

# SUMÁRIO EXECUTIVO

## A Pesca para uma nova era

*Modelos de negócio alternativos de pesca de pequena escala e de baixo impacto que sejam bons para as pessoas e para o planeta*





## Contexto geral

O sector das pescas da União Europeia encontra-se numa encruzilhada. Ao longo do tempo, as pescas europeias têm sido afetadas por uma série de crises, que minam gradualmente a resiliência do setor. A sobrepesca é galopante, levando ao declínio ou mesmo ao colapso das populações de peixes (Froese et al., 2018). Um grupo seletivo de grandes operadores industriais tem consolidado cada vez mais a propriedade do capital, a capacidade de pesca e a atribuição de direitos de pesca (Pascual-Fernandez, Pita e Bavinck, 2020; Guyader et al., 2013). A pequena pesca costeira tem sofrido devido a esta concentração de recursos e capital (Pascual-Fernandez, Pita e Bavinck, 2020), com estas pescarias menos impactantes, mas socialmente vitais, a lutarem pela sobrevivência.

A pandemia de COVID-19 e a crise energética evidenciaram ainda mais a fragilidade do setor, sublinhando a necessidade urgente de adaptação em resposta às circunstâncias ambientais, políticas e económicas em rápida mudança. Emergem duas lições fundamentais. Em primeiro lugar, a cadeia de abastecimento a frio just-in-time que entrega produtos da pesca a supermercados centralizados é insustentável, perdulária e altamente vulnerável a perturbações externas (PNUA e FAO, 2022). Em segundo lugar, a forte dependência do sector aos combustíveis fósseis torna-o suscetível às flutuações dos custos e do abastecimento.

É imperativa uma mudança para pescarias regenerativas de baixo impacto. Esta alteração deve dar prioridade à qualidade das capturas e à saúde dos oceanos em detrimento da quantidade. Deve igualmente assegurar que as comunidades piscatórias possam assegurar uma boa subsistência. Inspirados pelo movimento agro-ecológico e pelo conceito de “agricultura apoiada pela comunidade”, acreditamos que é necessária uma revolução paralela no setor da pesca. Este modelo alternativo deve basear-se na justiça social e ambiental, na regeneração, na seletividade e na sazonalidade. Deve considerar a pesca de forma holística dentro do ecossistema mais amplo, abrangendo o espectro de interações homem-natureza.



Para que essa transformação seja bem-sucedida, são essenciais novos modelos de negócios e atividades diversificadas de geração de rendimentos. Estabelecer relações comerciais alternativas e mais diretas entre consumidores, produtores de alimentos aquáticos e pescadores pode trazer diversidade e preços justos ao mercado e construir relações sólidas ao longo da cadeia de valor. As comunidades costeiras e os pescadores devem ser reconhecidos como guardiães do mar e apoiados financeiramente no seu papel.

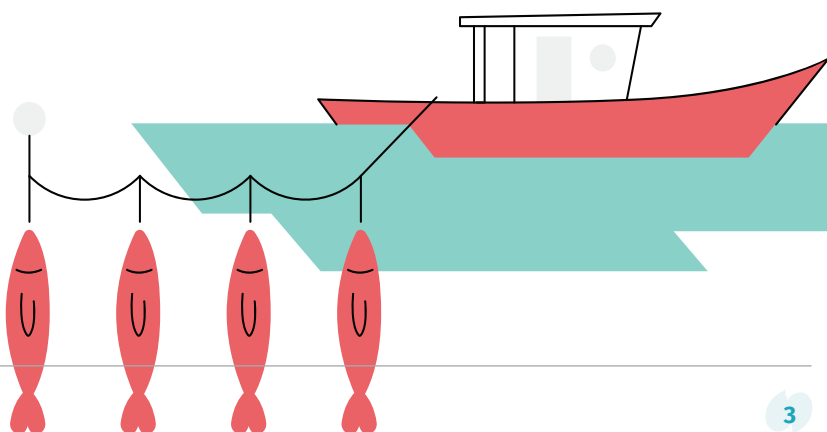
Os modelos empresariais alternativos no setor das pescas têm pouca visibilidade pública, mas existem exemplos inspiradores que podem servir de inspiração para mudanças em grande escala. Estes modelos abrangem todos os aspetos da pesca, desde o processo de extração, manuseamento e transformação dos produtos, ofertas de serviços, organização coletiva, modelos de receitas, diversificação do mercado, conceção e utilização das artes de pesca, técnicas de pesca e diferentes formas de gestão, incluindo a cogestão e a gestão participativa.

