixe perde peso à medida que seca, e esta perda de peso

---

<sup>5</sup> Porriños, G. “Characterising Sao Tomé and Principe's artisanal fisheries through participatory, smartphone-based, landing surveys”, *Consultancy report for the Blue Action Project "Creating a network of Marine Protected Areas in São Tomé and Príncipe through a co-management approach"* (2020): 51 p. (disponível [aqui](#)).

<sup>6</sup> Nuno, A., Metcalfe, K., Godley, B.J., & Broderick, A.C. “Marine Conservation Priorities São Tomé and Príncipe” *Scoping Report. University of Exeter* (2015) 41 p. (disponível [aqui](#)).

dependerá do tempo de secagem, do tipo de peixe e do seu tamanho, da técnica utilizada e das condições meteorológicas<sup>7</sup>. Em ambientes húmidos e quentes, como é o caso de STP, a perda de peso dos peixes marinhos secos ao ar livre durante três dias varia entre 50 e 70%, atingindo 90% em alguns casos<sup>8</sup>. A perda máxima de peso depende da humidade do ar, e um peixe seco pode reidratar-se ligeiramente no armazenamento se for mantido num ambiente húmido. Este estudo descreverá as técnicas de secagem de peixes utilizadas em São Tomé e Príncipe.

### 3. RECOLHA DE DADOS

Reconhecendo a natureza complexa, dinâmica e diversificada da pesca artesanal e das cadeias de valor associadas, considerou-se mais adequada uma abordagem qualitativa. Os dados foram recolhidos de agosto à setembro de 2020, e o estudo combinou discussões grupais (DG) e entrevistas semiestruturadas com informantes chave (IC). Neste estudo também foram usados dados sobre capturas e consumo de combustível, assim como preços de peixe e combustível, obtidos através de inquéritos de desembarques realizados entre agosto de 2019 e agosto de 2020 em 10 comunidades piscatórias na ilha do Príncipe.

Na ilha do Príncipe, o estudo focou em comerciantes e pescadores em seis comunidades costeiras e piscatórias (Abade, Hospital Velho, Santo António, Campanha, Lapa e Praia das Burras) e duas comunidades do interior (Sundy e São Joaquim). Em cada comunidade, foram feitas 2-6 entrevistas semiestruturadas com IC, somando um total de 22 entrevistas. Os ICs foram identificados pelos pontos focais da Fundação Príncipe, e incluíram comerciantes e pescadores ativos e donos de canoa (os donos de canoa só foram entrevistados na Praia das Burras e Abade).

Durante as entrevistas, os ICs foram questionados sobre os tipos de transações envolvidas no comércio de peixe na sua comunidade, bem como as técnicas de transformação de peixe e os problemas associados à estas atividades. Após as entrevistas com ICs seguiram DGs com 5-7 pessoas, desagregados por comerciantes (mulheres) e pescadores (homens). Para além das questões sobre o comércio de peixe e as práticas de transformação de peixe, os participantes das DGs foram apresentados com diferentes cenários sobre potenciais intervenções relacionadas ao comércio de peixe salgado e foi requisitado que considerassem os aspetos positivos e negativos de cada um deles e como poderiam funcionar de forma a beneficiar os produtores. Em dois casos, as entrevistas com IC (comerciantes) evoluíram naturalmente para DGs, uma vez que a entrevista em curso atraiu a atenção de outras comerciantes da comunidade.

Em São Tomé, o alvo do estudo foram diferentes grupos de atores envolvidos na cadeia de valor do peixe salgado. Nas comunidades de Santa Catarina, Neves e Porto Alegre (os principais pontos de produção de peixe salgado), foram realizadas DGs com grupos de comerciantes. Nestas DGs participaram grupos de 3-7 comerciantes envolvidas na produção do peixe salgado e no comércio de peixe fresco. Durante as entrevistas, as comerciantes foram questionadas sobre as suas práticas de salga de peixe, a dinâmica do comércio de peixe fresco e salgado (incluindo sazonalidade, custos e preços) e os principais problemas destas atividades. Ao contrário do Príncipe, a salga de peixe em São Tomé é uma atividade predominantemente praticada por mulheres, e os pescadores raramente estão envolvidos nela. Por conseguinte, devido às restrições de tempo, não foram realizadas entrevistas com pescadores. Foram também realizadas entrevistas com comerciantes de peixe fresco e salgado nos

---

<sup>7</sup> Waterman, J. J. "The production of dried fish" *FAO* (1977) (disponível [aqui](#)).

<sup>8</sup> Hossain, M. A. R., Akan, K. H., Islam, S., Belton, B., & Thilsted, S. H. "From fresh fish to dried fish: how much weight is loss?" *Fisheries and aquaculture news - Bangladesh* (2014) 31-37 (disponível [aqui](#))

mercados de Guadalupe e Trindade (duas cidades do interior) e no mercado de Santana (uma cidade costeira com atividade piscatória). Foram também entrevistados dois proprietários de lojas na capital de São Tomé (dos quais uma era mulher), bem como dois comerciantes de peixe do Príncipe nas comunidades de Oqué del Rei e Bobô Cativo (dos quais uma delas mulher). As pessoas entrevistadas foram questionadas sobre as suas rotas de distribuição, as suas fontes de peixe e a dinâmica do comércio de peixe nas suas comunidades e lojas. Por fim, foi realizada uma DG com 7 vendedoras do mercado principal de São Tomé, Bobô Forro. Durante a DG, as vendedoras foram questionadas sobre as suas fontes de peixe, a dinâmica do mercado (clientes, sazonalidade, preços, custos e rotas de distribuição) e os desafios enfrentados neste momento pelas vendedoras de peixe salgado em Bobô Forro. Por último, foram discutidas potenciais intervenções para facilitar a exportação de peixe salgado do Príncipe para São Tomé.

Todas as entrevistas foram realizadas em português pelo autor deste relatório. No Príncipe, a presença de um facilitador não foi considerada necessária, tendo em conta diferentes atividades de investigação anterior realizadas pelo autor nas comunidades piscatórias estudadas. No entanto, os pontos focais estiveram presentes em algumas das reuniões e entrevistas. Em São Tomé, as entrevistas e os DGs foram facilitados por Arminda Rolim e Sináida Espírito Santo (MARAPA), sendo realizadas na presença de membros do Departamento das Pescas como observadores. Embora o português fosse falado e compreendido por todas as pessoas entrevistadas em São Tomé, algumas delas manifestaram-se mais confortáveis a falar a língua local Forro, pelo que as perguntas e respostas foram traduzidas para Forro quando necessário.

Todas as entrevistas e DGs foram gravadas para a sua posterior transcrição. As gravações serão transcritas alterando os nomes das pessoas inquiridas para garantir o anonimato e a gravação será destruída após a transcrição. Anotações detalhadas foram escritas imediatamente após as entrevistas, usando anotações rápidas escritas sobre a folha de perguntas durante a entrevista. Ditas anotações foram usadas para informar este relatório. Os objetivos da atividade foram explicados no início das entrevistas e DGs, e o consentimento foi solicitado às pessoas participantes verbalmente. As entrevistas e DGs duraram 35-60 minutos, com uma DG atingindo os 120 minutos.

## **4. RESULTADOS**

### **4.1. FUNÇÕES NA CADEIA DE VALOR**

Em São Tomé e Príncipe, os principais atores da cadeia de valor do peixe são as palaiês (tipicamente mulheres) e os pescadores (tipicamente homens). Apesar de todas as comerciantes serem chamadas de palaiês, normalmente têm papéis distintos na cadeia de valor. Para compreender melhor estas funções, as categorias descritas abaixo foram estabelecidas, reconhecendo que esta classificação é uma construção conceptual, e que, por vezes, os limites destas das mesmas podem ser desfocados pela complexa dinâmica do comércio local de peixe: 1) produtoras, palaiês envolvidas na compra de peixe fresco para a sua transformação (salga ou fumagem) e venda, geralmente em grandes quantidades; 2) vendedoras, palaiês que obtêm a maior parte do seu peixe de produtoras/es, dedicadas ao retalho ou venda ao grosso no mercado principal de São Tomé; 3) retalhistas, comerciantes que obtêm peixe de produtoras/es ou vendedoras no mercado principal, dedicadas ao retalho de peixe e outros produtos alimentares ao consumidor final, e que realizam as suas atividades em mercados, lojas, bancas de alimentos ou porta à porta (“ambulantes”, que transportam o peixe num balde na cabeça); e 4) distribuidoras, palaiês que distribuem o peixe do produtor/a à vendedoras ou retalhistas.

É de notar que, embora a transformação e a venda de peixe possam ser consideradas a principal ocupação dum palaiê, a distribuição do peixe não é uma atividade geradora de rendimentos e geralmente é praticada em paralelo com outras modalidades comerciais. Embora algumas palaiês estejam mais empenhadas na venda ou na produção de peixe salgado, a maioria delas pratica (ou já praticou) atividades de distribuição em certa medida.

Por outro lado, os pescadores são sempre responsáveis pelas capturas em ambas as ilhas. Em São Tomé, os pescadores raramente se dedicam à transformação de peixe, que é exclusivamente praticado por palaiês. No Príncipe, porém, os pescadores podem também ser produtores, salgando e secando as suas capturas, especialmente para a sua exportação à São Tomé.

## 4.2. TIPOS DE TRANSAÇÕES

Existem dois tipos principais de transações na cadeia de valor de peixe em São Tomé e Príncipe: *pagamento de serviços* e *compra e revenda*. No **sistema de pagamento por serviços**, o peixe é transferido para a próxima pessoa da cadeia de valor, que o vende ou distribui em troca de uma retribuição definida. Este sistema normalmente é conhecido como “pagar maçada” ou “gratificar” - ambas expressões significando “dar uma retribuição à alguém em reconhecimento do seu esforço”. Neste caso, a propriedade do peixe continua a ser da primeira pessoa, que também define o valor da retribuição (a “maçada”). No **sistema de compra e revenda**, o peixe é comprado pela próxima pessoa na cadeia de valor, para ser revendido a um preço mais elevado. Neste sistema, o pagamento pode ser no momento (“pagar cara a cara”), ou após a conclusão da venda (“fiar” ou “dar/tomar fiado”).

## 4.3. PROPRIEDADE DOS MATERIAIS DE PESCA

O primeiro passo na cadeia de valor nas duas ilhas é a divisão de peixe entre o pescador e o proprietário dos materiais de pesca. Os fios e anzóis de pesca sempre pertencem ao pescador e nunca são alugados, e devem ser renovados cada poucas semanas. As redes, por outro lado, são custosas de construir e manter, podem durar vários anos e podem ser propriedade de pescadores, não pescadores, ou pescadores reformados. Da mesma forma, as canoas e os motores geralmente são propriedade de pescadores ou pescadores reformados, embora não exclusivamente. Normalmente, o motor, o barco e a rede são alugados do mesmo proprietário, a fim de evitar conflitos relacionados com a distribuição do lucro.

Os donos de canoas normalmente referem aos pescadores que utilizam os seus materiais como “seus marinheiros”. Os próprios proprietários de barcos podem ser pescadores e ir pescar com os marinheiros ou podem exclusivamente alugar o barco e não se envolver na atividade de pesca. Embora um dono de canoa possa trabalhar com vários pescadores, é frequente que um pescador trabalhe com um ou mais marinheiros regulares. Estes têm prioridade no uso do barco e, em alguns casos, gerem os pagamentos e selecionam os marinheiros irregulares. Outros proprietários de barcos optam por trabalhar exclusivamente com um grupo específico de pescadores.

Os proprietários dos barcos normalmente são responsáveis pelo fornecimento de combustível, bem como de assumir os custos de manutenção dos materiais. Em troca, os pescadores devem dar uma parte do lucro obtido em cada viagem ao dono da canoa. Este pagamento pode ser em dinheiro (depois do peixe ser vendido) ou em peixe. O montante a pagar depende dos acordos entre o proprietário do barco e o pescador, e existem diferentes sistemas. Em todos os casos, o custo do combustível é subtraído do valor da captura total e devolvido ao proprietário. No sistema mais comum, os proprietários solicitam metade do lucro, independentemente do número de pescadores no barco. Em outros sistemas, o lucro da viagem é dividido por uma série de partes iguais, dependendo

do número de pescadores e dos diversos materiais alugados ao proprietário. Cada pescador sempre toma uma parte, e a(s) parte restante(s) são pagas ao proprietário. Alguns proprietários consideram o motor uma parte e a rede mais o barco outra parte, pelo que o lucro da captura é dividido por dois mais o número de pescadores. Mais raramente, alguns proprietários consideram todos os materiais de pesca (barco, motor e rede) uma única parte, pelo que o lucro total é dividido por um mais o número de pescadores. Na prática, os proprietários de barcos recebem um terço ou metade da captura, independentemente do sistema utilizado. Quando a captura não é suficiente para cobrir os custos do combustível, é costume que a quantidade de combustível seja descontada das capturas da próxima viagem de pesca. No entanto, nem sempre as dívidas são pagas e, durante o processo de entrevista, um proprietário explicou que, “nesses casos, normalmente é o proprietário quem perde dinheiro. No passado, tentávamos lutar pelas dívidas passadas, mas hoje o peixe é escasso, e muitos pescadores não pagam... É melhor deixá-lo porque o pescador também está em perda”.

#### **4.4. COMÉRCIO DE PEIXE FRESCO NO PRÍNCIPE**

No Príncipe, o peixe fresco normalmente é vendido no mesmo dia e a maior parte é vendida no mercado de Santo António (embora alguns peixes também possam ser vendidos diretamente nos locais de desembarque). O peixe é sempre vendido inteiro, embora peixes grandes possam ser cortados em porções menores à pedido do cliente. Apenas espécies excepcionalmente grandes são evisceradas e divididas em porções antes de serem vendidas no mercado (por exemplo, peixe andala – *Istiophorus albicans*, estromba – *Makaira nigricans*, ou grandes atuns – *Thunnus* spp.).

Para a maioria das espécies, o peixe fresco é vendido ao público à 60 DBS por quilo (2,4€), mas o preço pode oscilar dependendo da abundância de peixe, disponibilidade de combustível e a procura. No caso de espécies mais pequenas com pequena variação de tamanho, o peixe é vendido por preço unitário (ou seja, 3 peixes por 25 DBS, €1). É o caso das espécies de peixe voador (família Exocetidae), o maxipombo (*Hemirhamphus balao*) e o concom (*Dactylopterus volitans*). Outras espécies (como os peixes da família Mullidae, conhecidos como “sabonete”) também podem, por vezes, ser vendidas desta forma.

Normalmente, a cadeia de valor do peixe fresco tem um único nodo: o peixe passa do pescador para uma palaiê retalhista, que vende o peixe ao cliente final. A maior parte do peixe é vendido no mercado principal da cidade de Santo António, embora, por vezes, a palaiê pode se deslocar para as comunidades do interior, vendendo o peixe de porta à porta. Neste caso, o peixe é transportado num balde de plástico que a palaiê coloca na cabeça, e é coberto com um pedaço de tecido para protegê-lo do sol. Os custos das vendas incluem 1) o transporte do peixe para o mercado (moto-táxi), 2) sacos de plástico para a embalagem do peixe, 3) a compra de gelo, e 4) o almoço da retalhista. Existem dois tipos de transações na transferência de peixe do pescador à palaiê retalhista, nomeadamente o *pagamento de serviços* ou a *compra e revenda*.

##### **4.4.1. Transação I: Pagamento de serviços**

Neste tipo de transações, a retalhista que vende e distribui o peixe recebe uma retribuição paga pelo pescador (ver seção 4.2). Este sistema é utilizado nas comunidades que rodeiam a cidade (Santo António e Hospital Velho). O valor pago é estabelecido pelo pescador e depende da quantidade de peixe a vender. Em entrevistas, o valor relatado foi entre 100 e 150 DBS (4€ a 6€), embora possa mudar de pescador para pescador, uma vez que depende da “consciência” do mesmo.

No sistema de pagamento de serviços, o pescador continua a ser o proprietário do peixe que posteriormente será devolvido se não for vendido. Embora algumas famílias atuem como unidades

fechadas (nas que a retalhista apenas vende o peixe que o seu parceiro captura), é comum que as retalhistas trabalhem com vários pescadores. Quando estes são de fora do agregado familiar da retalhista a prática é chamada de “furar”. Algumas retalhistas trabalham exclusivamente com pescadores de outras famílias, ou porque não têm parceiro ou porque o seu parceiro não é pescador. É costume os pescadores pagarem à retalhista pelo seu trabalho, mesmo quando são da mesma casa. No entanto, durante entrevistas, um pescador explicou a prática de não pagar a sua parceira porque os retornos das vendas vão para o dinheiro do agregado familiar. Portanto, outros sistemas de distribuição do dinheiro podem existir.

