

**SITUAÇÃO ATUAL E PERSPECTIVAS DA COMERCIALIZAÇÃO DE
PESCADO NO ESTADO DE SÃO PAULO**

DANIEL YOKOYAMA SONODA¹, JOÃO DONATO SCORVO FILHO², RICARDO SHIROTA³, e JOSÉ EURICO POSSEBON CYRINO⁴

RESUMO: O aumento da demanda por peixes vivos pelos pesque-pagues e os altos preços praticados foram os principais responsáveis pelo crescimento da piscicultura nesta década, o que acabou condicionando uma sobra de pescado na cadeia produtiva. Nesse contexto, a produção originária das pisciculturas passou a concorrer com o pescado oriundo da pesca extrativa e com outras modalidades de carnes, exigindo a adequação de preços do novo produto. Por meio de entrevistas pessoais com representantes dos vários segmentos da cadeia produtiva do pescado e pesquisas diretas nos arquivos do entreposto de pescado da Companhia de Armazéns Gerais do Estado de São Paulo (CEAGESP), foram coletados dados de preço e procedência das várias espécies de peixe, com vistas a uma avaliação do comportamento dos preços e quantidades comercializadas dos peixes de água doce comercializados na CEAGESP. Os resultados obtidos permitem inferir que as transações comerciais de pescados frescos obedecem o mercado de oferta e demanda, os preços são determinados diariamente e obedecem à lei da oferta e demanda. Nos últimos cinco anos, a quantidade de pescado de água doce comercializada não tem sido alterada de forma expressiva, e há uma nítida sazonalidade de produção durante o decorrer do ano. Os pescados provenientes da piscicultura são ofertados a preços mais elevados no comércio de pescado fresco para o varejo, quando comparado aos demais tipos comercializados, dificultando a sua comercialização neste mercado. Foi constatado, ainda, que as redes de supermercados preferem trabalhar com peixes já processados, que possuem maior tempo de prateleira e conferem maior praticidade ao consumidor.

¹ Aluno do CPG – Curso de Economia Aplicada – ESALQ/USP, Piracicaba, SP

² Instituto de Pesca – São Paulo, SP

³ Departamento de Economia, Administração e Sociologia – ESALQ/USP, Piracicaba, SP

⁴ Departamento de Produção Animal – ESALQ/USP, Piracicaba, SP

CURRENT SITUATION AND PERSPECTIVES OF FISH COMMERCIALIZATION IN SÃO PAULO STATE

ABSTRACT: The recent increase in demand for live fish and the consequent higher prices in this market was the main force driving the growth of this industry in the 90's. As a consequence, there are indications that an excess supply of production is starting to occur. Thus, this excess production is competing, in the food market, with the fish coming from the traditional sources and with other type of meats, forcing down the price received by fish producers. To capture these effects, this study analyses the recent evolution of prices and quantities of fresh water fish traded in CEAGESP. Data were collected from the data bank of CEAGESP and through questionnaires that were applied to a sample of people involved in the market chain, at different levels. The results show that most of the fish produced in captivity is traded through the traditional market chain and their prices are determined daily according to the law of supply and demand. In the last 5 years, the quantity of fresh water fish traded in CEAGESP did not change significantly and this market shows a clear production seasonality within a year. It is interesting to notice that, in the fresh fish market, the fish produced in captivity has a higher market value. The supermarket chains seem to prefer processed fish (in different degrees) because they have a longer shelf life and are more convenient for consumers.

INTRODUÇÃO

O aumento da demanda por peixes vivos e os altos preços praticados pelos pesque-pagues foram os principais responsáveis pelo crescimento da piscicultura nesta década. Esses pesqueiros particulares, que se inserem na indústria do turismo rural e que exploram a pesca esportiva e o lazer, tornaram-se o principal canal de comercialização de pescado proveniente da criação em confinamento no Estado de São Paulo (Scorvo Filho e Ayrosa, 1996).

O crescimento do número de produtores na piscicultura, o ganho de produtividade resultante do aperfeiçoamento e da adoção de novas técnicas de produção e a estabilização no número de pesqueiros condicionaram uma sobra de pescado na cadeia produtiva, que não é absorvida pela pesca esportiva. Esse excedente deve ser escoado pelos tradicionais canais de escoamento do pescado oriundo da pesca comercial, isto é, supermercados, feiras livres, peixarias etc.

Nesse contexto, o produto das pisciculturas vai passar a concorrer num futuro muito próximo com o pescado oriundo da pesca extrativa e com outras modalidades de carnes, como as de bovinos, suínos e aves. Para que esse “novo” produto obtenha boa aceitação no mercado, é necessário que o preço e a qualidade sejam competitivos.

Este trabalho tem como objetivo estudar e descrever as formas de comercialização de pescado no segmento atacadista, principalmente aquela realizada no entreposto de pescado da Companhia de Armazéns Gerais do Estado de São Paulo (CEAGESP), traçando uma comparação de preços entre os peixes produzidos em cativeiro – destinados aos pesque-pagues – e os peixes de pesca extrativa – destinados ao atacado e varejo e, finalmente, traçar uma comparação entre o mercado de pescado brasileiro e norte-americano.

MATERIAL E MÉTODOS

Os dados foram coletados por meio de entrevistas pessoais com comerciantes autônomos de peixes vivos e pescados, pescadores e piscicultores, em peixarias (de

supermercados, de mercados e de *shopping centers*), bem como em pesquisas diretas nos arquivos do entreposto de pescado da CEAGESP.

Dos locais visitados em São Paulo, SP, merecem destaque: Entreposto da CEAGESP, Bom Peixe Indústria e Comércio LTDA., peixarias do Mercado da Lapa, peixaria do Mercado de Pinheiros, peixarias do Mercado Municipal, peixarias do Shopping Center Morumbi, peixaria do Shopping Center Market Place, peixaria do Carrefour Eldorado e peixaria do Carrefour Tamboré.

Os dados foram coletados durante o mês de julho de 1998, com maior incidência na semana dos dias doze a dezoito. Durante as visitas foram anotados preço e a procedência das várias espécies de peixe, notadamente aquelas com potencial para ou já utilizadas em piscicultura comercial. Foi também realizado um levantamento estatístico, envolvendo os preços e quantidades dos peixes de água doce comercializados na CEAGESP, com vistas a uma avaliação do comportamento dos preços e quantidades comercializadas.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

No período de 1994 a 1996 (Tabela 1), a produção de pescado apresenta-se estável, com ligeiro declínio na produção da pesca marítima e aumento da produção de aquicultura (Neto e Dornelles, 1996). Em 1996, o consumo *per capita* de pescado no Brasil ainda estava em torno de 6 kg/ano, um número pequeno quando comparado com o da carne bovina, 40,3 kg/ano, de frango, 22,2 kg/ano, ou até mesmo a suína, 10,3 kg/ano. Por causa das diferenças regionais (culturais, de disponibilidade do produto etc.), esse consumo não é homogêneo e, em algumas regiões, como por exemplo a Amazônica, chega a 55 kg/ano, sendo o pescado em grande parte proveniente da pesca em água doce (Ruivo e Pollonio, 1998). A Tabela 2 mostra que enquanto a carne bovina tem um consumo estável, há um aumento no consumo de carne de frango e de suíno, sendo a primeira mais expressiva.

TABELA 1. Produção brasileira de pescado entre 1994 e 1996.

Anos	Pesca extrativa		Cultivo		Total	<i>Per capita</i>
	Marinha	Interior	Marinha	Interior		
1994	494.244	203.219	3.419	370	701.252	4,59
1995	413.666	193.043	5.421	40.784	652.914	4,22
1996	422.174	210.277	8.490	52.232	693.173	4,42

Fonte: IBAMA

TABELA 2. Produção (milhares de toneladas de equivalente carcaça – MTEC), evolução do consumo *per capita* (kg/habitante/ano) das carnes bovina, de aves e suínas, e crescimento da população brasileira (milhões de habitantes) entre 1992 e 1997.