O presente relatório documenta 12 exemplos diversos de modelos de negócios alternativos no setor das pescas. Estes exemplos não são perfeitos, mas todos demonstram abordagens corajosas e inovadoras à forma como os produtos do mar são produzidos e distribuídos na Europa. A adoção de uma perspetiva abrangente das pescas, inspirada pela dedicação e paixão daqueles que se dedicam à sua profissão, pode abrir caminho às reformas políticas necessárias para um futuro sustentável e responsável para as pescas na Europa.

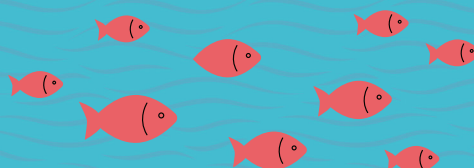
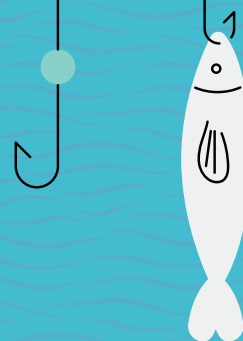
## Objetivos deste relatório

O presente relatório tem como objetivo apresentar diferentes iniciativas que abordam os desafios acima referidos que o setor das pescas enfrenta. Estas iniciativas envolvem normalmente mecanismos de venda direta ou, pelo menos, uma menor dependência de intermediários, o que beneficia as comunidades piscatórias. Muitas diversificaram também os seus fluxos de rendimento para aumentar a resiliência. Embora estes exemplos se destinem a inspirar um pensamento “fora da caixa”, é importante lembrar que cada iniciativa foi adaptada ao seu contexto único, e o que funciona numa comunidade pode não ter necessariamente sucesso noutra.