Nos agregados familiares que funcionam como unidades fechadas, os custos da venda de peixe, assim como o transporte para o mercado, normalmente são assumidos pelos pescadores, e descontados das vendas de peixe. No entanto, quando as retalhistas trabalham com vários pescadores, estes custos são pagos da sua retribuição.

#### **4.4.2. Transação II: compra e revenda**

Neste sistema, a retalhista compra o peixe ao pescador e revende-o a um preço mais elevado (ver secção 4.2). O preço pago pela retalhista é definido pelo pescador, e a retalhista adiciona 10 DBS a este preço para vendê-lo aos seus clientes. Este é o sistema praticado nas comunidades de Abade, Praia Burra, Campanha e Lapa. Neste caso, a propriedade do peixe passa para a retalhista, e ela deve assumir os custos do transporte, do gelo e dos sacos de plástico. Por isso, as retalhistas devem reunir pelo menos 30 a 40 kg de peixe de vários pescadores para obter lucro numa viagem à cidade de Santo António. Quando a quantidade de peixe não for suficiente para justificar a viagem, as retalhistas praticam a venda ambulante, carregando o peixe na cabeça em vez de pagar o transporte para o mercado. Quando a procura de peixe no mercado é baixa, as comerciantes podem vender o restante do peixe porta à porta, vendê-lo a um preço mais baixo, ou salgar o peixe não vendido (seja no mercado ou de volta na sua comunidade).

Na Praia Burra, Abade e Lapa, é costume o peixe ser pago pelas retalhistas no momento. Quando a quantidade de peixe for muito grande para as retalhistas pagarem, os pescadores podem dar o peixe “fiado”, para ser pago após a venda. Durante as entrevistas, uma palaiê em Abade explicou que, por vezes, as retalhistas não têm fundos suficientes para comprar o peixe, pelo que os próprios pescadores transportam o peixe ao mercado, para o venderem à retalhistas de peixe fresco de outras comunidades.

A Campanha é a única comunidade onde é costume que o peixe seja fiado (venda com pagamento adiado) à retalhista. No entanto, neste caso, o preço do peixe não é estabelecido pelo pescador, mas pela palaiê, que define o preço no mercado de acordo com a procura e a abundância de peixe no mercado. A retalhista sempre obtém 10 DBS por cada quilo de peixe vendido, dando o resto ao pescador. Os custos de transporte, gelo e sacos de plástico são retirados da parte da retalhista.

#### **4.4.3. Exportação de peixe fresco para São Tomé**

O peixe fresco pode por vezes ser exportado para São Tomé em malas térmicas com gelo. No entanto, tendo em conta os transportes irregulares de barcos, isto não é praticado extensivamente. Esta atividade pode ser praticada por pescadores, comerciantes e pessoas não relacionadas ao sector das pescas artesanais. Em outros casos, o peixe pode ser enviado para São Tomé congelado. Isto tem sido observado, por exemplo, para *Dactylopterus volitans* (concom), uma espécie apreciada na gastronomia santomense, frequentemente vendida em restaurantes. Noutros casos, o peixe pode ser comprado imediatamente antes da partida do barco e enviado fresco para São Tomé.

#### 4.5. COMÉRCIO DE PEIXE FRESCO EM SÃO TOMÉ

O comércio de peixe fresco em São Tomé não foi estudado tão extensivamente como no Príncipe, e o estudo presente incluiu apenas as comunidades piscatórias de Porto Alegre, Neves e Santa Catarina (<1,5 horas da capital), bem como Santana (~20 min da capital). Não foram realizadas entrevistas nos locais de desembarque dentro ou perto da capital (como Pantufo). As vendedoras de peixe fresco no mercado principal não foram entrevistadas, uma vez que se encontrava fora dos objetivos do estudo.

Ao contrário do Príncipe, a maioria dos peixes frescos de São Tomé é vendida por unidade. O sistema utilizado chama-se “boca à boca”, no qual o pescador define um preço para o peixe individual sem pesá-lo, de acordo com o seu tamanho e tipo. Por isso, em São Tomé, apenas os peixes com um tamanho padrão (como as espécies de peixe voador – Exocoetidae, ou o concom – *Dactylopterus volitans*) têm um preço regular, enquanto espécies com tamanhos mais variáveis não têm.

Em São Tomé, como no Príncipe, o peixe fresco é transferido dos pescadores para as palaiês de peixe. O tipo de transação envolvida neste comércio é a “compra e revenda”, na qual as palaiês compram antecipadamente o peixe aos pescadores e o revendem no mercado principal. Os pescadores só darão fiado ao peixe quando a quantidade de peixe for demasiado grande para as palaiês pagarem. Quando as palaiês não têm fundos para pagar o peixe, os próprios pescadores transportam o peixe para vendê-lo à vendedoras de peixe fresco no mercado principal. No entanto, é de notar que os locais de desembarque perto da cidade não foram estudados e que outros sistemas podem existir nesses locais.

As palaiês sediadas nas cidades costeiras de Santana, Porto Alegre, Neves e Santa Catarina (ver Figura 1) compram o peixe de vários pescadores nos locais de desembarque e viajam com ele à cidade em transporte coletivo<sup>9</sup>. O custo da viagem depende da distância da cidade, variando entre 20 à 50 DBS por pessoa (0,8 € – 2 €). Além disso, as palaiês devem pagar 15-30 DBS (0,6 € – 1,20 €) por balde de peixe. Tendo em conta os custos de transporte, a venda de peixe na cidade só é rentável se as palaiês conseguirem reunir uma grande quantidade de peixes (correspondente a 60 kg ou mais em algumas comunidades). As palaiês aplicam distintas soluções quando as capturas não são suficientes para justificar uma viagem à cidade. Em Santa Catarina, as palaiês descreveram congelar o peixe durante um dia ou mais e depois viajar para a cidade para vendê-lo, uma vez que tenham obtido o suficiente para pagar os custos de transporte. Elas relataram usar o seu próprio congelador (se o tiverem), ou o de outra pessoa com um custo de 5 DBS (0,2€) por noite. Em Porto Alegre, quando as capturas são baixas, grupos de comerciantes juntam o seu peixe e fazem turnos para ir à cidade vender o peixe. As palaiês de Porto Alegre também explicaram que o horário dos transportes condiciona fortemente as suas atividades, uma vez que o único transporte disponível sai da cidade às 5 da manhã e regressa à Porto Alegre ao meio-dia. Portanto, apenas os peixes que são desembarcados antes das 5 da manhã são vendidos frescos, enquanto que os peixes que são desembarcados depois devem ser salgados. Em Santana, uma grande cidade costeira, o peixe normalmente é vendido no mercado local e só é levado à cidade se a quantidade for muito grande.

As palaiês usam gelo para preservar o peixe durante o transporte para a cidade. O gelo pode ser em escama, comprado na própria comunidade por 5 DBS (0,2€) ou em blocos de gelo feitos em embalagens de plástico de 5 litros e vendidos na comunidade à 15-20 DBS (0,6€ – 0,8€). Em Porto Alegre, devido ao fornecimento intermitente de eletricidade, as palaiês relataram comprar o gelo no mercado da cidade depois de venderem o seu peixe, e depois trazê-lo de volta à sua comunidade para preservar o peixe do dia seguinte.

---

<sup>9</sup> Os transportes coletivos em São Tomé são carrinhas com três filas de assentos chamados “hiaces” pelo modelo da carrinha – Toyota Hiace.

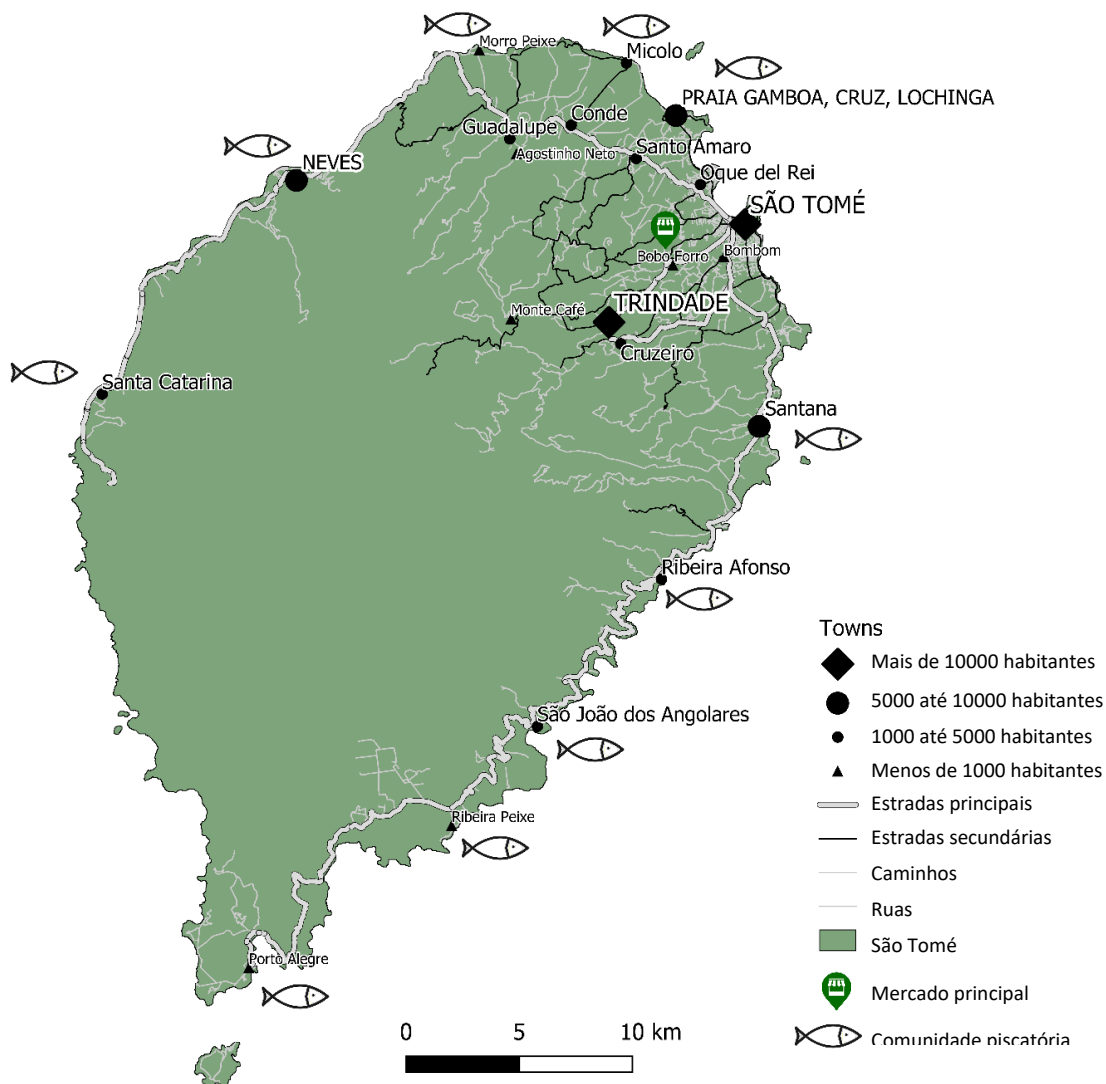


Figura 1: Mapa das principais cidades de São Tomé.

Uma vez no mercado da cidade, as palaiês podem ou retalhar elas próprias o seu peixe, ou vender por grosso a uma retalhista de peixe fresco e recolher o dinheiro após a venda ser concluída (fiado). As palaiês aplicam distintas estratégias quando não conseguem vender todo o peixe. Por exemplo, se o peixe for fiado por um pescador à uma palaiê, a palaiê pode retalhá-lo a preço de custo para pagar a dívida: *“os pescadores vão querer o dinheiro no final do dia, caso contrário não podem comprar combustível e não gostam disso. Muitas vezes vamos ao mercado e perdemos dinheiro”*. Noutros casos, as palaiês explicaram deixar o peixe nas instalações de arrefecimento do mercado e voltar para vendê-lo no dia seguinte. No entanto, outras palaiês explicaram não confiar nessas instalações por medo do peixe ser roubado, e preferiram processar o peixe não vendido no mercado ao final do dia.

As palaiês sediadas em cidades do interior obtêm os seus peixes de diferentes fontes. Por exemplo, as palaiês de peixe fresco de Guadalupe explicaram comprar o peixe aos pescadores das comunidades piscatórias de Gamboa, Morro Peixe e Micoló. Neste caso, as palaiês viajam para os locais de desembarque no início da manhã usando transporte coletivo, compram o peixe e voltam a o mercado local onde o peixe é vendido fresco. Embora o mercado de Guadalupe tenha um congelador que produz gelo em escama, os frequentes cortes de água impedem a produção de gelo regularmente, pelo que as palaiês devem comprar sacos de gelo nas lojas. Devido à falta de instalações de arrefecimento no mercado local, o peixe que não é vendido ao final do dia é eviscerado e salgado. Por outro lado, as retalhistas de peixe fresco no mercado da Trindade relataram obter o seu peixe do



mercado da capital para o revender no mercado local. Na Trindade, todo o peixe que não é vendido no mesmo dia é guardado num frigorífico no mercado a um custo de 15 DBS (0,6 €) por dia.

#### 4.6. PROCESSAMENTO DE PEIXE

Tal como explicado na seção 2.3, a salga e secagem do peixe é o sistema de conservação mais comum em STP, e as técnicas de processamento de peixe são as mesmas em ambas as ilhas. Em São Tomé, o peixe também pode ser fumado e vendido nas lojas e no mercado principal, e algumas palaiês especializam-se nesta atividade. No Príncipe, no entanto, as palaiês explicaram durante entrevistas que, devido ao pequeno mercado destes produtos, a fumagem de peixe só é praticada para consumo doméstico e nunca é vendido.

##### 4.6.1. Técnicas de salga e secagem de peixe

O primeiro passo deste processo é abrir o peixe do lado dorsal e eviscerá-lo, deixando o lado ventral intacto para manter as duas metades juntas. As espinhas e os ossos são mantidos no lugar e, no caso de peixes grandes, são feitos cortes longitudinais no interior para permitir que o sal penetre a carne. No caso dos peixes pequenos (vendidos por unidade), as guelras são removidas, mas no caso dos peixes grandes (vendidos por quilograma) as guelras ficam intactas. Uma vez aberto, o peixe é lavado com água abundante (normalmente no rio) e o sangue é removido usando uma escova. Quando a quantidade de peixe é elevada, pode ser necessário pedir ajuda para eviscerar e limpar o peixe. É costume que cada pessoa que ajude com este processo seja paga com 50-100 DBS (2-4€). No entanto, em alguns casos, pode ser alguém da casa ou um amigo dentro dum grupo de pessoas que regularmente secam peixes, em cujo caso, este serviço pode ser oferecido sem remuneração.

Uma vez eviscerado e lavado, o peixe é guardado num balde ou num cesto para drenar o excesso de água. O peixe é então salgado imediatamente ou dentro de 24 horas, esfregando com uma generosa quantidade de sal grosso nas superfícies internas e externas do peixe. Especiarias, alho e limão podem ser adicionados ao sal para melhorar o sabor. O peixe salgado é mantido num balde fechado durante 2 a 5 dias, onde o sal e os condimentos se misturam com os fluidos de peixe criando uma salmoura densa. O peixe pode ser mantido na salmoura por vários dias sem estragar.



**Figura 2:** A) e B) Um pescador e uma palaiê esfregando sal grosso num peixe (Imagens de Nina Da Rocha, *Fauna & Flora International*). C) Baldes com peixe em salmoura (Imagens de Lodney Nazaré, *Oikos, Cooperação e Desenvolvimento – STP*).

Quando as condições meteorológicas são adequadas, o peixe é exposto ao ar livre para o secar. A ferramenta mais comum para secar peixe é o quialo, uma plataforma erguida 1.5 metros acima do

chão, que consiste numa moldura de madeira com um tapete ou plataforma no meio onde se coloca o peixe. O tapete pode ser feito de uma rede grossa, folhas de palmeira ou até varas de bambú (Figura 3A, 3B). Algumas pessoas consideram o plástico um material inadequado para isso, uma vez que não permite escorrer a água do peixe e sobreaquece, cozinhando o peixe e gerando um produto de má qualidade que em breve se tornará impróprio para consumo. A forma de um quialo é frequentemente um quadrado de quatro metros de largura, e pode ter um buraco no meio para aceder à parte central da plataforma de secagem. Alternativamente, o peixe pode ser secado diretamente no chão, sobre um tapete de folhas de palmeira ou uma superfície rochosa. Em alguns casos, esta é a única forma de secar peixe, devido à falta de fundos ou espaço para construir um quialo. Recentemente, um novo tipo de secador solar foi introduzido por organizações locais e pelo governo. Este modelo é simplesmente denominado “secador” e consta duma estrutura de madeira com base quadrada, de 3-4 metros de altura, e envolto numa tenda de plástico transparente que protege o peixe da chuva e dos animais (Figura 2C). Este secador solar tem duas prateleiras de secagem feitas de postes de madeira, uma em cima da outra.