Ano	Carne bovina		Carne de aves		Carne suína		População
	Produção	Consumo	Produção	Consumo	Produção	Consumo	
1992	5.554	37,3	2.564,3	17,2	1.147	7,7	148,8
1993	5.286	35	2.679,3	17,8	1.226	8,1	150,8
1993	5.525	36,1	2.930,1	19,2	1.300	8,5	152,9
1995	5.990	38,7	3.626,2	23,4	1.518	9,8	154,9
1996	6.328	40,3	3.490	22,2	1.609	10,3	156,9
1997	5.975	37,6	3.807,3	23,9	1.562	9,8	159

Fontes: FNP Consultoria e Comércio, 1998

Dentre as atividades econômicas do setor primário da economia, a produção de pescado apresenta características especiais, porque o início da cadeia produtiva do pescado é a extração de organismos aquáticos (recursos naturais renováveis) do seu ambiente natural, ou a criação desses organismos em ambientes naturais e artificiais, como lagoas, rios, açudes, represas ou tanques construídos para este fim. Em adição, a atividade da pesca e da piscicultura dependem de um recurso natural não renovável: a água (São Paulo, 1996).

A pesca extrativa, no Estado de São Paulo, em particular, no litoral paulista, aparece como uma atividade de considerável importância econômica, não só em termos de ocupação da força de trabalho, como também para a formação da renda do próprio setor primário da economia. Os recursos por ela explorados são renováveis (peixes,

moluscos, crustáceos), que dependem de um ecossistema em equilíbrio para que, pela reprodução e crescimento, possam sustentar a produção, constituindo-se da matéria-prima de pesca extrativa e da cadeia produtiva a ela associada.

Nos últimos anos, a aquicultura – criação de organismos aquáticos em cativeiro, principalmente em ambientes de água doce, vem se expandindo no Estado e ganhando importância relativa como produtora de proteína animal, já que a produtividade da piscicultura intensiva é elevada. A introdução de espécies autóctones, no ambiente de criação – pacu-caranha, tambaqui, tucunaré, pintado, cachara, piraputangas, matrinxã, dourado, em adição às exóticas já conhecidas – trutas, carpas, tilápias, “black-bass” entre outras, tem contribuído para o aumento da produtividade da atividade e crescimento no número de produtores rurais dedicados à área.

A cadeia produtiva do pescado é constituída pelos seguintes segmentos: suprimentos, produtivo, transformação, distribuição e consumo. O primeiro segmento supre os fatores de produção e insumos, necessários ao desenvolvimento da atividade, como: embarcações, motores, equipamentos, petrechos de pesca, energia, combustível, gelo, máquinas, rações, adubo, transporte e outros (São Paulo, 1996).

O segmento produtivo incorpora dois setores distintos: a pesca extrativa e a aquicultura. O segmento de transformação é composto de indústrias da pesca, processa o pescado em produtos aceitos pelos consumidores. Ele tem papel importante na introdução de alterações na sua forma de apresentação e em sua estrutura química, de maneira a atender aos anseios dos consumidores finais e proporcionar melhores condições de conservação ao produto.

O segmento de distribuição é composto de entrepostos, intermediários, feiras livres, supermercados, peixarias, ambulantes, pesque-pagues (segmento relativamente novo, para onde se destina a maioria do pescado proveniente da aquicultura no Estado). Em alguns casos, os próprios produtores tornam o pescado acessível ao consumidor final, tanto no Estado como fora dele ou mesmo em outros países.

A cadeia produtiva do pescado encerra-se com o consumidor final.

Caracterização do Mercado

Pesque-Pague

Trata-se de uma atividade de lazer, cujo principal atrativo é a pesca. O peixe comercializado nos pesqueiros comerciais é oriundo, exclusivamente, da piscicultura. Caso o estabelecimento de *pesque-pague* (pesqueiro) não tenha uma unidade de produção vinculada, ele necessita obter os peixes vivos de criadores da região. Atualmente, os peixes ofertados aos pesqueiros apresentam altos preços quando comparados com os mesmos peixes oferecidos no varejo. Isso pode ser justificado pela demanda elevada e pelas dificuldades de transporte que encarecem ainda mais o produto (Scorvo Filho et al., 1999).

Nos pesqueiros, os preços são ainda mais altos por causa dos gastos com manutenção do estoque e problemas de comercialização específica da atividade, tais como: assiduidade da clientela, fatores climáticos (tempo frio, nublado, chuvoso etc.), índice de sucesso dos pescadores, infra- estrutura de lazer etc. (Scorvo Filho et al. 1999).

Há uma maior valorização das espécies que possuem maior esportividade e, principalmente, dos chamados peixes “troféu”, que atingem este *status* por causa das características de combatividade da espécie, ao porte elevado, ou ambas as qualidades. São exemplos de peixes “troféu”: pacus e tambaquis de grande porte, dourado, pintado e matrinxã. Esses peixes funcionam como instrumento de atração de pescadores e são adquiridos pelos pesqueiros por preços altíssimos, em função de sua elevada demanda e da oferta limitada, causada pelas dificuldades encontradas em sua criação: difícil aquisição e preços elevados de alevinos, tecnologia de criação ainda em desenvolvimento etc. O criador de peixes destinados aos *pesque-pagues*, geralmente, trabalha com um número muito grande de espécies a fim de atender à demanda por variedade que lhe é exigida (Scorvo Filho et al., 1999).

Atacado

Na cidade de São Paulo, a comercialização por atacado é feita, principalmente, pela CEAGESP, onde é encontrado o maior entreposto de pescados da América Latina e que serve não só à capital como também a diversas cidade do interior do Estado e outros Estados da Federação. A CEAGESP, que pertencia ao Governo do Estado de São Paulo, passou a ser propriedade do Governo Federal, em 1º de janeiro de 1998. Esse Entreposto funciona de terça-feira a sábado, com um maior movimento de vendas no horário entre 2:30 horas e as 5:00 horas, e é composto de três pátios: (a) o primeiro, com 76 módulos, onde são comercializadas mais de 150 espécies de pescado fresco; (b) no segundo, que possui 24 módulos, são comercializados produtos congelados; (c) uma terceira plataforma onde são comercializadas apenas duas espécies de peixes: a sardinha e a cavalinha. Até a década de 1980 esse pátio comercializava somente sardinha, que, nos últimos anos, vem sofrendo uma queda na produção causada pela sobrepesca.

Por meio do contrato com a CEAGESP, denominado Termo de Permissão Remunerada de Uso (TPRU), os atacadistas ou permissionários, podem utilizar um módulo, que, em média, possui 20 m², pagando um aluguel de R\$36,00/ m²/mês. Em adição ao aluguel, a CEAGESP cobra uma taxa de R\$0,01/kg de pescado que entra no entreposto para ser comercializado. Essa taxa é calculada com base na quantidade (em quilo) especificada na nota fiscal do produtor.

O movimento diário no Entreposto é de, aproximadamente, 60 caminhões, com uma média de peso de 5 toneladas cada. Os pescados de água doce, comercializados no Entreposto da CEAGESP, são provenientes de várias regiões do Brasil, Argentina e Uruguai (Tabela 3).

TABELA 3. Procedência do pescado comercializado na CEAGESP.

Espécie	Origem	Procedência
Tilápia, lambari, corvina de água doce	Estado de São Paulo	Pesca extrativa
Traíra	Estados da região Sul	Pesca extrativa
Pintado, dourado	MT, MS, sul da Bahia	Pesca extrativa
Tilápia vermelha	Registro	Piscicultura
Pacu, carpa, bagre	Estado de São Paulo	Piscicultura
Curimatá, piapara (eventual: dourado)	Argentina e Uruguai	Pesca extrativa

Fonte: dados originais de pesquisa em campo.

A partir das duas horas, começa a comercialização propriamente dita, que se estende até as seis horas. A mercadoria não comercializada no dia deve ser colocada nas câmaras frigoríficas ou nos caminhões refrigerados, que permanecem no pátio, antes das 7 horas e 30 minutos.