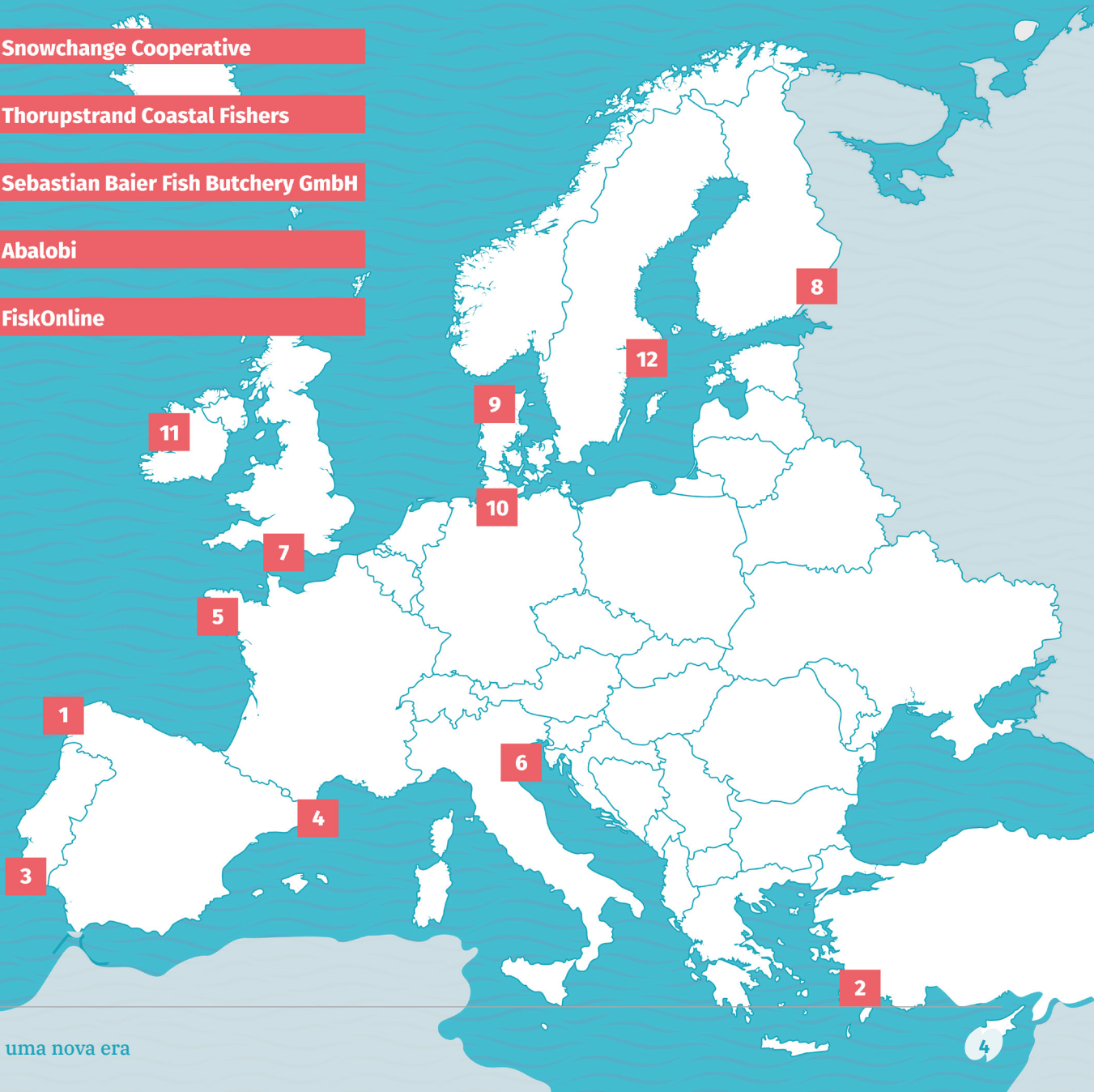
A pesca de pequena escala e de baixo impacto desempenha um papel vital no apoio aos meios de subsistência e às economias locais. Estas práticas de pesca proporcionam oportunidades de emprego que contribuem para a estabilidade económica e apoiam os sistemas alimentares locais, fornecendo pescado fresco aos mercados locais. Além disso, as pescas de pequena escala e de baixo impacto são frequentemente mais sustentáveis, ajudando a preservar os ecossistemas marinhos e a manter a biodiversidade. Por conseguinte, são essenciais não só para apoiar os meios de subsistência das comunidades locais, mas também para promover o desenvolvimento económico local e manter o equilíbrio ecológico.



# Casos de estudo



- 1 Fresco y del Mar
- 2 AKD Ltd
- 3 Cabaz Fresco Mar
- 4 Empesca't
- 5 Ligneurs de la Pointe de Bretagne
- 6 Blueat Pescheria Sostenibile
- 7 Sole of Discretion
- 8 Snowchange Cooperative
- 9 Thorupstrand Coastal Fishers
- 10 Sebastian Baier Fish Butchery GmbH
- 11 Abalobi
- 12 FiskOnline



# Resumo: Doze modelos de negócio inovadores criados pela pequena pesca de baixo impacto para superar as atuais crises do setor

Há muito que as pescarias europeias enfrentam uma série de crises, desde o declínio das populações de peixes até à concentração de capital e de direitos de pesca nas mãos de um pequeno número de grandes operadores. Estes desafios afetaram gravemente a pequena pesca costeira, que, apesar do seu menor impacto ambiental e importância social, tem dificuldade em sobreviver.