**Figura 3:** A) Secador de tipo *quialo* construído com rede (Imagem de G. Porriños). B) *Quialo* construído com postes de bambu (Foto de Lodney Nazaré, *Oikos*). C) Secador solar (Foto de Cileine Fernandes, *Fundação Príncipe*).

As pessoas que fazem salga normalmente usam o seu próprio quialo ou secador solar, e estes geralmente não são partilhados. Embora houvesse um consenso de que a secagem de peixes no chão não é higiénica, os participantes expressaram opiniões diferentes sobre o secador solar e o quialo. Os problemas do quialo são principalmente relacionados com o facto do peixe estar desprotegido da

chuva e dos insetos. Quando chove, é necessário retirar o peixe das prateleiras de secagem. No entanto, o quialo permite secar simultaneamente grandes quantidades de peixe e o processo é rápido quando as condições climáticas são favoráveis. As pessoas entrevistadas relataram que um dia de exposição ao sol é suficiente para secar pequenos peixes (como peixes voadores); e entre dois e três dias para peixes maiores. Por outro lado, as vantagens do secador solar consistem em que protege os peixes da chuva e dos insetos e previne o roubo. Isto permite aos seus utilizadores manter o peixe a secar durante vários dias sem necessidade de retirá-lo. No entanto, as pessoas entrevistadas relataram que o modelo de secador distribuído neste momento é demasiado pequeno para secar peixe em grandes quantidades, e que o peixe colocado na prateleira inferior não seca adequadamente, já que não recebe sol suficiente.

A perda de peso do peixe salgado não foi testada empiricamente neste estudo. No entanto, os inquiridos explicaram que a perda de peso era diferente consoante o tipo de peixe. Para os peixes pequenos vendidos por unidade, o peixe é deixado secar completamente. No entanto, no caso dos peixes grandes que são vendidos ao peso e não por unidade, o peixe é retirado do secador ou quialo depois de perder entre 20 e 30% do seu peso inicial. Todas as pessoas inquiridas relataram que se o peixe fosse secado completamente, não ganhariam dinheiro. É de notar que, como explicado na seção 2.4, o teor de água dum peixe varia de 50 a 80%, pelo que um peixe que só perdeu 30% do seu peso tem ainda um alto teor de humidade.

#### **4.6.2. Seleção do produto e parâmetros de qualidade**

Quatro tipos principais de peixe são comercializados salgados em STP: peixe voador (família Exocoetidae), bonito (*Caranx crysos*), maxipombo (*Hemirhamphus balao*) e “peixe grosso” de vários tipos. O peixe voador e o maxipombo são vendidos por unidade, e o peixe grosso é vendido por quilograma. O bonito pode ser vendido por quilo ou por unidade. O peixe voador é o tipo de peixe mais importante a ser comercializado salgado, e é exclusivamente capturado por redes de emalhe de superfície. O bonito é capturado por várias artes de pesca de fio e anzol, e é a espécie mais apanhada, juntamente com o peixe voador. O maxipombo é exclusivamente apanhado por redes de cerco. Barracudas (*Sphyraena barracuda*), corvinas (género *Lutjanus*) e pargos (género *Pagrus*) são algumas das espécies comercializadas como “peixe grosso”. Em São Tomé, a espécie *Lagocephalus laeviagatus* (conhecida localmente como peixe coelho), também é uma espécie importante no comércio de peixe salgado. Esta espécie é comercializada exclusivamente salgada e seca, e é capturada sazonalmente e em grandes quantidades em várias comunidades da ilha.

Em São Tomé e Príncipe, o peixe salgado é considerado de boa qualidade quando a cor da carne é branca. Se a secagem não tiver sido feita corretamente, o peixe rapidamente começa a exsudar gorduras e fluidos, adquirindo uma cor vermelha. Embora o peixe "vermelho" ainda seja adequado para consumo, não é apelativo para os clientes e não vende. A importância de secar o peixe enquanto fresco foi sublinhada durante as entrevistas. Caso contrário, o produto resultante da salga é inseguro para consumo e “pica na boca”. De facto, várias palaiês relataram eviscerar o peixe imediatamente após o desembarque, para evitar a perda de qualidade do peixe. Além disso, as vendedoras de peixe salgado do mercado de São Tomé remarcaram a importância de secar totalmente o peixe, uma vez que um peixe que foi seco apenas parcialmente continuará a perder peso no armazenamento, reduzindo assim o preço de venda do peixe vendido por quilograma.

#### **4.6.3. A salga nas comunidades temporárias do Príncipe**

No Príncipe, é comum que pescadores e comerciantes de várias comunidades migrem sazonalmente para assentamentos temporários no norte ou no sul para fazer a salga (esta migração não foi



observada em São Tomé). Ao fazê-lo, as comunidades estão mais próximas dos locais de pesca com condições climáticas mais favoráveis nessa determinada estação. As principais comunidades temporárias do Príncipe são as praias Seca e Cabinda<sup>10</sup> no sul (ocupadas de setembro a maio) e a Praia Seabra no Norte (ocupadas de maio a setembro). Estas comunidades normalmente só são acessíveis por barco e consistem em casas de madeira, ou casas construídas a partir de folhas de palmeiras numa moldura de madeira, dependendo do tempo gasto na comunidade temporária (Figura 4). Em alguns casos, como a *Praia Seca*, os assentamentos são sempre ocupados pelas mesmas famílias, e outros pescadores ou palaiês não podem utilizar o local sem o seu acordo.

Os pescadores podem também fazer viagens de pesca de 1 a 2 semanas para locais de desembarque no Sul (como Lapa, Maria Correia, Novo e Cará). Além disso, alguns grupos de pescadores também alugam um barco de fibra de vidro e acampam nos ilhéus das Tinhosas por uma semana de cada vez. Os pescadores que fazem campanhas nas Tinhosas normalmente levam também um ou dois barcos menores (normalmente de tipo prao), que usam para pescar, usando o barco de fibra de vidro para transportar os baldes de peixe em salmoura no seu regresso.



**Figura 4:** A) Tenda utilizada pelos pescadores que acampam nas Tinhosas durante as suas viagens de pesca. À esquerda, um tambor de 25 litros de água potável e baldes com peixe em salmoura, onde o peixe é armazenado salgado até ao seu regresso ao Príncipe, onde será seco ao sol (Foto de Frazer Sinclair, *Fauna & Flora International*). B) Quialo e casas utilizadas na povoação temporária da Praia Seca (Foto de Marion Tafani, *Birdlife International*).

#### 4.7. CADEIA DE VALOR DO PEIXE SALGADO EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

Tal como explicado na secção 4.1, os seguintes papéis foram observados dentro da cadeia de valor do peixe salgado: 1) produtor/a, um/a pescador/palaiê que transforma o peixe que compra/captura, produzindo e vendendo ao grosso grandes quantidades de peixe salgado; 2) distribuidor/a (tipicamente uma *palaiê*), quem transfere o peixe para a/o seguinte comerciante na cadeia de valor; 3) a vendedora do mercado principal, que vende peixe ao grosso ou ao retalho no mercado da cidade; e 4) retalhista, uma palaiê ou um/a proprietário/a de loja que vende peixe salgado ao consumidor final, seja porta à porta (venda ambulante), na loja, no mercado, ou na sua própria casa. Embora algumas palaiês estejam mais investidas numa destas atividades, é normal que as palaiês pratiquem - ou tenham praticado - todas estas atividades em certa medida.

Tal como na cadeia de valor do peixe fresco, foram observados três tipos de transações. No sistema de compra e revenda, o pagamento pode ser no momento (“cara à cara”) ou após a conclusão da

---

<sup>10</sup> *Cabinda* desapareceu em 2019, num deslizamento de terra sem vítimas, e os seus moradores mudaram-se para uma praia próxima chamada *General Fonseca* (também conhecido como *Praia Cemitério*).

venda (fiado). Existe também um sistema de pagamento de serviços, no qual o peixe é confiado à próxima pessoa em troca de uma retribuição definida (“gratificar” ou “pagar maçada”).

#### **4.7.1. Produção de peixe salgado no Príncipe**

A salga e exportação de peixe à São Tomé é uma atividade praticada tanto por homens como por mulheres nas comunidades costeiras, mas também nas comunidades do interior. Geralmente, esta atividade é praticada por pescadores (homens), palaiês (geralmente mulheres) e proprietários de barcos. No entanto, também é comum que pessoas não relacionadas ao sector das pescas artesanais salguem peixe como uma atividade complementar. Em São Tomé e Príncipe, as mulheres tipicamente não pescam. Por isso, as palaiês que salgam peixe para exportar devem comprar o peixe fresco aos pescadores. Apenas dois tipos de pesca são praticados por mulheres: pesca com fio e anzol desde a costa (uma atividade de subsistência) e pesca com rede mosquiteira nas fozes do rio para apanhar “peixinho” (uma atividade sazonal). Embora a pesca de “peixinho” possa ser uma atividade geradora de renda, estas duas atividades não são utilizadas para capturar peixe para salgar.

A maioria dos materiais de pesca nas comunidades costeiras são propriedade dos pescadores. No entanto, as embarcações também podem ser propriedade de pessoas com emprego formal ou comerciantes mais ricos/as, que não se envolvem diretamente nas operações de pesca.

##### **4.7.1.1. Pescadores e proprietários de barcos**

Os proprietários de barcos envolvidos no negócio do peixe salgado normalmente são antigos pescadores, e obtêm a maior parte do peixe da sua parte correspondente da captura. No entanto, podem também comprar peixe a outros pescadores ou palaiês para cumprir um objetivo de produção ou para obter determinadas espécies. Alguns proprietários também podem ir às comunidades temporárias com a sua tripulação para fazer a salga.

A maioria dos pescadores vende as suas capturas frescas e salgadas. Por um lado, o comércio de peixe fresco tem um retorno rápido (normalmente no mesmo dia), e é usado para a subsistência diária do agregado familiar e para pagar o combustível. Por outro lado, o comércio de peixe salgado é considerado um empreendimento mais lucrativo, embora tenha um retorno mais longo. Portanto, a salga e secagem de peixe normalmente é usada para financiar a aquisição de bens mais caros. Durante as entrevistas, um pescador também explicou que secar peixe é uma forma de acumular dinheiro: *“quando tens dinheiro na mão, gastas nisso e noutro, e depois não tens mais dinheiro... Fazer salga é uma maneira de não comer dinheiro”*.

Os custos do combustível e do material são variáveis. No caso das redes de emalhe de superfície, usadas na pesca do peixe voador, o principal custo é o combustível. Os custos de manutenção da rede (assumidos pelo proprietário do barco) não foram estimados neste estudo. O consumo médio de combustível numa viagem de pesca de rede de voador é de 5,6 litros (DP = 3,6, N = 262), e o preço médio do combustível é de 35-36 DBS (~1,4€ por litro) embora possa subir para 60 DBS por litro quando escasso. As despesas com combustíveis são, portanto, relativamente constantes, e 80% das viagens de pesca têm um custo de combustível de 100 a 300 DBS (4-12€). Pelo contrário, a captura da rede de emalhe de voador é altamente variável (ver Figura 5) e é um dos principais fatores que controla o custo do peixe. A captura média e mediana é de 107 e 70 peixes voadores, respectivamente (DP = 123, N = 262), com apenas 10% das viagens apanhando 250 peixes voadores ou mais. Em termos de despesas de combustível por peixe, 70% das viagens de pesca têm um custo inferior a 4 DBS (0,16€) por peixe, com um custo inferior a 2 DBS (0,8€) por peixe em 43% das viagens (ver Figura 6).

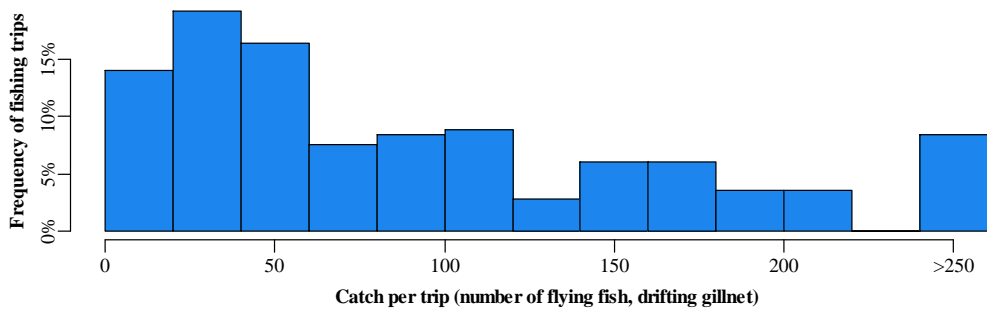


Figura 5: Variação da captura da rede de emalhe de superfície (rede de voador)

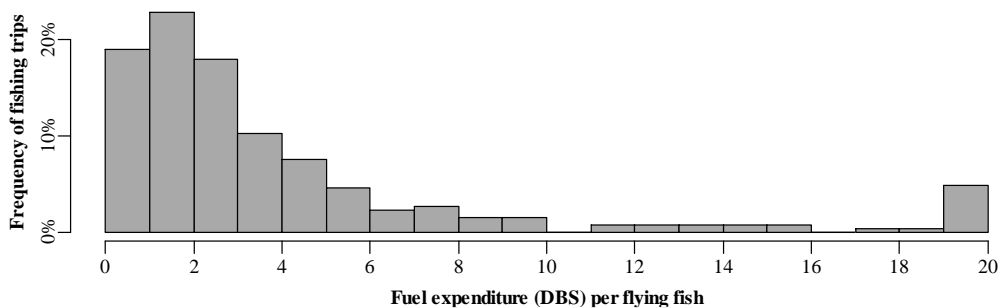


Figura 6: Variação dos custos dum peixe voador individual, expressa nas despesas de combustível divididas pelo número de peixes capturados na rede de emalhe.

A captura e o consumo de combustível das artes de pesca de fio e anzol são altamente variáveis e dependem da técnica de pesca e a distância percorrida. Uma descrição exaustiva das diferentes técnicas, a sua captura e as despesas de combustível associadas ela fica fora dos objetivos do presente estudo. As embarcações usadas para a pesca de fio e anzol podem ser motorizadas ou não. Quando não motorizadas, o custo do combustível é zero, mas as capturas geralmente são mais baixas (média = 15 kg por viagem, DP = 14, N= 338, ver Figura 7A). Quando motorizadas, o peso médio da captura é de 28,5 kg por viagem (DP = 26, N = 934, ver Figura 7B), com um consumo médio de combustível de 9,4 litros (DP = 6,7, N = 934). As despesas médias de combustível por quilo de peixe capturado com fio e anzol em navios motorizados são de 13 DBS (0,52€) e 77% das viagens de pesca têm uma despesa de combustível de 25 DBS (1€) por cada quilograma de peixe capturado (Figura 8).

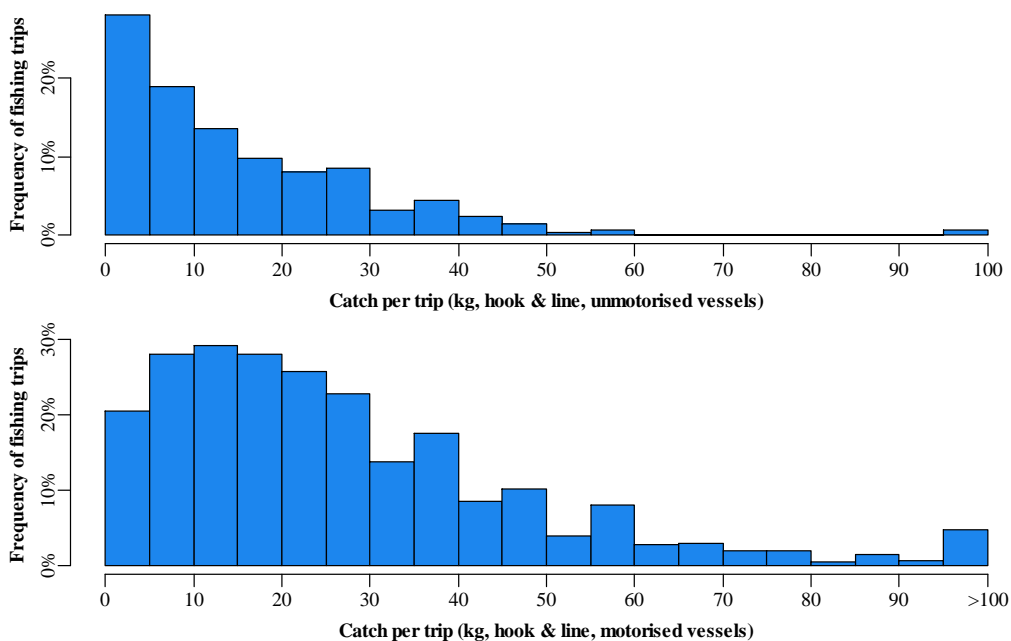
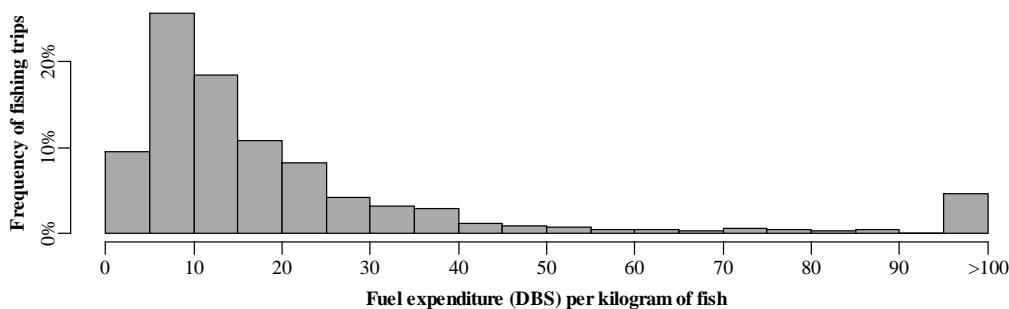


Figura 7: Captura por viagem de embarcações de fio e anzol, motorizadas (n=934) e não motorizadas (n=33vessels).