São considerados atacadistas pela CEAGESP todos aqueles que alugam um módulo e comercializam um mínimo de 20 kg por espécie por semana, independentemente do número de espécies comercializadas. Os armadores procuram os atacadistas para ter seu produto vendido no entreposto; o atacadista cobra 12% pelo serviço de negociação e não arca com nenhuma despesa. A CEAGESP conta com 45 atacadistas cadastrados, os quais estão organizados na Associação dos Comerciantes e Atacadistas de Pescado do Estado de São Paulo (ACAPESP), com sede própria dentro do entreposto. O pico de negócios ocorre na semana santa, e as negociações, via mercado, em que o preço é determinado diariamente e estabelecido em função da relação entre oferta e demanda das espécies de peixes.

A CEAGESP abriga três tipos de permissionários: (a) aqueles que só negociam pescado na CEAGESP; (b) que negociam diretamente com os pescadores na origem do pescado; e (c) que possuem barcos de pesca. Os permissionários dos níveis 2 e 3, geralmente, ocupam-se também do transporte do pescado e têm maior poder de barganha, negociando diretamente com grandes redes de supermercados paralelamente à CEAGESP.

Poucos permissionários trabalham com espécies de água doce e a quantidade comercializada é pequena se comparada com as espécies de água salgada (Tabela 4).

Como pode também ser observado na Tabela 4, a quantidade de peixes de água doce comercializados nos últimos cinco anos vem se mantendo constante. Em 1997, um ano atípico, a quantidade total de pescado comercializado foi maior que nos anos anteriores. A expectativa para o ano de 1998 é que essa quantidade diminua.

TABELA 4. Comparativo percentual da quantidade de pescado marinho e de água doce comercializado de 1993 a 1997, na CEAGESP.

Quantidade (t)	1993	1994	1995	1996	1997
Água doce	2.362	2.388	2.384	2.236	2.672
Água salgada	60.800	51.261	53.195	52.100	77.014
<i>Total</i>	<i>63.162</i>	<i>53.649</i>	<i>55.579</i>	<i>54.336</i>	<i>79.686</i>
Água doce (%)	3,74	4,45	4,29	4,12	3,35
Água salgada (%)	96,26	95,55	95,71	95,88	96,85
<i>Total (%)</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fonte: base da dados da CEAGESP.

Os atacadistas têm notado uma sensível diminuição no número de varejistas, o que tem ocasionado uma diminuição no volume de peixes comercializados ao longo dos últimos anos, principalmente em relação a 1997. Especula-se que o crescimento do número de lojas de supermercados que possuem balcão de peixes tem tomado lugar das peixarias tradicionais, principalmente, das bancas de feiras livres. Em adição, as indústrias processadoras passaram a comprar o pescado diretamente dos armadores, no país ou no exterior, em negociação direta com importadores, pescadores ou criadores.

Análise gráfica dos dados de comercialização de pescado de água doce na CEAGESP

Na FIG. 1 pode-se observar que existem três níveis de preços de peixes praticados na CEAGESP: (a) peixes de alto valor (ou seja, preço médio superior a US\$ 4.00/kg), como: pintado, dourado e pacu; (b) peixes de valor intermediário (preço médio entre US\$ 2.00/kg e US\$ 4.00/kg), como: tucunaré e jaú; e (c) peixes de baixo valor (preço médio inferior a US\$ 2.00/kg), como: tilápia, curimbatá, mandi, traíra e lambari. Na FIG. 2 observam-se as espécies mais comercializadas: o curimbatá, a traíra e o

mandi. Essas três espécies encontram-se na faixa de peixes de baixo valor, como já comentado. Curiosamente, espécies como curimbatá e traíra, que apresentam muitas espinhas intramusculares, são bastante vendidas, por causa talvez dos baixos preços.

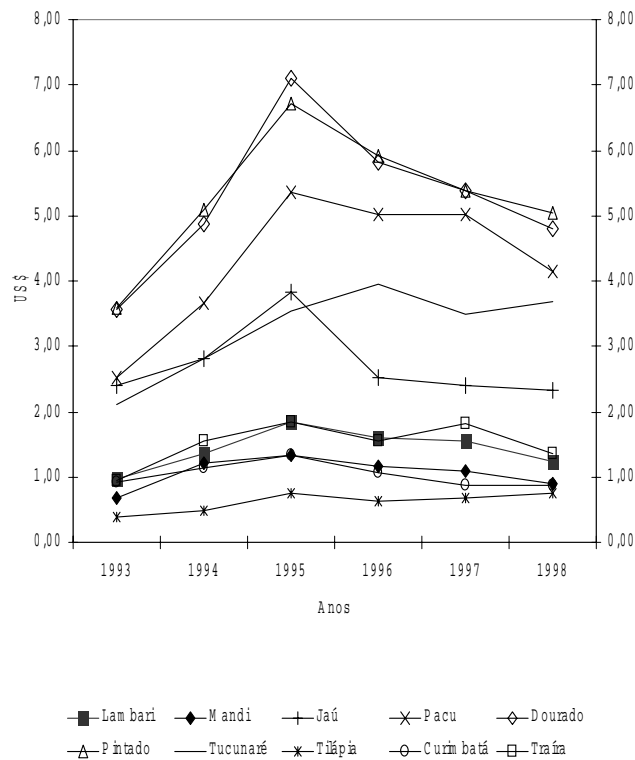


FIG. 1. Preços médios anuais de comercialização (US\$) das principais espécies de água doce no entreposto da CEAGESP, em São Paulo, SP.

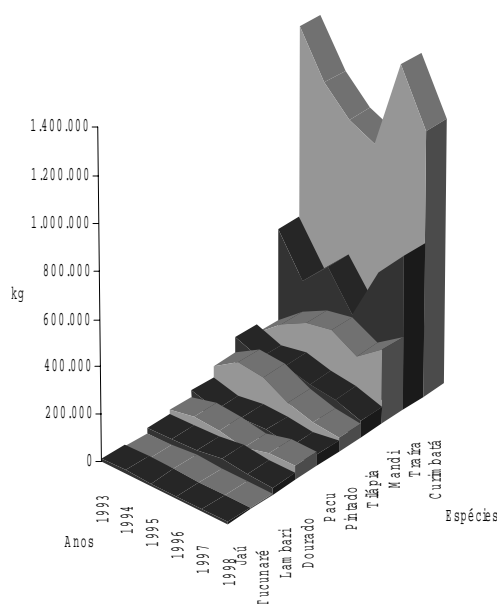


FIG. 2. Quantidade anual total de comercializado (kg) das principais espécies de água doce no entreposto da CEAGESP, em São Paulo, SP.

Na FIG. 3 é possível observar o comportamento dos preços médios e das quantidades médias comercializadas para as principais espécies de peixe de água doce ao longo do ano. Nota-se, ainda, que a oferta de peixes é irregular durante o ano, e que os períodos compreendidos entre os meses de março a abril e de agosto a outubro são aqueles em que ocorre a maior oferta de pescado. As variações nas quantidades de pescado comercializadas acontecem, principalmente, em função do relação oferta/preço do produto, das condições climáticas e da época de defeso para algumas espécies de água doce.