Há muito que as pescarias europeias enfrentam uma série de crises, desde o declínio das populações de peixes até à concentração de capital e de direitos de pesca nas mãos de um pequeno número de grandes operadores. Estes desafios afetaram gravemente a pequena pesca costeira, que, apesar do seu menor impacto ambiental e importância social, tem dificuldade em sobreviver.

O relatório «A Pesca para uma nova era» apresenta 12 modelos de negócio inovadores desenvolvidos por pescadores de pequena escala e de baixo impacto em toda a Europa. Estes modelos demonstram como as práticas sustentáveis podem assegurar a sobrevivência tanto das comunidades piscatórias como costeiras.



Digitalize este código QR para ler o relatório completo:

## 1. Fresco y del Mar - Espanha



A Fresco y del Mar é uma empresa de pescado sustentável da Galiza. Funciona como uma peixaria online entre os pescadores artesanais e os consumidores, assegurando preços justos para os pescadores e promovendo simultaneamente práticas sustentáveis. Com 20-30 pequenas embarcações e 70-80 mariscadores, a empresa vende espécies como a pescada, o robalo, as amêijoas e o polvo. A empresa compra o pescado em lotas locais e entrega-o aos clientes, o que lhe permite oferecer aos pescadores preços mais elevados do que os normalmente obtidos em lota, promovendo simultaneamente a conservação. Os desafios incluem a visibilidade do mercado e a logística de transporte.

## 2. Invasores do mar AKD LTD. - Turquia



A Fresco y del Mar é uma empresa de pescado sustentável da Galiza. Funciona como uma peixaria online entre os pescadores artesanais e os consumidores, assegurando preços justos para os pescadores e promovendo simultaneamente práticas sustentáveis. Com 20-30 pequenas embarcações e 70-80 mariscadores, a empresa vende espécies como a pescada, o robalo, as amêijoas e o polvo. A empresa compra o pescado em lotas locais e entrega-o aos clientes, o que lhe permite oferecer aos pescadores preços mais elevados do que os normalmente obtidos em lota, promovendo simultaneamente a conservação. Os desafios incluem a visibilidade do mercado e a logística de transporte.

### 3. Cabaz Fresco Mar - Portugal



Cabaz Fresco Mar é um esquema de caixas de peixe lançado pela Associação de Armadores de Pesca da Fuzeta para conectar os pescadores artesanais locais diretamente com os consumidores. Criada em 2016, a iniciativa oferece pescado fresco e sazonal, como polvo e amêijoas, promovendo a pesca sustentável e preços justos para os pescadores. Os clientes recebem cestas de 3 kg ou 5 kg de captura mista, com opções de entregas semanais ou mensais. O projeto utiliza uma carrinha de armazenamento frigorífico para entrega ao domicílio e garante a rastreabilidade através da compra de pescado em lotas locais. Os desafios incluem a concorrência de serviços semelhantes e a segurança do pessoal. Apesar disso, o Cabaz Fresco Mar aumentou a rentabilidade dos pescadores e promoveu práticas amigas do ambiente.

### 4. Empesca't - Espanha



A Empesca't é uma plataforma de venda direta lançada por pescadores de pequena escala, para contornar o sistema tradicional de leilões, que apresenta várias desvantagens financeiras e logísticas para estes pescadores. A plataforma permite que os pescadores vendam as suas capturas a preços 15-20% superiores aos das lotas, garantindo um rendimento justo e estável. Os pescadores utilizam práticas sustentáveis e lidam com espécies como chocos, polvos e robalos. Os pedidos são feitos via WhatsApp, o pescado é embalado no gelo e entregue diretamente em restaurantes locais. Os desafios incluem incerteza regulamentar, pessoal limitado e capturas inconsistentes. A Empesca't planeia expandir-se, contratar pessoal e chegar aos consumidores privados.