**Figura 8:** Despesas de combustível por quilograma de peixe de navios motorizados. A despesa mediana por quilo de peixe é de 13 DBS e 77% das viagens de pesca têm uma despesa de combustível de 25 DBS por quilo de peixe.

Juntando as viagens de pesca de embarcações motorizadas e não motorizadas, a despesa média de combustível por kilo de peixe capturado na ilha do Príncipe é de 10 DBS (0,4€) (estimado dividindo a captura total de embarcações motorizadas e não motorizadas pelo consumo total de combustível). No entanto, em comunidades remotas como a Lapa, a utilização de embarcações não motorizadas é mais predominante, pelo que o custo médio de combustível por quilo diferirá entre locais.

Os outros custos incorridos pelos pescadores são os anzóis e as linhas, que devem ser renovados regularmente. Por exemplo, durante as entrevistas, os pescadores informaram que o palanque (palangre fixo de fundo, 100-500 anzóis) deve ser renovado a cada 20 dias aproximadamente (ver custos na Tabela 1). Embora alguns pescadores possam precisar de contratar alguém para ajudá-los a eviscerar o peixe, a maior parte dos pescadores explicou que não precisavam de contratar ninguém, uma vez que recebem ajuda das suas parceiras.

#### 4.7.1.2. Palaiês

O primeiro passo desta cadeia de valor é a transferência de peixe do pescador para a palaiê produtora, que salga o peixe para a sua venda ao grosso. Neste caso, a palaiê produtora compra o peixe ao pescador e a propriedade do peixe passa para ela. É habitual que esta transação seja paga no momento, e os pescadores não aceitam o sistema do fiado em que o peixe é pago após a conclusão da venda, uma vez que o comércio de peixe salgado tem um retorno muito mais longo. Ter fundos para esta compra é, portanto, um dos constrangimentos do acesso das mulheres ao mercado de exportação de peixe salgado, uma vez que o comércio de peixe é a única atividade geradora de rendimento para muitas palaiês. As palaiês cujos parceiros são pescadores podem ter maior acesso ao peixe, já que, por vezes, podem tomar peixe fiado deles, a ser pago após vendido. Por exemplo, durante entrevistas, uma palaiê produtora explicou que *“só o meu [parceiro] dá peixe fiado e eu pago-lhe depois da minha mãe ter vendido o peixe em São Tomé. Pescadores de fora da casa não vão aceitar isto, não. Querem o dinheiro na mão”*. No entanto, não é habitual os pescadores fiarem peixe, e a maior parte do peixe exportado pelas palaiês é pago no momento. Normalmente, as palaiês não têm acesso ao crédito, e a taxa de juro das fontes de crédito existentes não permite às palaiês obterem lucro da exportação (ver secção 4.7.7 para mais informações sobre as fontes de financiamento existentes no Príncipe).

As palaiês produtoras normalmente compram peixe a vários pescadores e não tem um fornecedor regular. Algumas palaiês especialmente ativas podem comprar peixe em vários locais de desembarque, por vezes construindo pequenas moradias temporárias ou permanentes em zonas piscatórias mais remotas, tais como Lapa ou Mocotó, onde podem passar várias semanas exclusivamente dedicadas à salga. É frequente que as palaiês produtoras estabeleçam negócios nas comunidades temporárias, levando combustível e comida para trocar por peixe.

Em algumas comunidades, as palaiês produtoras relatam dificuldades em encontrar pescadores dispostos a vender-lhes peixe para salgar. Como explicado por uma palaiê durante as entrevistas “os pescadores desta comunidade também são palaiês: não querem vender o peixe às palaiês, e preferem enviá-lo eles próprios para São Tomé”. As palaiês cujos agregados familiares possuem materiais de pesca têm prioridade na compra de peixe aos pescadores que utilizam esses materiais de pesca (os marinheiros). Pelo contrário, as palaiês cujos agregados familiares não possuem materiais de pesca relataram ter dificuldades em encontrar peixe à venda quando os desembarques são baixos.

O principal custo incorrido pelas palaiês produtoras é a compra do peixe (ver Tabela 1). Embora o preço do peixe fresco varia de acordo com a abundância de peixe, a maior parte do peixe no Príncipe é vendido a 60 DBS (2,4 €) por quilograma. No caso do peixe grosso salgado, o produto é vendido a 100 DBS (4 €) às palaiês de São Tomé. Com uma perda de peso reportada de cerca de 30%, a margem de lucro das palaiês (sem considerar o resto dos custos) é de 10 DBS (0,4 €) por quilograma de peixe grosso. No caso do peixe voador, o peixe fresco é vendido às palaiês a 20 DBS por 3 ou 4 peixes (5 - 6,3 DBS por peixe, 0,2 – 0,3 €) e vendido salgado às palaiês de São Tomé a 10 DBS (0,4 €) por peixe. Embora o bonito (*Caranx crysos*) possa ser vendido por quilograma, muitas palaiês vendem-no por unidade. Por exemplo, um bonito de 300 g de peixe fresco pode ser vendido por um preço unitário de 25 DBS (1€) por peixe salgado.

Ao contrário dos pescadores que recebem ajuda das suas parceiras para eviscerar o peixe, as palaiês explicaram que normalmente precisam de contratar de 2 a 4 pessoas de fora para ajudar a eviscerar os peixes, pagando uma retribuição de 50-100 DBS (€2 - 4) por pessoa.

As palaiês inquiridas explicaram que a exportação de peixe era a sua principal atividade geradora de rendimento. No entanto, todas as palaiês inquiridas informaram que os custos de produção e exportação eram demasiado elevados (4.7.3 e

Tabela 2), deixando uma margem de lucro muito reduzida. Durante as entrevistas, muitas palaiês relataram não obter nenhum rendimento desta atividade, explicando que “só fazemos salga para evitar ficar paradas, porque dinheiro não dá. Enviar peixe para São Tomé só serve para não comer [o dinheiro]”.

**Tabela 1:** Custos dos materiais consumíveis utilizados pelas palaiês e pelos pescadores para a produção de peixe salgado

TIPO	MIN. CUSTO	MAX. CUSTO	UNIDADE	VARIAÇÃO DE PREÇO
<b>PALAIÊS (mulheres)</b>				
Peixe voador	5 DBS	8.3 DBS	Peixe	Variável (abundância, custo do combustível)
Bonito	45 DBS	70 DBS	Kg	Variável (abundância, custo do combustível)
Maxipombo	1.2 DBS	2 DBS	Peixe	Variável (abundância, custo do combustível)
Peixe grosso	60 DBS	70 DBS	Kg	Variável (abundância, custo do combustível)
<b>PESCADORES (homens)</b>				
Combustível	32 DBS	50 DBS	Litro	Variável (disponibilidade de combustível)
Anzóis	1 DBS	10 DBS	Anzol	Constante para anzol do mesmo tamanho
Linha	30 DBS	120 DBS	Rolo	Constante para linhas da mesma espessura
<b>PESCADORES E PALAIÊS</b>				
Sal	250 DBS		25 kg de sal	Constante

#### 4.7.2. Distribuição e venda de peixe salgado no Príncipe

Ao contrário do caso do peixe fresco, a venda de peixe salgado acontece lentamente. O mercado de peixe salgado no Príncipe é pequeno, pelo que a maior parte do peixe salgado produzido no Príncipe



é vendido em São Tomé. De facto, durante as entrevistas, a maioria das palaiês e dos pescadores produtores relataram não vender peixe salgado no Príncipe. No entanto, alguns produtores têm redes de distribuição no Príncipe, que usam para vender pequenas quantidades de peixe salgado. Normalmente, os preços de venda de peixe salgado no Príncipe são de 8,3 DBS por peixe voador e 80 DBS por quilograma de peixe grosso.

Uma das formas de distribuir peixe no Príncipe é enviá-lo para retalhistas nas comunidades do interior. Estas retalhistas vendem o peixe ao consumidor final a um preço estabelecido pelo produtor em troca de uma retribuição marcada pelo/a produtor/a (sistema de pagamento de serviços). É comum que estas retalhistas armazenem o peixe na sua casa e que as pessoas da comunidade vão ter com elas quando querem peixe. A procura de peixe nas comunidades do interior é baixa, pelo que este sistema tem um retorno lento, demorando até três meses para que os produtores/as recebam o seu pagamento. Outra via de distribuição é a venda a vendedoras e lojas, que podem ser palaiês retalhistas de alimentos no mercado, lojas de alimentos, quiosques e supermercados. A terceira rota de distribuição é retalhar o peixe para os consumidores finais, quer diretamente da casa da palaiê ou pescador produtores, quer na cidade. A venda normalmente é publicitada boca-à-boca e é comum dar peixe fiado aos clientes com emprego formal, que pagam o peixe após receberem o seu salário no final do mês. Também é comum que vários clientes diferentes comprem peixe a granel para que seja enviado para a cidade numa única viagem.

Além disso, os produtores do Príncipe podem vender o seu peixe salgado à exportadores. Os exportadores são pessoas que compram peixe salgado à produtores (pescadores ou palaiês) no Príncipe para exportar para São Tomé. Dispõem de recursos para pagar o peixe no momento e enviá-lo em grandes quantidades para São Tomé e muitas vezes compram peixe a vários produtores para obter um melhor preço. Frequentemente, os exportadores visitam as comunidades costeiras para comprar peixe salgado, ou também podem receber o peixe nas suas lojas na cidade. Os exportadores também podem ser comerciantes que viajam para o Príncipe para comprar peixe salgado em grandes quantidades para vender nas suas lojas em São Tomé.

#### **4.7.3. Exportação de peixe para São Tomé**

Existem várias rotas para o envio de peixe para São Tomé. A maior parte do peixe é enviada de barco para um/a comerciante em São Tomé, que irá, por grosso ou ao retalho, distribuí-lo à outras palaiês ou diretamente ao cliente final. No entanto, muitos produtores (pescadores e palaiês) optam por viajar para São Tomé quando acumulam grandes quantidades de peixe, para vendê-lo diretamente a palaiês vendedoras de peixe salgado no mercado principal da cidade de São Tomé.

Para além dos custos de produção, o envio de peixe para São Tomé tem uma série de custos de transporte que começam na comunidade (ver Tabela 2). Primeiro, o peixe é embalado em sacos de lona, comprados a um custo de 100 DBS (€4) cada, com uma capacidade de 90-120 kg de peixe por saco. Em segundo lugar, o peixe deve ser transportado para a cidade de carro ou moto-carrinha, que tem um custo de 300-600 DBS (€12 - 24). Os produtores devem pagar uma taxa aduaneira de 100 DBS (€4) por saco, assim como o custo do barco, que é 100 DBS (€4) por saco. Se o pescador ou a palaiê estiver viajando para São Tomé, o bilhete de barco é 1000 DBS (€40) para uma viagem de ida. Além disso, os produtores devem pagar os “monangambas” (os estivadores) que carregam e descarregam a carga do barco, com um custo total de 60 - 120 DBS (2,4 – 4,8 €) por viagem. Por último, a carga deve ser transportada de carro do porto para o mercado ou para o ponto de armazenagem, que tem um custo variável em função da distância. Estes custos totalizam 1100 a 2500 DBS (44 € - 100 €, ver

Tabela 2), o que faz que a exportação só seja rentável quando o peixe for enviado em grandes quantidades.

**Tabela 2:** Análise de custo-benefício da exportação de peixe salgado para peixe voador e peixe grosso. Os custos mínimos e máximos representam a variação normal dos custos individuais, e os custos totais máximos e mínimos representam os limites teóricos do total das despesas. Uma vez que as despesas individuais provavelmente nem sempre são incorridas ao custo máximo ou mínimo, os custos totais provavelmente estão entre os limites superiores e inferiores estimados.

<b>CUSTOS DAS PALAIÊS E DOS PESCADORES</b>							
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
<b>CUSTO TOTAL</b>						<b>-1180</b>	<b>-2530</b>
<b>PALAIÊS</b>							
Tipo	Item	Custo individual (DBS)			Quantidade por envio	Custo por exportação (DBS)	
		Min.	Max.	Unidade		Min.	Max.
<b>EXPORTAÇÃO DE PEIXE VOADOR</b>							
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	
<b>LUCRO POR ENVIO DE PEIXE VOADOR</b>						<b>1820</b>	<b>130</b>
<b>EXPORTAÇÃO PEIXE GROSSO</b>							
CUSTO	Sal, transporte, transformação de peixe					-1180	-2530
CUSTO	Peixe grosso fresco	-50	-60	kg	140 <sup>11</sup>	-7000	-8400
RETORNO	Vendas peixe grosso salgado	100		kg	100	10000	
<b>LUCRO POR ENVIO DE PEIXE GROSSO</b>						<b>1840</b>	<b>-930</b>
<b>PESCADORES</b>							
Tipo	Item	Custo individual (DBS)			Quantidade por envio	Custo por exportação (DBS)	
		Min.	Max.	Unidade		Min. min.	Max.
<b>EXPORTAÇÃO DE PEIXE VOADOR</b>							
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	
<b>LUCRO POR ENVIO DE PEIXE VOADOR</b>						<b>4220</b>	<b>1070</b>
<b>EXPORTAÇÃO PEIXE GROSSO</b>							

<sup>11</sup> Assumindo uma perda de peso de 30%, conforme relatado por produtores de peixe salgado no Príncipe

<b>CUSTO</b>	<b>Sal, transporte, transformação de peixe</b>				-1180	-2530	
<b>CUSTO</b>	<b>Peixe grosso fresco</b>	-10	-30	kg	140 <sup>5</sup>	-7000	-3000
<b>RETORNO</b>	<b>Peixe grosso salgado</b>	100		kg	100	10000	
<b>LUCRO POR ENVIO DE PEIXE GROSSO</b>						<b>7420</b>	<b>4470</b>

As palaiês produtoras normalmente enviam 1-3 sacos de peixe de cada vez, com aproximadamente 100 kg de peixe por saco. Os custos incorridos em São Tomé serão pagos pelo/a comerciante que recebe a carga e serão subtraídos do pagamento do peixe ao produtor/a (pescador ou palaiê). Além destes custos, os produtores relataram problemas de segurança durante o transporte no barco, explicando que a carga frequentemente é aberta, ou os sacos rasgados, e alguns peixes roubados durante o transporte.

#### **4.7.3.1. Viajar para São Tomé**

As palaiês produtoras podem viajar para São Tomé quando acumulam grandes quantidades de peixe salgado para vender. Por exemplo, durante entrevistas, uma palaiê produtora relatou viajar para São Tomé uma vez por ano depois de terminar a campanha de salga na comunidade temporária. Em São Tomé, pescadores e palaiês produtoras explicaram que a venda de peixe é feita ao grosso à vendedoras de peixe salgado no mercado principal, ou à retalhistas de alimentos, que depois revendem o peixe a um preço mais elevado. Normalmente, uma única carga de peixe é vendida a várias vendedoras de peixe salgado no mercado da cidade, fiando o peixe e recolhendo o dinheiro após 8-15 dias. Embora algumas palaiês produtoras possam comprar produtos em São Tomé para revender no Príncipe, a maioria explicou que viajam exclusivamente para vender o peixe salgado. Também relataram não ter outros meios de subsistência nem atividades geradoras de rendimentos em São Tomé. Para além do custo do transporte de barco, os pescadores e palaiês produtoras devem pagar os seus custos de subsistência em São Tomé, que são mais elevados do que no Príncipe. Embora possam se alojar na casa de parentes ou amigos, é costume que seja paga uma “contribuição” para cobrir os seus custos na casa. Devido às intermitências nos transportes marítimos, as palaiês e pescadores do Príncipe podem se encontrar presos em São Tomé durante várias semanas ou meses. Uma palaiê do Príncipe entrevistada em São Tomé explicou *“vim para São Tomé no início da pandemia [do COVID-19]. Com os problemas do[s transportes de] barco, tive de ficar aqui durante meses, enquanto os meus filhos estavam no Príncipe. Gastei todo o meu dinheiro e agora não posso comprar o bilhete para voltar, nem posso trazer os meus filhos para cá. Agora estou a vender peixe de Neves, para ver se consigo juntar algum dinheiro para voltar”*.