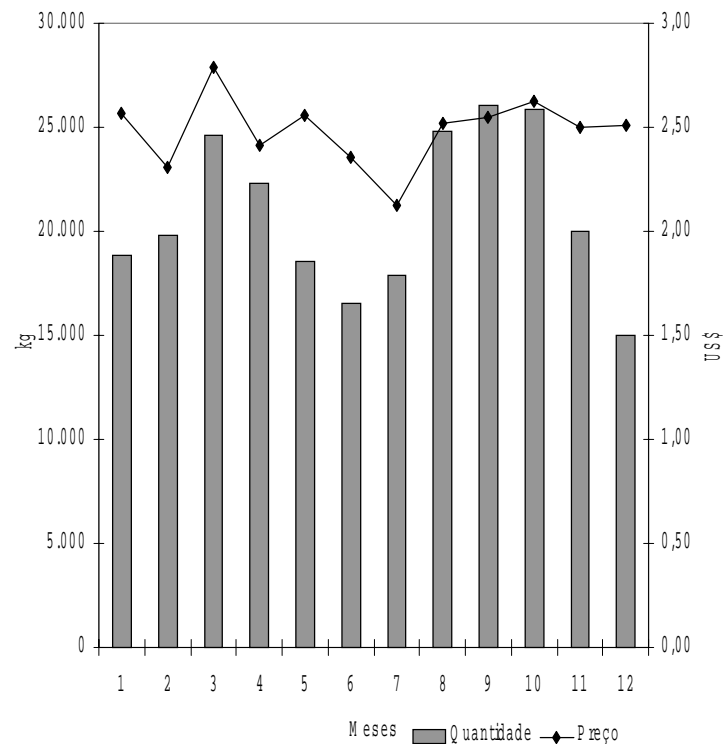


FIG. 3. Médias anuais de volume comercializado (kg) e preço de comercialização (US\$) das principais espécies de peixe de água doce no entreposto da CEAGESP, em São Paulo, SP

Entre os meses de abril e março, o pescado atinge os melhores preços, principalmente, na semana santa, época em que a procura é muito grande por parte da população católica e, conseqüentemente, a captura de peixes aumenta em função da alta de preços. Nos meses de maio a julho, a captura diminui em função das condições climáticas desfavoráveis à pesca e/ou aos baixos preços praticados durante esse período. A segunda época de maior oferta de pescado pode estar ligada a três fatores: alta dos preços, condições climáticas favoráveis à pesca e/ou período que precede a época de defeso (proibição da pesca durante a época destinada à reprodução das espécies). Independentemente da estação do ano, a comercialização de pescado de água salgada é bem maior que aquela de pescado de água doce nos pátios da CEAGESP (FIG. 4).

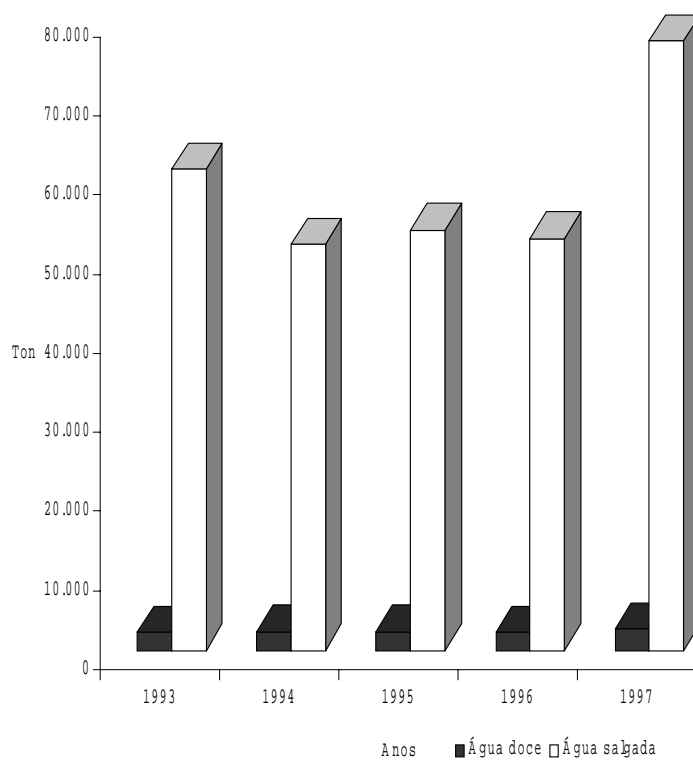


FIG. 4. Quantidade total anual de peixes de água doce versus peixes de água salgada comercializada no entreposto da CEAGESP.

Tal característica do mercado atacadista de peixes também pode ser aplicada para a piscicultura. Nos meses de março e abril coincide com o período de safra na piscicultura nos Estados do Sudeste e Sul do país, porque grande parte do desenvolvimento dos peixes ocorre no período quente do ano (de outubro a março). Os meses de maio a julho correspondem ao período de entressafra que, por sua vez, coincide com os baixos preços no mercado. Já no período de agosto a outubro, que representa o segundo período de alta de preço, coincide com o início do ciclo da piscicultura. Caso o piscicultor não consiga comercializar toda a sua safra no primeiro semestre, tem a oportunidade de fazer a comercialização durante esse período no segundo semestre.

Mercado varejista

O mercado varejista de pescados corresponde a peixarias distribuídas em diferentes pontos de venda: feiras livres, peixarias autônomas, mercados municipais, supermercados, hipermercados *shopping centers*. O produto final também pode ser encontrado de diferentes formas e preços como ilustra a Tabela 5.

As peixarias dos mercados da Lapa, de Pinheiros e Municipal trabalham com pescado de água doce, mas têm nos peixes do mar o forte de sua comercialização. De acordo com os varejistas, as espécies de água doce podem ser classificadas em duas classes: as chamadas “pescado de primeira linha” ou “nobre”, como o pintado, truta, dourado e tilápia-vermelha, e “pescado de segunda linha”, como curimatá, mandi, lambari, tilápia-do-nilo, traíra, cascudo, bagre, piapara, piau. O pacu e o tambaqui poderiam ser classificados em uma classe intermediária.

Além da CEAGESP, os varejistas também negociam diretamente com os pescadores e outros atacadistas. Os varejistas trabalham geralmente com uma margem de lucro superior a 50% sobre o preço de custo, em função, principalmente, de: (a) o rendimento de carcaça do pescado já eviscerado é de 75% a 60%, dependendo do tipo de corte; (b) trabalharem com um produto de altíssima perecibilidade, isto é, há grande risco de perda do produto, caso não seja comercializado rapidamente; e (c) o fornecimento inconstante propicia grandes variações de preços durante o ano.

Os varejistas apontam que a qualidade superior do pescado que comercializam e os serviços prestados são os principais fatores que os tornam competitivos perante os supermercados. No Mercado Municipal também foi encontrado o comércio de peixes vivos para consumo, sendo que os principais consumidores dessa categoria de peixes são as colônias chinesa e coreana. As espécies à venda observadas foram: carpa (R\$ 8,00/kg), tilápia (R\$ 6,00/kg) e bagre-africano (R\$ 5,00/kg), todas provenientes de pesque-pagues ou criadores da região.

As peixarias dos *shopping centers* trabalham quase que, exclusivamente, com as espécies de água doce chamadas de “primeira linha”, que têm um maior valor de mercado e uma procura maior que as espécies de “segunda linha”. Ainda assim, a

comercialização de pescado de água doce é pequena quando comparada à quantidade de pescado de água salgada comercializada.

TABELA 5. Relação dos produtos de pescado processados, origem, apresentação e preço (R\$) encontrados nos supermercados da cidade de São Paulo, SP, (1997).