### 5. Ligneurs de la Pointe de Bretagne - França



Em 1993, os pescadores artesanais da Bretanha, França, criaram a associação Ligneurs de la Pointe de Bretagne para diferenciar o seu robalo de alta qualidade, capturado à linha, do peixe capturado industrialmente, que inundou o mercado nesse período, fazendo baixar os preços. A associação estabeleceu um rótulo para o peixe capturado com palangre, garantindo preços mais elevados do que os capturados com redes de arrasto. Os pescadores devem seguir orientações rigorosas, incluindo a utilização apenas de artes à base de anzóis e o cumprimento de períodos de repouso biológico. Apesar da resistência inicial dos grossistas e de alguns pescadores, que consideraram as condições do rótulo trabalhosas, o rótulo ganhou aceitação, especialmente entre os restaurantes de luxo. As preocupações com o futuro estão ligadas à degradação contínua dos ecossistemas e à potencial diminuição futura das quotas de pesca.

### 6. Blueat Pescheria Sostenibile - Itália



Em 2021, Carlotta Santolini embarcou numa expedição marinha para explorar o impacto dos caranguejos azuis invasores nos pescadores italianos. Mais tarde, associou-se a quatro amigas para transformar esta ameaça numa oportunidade, fundando a empresa Mariscadoras. A empresa promove o caranguejo azul como uma iguaria culinária, trabalhando com pescadores locais e uma fábrica de processamento para abastecer



mercados nos EUA, Coreia e Itália. Apesar dos desafios iniciais, incluindo o ceticismo dos pescadores e custos de processamento, a empresa prosperou. Continua agora a expandir-se para mercados internacionais, promovendo iniciativas ecológicas e explorando utilizações inovadoras para o caranguejo azul, incluindo têxteis.

## 7. Sole of Discretion - Reino Unido



Sole of Discretion, liga os pescadores artesanais do Reino Unido aos consumidores privados através de uma plataforma online. A empresa compra pescado fresco, transforma-o em pequenas porções e vende-o diretamente aos clientes. O Sole of Discretion visa apoiar práticas de pesca sustentáveis e proporcionar preços justos aos pescadores. Os consideráveis desfasamentos entre a oferta e a procura exigiram adaptações ao modelo de negócio, incluindo o abastecimento de pescado congelado de qualidade superior a pescadores de pequena escala no estrangeiro quando a oferta local é reduzida. Os desafios incluem o declínio das populações de peixes e os custos burocráticos relacionados com o Brexit. Os planos futuros incluem a introdução de peixe fumado e a criação de um rótulo de certificação para a pequena pesca, a fim de promover a sustentabilidade.

## 8. Snowchange Cooperative - Finlândia



A Cooperativa Snowchange, na Finlândia, preserva a pesca tradicional no gelo e os conhecimentos ecológicos indígenas, ao mesmo tempo que treina os jovens sobre técnicas de pesca. Quando a “jovem tripulação de captura” foi formada, para vender peixe fresco diretamente aos consumidores locais, enfrentou os primeiros desafios em termos de comunicação, envolvimento do cliente e lacunas de conhecimento, mas ganharam experiência ao longo do tempo. A equipa agora opera uma fábrica de processamento de peixe. Um desafio remanescente está em servir clientes que vivem em áreas remotas, uma vez que requer uma condução extensiva, com uma carga logística acrescida. Para o futuro, pretendem expandir-se através da pesca apoiada pela comunidade e de uma estação de conservas, com planos para chegar aos mercados europeus, particularmente à Alemanha.

## 9. Thorupstrand Kystfiskerlaug - Dinamarca



A Thorupstrand Kystfiskerlaug, uma associação dinamarquesa de quotas, foi criada para contrariar o impacto da privatização das quotas da UE, que ameaçava os pescadores locais com aquisições de empresas e especulação. A associação detém colectivamente quotas e distribui-as pelos seus oito navios. O peixe é processado localmente e vendido através de lojas, lotas e da sua própria empresa. Confrontada com os desafios colocados pelo declínio das populações de peixes e pelos arrastões estrangeiros, a associação concentra-se na expansão da sua presença no mercado nacional, defendendo práticas de pesca sustentáveis, e prosseguindo na luta política contra os arrastões de vara, que chegaram recentemente à zona, degradando o ecossistema marinho.