Em alguns casos, as palaiês poderão viajar para São Tomé para vender o peixe salgado dos seus parceiros. Este sistema é mais predominante em famílias que atuam como unidades fechadas, em que a palaiê apenas - ou predominantemente - vende o peixe que o seu parceiro captura. Neste caso, a propriedade do peixe permanece com o pescador, que estabelece o preço de venda, e a palaiê obterá uma retribuição em troca do seu trabalho. Tal como noutros sistemas de pagamento de serviços, o valor da retribuição é definido pelos pescadores. Nesses casos, a palaiê não atua como produtora, mas como distribuidora do peixe do seu parceiro.

#### **4.7.3.2. Envio de peixe para São Tomé**

Devido aos custos e riscos associados à viagem a São Tomé, a maior parte do peixe produzido por pescadores e palaiês no Príncipe é enviado de barco para um/a comerciante em São Tomé. O pagamento é recebido após a conclusão da venda (fiado) e feito através de transferência bancária, numa data previamente concordada. Se as vendas forem baixas, o/a comerciante de São Tomé poderá concordar em pagar metade do valor na data estabelecida e enviar a outra metade mais tarde. O/a

comerciante de São Tomé será também a pessoa que recolhe o peixe no porto e o distribui, retalha, ou vende ao grosso.

Normalmente, as comerciantes que recebem o peixe do Príncipe são vendedoras de peixe salgado, e a maioria deles baseia as suas atividades no mercado principal da cidade de São Tomé (ver Figura 10). Uma vez que a quantidade de peixe é demasiado grande para ser retalhada por uma única palaiê, a maior parte do peixe é distribuído à outras vendedoras à preço de custo e a palaiê distribuidora não beneficia desta transação. As vendedoras pagam a distribuidora em dinheiro após a conclusão da venda (sistema do fiado) e a distribuidora normalmente cobra o pagamento de todas as vendedoras de uma só vez (normalmente 8 a 15 dias após a distribuição) para minimizar os custos de transporte. A distribuidora normalmente guarda uma parte do peixe para si própria, vendendo-o ao cliente a um preço mais elevado (110 DBS por quilograma ou 50 DBS por 4 peixes voadores). Embora a maior parte do peixe seja distribuído às vendedoras no mercado principal, algumas distribuidoras trabalham com a sua própria rede de retalhistas alimentares, normalmente com sede na capital ou nas suas periferias.

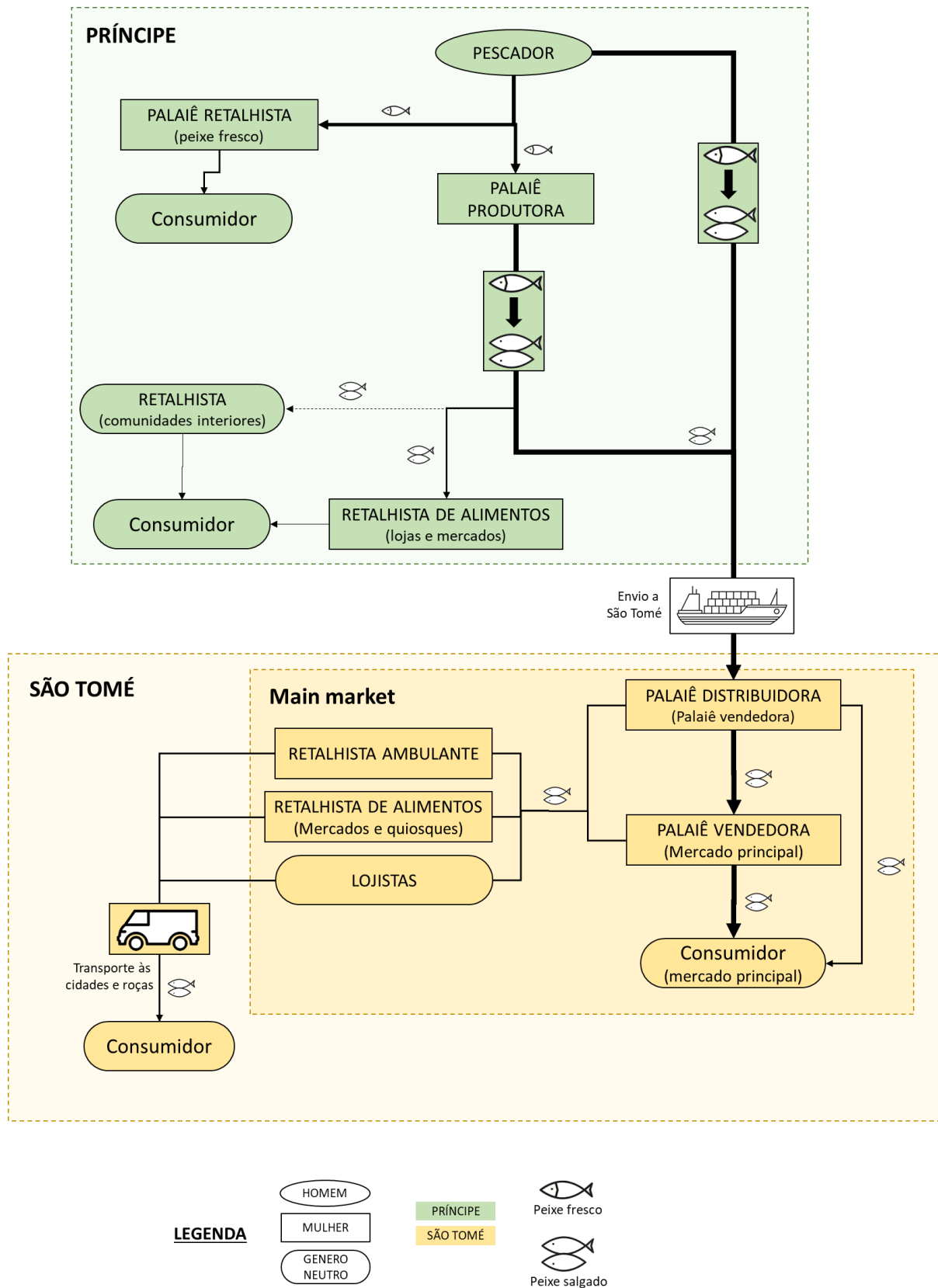
É costume que os produtores paguem um determinado montante aos distribuidores para cobrir os custos e esforços associados à distribuição e receção do seu peixe. O valor, conhecido como *maçada*, é definido pelo pescador ou palaiê produtora, e é descontado do valor a pagar pelos distribuidores ao produtor após a conclusão da venda.

Os pescadores e palaiês produtoras do Príncipe podem ter diferentes graus de envolvimento na venda do seu produto em São Tomé. Alguns dão instruções específicas à distribuidora em São Tomé que o peixe deve ser vendido à outras vendedoras a um preço mais baixo, a fim de garantir uma venda rápida. Neste caso, o sistema funciona como um sistema de "pagamento por serviços", no qual os produtores podem pagar uma "*maçada*" mais elevada à distribuidora ou adicionar peixe extra sem custos (por exemplo, 50-100 peixes voadores) que o comerciante de São Tomé pode revender. No entanto, a maioria dos produtores do Príncipe relatou não se envolver na distribuição ou venda do seu produto em São Tomé, explicando: "*eu envio um determinado valor [de peixe]. Se a palaiê de São Tomé quer vendê-lo a um preço diferente, é assunto dela*". Neste caso, espera-se que a distribuidora em São Tomé obtenha o seu lucro com a venda do peixe e o valor da "*maçada*" normalmente apenas cobre os custos de transporte, acrescentando um pequeno montante em reconhecimento do esforço da distribuidora. É de notar que, em ambos os casos, a maior parte do peixe é distribuído a preço de custo à outras vendedoras. Por conseguinte, para as distribuidoras, a capacidade de obter lucro da importação de peixe salgado depende de: **1)** o valor da *maçada*, estabelecido pelo produtor/a; e **2)** da capacidade da distribuidora para retalhar o peixe que mantêm para elas dentro do tempo de pagamento concordado (o que depende da procura de peixe salgado naquele momento).

Os produtores e distribuidores podem ser amigos, parentes ou ter uma relação exclusivamente comercial. Muitos produtores trabalham exclusivamente com membros da família (por exemplo mãe, tias, irmãos), enquanto que outros preferem não trabalhar com membros da família. Na maioria dos casos, os produtores e distribuidores têm uma relação exclusivamente comercial, que é estabelecida através de visitas à São Tomé ou através de recomendações. Ter distribuidores de confiança em São Tomé foi referido como um dos pontos cruciais para os produtores, explicando que os distribuidores muitas vezes não pagam pelo peixe. Uma palaiê produtora no Príncipe explicou: "*As pessoas são tudo! Por exemplo, eu tenho um grande problema agora porque a palaiê com quem trabalho em São Tomé acabou de me dizer que já não pode trabalhar. Eu não sei o que vou fazer agora!*".

Embora a maior parte do peixe seja enviado para a palaiês distribuidoras (normalmente vendedoras no mercado principal), existem outras rotas de distribuição. Por exemplo, proprietários/as de lojas em São Tomé podem comprar peixe em grandes quantidades diretamente à produtores do Príncipe,

pagando o peixe antecipadamente. Estes proprietários de lojas vendem o peixe diretamente aos clientes finais e podem armazenar o peixe com segurança sem custos adicionais. Noutros casos, o peixe pode ser comprado por comerciantes com maiores recursos, que pagam antecipadamente e

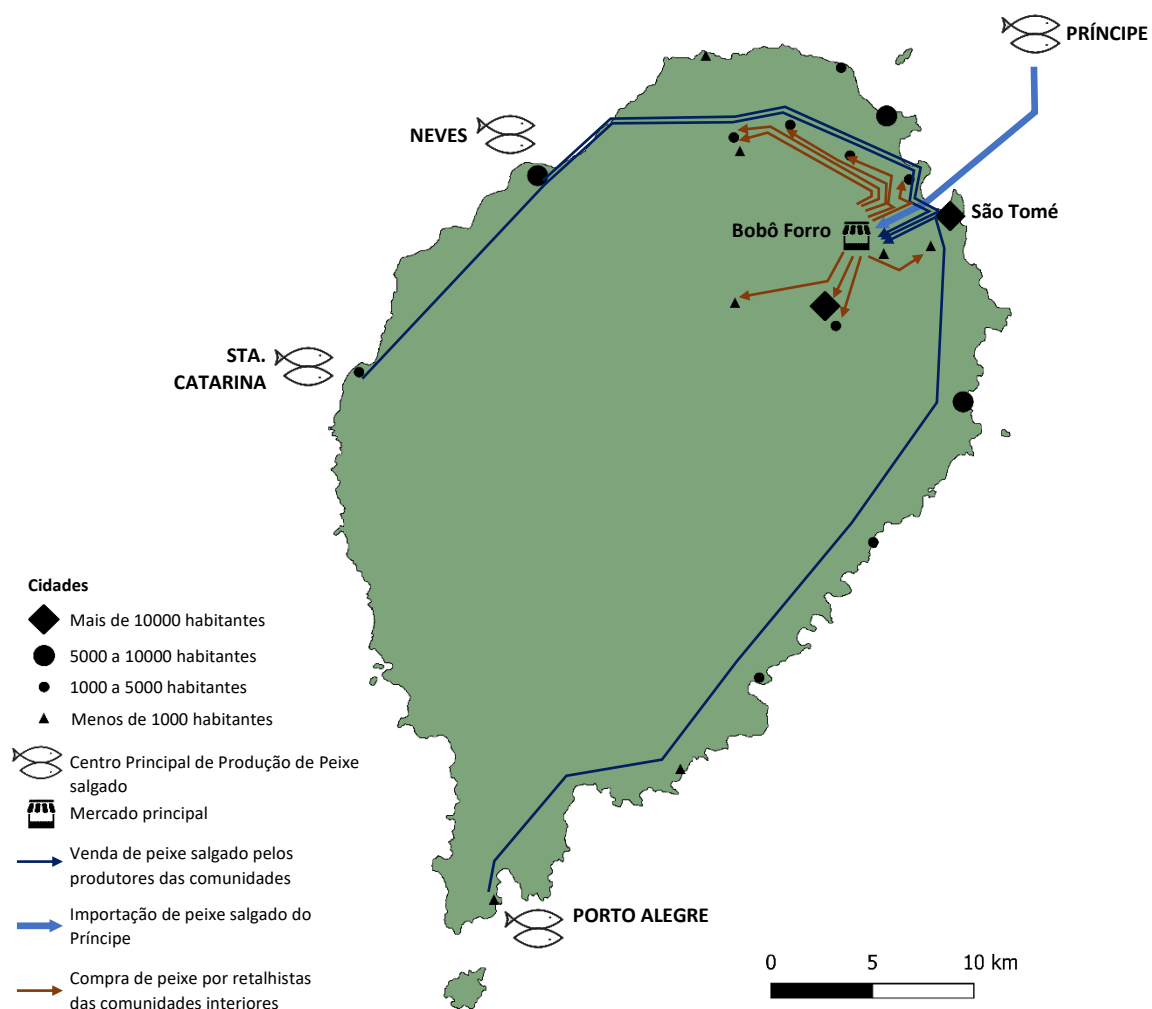


**Figura 9:** Esquema das principais rotas de distribuição da mercadoria saindo da ilha do Príncipe. Linhas mais grossas indicam o fluxo principal de mercadorias e linhas mais finas indicam fluxos secundários de mercadorias. Forrados traceados indicam pequenos fluxos de mercadorias.

revendem-no ao grosso a um preço mais elevado para as retalhistas em comunidades do interior. Neste caso, o comerciante costuma ser dono de um veículo (normalmente uma moto) que lhe permite viajar para o resto da ilha, onde o peixe pode ser vendido a um preço mais elevado. A transação que está envolvida nesta venda ao grosso é o fiado (pagamento após a conclusão da venda).

#### 4.7.4. Produção, distribuição e venda de peixe salgado em São Tomé

O mercado principal de São Tomé funciona como o principal centro de distribuição de produtos alimentares de todo o país (incluindo o Príncipe). Previamente, estava composto por dois mercados no centro da cidade, mas estes foram fechados e as vendedoras transferidas para o Mercado Bobô Forro (um novo mercado nos arredores da cidade). Em Bobô Forro, os produtos alimentares são vendidos aos clientes finais ou à retalhistas de vários locais. O mercado está povoado por palaiês especializadas na venda de diferentes tipos de produtos.



**Figura 10:** Principais vias de distribuição de peixe salgado em São Tomé. A maior parte do peixe salgado é enviada de Príncipe, Neves, Santa Catarina e Porto Alegre para o Mercado Bobô Forro, onde é adquirido fiado (pago após a venda) por vendedores de peixe no mercado. As retalhistas de alimentos das cidades e vilas interiores viajam para o mercado Bobô Forro, onde compram o peixe e transportam-no para os seus pontos de venda.

A maior parte do peixe vendido no Bobô Forro é do Príncipe ou das comunidades de Porto Alegre, Santa Catarina e Neves, localizadas em São Tomé. As vendedoras explicaram que o Príncipe produz mais peixe salgado do que estas três comunidades juntas. As palaiês produtoras de Santa Catarina, Neves e Porto Alegre relataram comprar o peixe fresco diretamente aos pescadores, pagando o peixe no momento, e explicaram que, ao contrário do Príncipe, os pescadores de São Tomé não fazem transformação de peixe salgado. O sal é comprado nas comunidades a um preço de 200-230 DBS (€8-9) por saco de 25kg. O peixe é enviado dos centros de produção para o mercado principal, onde é fiado às vendedoras de peixe salgado, para ser pago após a conclusão da venda.

A procura de peixe salgado em São Tomé é sazonal. Os desembarques são mais elevados durante a gravana (junho a setembro), pelo que os preços do peixe fresco durante este período são mais baixos e o peixe salgado mais caro não é vendido com facilidade. Este período é usado maioritariamente pelas palaiês de São Tomé para comprar peixe fresco para salgar. Durante a estação chuvosa (setembro a dezembro) o preço do peixe fresco sobe, aumentando a procura de peixe salgado. A procura de peixe salgado desce a partir de janeiro a fevereiro (devido às condições favoráveis à pesca) e volta a subir de março a maio (durante a estação chuvosa).

As vendedoras de peixe do Bobô Forro especializam-se na venda de peixe fresco ou na venda de peixe salgado. Embora as vendedoras de peixe salgado também podem fazer salga de peixe, a maior parte do peixe que vendem é comprado à palaiês produtoras em São Tomé, ou pescadores ou palaiês produtoras do Príncipe. Os custos associados à venda de peixe salgado no mercado principal incluem as deslocações diárias, sacos de plástico para vender o peixe e aerossóis desinfetantes. O peixe normalmente é armazenado numa sala fechada no mercado Bobô Forro sem custos, cobrindo o peixe com um tecido ou plástico e pulverizando o aerossol desinfetante para o ar para evitar a presença de insetos.