Produto	Pescado	Origem	Embalagem/quantidade	Validade (meses)	Marca	Preço embalagem	Preço por kg
Salmão defumado	Salmão	Chile	Saco de plástico com 100 g	12	Aicar	4,79	47,90
Filé pescado empanado	Pescada	Portugal	Caixa de papelão com 500 g	12	Pescanova	8,50	17,00
“Nuggets” de merluza patagônia	Merluza	Argentina	Saco de plástico com 1.000 g	12	Zanella	3,45	3,45
Filé de peixe congelado	Dourada	Brasil	Saco de plástico com 1.000 g	12	Anglo	12,79	12,79
Filé de merluza	Merluza	Brasil	Caixa de papelão com 500 g	12	Pescal	3,15	6,30
Filé de peixe	Merluza	Brasil	Caixa de papelão com 500 g	12	Costa Sul	3,25	6,50
Filé de merluza	Merluza	Brasil	Caixa de papelão com 800 g	12	Pescal	3,90	4,88
Filé de linguado	Linguado	Brasil	Saco de plástico com 1.000 g	12	Costa Sul	19,90	19,90
Palitos de merluza empanados	Merluza	Uruguai	Caixa de papelão com 300 g	12	Fripur	3,99	13,30
Porções de merluza empanada	Merluza	Uruguai	Caixa de papelão com 300 g	12	Fripur	3,99	13,30
“Magic Fish”	Merluza	Uruguai	Caixa de papelão com 250 g	12	Fripur	4,99	19,96
Filés de merluza empanados com queijo	Merluza	Uruguai	Caixa de papelão com 250 g	12	Fripur	4,99	19,96
16 “Kosher Fish” empanados	Pescada	Uruguai	Caixa de papelão com 907 g	12	Fripur	10,90	12,02
10 petiscos	Pescada	Portugal	Caixa de papelão com 400 g	12	Pescanova	6,99	17,48
10 barrinhas empanadas	Pescada	Portugal	Caixa de papelão com 300 g	12	Pescanova	4,99	16,63
Filés de merluza com creme de espinafre	Merluza	Uruguai	Caixa de papelão com 250 g	12	Bernol	4,25	17,00
Filés de merluza empanada patagônia	Merluza	Argentina	Caixa de papelão com 800 g	12	Zanella Mare	6,99	8,74
Filé de peixe congelado	Pescada	Brasil	Caixa de papelão com	12	Leardini	1,98	3,96
Filé de peixe supercongelado	Corvina	Brasil	Saco de plástico com 500 g	12	Pescal	2,59	5,18
Filé de peixe supercongelado	Pescadinha	Brasil	Saco de plástico com 500 g	12	Pescal	2,99	5,98
Filé de peixe supercongelado	Pescada	Brasil	Caixa de papelão com	12	Pescal	2,77	5,54
Filé de peixe congelado	Pescadinha	Brasil	Caixa de papelão com 500 g	12	Leardini	2,79	5,58
Salmão defumado fatiado	Salmão	Brasil	Saco de plástico (vácuo) com 100 g	3	Damm	4,90	49,00
Surubim defumado fatiado	Surubim	Brasil	Saco de plástico (vácuo) com 100 g	3	Damm	3,89	38,90
Salmão defumado gravlaks	Salmão	Brasil	Saco de plástico (vácuo) com 100 g	3	Damm	4,99	49,90
Bacalhau defumado fatiado	Bacalhau	Brasil	Saco de plástico (vácuo) com 100 g	3	Damm	5,78	57,80
Filé de salmão defumado	Salmão	Chile	Saco de plástico (vácuo) com 200 g	3	Aysen	8,69	43,45
Carpaccio Hadock		Chile	Saco de plástico (vácuo) com 200 g	3	Aysen	9,49	47,45
Salmão marinado defumado	Salmão	Alemanha	Saco de plástico (vácuo) com 50 g	3	Stuhrk	7,49	149,80
Filé de salmão gravlادلak	Salmão	Chile	Saco de plástico (vácuo) com 200 g	3	Delifish	9,80	49,00
“Surfers”	Pescada	Portugal	Caixa de papelão com 400 g	12	Pescanova	6,90	17,25
Filé de pescada sem pele	Pescada	Portugal	Caixa de papelão com 400 g	12	Pescanova	5,75	14,38
Delícia de pescada	Pescada	Portugal	Caixa de papelão com 250 g	12	Pescanova	3,90	15,60
Filé de pescada	Pescada	Argentina	Saco de plástico com 800 g	12	Marejada	3,68	4,60
Filé de palo	Palo	Argentina	Saco de plástico com 800 g	12	Marejada	3,55	4,44
Filé de peixe gourmet com brócoli	Pescada	Alemanha	Caixa de papelão com 400 g	3	Frosta	7,42	18,55
Filé de pescada	Pescada	Alemanha	Caixa de papelão com 400 g	3	Frosta	4,49	11,23
Filé de peixe gourmet italiano	Pescada	Alemanha	Caixa de papelão com 400 g	3	Frosta	8,00	20,00

TABELA 5. (continuação)

Produto	Pescado	Origem	Embalagem/quantidade	Validade (meses)	Marca	Preço embalagem	Preço por kg
Filé de salmão massa folhada	Salmão		Caixa de papelão com 300 g	3		5,42	18,07
Barrinhas de peixe		Dinamarca	Caixa de papelão com 320 g	12	Sadia	4,45	13,91
“Nuggets” de peixe		Dinamarca	Caixa de papelão com 300 g	12	Sadia	3,95	13,17
“Hamburger” de peixe		Dinamarca	Caixa de papelão com 336 g	12	Sadia	4,95	14,73
Filé de peixe empanado		Dinamarca	Caixa de papelão com 340 g	12	Sadia	4,95	14,56
Filé de abadejo	Badejo	Argentina	Saco plástico com 800 g	12	Puerto Seve	8,51	10,64
Pescada espalmada	Pescada	Brasil	Saco plástico com 800 g	12	Penha	2,69	3,36
Filé de pescada penha	Pescada	Brasil	Saco plástico com 800 g	12	Penha	4,30	5,38
“Nuggets” empanados de merluza	Merluza	Argentina	Saco plástico com 400 g	12	Marejada	2,33	5,83
Filé de merluza empanado	Merluza	Argentina	Saco plástico com 800 g	12	Marejada	4,36	5,45
Sardinha portuguesa	Sardinha	Portugal	Saco plástico com 1.000 g	12	Meirinhos	8,64	8,64

Fonte: Ugayama (1997)

Os varejistas apontam que a qualidade superior do pescado que comercializam e os serviços prestados são os principais fatores que os tornam competitivos perante os supermercados. No Mercado Municipal também foi encontrado o comércio de peixes vivos para consumo, sendo que os principais consumidores dessa categoria de peixes são as colônias chinesa e coreana. As espécies à venda observadas foram: carpa (R\$ 8,00/kg), tilápia (R\$ 6,00/kg) e bagre-africano (R\$ 5,00/kg), todas provenientes de pesque-pagues ou criadores da região.

As peixarias dos *shopping centers* trabalham quase que, exclusivamente, com as espécies de água doce chamadas de “primeira linha”, que têm um maior valor de mercado e uma procura maior que as espécies de “segunda linha”. Ainda assim, a comercialização de pescado de água doce é pequena quando comparada à quantidade de pescado de água salgada comercializada.

Supermercados

Na rede Carrefour, o pescado de água salgada é adquirido, principalmente, de atacadistas que também negociam na CEAGESP, e o de água doce, de diversos fornecedores, como dos Estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Paraná, Pará e outros. As principais espécies de água doce comercializadas são: dourado – 1.500 kg/mês; pintado – 2.000 kg/mês; tucunaré – 450 kg/mês; tilápia – 900 kg/mês; e pacu – 330 kg/mês, este último em geral, proveniente de criadores do Estado

de São Paulo. Algumas espécies importadas da Argentina e Uruguai, como a piapara (2.400 kg/mês) e o curimatá, também são comercializadas pela empresa.

O pescado chega à central de distribuição da rede localizada em Osasco, SP, e dela é repassado às lojas de acordo com os pedidos. Todas as lojas Carrefour possuem peixaria e possuem total autonomia para fixar os preços finais de cada tipo/espécie de pescado.

Na rede Pão de Açúcar, a comercialização de pescado é descentralizada. Cada loja tem autonomia para comprar pescado fresco. Algumas compras de pescado processado e de produtos congelados são centralizadas, com o consequente repasse para as lojas. Atualmente, 21 lojas da rede oferecem o serviço de peixaria e a opção de comércio de pescado fresco fica a critério de cada gerente.

A rede Pão de Açúcar mantém a peixaria principalmente como forma de prestação de serviço ao consumidor, já que as vendas representam uma fração pequena do faturamento das lojas. Mesmo assim, a rede possui uma forma de comercialização mais eficiente que o varejo convencional, pois trabalha com uma margem menor de lucro.

Já a rede Carrefour, que possui plataforma e que centraliza as compras de pescado, consegue um preço de custo cerca de 10% menor que a CEAGESP, uma vez, que por efetuarem compras em grandes quantidades, tem maior poder de barganha com os fornecedores. Segundo os funcionários, gerentes e executivos do setor que foram entrevistados, os principais fatores que tornam o supermercado competitivo são: (a) preços competitivos; (b) a confiabilidade do consumidor na qualidade do produto, que é ligada ao nome da rede; (c) o *marketing*, principalmente no que diz respeito a promoções (ofertas, divulgação etc.); e (d) a comodidade e facilidade de aquisição por parte dos consumidores.

Os varejistas em geral, e os supermercados em particular, apontam ainda alguns fatores para o sucesso do fornecimento de peixes de cultivo para o comércio de peixe fresco, também apontados por Jablonski et al., 1997: preço competitivo com peixes provenientes da pesca extrativa; fornecimento contínuo; padronização dos peixes; volume de produção; variedade de espécies; cuidados com a qualidade do produto (evisceração cuidadosa, acondicionamento em gelo, transporte refrigerado, evitar

choques mecânicos etc.). Na Tabela 6 pode-se observar a evolução de preços do pescado do atacado ao varejo.

TABELA 6. Preços médios de mercado (R\$) do pescado mais frequentemente encontrado no comércio varejista e atacadista em São Paulo, SP, e diferencial de preço (Δ ; %) entre o comércio e o entreposto da CEAGESP.

Espécies	CEAGESP	Mercados	Δ	Shopping	Δ	Carrefour	Δ	Piscicultores	Δ	Pesqueiros	Δ
Trairão	2,28	4,50	97,80	-	-	5,63	147,25	-	-	-	-
Traira	-	4,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dourado	5,50	8,83	60,51	-	-	9,94	80,62	-	-	-	-
Pintado	6,58	9,50	44,30	10,25	55,70	11,19	69,97	11,69	77,57	11,14	69,22
Curimatá	1,18	3,77	220,11	-	-	2,39	103,12	2,59	120,11	4,18	255,24
Piapara	1,18	3,80	222,03	-	-	4,57	287,29	-	-	-	-
Truta	-	-	-	9,75	-	-	-	-	-	9,64	-
Tilápia vermelha	2,50	-	-	8,00	220,00	6,65	166,00	3,78	51,20	5,32	112,80
Tilápia grande	3,00	4,50	50,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Tilápia média	2,00	-	-	-	-	-	-	2,59	29,50	4,32	116,00
Tilápia pequena	0,75	-	-	-	-	3,78	404,00	-	-	-	-
Lambari	1,30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pacu	2,00	5,53	176,67	-	-	2,90	45,00	2,92	46,00	4,64	132,00
Bagre	2,00	-	-	-	-	4,14	107,00	3,70	85,00	5,35	167,50
Mandi	1,15	2,00	73,91	-	-	3,40	195,65	-	-	-	-
Truta salmonada	-	-	-	-	-	8,50	-	-	-	-	-
Tucumaré	-	6,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carpa	2,00	-	-	-	-	-	-	2,68	34,00	4,63	131,50

Fonte: dados originais de pesquisa em campo.

Outras formas de fornecimento de peixe ao mercado

Outro fator importante a considerar é o comércio de produtos processados derivados do pescado, principalmente enlatados, filés congelados, filés empanados congelados e massas de peixes empanadas e congeladas. Esses produtos apresentam algumas vantagens sobre o produto fresco, sendo que as principais são: praticidade; ausência de espinhas; variedade de produtos; limpeza; maior confiança na qualidade do produto processado. Por esses motivos, observa-se uma crescente preferência dos consumidores pelos produtos já processados. Nota-se, também, a preferência por parte dos supermercados em trabalhar com esse tipo de produto, pois, além da preferência do

consumidor, os produtos já processados são bem menos perecíveis que o pescado fresco, têm um maior tempo de prateleira e oferecem menor risco de perdas de produto.

A Tabela 7 ilustra a variedade de produtos processados derivados de peixes oferecidos ao consumidor. Esses produtos já estão sendo produzidos no Brasil a preços competitivos com os produtos importados e com embalagens atrativas ao consumidor.

Pode-se observar ainda na Tabela 5 que a agregação de valor que os produtos com processamento fino adquirem em relação aos produtos ofertados a fresco, por exemplo: salmão marinado defumado – R\$ 149,80/kg; bacalhau defumado fatiado – R\$ 57,80/kg; salmão defumado Gravlasks – R\$ 49,90/kg. Produtos com processamento mais simples, como os filés congelados, os supercongelados e os “nuggets”, muitas vezes são ofertados no mercado a preços semelhantes aos praticados no mercado de pescado fresco.

Na região oeste do Paraná, no início dos anos 1990, surgiram as primeiras indústrias processadoras de tilápia produzida em confinamento, cujo objetivo era escoar o excedente da produção e regularizar a comercialização (TILÁPIA no Paraná, 1995). Duas indústrias fixaram-se a partir dessa iniciativa pioneira: a Frigopeixe e a Pisces, responsáveis por cerca de 50% da produção estadual de filés, e vêm produzindo uma média de 1.900 kg/dia de filés nas formas resfriada e congelada. A Tabela 7 traz um demonstrativo de custos de diversos produtos em uma unidade de beneficiamento de tilápia com capacidade de abate de 3.000 kg/dia, num turno de 8 horas/dia. O peixe abatido é adquirido vivo a US\$ 0.95/kg, com peso unitário de 450 gramas (Maranhão, 1998).

No Estado de São Paulo os custos de produção da tilápia são estimados na faixa entre R\$ 1,42/kg a R\$ 2,21/kg. Percebe-se que esses custos estão muito acima dos preços pagos pelas indústrias processadoras do Paraná (R\$ 0,95/kg) e podem ser justificados pelos preços praticados nos pesqueiros particulares, que pagam entre R\$ 1,50/kg a R\$ 2,50/kg de peixe vivo (Martin et al., 1995).

TABELA 7. Custo (US\$) para diversos produtos em uma unidade de beneficiamento com capacidade de abate de 3.000 kg/dia

Produtos	Custo/kg	Custo fixo/kg	Custo total/kg
Filé de tilápia	2.97	1.16	4.13
Petiscos	1.32	1.16	2.48
Pele	1.05	1.16	2.21
Pasta	1.97	1.16	3.13

Fonte: Maranhão (1998)

Nota-se, nas Tabelas 6 e 7, que o processamento do pescado proveniente de piscicultura permite a obtenção de produtos competitivos com aqueles provenientes da pesca marítima, tanto no preço como na qualidade. As principais dificuldades encontradas por essas empresas têm sido: falta de apoio institucional no sentido de viabilizar incentivos à produção organizada comercialmente e ao *marketing*; falta de uma linha de crédito para custeio e investimento; dificuldade na obtenção de peixe com peso compatível com a rentabilidade do filé; custo operacional elevado e falta da definição de um modelo de produção e da otimização do sistema de produção; concorrência com o pescado de captura marítima; exigências exageradas de leiaute de plantas processadoras pelos (SIP/POA) e (SIF), que elevam os custos de implantação (Maranhão, 1998).

A Bom Peixe Indústria e Comércio Ltda., localizada no município de Piracicaba, SP, representa hoje uma grande força na comercialização de pescado de água doce. Do total de pescado comercializado em 1997, por essa empresa, cerca de 40% eram provenientes de água doce e, 2%, de piscicultura. Essa empresa é especializada na comercialização de pescado congelado em diversos níveis de processamento, desde somente eviscerados até pratos prontos. As espécies provenientes de piscicultura comercializadas são: pacu, tambaqui, tambacu e truta.