As vendedoras da Bobô Forro vendem a maior parte do peixe ao consumidor final, embora também possam vender o peixe à retalhistas e proprietários de lojas. É também frequente que santomenses que vivem no estrangeiro (normalmente em Angola e Portugal) comprem 10 a 20 kg de peixe salgado no mercado principal para levar com eles na bagagem de porão. As palaiês explicaram que estas vendas eram uma fonte regular de rendimento para algumas delas, e que tinha desaparecido devido às restrições de viagem impostas durante a pandemia Covid-19.

A maior parte do peixe vendido por retalhistas na capital, nos arredores, e cidades e vilas interiores em São Tomé são provenientes do mercado Bobô Forro. Estes retalhistas podem ser 1) retalhistas nos mercados (que normalmente vendem uma variedade de produtos alimentares), 2) lojistas, 3) pessoas que vendem o peixe aos seus vizinhos em casa ou 4) palaiês que vendem o peixe porta à porta. Estes retalhistas normalmente viajam ao mercado Bobô Forro todas as semanas ou cada duas semanas para comprar 500-1000 DBS (€20-40) de peixe. A maior parte do peixe salgado vendido no interior é peixe voador vendido por unidade, uma vez que o peixe grosso (vendido por quilograma) é menos acessível. Estes retalhistas também podem ser produtores de alimentos e podem utilizar as suas viagens à cidade para vender os seus próprios produtos de pecuária, agricultura e/ou horticultura. As vendedoras do mercado principal explicaram que é comum que o peixe seja fiado à estes compradores até que o seu salário seja pago, uma vez que muitos deles são empregados por empresas agrícolas. As vendedoras também explicaram que, como em outros casos, o peixe que é dado fiado às vezes não é pago.

#### **4.7.5. Comércio de peixe salgado entre ilhas: oportunidades, riscos e vulnerabilidade**

O peixe salgado produzido no Príncipe é sempre vendido às vendedoras a 10 DBS por peixe voador salgado ou a 100 DBS por quilograma de peixe grosso salgado. Em comparação, o peixe salgado

produzido em São Tomé é frequentemente vendido ao grosso a um preço mais baixo (por exemplo, 25 DBS por 3 peixes voadores salgados) e, portanto, as vendedoras compram-no preferencialmente. No entanto, São Tomé não produz suficiente peixe salgado para abastecer o mercado, pelo que as vendedoras compram peixe do Príncipe para satisfazer a procura. O peixe salgado do Príncipe também oferece potenciais oportunidades de negócio às vendedoras de São Tomé, uma vez que o Príncipe exporta peixe salgado de espécies valiosas que se tornaram raros em São Tomé, tal como grandes pargos (*Pagrus caeruleostictus*) e grandes corvinas (género *Lutjanus*). Embora estes produtos possam ser vendidos a 120-130 DBS por quilo ou mais, as vendedoras e retalhistas relataram que a procura é baixa, uma vez que apenas são acessíveis à clientes mais ricos. Uma proprietária duma loja explicou a necessidade de publicitar adequadamente estes produtos em locais frequentados por esses clientes. Ela explicou que tinha uma mostra de peixe grosso salgado na frente da sua loja, para que as pessoas dirigindo até à cidade o vissem. No entanto, várias vendedoras e lojistas explicaram que a crise financeira de COVID-19 tinha reduzido drasticamente a procura de produtos de alta qualidade.

Uma declaração comum entre os produtores do Príncipe é que “*as pessoas em São Tomé comem [o] dinheiro*”, o que significa que o peixe exportado frequentemente não é pago ou o valor pago é inferior ao valor acordado. Estas perdas têm um impacto mais forte nas palaiês, que precisam dum maior investimento inicial e têm uma margem de lucro muito mais apertada do que os pescadores. Além disso, o comércio de peixe é a única atividade geradora de rendimento para a maioria das palaiês, pelo que os atrasos nos pagamentos têm um grande impacto no seu sustento, já que não conseguem comprar mais peixe fresco até receber o pagamento. Portanto, as palaiês são mais vulneráveis e suscetíveis ao abandono desta atividade. Várias palaiês relataram ter interrompido as exportações depois de não terem sido pagas, e uma palaiê explicou que perdeu todas as suas poupanças depois de enviar 10.000 DBS (250 €) de peixe para São Tomé.

Tendo em conta os custos de transporte (ver

Tabela 2) a exportação de peixe salgado só é rentável em quantidades superiores à 100 kg, o que representa um grande risco tanto para o produtor como para a distribuidora. Tal como explicado na seção 4.7.3.2, as distribuidoras não obtêm lucro da distribuição do peixe à outras vendedoras e relatam que a retribuição paga pelos produtores do Príncipe é apenas suficiente para cobrir os custos da distribuição. A distribuição do produto também entra grandes riscos para a distribuidora de São Tomé, uma vez que as retalhistas que recebem o peixe podem não pagar e o produto pode se perder, ser roubado, ou danificado durante estas transações. As palaiês de São Tomé muitas vezes não dispõem de fundos para cobrir o custo do peixe se o produto ou o dinheiro for perdido, o que as coloca numa posição de forte vulnerabilidade. Isto foi exemplificado por uma palaiê que foi obrigada a vender a sua casa para pagar a dívida do peixe do Príncipe, depois do dinheiro das vendas ter sido roubado da sua casa.

Para além das perdas de capital e produto, outros fatores podem causar atrasos ou falta de pagamento do peixe exportado. As distribuidoras inquiridas explicaram que a natureza dinâmica do comércio de peixe e a margem de lucro apertada das vendedoras de peixe salgado dificulta a acumulação de grandes quantidades de dinheiro. Isto, combinado com o sistema do fiado - no qual todo o lote de peixe é pago imediatamente após a conclusão da venda - causa grandes atrasos no pagamento do peixe. Durante as entrevistas, uma vendedora de peixe salgado explicou: “*por exemplo, eu tenho o peixe do Príncipe e vendo um pouco. Então tenho o dinheiro na [minha] mão. Se eu ver peixe de Neves a ser vendido a um preço mais barato do que o peixe do Príncipe, vou comprar esse peixe em vez de poupar para pagar a dívida, porque não posso estar parada*”. As palaiês produtoras do Príncipe queixaram-se disto durante as entrevistas, explicando que estes atrasos impedem a continuação das suas atividades.



Outro problema relatado pelas palaiês de São Tomé é que o peixe do Príncipe muitas vezes não é totalmente seco, afirmando que o produto chega às vezes demasiado “molhado”. Isto cria conflitos entre produtores e vendedoras, uma vez que **1)** o peixe pode perder peso durante o transporte de barcos, pelo que a quantidade de peixe recebido pelo comerciante será inferior à quantidade concordada; ou **2)** o peixe continuará a secar no armazém se não for vendido rapidamente, pelo que a vendedora não poderá vender o peixe ao preço original. Algumas comerciantes explicaram secar ainda mais o peixe recebido do Príncipe, adicionando sal e alho ao produto para aumentar o seu peso e não perder dinheiro. Além disso, como explicado na seção 4.6.1 os produtores do Príncipe não retiram as guelras do peixe grosso, o que constitui um problema para as vendedoras, já que os clientes pedem frequentemente que as guelras sejam retiradas antes de pesarem o peixe. Durante as entrevistas, uma vendedora de peixe salgado explicou *“quando trabalho com palaiês de [São Tomé], elas estão na minha frente, então eu posso pedir[-lhes] para remover as guelras ou negociar o preço se o peixe está molhado. Mas quando o peixe é do Príncipe... O que posso fazer?”*.

#### **4.7.6. Desmantelamento dos mercados municipais e mudança para Bobô Forro**

Antes de abril de 2020, os mercados da cidade de São Tomé eram o Mercado Municipal (o "Mercado Antigo") e o Mercado Côco-Côco (o "Mercado Novo"), ambos localizados no centro da cidade, aproximadamente a 100 metros um do outro. As palaiês vendiam comida, roupa e outros produtos nas calçadas e estradas circundantes aos mercados, uma prática que foi considerada pouco higiénica pelas autoridades locais. Estes mercados formavam o principal mercado de São Tomé, onde a maioria dos produtos alimentares eram recebidos e distribuídos de e para comunidades de toda a ilha.

Em abril de 2020, durante o confinamento do COVID-19, a câmara municipal decretou o desmantelamento do Mercado Municipal e transferiu as vendedoras alimentares dos mercados do centro da cidade para um novo mercado em Bobô Forro, localizado a 3,6 km do centro da cidade (Figura 11). No mercado Bobô Forro foram instaladas uma máquina de gelo em escama, uma sala de processamento e instalações de arrefecimento para armazenar o peixe. O mercado Bobô Forro também está equipado com um quarto onde o peixe salgado pode ser armazenado (anteriormente devia ser armazenado em lojas privadas que cobravam 5-10 DBS por noite).

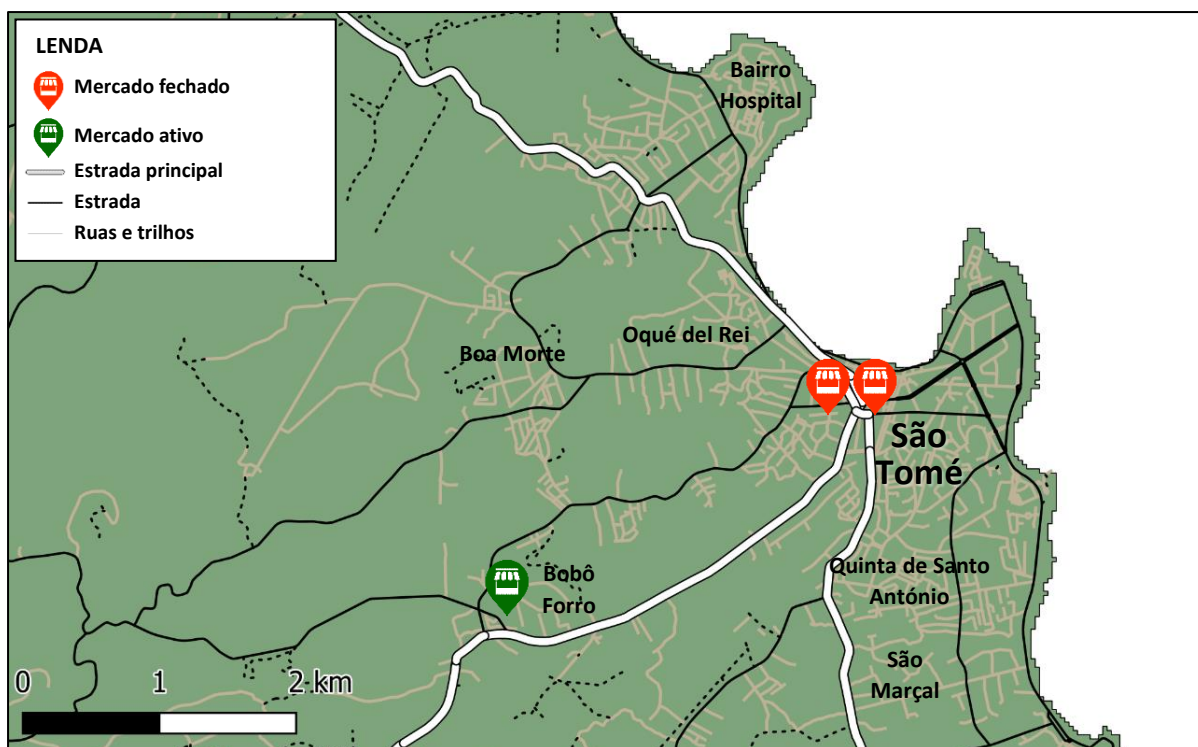


Figura 11: Localização dos mercados Municipal e Côco-Côco (em verde) e do mercado Bobô Forro.

**Quadro 3:** Fortalezas, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças (análise FOFA) do atual comércio inter-insular de peixes.

<p style="text-align: center;"><b>PONTOS FORTES</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>FRAQUEZAS</b></p>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p><b>Produtores do Príncipe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Existência de secadores solares financiados pelo governo e organizações locais, que estão a ser testados como uma alternativa aos quialos.</li> <li>As lições aprendidas com intervenções anteriores de subsistência no Príncipe podem ser utilizadas para informar novas intervenções sobre o comércio de peixe salgado (isto é, ideias comunitárias de <u>projetos de Omali Vida Nón</u> e <u>Blue Action Fund</u>, projeto Bumbu d'lê, etc.)</li> </ul> <p><b>Distribuidoras em São Tomé</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>As novas instalações no mercado Bobô Forro melhoram a segurança alimentar e proporcionam espaço de armazenamento sem custos adicionais.</li> <li>Existem espaços vazios no mercado Bobô Forro que poderiam ser usados para armazenar peixe salgado do Príncipe.</li> </ul>	<p><b>Produtores do Príncipe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>O peixe grosso, vendido por quilograma, não é completamente seco, o que representa um risco potencial para o consumidor e perdas do lado dos distribuidores, uma vez que o produto continua a secar e a perder peso em armazenamento.</li> <li>A apertada margem de lucro das palaiês e a falta de fontes de rendimento alternativas restringem o acesso ao mercado por falta de fundos para comprar peixe, e criam uma alta vulnerabilidade à perdas.</li> <li>A mercadoria enviada para São Tomé só é paga após a conclusão da venda, representando um grande risco para as palaiês e pescadores produtores.</li> </ul> <p><b>Distribuidores em São Tomé</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>As distribuidoras carecem de dinheiro suficiente para pagar o peixe antecipadamente, o que cria uma dívida com os produtores.</li> <li>A exportação de peixe só é rentável se feita em quantidades muito maiores do que as distribuidoras podem assumir (&gt;100kg).</li> <li>Alto risco, uma vez que o peixe é distribuído à várias vendedoras, e pago após a conclusão da venda.</li> <li>Baixa margem de lucro, uma vez que a maioria do peixe é distribuído ao preço de custo para outras vendedoras.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>AMEAÇAS</b></p> <p><b>Produtores do Príncipe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Redução da procura de peixe fresco e salgado devido à crise financeira gerada pela COVID-19<sup>12</sup>.</li> <li>A redução dos rendimentos das vendas de peixe devido à COVID-19 impede que as palaiês comprem peixe fresco para secagem e exportação<sup>6</sup>.</li> </ul> <p><b>Distribuidoras em São Tomé</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Redução da procura de peixe salgado devido à crise financeira gerada pela COVID-19.</li> <li>Menos clientes no mercado principal, devido a maior distância do mercado Bobô Forro da cidade</li> <li>Concorrência entre vendedores de peixe salgado no mercado principal de São Tomé e vendedores de rua que não mudaram as suas atividades para Bobô Forro.</li> </ul>

<sup>12</sup> Resultados de um inquérito telefónico no Príncipe (n=132), realizado por Fundação Príncipe.

Um representante da câmara municipal explicou a necessidade de retirar o antigo mercado do centro da cidade, uma vez que o número de comerciantes tinha ultrapassado a capacidade da zona e os stands de alimentos obstruíam estradas e calçadas. Além disso, a acumulação de resíduos alimentares e a falta de banheiros públicos criavam condições pouco higiénicas. A visão da câmara municipal em relação ao mercado Bobô Forro é ter um mercado centralizado que funcione como um centro de distribuição para o abastecimento de lojas de alimentos em todo o país. No entanto, durante as entrevistas, as vendedoras de peixe salgado explicaram que a maior parte do peixe salgado é retalhado ao consumidor final e, após a mudança para o novo mercado, as vendas diminuíram. Devido à distância mais longa e à falta de transportes baratos e regulares para o mercado, o número de clientes diminuiu consideravelmente (atualmente, o principal transporte são motoqueiros que cobram 50 DBS por viagem). Uma vendedora explicou: *“No mercado antigo, mesmo num dia mau, sempre conseguias vender alguma coisa, mesmo que fosse 50 DBS [de peixe] ... mas no Bobô Forro às vezes vais para casa sem vender um único peixe voador”*. Por outro lado, embora a câmara municipal tenha emitido um decreto que proíbe a venda de produtos alimentares no centro da cidade, as vendedoras de Bobô Forro explicaram que a venda ilegal de peixe fresco e salgado no centro da cidade está a criar uma concorrência desleal. Finalmente, apesar do fecho do Mercado Municipal, o mercado Côco-Côco continua aberto e algumas palaiês continuam a vender produtos alimentares nele.