Importações de Exportações Brasileiras de Pescado

A Tabela 8 mostra a quantidade de frutos do mar importados no período de 1995 a 1997. Observa-se que os produtos derivados de pescado mais importados são: filés de

peixe e outras carnes de peixe; peixes congelados; peixes frescos ou refrigerados; e peixes secos salgados, não defumados. A Tabela 9 mostra a evolução do valor das importações de produtos processados derivados de pescados de 1993 a 1996. Observa-se que os maiores valores de importações referem-se a filés de merluza; bacalhau seco e outros produtos secos (Brasil, 1998).

TABELA 8. Importações brasileiras (t) de frutos do mar de 1995 a 1997.

Produto	1995	1996	1997
Peixes vivos	10	47	35
Peixes frescos ou refrigerados	32.396	51.910	34.302
Peixes congelados	69.352	79.268	39.116
Filés de peixe e outras carnes de peixe	70.323	103.369	76.406
Filés de peixe seco, salgados, não defumados	27	56	9
Peixes defumados, mesmo em filés	297	331	401
Peixes secos, mesmo salgados, não defumados	30.800	33.535	35.263
Peixes salgados, não secos nem defumados	220	391	640
Crustáceos	791	296	909
Moluscos	2.143	2.926	2.941
Outros	21	30	66
<i>Total</i>	<i>206.326</i>	<i>257.067</i>	<i>190.105</i>

Fonte: Brasil, 1998

TABELA 9. Importações brasileiras de pescado 1993 a 1995 – principais produtos (US\$ mil)

Produto/ano	1993	1994	1995	1996
Filé de merluza	30.581	58.253	94.289	103.935
Bacalhau seco	35.788	52.840	92.253	109.190
Outros secos	49.515	60.392	91.779	Nd
Sardinha congelada	22.967	13.246	18.621	19.572
Outros filés	8.582	8.339	16.327	Nd
Preparados de atum	4.316	4.104	12.050	5.206
Preparados de sardinha	127	265	8.324	13.754
Outros	35.508	46.388	76.290	Nd
<i>Total</i>	<i>187.384</i>	<i>243.827</i>	<i>409.933</i>	<i>455.000</i>

Fonte: Banco do Brasil

A Tabela 10 e a FIG. 5 mostram a evolução das importações brasileiras de pescado do ano de 1995 a 1998. Observa-se que, no ano de 1996, houve um pico de importações de frutos do mar e, em 1997, um declínio de cerca de 25% nas importações. Em 1998, as importações tiveram uma pequena reação em relação a 1997. Pode-se observar que houve um aumento no valor das importações que atingem cerca de 150% entre 1993 e 1996 e uma redução de 11% no período entre 1996 e 1998 (Brasil, 1998).

A Tabela 11 ilustra o total de importações e exportações efetuadas pelo Brasil nos anos de 1997 e 1998. Observa-se que as importações de pescado vêm superando em grandes quantidades as exportações. Também é interessante notar que, em 1998, o Brasil importou pescado de menor valor agregado (US\$ 2.28/kg) e exportou pescado de maior valor agregado (US\$ 4.32/kg). A quantidade importada foi 7,34 vezes maior que a exportada e o déficit aparente de pescado no país foi de 153.520 toneladas.

TABELA 10. Evolução das importações de pescados no Brasil.

Ano	1995	1996	1997	1998
Valor (US\$ 1,000)	409,933	455,000	398,895	404,898
Quantidade (t)	206,326	257,067	190,060	177,109

Fonte: Brasil, 1998

TABELA 11. Exportações e importações brasileiras de peixes e crustáceos de 1997 a 1998.

Ano	1997		1998	
	Quantidade (t)	Valor FOB (US\$ 1.000)	Quantidade (t)	Valor FOB (US\$ 1.000)
Exportações	24.146	110.317	24.189	104.585
Importações	190.060	398.895	177.709	404.898
Saldo da BC	-165.914	-288.578	-153.520	-300.313

Fonte: Brasil, 1999

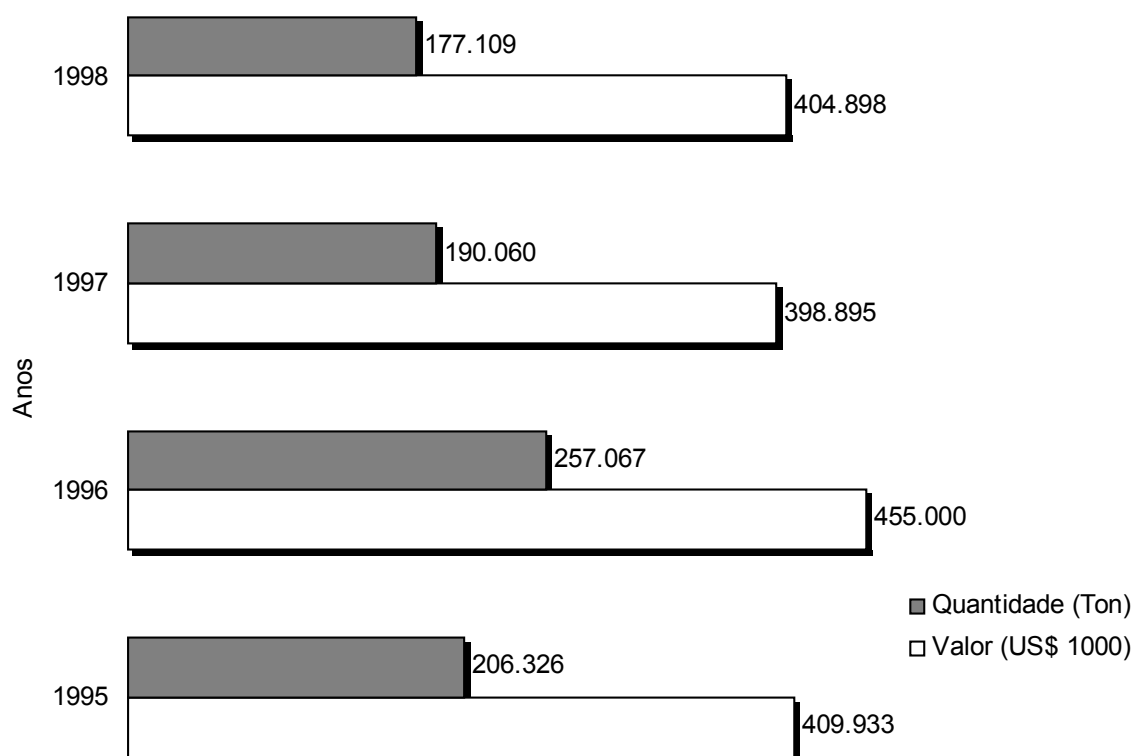


FIG. 5. Quantidade e valor anuais totais das importações brasileiras de pescados

O Mercado Norte-Americano de Peixes Criados em Cativeiro

A produção norte-americana de peixes provenientes de aquicultura em 1995, era de 277.143.490 kg. Cerca de 3% dessa produção corresponde à produção de tilápia e, 73%, de bagre-do-canal. Em 1995, houve um déficit de 3.175.130 kg na produção de tilápia, e um superávit da ordem de 43.544.640 kg na produção de bagre-do-canal.

As importações de tilápia entre 1996 e 1998 passaram de 19.070.802 kg para 27.534.444 kg, o que representa um acréscimo de 69,10 %. Já a produção de bagre-do-canal entre 1995 e 1997 apresentou um aumento da ordem de 21,49%, passando de 202.703.021 kg para 246.276.237 kg. Esse aumento na produção foi acompanhado por

uma queda de 10,78% nos preços pagos aos produtores, passando de US\$ 2.69/kg para US\$ 2.40/kg.

Os preços, pesos unitários e quantidades descritos a seguir referem-se ao mercado norte-americano. O preço médio do filé de tilápia, no período entre 1997 a 1998, variou de US\$ 8.01/kg a US\$ 8.11 kg. O peso unitário médio do filé ofertado neste mercado foi de 183 g a 162 g. A classe de filé mais comercializado é a “C”, que corresponde ao filé com peso de 113 g a 198 g. Não se observa diferença significativa de preços entre as classes de filé. Para se obterem dois filés com cerca de 162 g cada, é necessário que uma tilápia tenha, aproximadamente, 0,925 kg.