#### **4.7.7. Associações de comerciantes e outras fontes de financiamento das palaiês do Príncipe**

A maioria das palaiês produtoras do Príncipe têm o comércio de peixe como a sua única atividade geradora de renda. Isto limita muito o seu acesso às exportações de peixe salgado para São Tomé quando não obtêm fundos suficientes para comprar peixe fresco. Embora existam algumas fontes de financiamento alternativas, a maioria das palaiês relatou que estas são raras e usam as suas poupanças como o único meio de financiar esta atividade. Embora algumas palaiês podem pedir capital emprestado para amigos e familiares, isto é uma prática pouco comum. Alguns bancos (BISTP) e agências de microcrédito (Credial Lda) também fornecem empréstimos e créditos, mas as palaiês explicaram que a exportação de peixe raramente é financiada, e que as taxas de juro são muito elevadas para as palaiês conseguirem lucro.

##### **4.7.7.1. Associações de comerciantes**

O associativismo nas comunidades costeiras do Príncipe tem sido promovido por atores externos (nacionais e internacionais)<sup>13</sup> e a maioria das associações de pescadores ou comerciantes oferecem ou já ofereceram microcréditos aos seus membros. Estes sistemas foram criados por projetos externos, que forneceram capital e formação inicial aos membros relevantes, mas apenas três associações das sete inquiridas reportaram ter atualmente um sistema de microcrédito ativo. Os representantes das outras associações informaram que os sistemas de microcrédito colapsaram após o furto do capital da associação. O sucesso das associações parece estar mais relacionado com a forte liderança dum único membro em vez da estrutura interna da associação ou da participação dos membros. De facto, os dois exemplos de associações que estabeleceram com sucesso sistemas de microcrédito são liderados por membros individuais que assumiram a gestão da associação desde a sua criação. A presidenta de uma associação de palaiês explicou: *“Há muitos anos que quero deixar [esta posição], dar para a outra pessoa, mas as pessoas dizem que se eu sair, a associação cai”*.

As presidentas de duas associações de palaiês com sistemas de microcrédito ativos foram questionadas sobre o seu funcionamento durante as entrevistas. Ambos os sistemas de microcrédito

---

<sup>13</sup> Nuno, A. & Matos L. “Associativismo para a cogestão de recursos costeiros e marinhos na ilha do Príncipe?” Working document, project Omali Vida Nón (2017) 14 p. (disponível [aqui](#))

têm uma taxa de juro de 40% e o lucro obtido é utilizado para aumentar o montante dado às palaiês no próximo empréstimo. Numa das associações são concedidos empréstimos mensais às associadas e todos os empréstimos são pagos a uma determinada data, após a qual há uma reunião para decidir a estratégia financeira para o próximo ano. O capital é emprestado sem assinatura de um contrato, o que levou a fortes confrontos entre a presidente e alguns membros quando o montante total não foi devolvido. A outra associação concede os empréstimos à grupos de comerciantes, nos quais os membros de cada grupo recebem montantes de crédito cada vez mais elevados após cada ronda de crédito. Os membros que recebem um empréstimo devem oferecer um imóvel como garantia e assinar um contrato no notário em que as condições do crédito são definidas. Quando a palaiê é casada, também é necessário que o marido assine: *"Eu costumava dar crédito diretamente à palaiê, mas depois o marido criava conflito, e ameaçava[-me]. É por isso que não dou crédito à mulheres casadas se o marido não assinar. Se a palaiê é solteira, então tudo bem: ela assina e oferece uma propriedade dela [como garantia]"*.

Durante as entrevistas, representantes de várias associações relataram ter recebido financiamento externo para a compra de bens partilhados, como secadores ou motocicletas. Vários membros expressaram que a propriedade partilhada destes bens é uma fonte de conflito e informaram que a maioria destes materiais não são reparados uma vez que são danificados. Foi manifestada ainda a opinião de que, quando for possível, é melhor que versões menores destes bens sejam propriedade privada de indivíduos e não partilhadas.

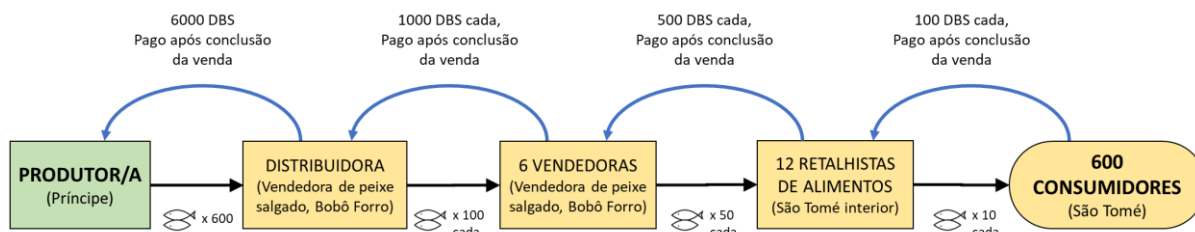
#### 4.7.7.2. Chiquila

Chiquila é um sistema utilizado tanto em São Tomé como no Príncipe. No chiquila, um grupo informal de palaiês (por vezes também pescadores) juntam as suas poupanças, e cada pessoa fornece a mesma quantia ao fundo comum. Então é feita uma lotaria e cada membro recebe o valor total, a ser devolvido após um tempo concordado, sem juros pagos. Existem diferentes tipos de chiquila, especialmente em São Tomé (desde chiquila de 500 DBS cada, a ser devolvido num mês; a chiquila de 20 DBS, a ser devolvido num dia). Uma palaiê no Príncipe explicou: *"chiquila é o que nos mantém em movimento"*.

## 5. CONCLUSÕES

A exportação de peixe salgado do Príncipe para São Tomé oferece oportunidades à: **1)** produtores do Príncipe, uma vez que proporciona acesso à um mercado maior e mais elevado e **2)** vendedoras em São Tomé, pois permite-lhes satisfazer a demanda de peixe salgado e dá acesso à produtos de alta qualidade, escassos em São Tomé. No entanto, as restrições causadas pelos atuais sistemas de produção e distribuição criam grandes riscos tanto para produtores como vendedoras.

Foram identificadas duas principais fontes de risco. Por um lado, a exportação de peixe salgado só é rentável em grandes quantidades, devido aos custos de transporte associados. Assim, é necessário um investimento financeiro considerável (especialmente para as palaiês), que poderá ser perdido se os bens exportados forem danificados, roubados ou não pagos. Por outro lado, o sistema do fiado, predominante na maioria dos passos da cadeia de valor, é uma das principais fontes de perda e risco, já que o produto é entregue à próxima pessoa na cadeia de valor sem garantias de pagamento. Em alguns casos, o peixe deve passar por vários nodos na cadeia de valor antes do pagamento acontecer. Além disso, o número de vendedores ou retalhistas que vendem o peixe multiplica-se em cada nodo, distribuindo a dívida entre várias palaiês e aumentando o risco para a palaiê distribuidora e os fornecedores no Príncipe (ver Figura 12). No entanto, já que as vendedoras de peixe salgado não têm dinheiro para pagar a carga antecipadamente, o sistema do fiado é a única opção viável.



**Figura 12:** Exemplo teórico fornecido por uma vendedora de peixe salgado em São Tomé, para ilustrar como a dívida do peixe é posteriormente dividida por várias palaiês antes do pagamento acontecer. As caixas amarelas indicam comerciantes em São Tomé e as caixas verdes produtores no Príncipe.

Para além dos riscos associados ao sistema *fiado*, os baixos preços pagos pelo peixe grosso salgado obrigam os produtores a parar o processo de secagem prematuramente para evitar que o peixe perca demasiado peso. Se o peixe não for vendido rapidamente, isto pode levar a perdas para a vendedora, uma vez que o peixe continuará a secar em armazenamento, reduzindo progressivamente o peso. No entanto, é financeiramente inviável que as palaiês sequem o peixe mais de um 30%, já que compram peixe fresco a 60 DBS por quilo para vendê-lo salgado a 100 DBS por quilo. Esta evidência inicial sugere que os preços do peixe grosso salgado devem ser reavaliados a nível nacional, para promover preços de venda mais adequados e viáveis para secar o peixe ao nível recomendado. No entanto, a falta de dados empíricos sobre a perda de peso e a qualidade dos produtos dificulta uma reavaliação dos preços atualmente.

Finalmente, as palaiês produtoras do Príncipe precisam investir uma grande quantidade de dinheiro para ter acesso às exportações de peixe salgado, e operam em margens de lucro muito apertadas. Isto, junto com a sua falta de atividades geradoras de renda alternativas, restringe fortemente o seu acesso às exportações de peixe salgado e as torna mais vulneráveis à perdas e mais suscetíveis ao abandono desta atividade.

## 6. RECOMENDAÇÕES

À luz destes resultados, foram identificadas três áreas potenciais de intervenção: **(1)** Recolha de dados empíricos sobre diferentes métodos de salga e secagem (existentes e potencialmente novos), incluindo perda de peso, qualidade e segurança do produto, e tempos de secagem ideais para diferentes espécies; **(2)** Reavaliação do preço do peixe grosso para contar com uma perda de peso potencialmente mais elevada, junto com uma avaliação detalhada do mercado das espécies comercializadas como peixe grosso; **(3)** Criação de um sistema de exportação facilitado para que as palaiês produtoras do Príncipe vendam peixe salgado a um grupo organizado de palaiês exportadoras; **(4)** Criação de uma fonte de crédito para as *palaiês* aliada ao sistema de exportação facilitado, com o objetivo de permitir às palaiês produtoras financiar a aquisição de materiais.

### 6.1. ESTUDO SOBRE A PRODUÇÃO E O MERCADO DO PEIXE GROSSO SALGADO

Este estudo abordaria as áreas de intervenção (1) e (2). O objetivo seria a recolha de dados empíricos sobre a produção de peixe salgado, para poder reavaliar os preços das espécies vendidas como peixe grosso. Esta recolha de dados deve explorar as qualidades dos produtos de pesca salgados e secos utilizando diferentes técnicas (métodos atuais e alternativos), desagregando por diferentes espécies e tamanhos de peixe. Especificamente, as propriedades a estudar incluem: 1) a perda de peso após diferentes tempos de secagem e a perda máxima de peso; 2) a durabilidade do produto e a perda de peso/reidratação no armazenamento.

As informações recolhidas neste estudo devem ser utilizadas pelas autoridades competentes para desenvolver e promover uma tabela de preços mais adequada, a fim de garantir que todos os tipos de peixe possam ser secos a níveis seguros, sem prejudicar a margem de lucro das palaiês. Finalmente, as espécies vendidas como peixe grosso geralmente são produtos mais valiosos, pelo que deve ser realizada uma avaliação para expandir o mercado destas espécies.

## **6.2. EXPORTAÇÕES FACILITADAS DE PEIXE SALGADO**

Este sistema abordaria as áreas de intervenção (3) e (4) acima referidas. A viabilidade de diferentes sistemas de exportação, bem como as preferências dos produtores, vendedores e do departamento de pescas foram exploradas em entrevistas à IC e à DG. O sistema descrito nas Tabelas 4 até 10 foi considerado o mais adequado pelas pessoas participantes no estudo, devido ao seu potencial para diminuir riscos e perdas tanto para produtores como para vendedores.

**Tabela 4:** Descrição do regime recomendado para as exportações facilitadas: seleção de produtos, objetivos e grupo-alvo.

### EXPORTAÇÕES FACILITADAS DE PEIXE SALGADO (Parte I)

Seleção de produtos
<p><b>Recomendado:</b> <u>Peixe voador</u> e <u>bonito</u>, uma vez que estas espécies são as mais baratas e mais desembarcadas, e são vendidas (ou podem ser vendidas) por unidade. Deve ser desenvolvida uma tabela de preços para o bonito, uma vez que o preço de um peixe individual depende do tamanho.</p> <p><b>Evitar:</b> <u>Peixe grosso</u>, vendido por quilograma. O produto provavelmente é subvalorizado, o que promove técnicas não sanitárias de salga e secagem (ver secção 5). Além disso, a procura atual deste tipo de peixe é baixa. É necessária uma análise detalhada do mercado para este tipo de peixe, juntamente com a recolha de dados empíricos sobre o processo de salga e secagem.</p>
Objetivos e grupo-alvo
<p>O sistema de exportação facilitado proposto consiste num grupo informal de comerciantes, liderado por uma <i>palaiê</i> no Príncipe e uma <i>palaiê</i> em São Tomé, comprando peixe em grandes quantidades no Príncipe e revendendo-o à vendedoras de peixe salgado no mercado principal em São Tomé. A partir de agora, este grupo informal de comerciantes e vendedores de peixe salgado será provisoriamente referido como as “Exportadoras”. O regime de exportação proposto é descrito a seguir e a Tabela 7 contém uma análise de custo-benefício do sistema proposto.</p>
<p><b>OBJETIVOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Minimizar o risco para os produtores, já que o peixe é comprado diretamente da comunidade.</li> <li>• 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.</li> <li>• 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.</li> <li>• Estabelecer um sistema de rastreabilidade do produto, permitindo às Exportadoras rastrear o produto até ao seu produtor.</li> </ul>
<p><b>GRUPO ALVO</b></p> <p>O grupo alvo do sistema de exportação facilitada proposto são <u>palaiês produtoras de peixe salgado nas comunidades piscatórias do Príncipe</u>, já que têm uma margem de lucro menor e são mais vulneráveis do que os pescadores. Os critérios de seleção são descritos na página 36.</p> <p>Por outro lado, é de notar que <u>o sistema de exportação proposto visa trabalhar com as vendedoras de peixe salgado de Bobô Forro como compradoras exclusivas do produto vendido pelas Exportadoras</u>. As razões para isto são:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• As vendedoras da Bobô Forro atualmente são as principais compradoras e vendedoras de peixe salgado do Príncipe.</li> <li>• A maioria dos retalhistas de alimentos abastece os seus produtos no mercado Bobô Forro. A venda direta a estes comerciantes estaria a criar uma concorrência desleal as vendedoras de Bobô Forro.</li> <li>• As vendedoras de Bobô Forro estão a sofrer uma grande diminuição das vendas devido à crise financeira da COVID-19 e a mudança para o novo mercado fora do centro da cidade.</li> <li>• A visão da Câmara Municipal e da Direção das Pescas para o mercado Bobô Forro é que este seja um grande centro de distribuição, onde as condições sanitárias dos stands e produtos alimentares podem ser monitorizadas e mantidas.</li> </ul>



**Tabela 5:** Descrição do regime recomendado para as exportações facilitadas

### **EXPORTAÇÕES FACILITADAS DE PEIXE SALGADO (Parte II)**

<b>Descrição do regime de exportações facilitadas</b>
<p><b>PASSO 1: Compra de peixe das palaiês produtoras nas comunidades (Príncipe)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• O peixe salgado será comprado pelas Exportadoras a grupos informais de palaiês, com quais serão estabelecidos acordos prévios.</li> <li>• As Exportadoras pagarão antecipadamente o peixe no momento de receção da carga, minimizando assim o risco de perda de capital associado ao sistema fiado para as produtoras.</li> <li>• O peixe será recolhido pelas Exportadoras nas comunidades produtoras. O peixe será contado, verificado e embalado nas comunidades pelas Exportadoras. Os produtores emitirão um recibo e um documento de rastreabilidade do produto padronizado em cada compra.</li> <li>• A quantidade e o tipo de peixe a adquirir a cada comerciante serão previamente concordados com as Exportadoras.</li> <li>• A quantidade de peixe a adquirir numa única comunidade dependerá da capacidade máxima do veículo de transporte, a fim de maximizar a eficiência da viagem.</li> </ul>
<p><b>PASSO 2: Transporte para a cidade e para o porto (Príncipe)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• O peixe será recolhido da comunidade pelas Exportadoras um ou dois dias antes do envio à São Tomé.</li> <li>• O peixe será levado para a cidade e armazenado até à partida do cargueiro. No dia da partida, o peixe será transportado para o porto e carregado para o barco.</li> </ul>
<p><b>PASSO 3: Recolha do porto e transporte para Bobô Forro (São Tomé)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• O peixe será recolhido do porto e transportado para a arrecadação em Bobô Forro pelas Exportadoras em São Tomé.</li> <li>• Um membro das Exportadoras em São Tomé contará o peixe em Bobô Forro para garantir que o produto manteve a integridade durante o transporte.</li> <li>• O peixe será armazenado numa sala trancada no mercado de Bobô Forro, arrendado pelas Exportadoras.</li> </ul>
<p><b>PASSO 4: Venda às palaiês da Bobô Forro (São Tomé)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A arrecadação de Bobô Forro servirá como ponto de venda do peixe do Príncipe. Um membro das Exportadoras venderá o peixe em Bobô Forro diariamente das 6:00 às 7:00.</li> <li>• O peixe será comprado por vendedoras de peixe salgado de Bobô Forro, nas quantidades solicitadas pelas vendedoras. As vendas serão registadas num livro de contabilidade. As Exportadoras podem emitir um recibo com o código do lote para a rastreabilidade do produto.</li> <li>• São propostas duas opções de pagamento: <b>1)</b> Pagamento antecipado (mais seguro em termos de evitar dívidas); <b>2)</b> Num determinado dia da semana (mais seguro em termos de evitar a acumulação de dinheiro).</li> </ul>
<p><b>PASSO 5: Depósito do dinheiro na conta bancária das Exportadoras e começo de um novo ciclo de exportação</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A vendedora das Exportadoras em São Tomé depositará periodicamente o dinheiro das vendas na conta das Exportadoras, enviando o registo das vendas à equipa das Exportadoras do Príncipe.</li> <li>• A periodicidade do depósito será determinada em base dos seguintes critérios: 1) não muito tempo, a fim de evitar a acumulação de uma quantidade excessiva de dinheiro; 2) não muito curto, uma vez que depositar dinheiro no banco pode ser demorado.</li> <li>• O dinheiro das vendas será usado para iniciar um novo ciclo de exportação.</li> </ul>

**Tabela 6:** Descrição do regime recomendado para as exportações facilitadas: Descrição do Grupo exportador.

### EXPORTAÇÕES FACILITADAS DE PEIXE SALGADO (parte III)

As Exportadoras
<p><b>Recomendado:</b> <u>Grupo informal:</u> Grupo de palaiês e motoristas liderado por duas palaiês. A retribuição por peixe/viagem/exportação dos membros das Exportadoras é previamente concordada. As palaiês coordenadoras serão selecionadas pelo projeto de acordo com critérios específicos (ver abaixo). <u>Os aspetos jurídicos para a criação deste grupo devem ser consultados.</u></p> <p><b>Evitar:</b> <u>Associações formais:</u> Os membros das associações de pescadores e palaiês relatam numerosos problemas internos, especialmente na gestão do dinheiro da associação ou no pagamento de taxas. Os exemplos de associações exitosas são lideradas por associadas individuais, que assumiram a gestão da associação desde a sua criação. Ao trabalhar com palaiês individuais, as Exportadoras irão replicar o modelo utilizado nas associações que apresentaram um melhor desempenho.</p>
<p>O grupo informal de exportadoras proposto será composto por <b>1) Coordenadora no Príncipe</b> (palaiê com experiência na produção de peixe salgado); e <b>2) Coordenadora em São Tomé</b> (palaiê de Bobô Forro com experiência na venda de peixe salgado). Além disso, recomenda-se que as Exportadoras estabeleçam acordos com os mesmos <u>prestadores de serviços</u>, a fim de garantir melhores ofertas para o transporte de peixes. Estes prestadores de serviços incluem: <b>3) Motorista / proprietário/a</b> de transporte na ilha do Príncipe; <b>4) Monangamba</b> (estivador) no Príncipe; <b>5) Monangamba</b> (estivador) em São Tomé; <b>6) Motorista / proprietário/a</b> de transporte em São Tomé.</p>
<p><b>PALAIÊ COORDENADORA (PRÍNCIPE)</b></p> <p><b>Funções:</b> Coordenará a compra de peixe salgado de grupos de palaiês produtoras nas comunidades do Príncipe e o transporte da mercadoria para a cidade. Contará, verificará, embalará e rotulará a mercancia. Gerirá a conta bancária das Exportadoras, baixo audiência de um gestor financeiro da Fundação Príncipe. Gerirá a contabilidade das Exportadoras e pagará às palaiês produtoras e aos prestadores de serviços.</p> <p><b>Crítérios de recrutamento:</b> Propõem-se os seguintes critérios de seleção, a serem expandidos e discutidos pelas organizações parceiras do projeto: 1) Deve ser palaiê de peixe salgado como ocupação principal e estar atualmente envolvida no comércio de peixe fresco, com conhecimento das boas práticas para a salga e secagem de peixe; 2) Capaz de manter registo escrito de compras, pagamentos e vendas.</p>
<p><b>PALAIÊ COORDENADORA (SÃO TOMÉ)</b></p> <p><b>Funções:</b> Coordenará a recolha do peixe no porto e o seu transporte para a arrecadação em Bobô Forro. Abrirá a arrecadação diariamente das 6:00 às 7:00 para venda às vendedoras da Bobô Forro à pedido. Gerirá a contabilidade das Exportadoras e depositará o dinheiro na conta bancária das Exportadoras.</p> <p><b>Crítérios de recrutamento:</b> São propostos os seguintes critérios de seleção, a expandir e discutir pelos parceiros do projeto: 1) Deve ser vendedora de peixe salgado no mercado Bobô Forro como ocupação principal; 2) Deve ser capaz de manter registo escrito de compras, pagamentos e vendas.</p>
<p><b>PRESTADORES DE SERVIÇOS: TRANSPORTE DE E PARA O PORTO</b></p> <p>Recomenda-se estabelecer acordos com motoristas / proprietários/as de veículos (carros, camiões, carrinhas de recolha, etc) tanto no Príncipe como em São Tomé. Para minimizar os custos do transporte, o peso máximo admissível do veículo deve ser previamente conhecido. A quantidade de peixe em cada comunidade deve ser encomendada em conformidade, de modo a minimizar o número de viagens necessárias.</p> <p><b>Evitar:</b> Os parceiros do projeto (Fundação Príncipe, MARAPA, Oikos) não devem fornecer o transporte para a exportação e importação do peixe. Para que as Exportadoras se tornem independentes, é importante criar um sistema financeiramente sustentável por si só. Por conseguinte, os custos de transporte devem ser incluídos no plano financeiro.</p>

**Tabela 7:** Descrição do regime recomendado para as exportações facilitadas: Análise preliminar custo-benefício da exportação de dois sacos de peixe.

**EXPORTAÇÕES FACILITADAS DE PEIXE SALGADO (Parte IV)**  
**Análise preliminar custo-benefício**

<b>Análise de custo e benefício para as palaiês produtoras</b>							
Item		Custo individual (DBS)			Quantidade por envio	Custo por exportação (DBS)	
		Min.	Max.	Unidade		Min.	Max.
<b>EXPORTAÇÕES DE PEIXE VOADOR</b>							
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	
<b>LUCRO DUM ENVIO DE PEIXE VOADOR</b>						<b>3610</b>	<b>990</b>
<b>EXPORTAÇÕES DE BONITO</b>							
CUSTO	Bonito fresco (aprox. 0,4 kg por peixe)	-45	-60	Kg	200	-9000	-12000
CUSTO	Sal	250		Saco	2	-250	
RETORNO	Bonito salgado <sup>14</sup>	67.5		Kg	200	13500	
<b>LUCRO DUM ENVIO DE BONITO</b>						<b>3250</b>	<b>1250</b>

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

<sup>14</sup> A ser vendido a 135 DBS por 5 peixes, assumindo um peso médio de 0,4 kg por peixe fresco individual.

<sup>15</sup> Calculado assumindo um peso máximo admissível de 200 kg, e um custo de 300 DBS por viagem individual.

<sup>16</sup> Para ser vendido a 155 DBS por 5 peixes, assumindo um peso médio de 0,4 kg por peixe fresco individual.

Tabela 8: Descrição do regime recomendado para as exportações facilitadas: Previsão financeira preliminar

### EXPORTAÇÕES FACILITADAS DE PEIXE SALGADO (Parte V)

Previsão financeira preliminar							
Tipo	Item	Preço individual (DBS)	Unidade	Quantidade por envio	Preço total (DBS)	CAPITAL	
						DBS	EUR
DEPÓSITO	CAPITAL INICIAL (fornecido pelo projeto) <sup>17</sup>				99375	99375	3975
<b>Investimento inicial</b>							
CUSTO	Caixa de contentor de transporte trancada <sup>18</sup>	NA	NA	NA	NA	NA	NA
CUSTO	Outros	NA	NA	NA	NA	NA	NA
<b>Exportação experimental</b>							
CUSTO	Saco de peixe (Abade) Peixe voador + bonito	-5855	Saco (v. + bonito)	1	-5855	93520	3740.8
CUSTO	Saco de peixe (H. Vel.) Peixe voador + bonito	-5855	Saco (v. + bonito)	1	-5855	87665	3505.6
CUSTO	Transportes, retribuição para coordenadoras	-900	Saco	2	-1800	85865	3434.6
RETORNO	Venda de peixe salgado em São Tomé	6875	Saco (v. + bonito)	2	13750	99615	3984.6
<b>Segunda exportação</b>							
CUSTO	Saco de peixe (Burras) Peixe voador + bonito	-5855	Saco (v. + bonito)	2	-11710	87905	3516.2
CUSTO	Saco de peixe (Camp.) Peixe voador + bonito	-5855	Saco (v. + bonito)	1	-5855	82050	3282.0
CUSTO	Saco de peixe (Rib Iz.) Corredor delue B	-6750	Saco (bonito)	1	-6750	75300	3012.0
CUSTO	Transportes, retribuição para coordenadoras	-900	Saco	4	-3600	71700	2868.0
RETORNO	Venda de peixe salgado em São Tomé	6875	Saco (v. + bonito)	3	20625	92325	3693.0
RETORNO	Venda de peixe salgado em São Tomé	7750	Saco (bonito)	1	7750	100075	4003.0
<b>Terceira exportação</b>							
CUSTO	Saco de peixe (Abade) Peixe voador + bonito	-5855	Saco (v. + bonito)	1	-5855	94220	3768.8
CUSTO	Saco de peixe (H. Vel.) Peixe voador + bonito	-5855	Saco (v. + bonito)	1	-5855	88365	3534.6
CUSTO	Saco de peixe (Lapa + São Joaquim) Bonito	-6750	Saco (bonito)	1.5	-10125	78240	3129.6
CUSTO	Saco de peixe (Santo António) Bonito	-6750	Saco (bonito)	1.5	-10125	68115	2724.6
CUSTO	Transportes, retribuição para coordenadoras	-900	Saco	5	-4500	63615	2544.6
RETORNO	Venda de peixe salgado em São Tomé	6875	Saco (v. + bonito)	2	20625	77365	3094.6
RETORNO	Venda de peixe salgado em São Tomé	7750	Saco (bonito)	3	23250	100615	4024.6

<sup>17</sup> Orçamento aprovado em agosto de 2020, Projeto Blue Action Fund.

<sup>18</sup> A compra de uma ou várias caixas de transporte trancadas deve ser explorada para minimizar os riscos de perda de produto devido ao dano por água salgada ou roubo.

**Tabela 9:** Descrição do regime recomendado para as exportações facilitadas: financiamento da produção de peixe e rastreabilidade do produto.

## EXPORTAÇÕES FACILITADAS DE PEIXE SALGADO (Parte VI)

Produtoras palaiês
<p><b>Grupo alvo:</b> O alvo das Exportadoras deve ser palaiês atualmente envolvidas na produção e exportação de peixe salgado. Deve ser dada prioridade às palaiês cujo acesso ao comércio de peixe é mais restrito, nomeadamente: 1) palaiês que praticam o comércio de peixe como a única atividade geradora de rendimento; 2) palaiês cujo agregado familiar não possua materiais de pesca (barco, motor ou rede).</p>
<p><b>Recomendações:</b> trabalhar com grupos informais de palaiês, dentro ou fora das associações de comerciantes. Estes grupos poderiam ser de 5 responsáveis da produção de um saco de peixe salgado (~600 peixes voadores ou 200 kg de bonito), dividindo assim os custos de compra de materiais e eliminando a necessidade de pagar pessoas para ajudar a eviscerar o peixe. De acordo com as estimativas da Tabela 7 cada membro de um grupo de 5 pessoas obterá um lucro de 358 - 450 DBS por cada saco de peixe voador ou bonito (assumindo um custo de 6,6 DBS ou 55 DBS por peixe voador fresco ou kg de bonito fresco). Os benefícios de trabalhar com pequenos grupos informais de palaiês seriam:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cada grupo poderia atuar como uma unidade de produção, facilitando a rastreabilidade e monitorização da qualidade de produção.</li> <li>• Grupos informais com uma estrutura flexível são mais adequados à natureza dinâmica do comércio de peixe, permitindo que os membros de cada grupo entrem ou saiam do grupo de acordo com as suas necessidades individuais.</li> <li>• A produção em grupos informais permitiria um melhor acesso ao mercado por parte das palaiês através de 1) uma redução do investimento inicial (custos partilhados pelos membros do grupo); e 2) rendimento mais curto, uma vez que as Exportadoras pagariam antecipadamente o peixe.</li> </ul>
Financiamento da produção de peixe
<p><b>Recomendações:</b> Uma vez estabelecidos os grupos de produtoras, as Exportadoras poderão financiar a aquisição de materiais (peixe e sal) pagando metade do saco de peixe com antecedência, com a outra metade a ser paga no momento da recolha do produto.</p>
Rastreabilidade do produto e qualidade de produção
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Será necessário elaborar orientações de boas práticas. Se necessário, formação deverá ser dada aos grupos de produtoras.</li> <li>• Cada palaiê participante na produção será atribuída um número de identificação individual. Se tiverem um número de registo de palaiê (fornecido pelo departamento de pesca), este número será utilizado.</li> <li>• Por cada lote de peixe, devem ser registadas várias informações sobre o processo de produção, nomeadamente: identificação das produtoras envolvidas, desembarque (data e hora), evisceração (horários de partida e de chegada), número de peixes, peso fresco do lote, peso após evisceração do lote, quantidade de sal utilizado, armazenamento em salmoura (hora e data de início e fim), número de horas de exposição ao sol, tipo de secador utilizado (quialo ou secador solar), peso do lote seco.</li> <li>• As informações sobre o processo de secagem serão registadas num formulário fornecido pelas Exportadoras, que será entregue junto com o lote e anexado à mercadoria.</li> </ul>
Auditoria
<p>Considerando o forte investimento do projeto (o capital inicial), as contas e os livros contabilísticos devem ser acompanhadas e auditadas de perto pelos parceiros do projeto, devendo os membros das Exportadoras receber apoio técnico durante pelo menos um ano após a criação do grupo.</p>

**Tabela 10:** Descrição do regime recomendado para as exportações facilitadas: fases de implementação.

## EXPORTAÇÕES FACILITADAS DE PEIXE SALGADO (Parte VII)

Implementação
<p><b>FASE I: Estabelecimento das exportações facilitadas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recrutamento das palaiês coordenadoras em Príncipe e São Tomé.</li> <li>• Identificação de prestadores de serviços adequados para o transporte.</li> <li>• Identificação de espaço adequado no mercado Bobô Forro e assinatura de contrato de arrendamento.</li> <li>• Nova análise custo-benefício realizada, após assegurar acordos com prestadores de serviços e os fornecedores do espaço de armazenamento em Bobô Forro (e no Príncipe, se necessário).</li> <li>• Explorar a possibilidade de comprar contentores de transporte trancados para minimizar as perdas do produto devido a danos ou roubos. Note-se que a utilização destes contentores pode alterar os custos de transporte, e que o seu transporte de volta para a ilha deve ser incluído na análise custo-benefício.</li> <li>• Desenvolvimento de uma tabela de preços para diferentes categorias de tamanhos do bonito salgado (de acordo com os preços de venda em Bobô Forro e a análises de custos e benefícios).</li> <li>• Identificação das palaiês produtoras nas comunidades do Príncipe e criação de grupos de produção informal.</li> <li>• Criação da conta das Exportadoras e depósito do capital inicial.</li> <li>• Exportação do primeiro lote de peixe salgado.</li> </ul>
<p><b>FASE I: Expansão</b></p> <p>Devido a margem de lucro apertada do sistema proposto (ver Tabela 7), será difícil expandir a iniciativa para incluir mais palaiês sem financiamento adicional. <u>Se o sistema demonstrar-se exequível e sustentável</u>, as Exportadoras poderão começar a comprar peixe fiado (pago numa determinada data) às palaiês produtoras no Príncipe. A quantidade de peixe comprado utilizando o sistema fiado e a data de pagamento do peixe devem ser adequadas à taxa de venda, estimada a partir dos registos de vendas.</p>
<p><b>FASE II: Diversificação</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Exportação de outros produtos da pesca:</b> Atualmente, a exportação de peixe grosso supõe uma potencial fonte de conflitos e perdas económicas, devido à baixa procura, preços baixos e a prática de uma secagem incompleta. Recomendo evitar as exportações de peixe grosso a menos que isso seja associado a: 1) uma intervenção, na qual o mercado deste tipo de peixe é desenvolvido; 2) um estudo empírico no qual se analisem os parâmetros de perda de peso e outros parâmetros de qualidade, a fim de reavaliar os preços do produto.</li> <li>• <b>Importação de outros produtos alimentares:</b> A importação de outros produtos alimentares para o Príncipe pode ser explorada. Por exemplo, a exportação de produtos de pesca salgado poderia ser associada à importação de outros produtos alimentares (tal como produtos hortícolas, que são regularmente importados de São Tomé). Isto poderia permitir a exportação em contentores de transporte mais caros e seguros, que poderiam ser utilizados para o transporte de produtos alimentares do Príncipe para São Tomé e vice-versa, potencialmente maximizando a eficiência do transporte marítimo.</li> </ul>