A tilápia inteira foi comercializada em média por US\$ 3.43/kg. No ano de 1997, tilápias com cerca de 900 g foram comercializadas a US\$ 3.75/kg, e aquelas com cerca de 550 g a US\$ 2.09/kg. A tilápia viva com 680 g foi comercializada em média a US\$ 4,45/kg no período entre 1996 a 1998, sendo esta tilápia produzida na região nordeste do país.

A produção norte-americana de tilápia não consegue atender à crescente demanda pelos produtos derivados da espécie. Isso pode ser comprovado pelo crescente volume de importação, principalmente de filés frescos e congelados e peixes inteiros congelados, entre 1996 e 1998. Isto já não ocorre no caso do bagre-do-canal, cuja produção representa a maior parte da produção de peixes de aquicultura. A demanda por esse produto não tem acompanhado o crescimento do setor, o que reflete em superávit de produção, diminuição dos preços pagos aos produtores e diminuição da área destinada à produção.

CONCLUSÕES

As transações comerciais de pescado frescos ocorrem via mercado. Os preços são determinados diariamente e obedecem à lei da oferta e demanda. Dos dados obtidos na CEAGESP, é possível observar que nos últimos cinco anos a quantidade de pescado de água doce comercializada não tem se alterado de forma expressiva, e há uma nítida sazonalidade de produção durante o decorrer do ano. Os picos de comercialização

encontram-se na época da semana santa e durante os meses de agosto a outubro, época que precede o defeso dos peixes de rio. O pescado proveniente da piscicultura alcança preços mais elevados no comércio de pescado fresco para o varejo, em comparação aos demais tipos de pescado comercializados na CEAGESP.

Mesmo possuindo grande quantidade de espinhas intramusculares no filé, o curimatá e a traíra ainda representam o pescado fresco de água doce mais comercializada na CEAGESP. Tal fato demonstra que a população consome pescado, mesmo que este possua grande quantidade de espinhas intramusculares, desde que seja ofertado a preços baixos.

As peixarias têm nos peixes de água salgada o principal produto de comercialização. No caso de peixes de água doce, as peixarias dos *shopping centers* têm marcada preferência em trabalhar com as espécies chamadas “nobre”, que possuem maior valor comercial, enquanto as peixarias de mercados e supermercados trabalham com uma maior variedade de espécies. No mercado varejista, dependendo da espécie de peixe, as margens de lucratividade vão de 44,3% a 404% em relação aos preços praticados na CEAGESP. Os preços praticados na venda de peixes em pesqueiros comerciais (pesque-pagues) não diferem muito dos preços praticados no varejo.

Em 1998, o Brasil exportou pescado com valor agregado (US\$/kg) duas vezes superior ao valor dos importados, porém o volume de importações foi sete vezes maior que o volume das exportações, o que representou um déficit de mais de US\$ 300 milhões na balança comercial de pescados. O mercado brasileiro vem importando grandes quantidades de pescado processado, principalmente filés congelados e refrigerados.

O comércio de pescado de água doce é pequeno em comparação ao comércio de pescado marinho, tanto na forma fresca como processada. Além da agregação de valor, o processamento do pescado permite uma maior diversificação do produto. No caso específico da tilápia, os preços oferecidos pelos pesqueiros comerciais para os peixes provenientes da piscicultura ainda estão muito acima dos preços oferecidos pela indústria processadora. Isso acaba por dificultar o abastecimento de forma plena e constante da unidade processadora, uma vez que o produtor possui esta outra oportunidade de mercado.

Em 1998, os EUA importaram 21.534 ton de tilápia congelada, 2.696 ton de filés congelados de tilápia e 3.589 ton de filés frescos de tilápia, correspondendo a um valor de US\$ 52.74 milhões em importações dessa espécie. Em média, o filé de tilápia com 162 g foi comercializado à US\$ 8.06/kg, a princípio um preço muito superior ao custo produção demonstrado por empresas brasileira (R\$ 4,13/kg ou US\$ 2.23/kg). Entretanto, ressalta-se que para se obter um filé de 162 g seria necessária uma tilápia de cerca de 925 g. Este peso é duas vezes superior ao peso médio das tilápias processadas no oeste do Paraná – 450 g.

Também foi constatado que as redes de supermercados têm preferência em trabalhar com peixes já processados, que possuam maior tempo de prateleira e maior praticidade para o consumidor. O pescado fresco, por sua vez, apresenta um grande risco de comercialização para esses estabelecimentos, porque é um produto muito perecível, podendo se deteriorar rapidamente. Isso pode significar a perda da mercadoria, já que o aspecto do frescor do pescado é atrativo fundamental para o consumidor.

AGRADECIMENTOS

Ao Srs. Bertoni, Anete e Adriana do Setor de Estatística da CEAGESP.

Ao senhores Quaine, Domingos e Aparecido da Plataforma de Pescados da CEAGESP.

Ao Sr. Jaime Leão Rego do Pão de Açúcar.

A Vanessa, do Carrefour Osasco.

Aos senhores Eduardo Frasson e Fábio da Bom Peixe.

Ao Sr. Silvio Katsuragui da COPESP.

Ao Sr. Walter do DICOF-IBAMA.

A Luciane C. Oba, aluna de graduação da ESALQ, pela colaboração durante a pesquisa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BRASIL. Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo. Secretaria de Comércio Exterior. Jan/mar 1998.
- BRASIL. Ministério da Fazenda e do Abastecimento. **Indicadores da Agropecuária**. Companhia Nacional de Abastecimento. v.8, n.3: 37-42, 1999.
- FNP Consultoria e Comércio. ANUALPEC 98: **Anuário da Pecuária Brasileira**. São Paulo, 1998.
- JABLONSKI, S. ; DUMONT, A.S. ; OLIVEIRA, J.S.. O mercado de pescados no Rio de Janeiro. **Infopesca**, v.3: 16.,1997.
- MARANHÃO, T.C.F. . Processamento e comercialização de pescado produzido em cativeiro – tilápia. In: SIMPÓSIO SOBRE MANEJO E NUTRIÇÃO DE PEIXES, 2.,1998, Campinas. **Anais...** Campinas:. Colégio Brasileiro de Nutrição Animal, 1998. p.53-60.
- MARTIN, N.B.; SCORVO FILHO, J.D.; SANCHES, E.G.; NOVATO, P.F.C.; AYROSA, L.M.S. Custos e retornos na piscicultura em São Paulo. **Informações Econômicas**, São Paulo, v.25, n.1, p.9-47, 1995.
- NETO, J.D.; DORNELLES., L.D.C. **Diagnóstico da pesca marítima do Brasil**. Brasília: IBAMA, 1996. (Série Estudos da Pesca, Coleção do Meio Ambiente n. 20).
- RUIVO, U.E.; POLLONIO., M.A.R. O mercado de pescado em São Paulo. **Infopesca**, v.5, p.20-35, 1998.
- SÃO PAULO. Secretaria da Agricultura e Abastecimento. **Repensando a agricultura paulista: cadeia produtiva do pescado**. São Paulo, SP, 1996.
- SCORVO FILHO, J. D.; AYROSA, L.M.S. São Paulo: a situação da piscicultura no Estado. **Panorama da Aquicultura**, v.6, n.35, p.18-19, 1996.
- SCORVO FILHO, J. D.; MARTIN, N.B.; AYROZA, L.M.S. Preços na piscicultura no Estado de São Paulo, 1995/97. **Informações Econômicas**, v.29, n.3, p.1-100, 1999.

TILÁPIA no Paraná: novas opções no campo. **Panorama da Aquicultura**, v.5, n.27, p.19-21, 1995.

UGAYAMA, F. A. **Estudo da viabilidade econômica do pescado proveniente da pequena produção em piscicultura:**. relatório de programa de residência agrônômica. Piracicaba: Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz /USP, 1997.