## 10. Sebastian Baier Fish Butchery - Alemanha

Sebastian Baier, um peixeiro de terceira geração em Hamburgo, administra um peixaria que se concentra na



sustentabilidade e no pescado regional. Ele tem acesso direto ao peixe fresco sem intermediários, e a proximidade mantém os custos de transporte ao mínimo. Baier processa e refina peixes, com métodos únicos e criativos. Também diversificou a sua atividade trabalhando com espécies de peixe regionais menos conhecidas e lançando a consultoria de sustentabilidade Good Fish Guys, que oferece formação em sustentabilidade. Os desafios incluem altos custos de inicialização e problemas de recrutamento de funcionários. Baier planeja refinar seu foco de negócios, expandindo os esforços educacionais em vez de se concentrar no crescimento ou nas vendas.

## 11. Abalobi - Irlanda

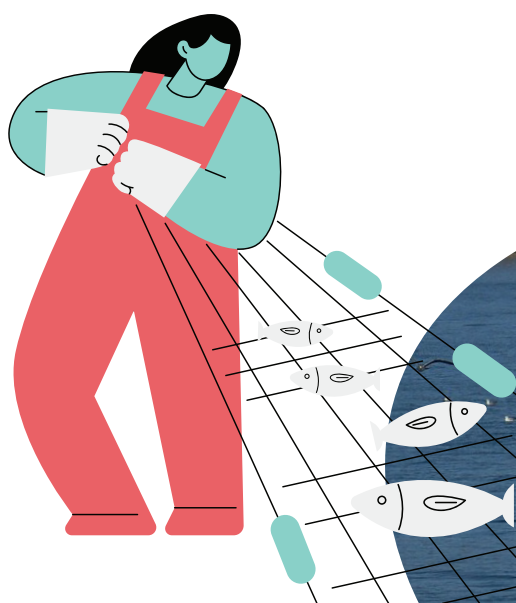


A Irish Islands Marine Resource Organisation representa ilhéus de 4 grupos de comunidades insulares offshore (Donegal, Mayo, Galway e Cork). Pescadores de Donegal estão a testar a aplicação Abalobi da África do Sul para desenvolver vendas locais de pescado, usando a aplicação para vender as capturas diretamente e melhorar a rastreabilidade e as margens de lucro. O mercado-alvo é sazonal, com uma comunidade local de cerca de 500 pessoas durante o inverno e um afluxo de turistas no verão. Os pescadores defenderam os impactos negativos da legislação normalizada nas comunidades insulares, apelando ao reconhecimento das necessidades específicas das pequenas ilhas ao largo da costa. Apesar dos desafios da pandemia, questões tecnológicas e restrições de financiamento, a aplicação mostrou-se promissora. Um dos principais objetivos é expandir o mercado para restaurantes no continente.

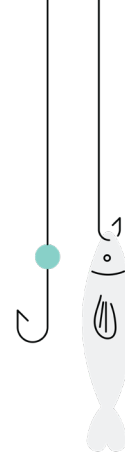
## 12. FiskOnline - Suécia



FiskOnline era uma plataforma online de venda direta. Surgiu após o colapso da população de bacalhau do Báltico, que levou muitos pescadores a abandonar o setor. Os restantes pescadores começaram a vender peixe diretamente aos consumidores. Apesar do sucesso inicial, os elevados custos operacionais, o declínio das populações de peixes e a concorrência dos canais de venda existentes levaram ao seu encerramento. Um dos pescadores por trás do FiskOnline agora vende a sua captura diretamente para consumidores e restaurantes, e diversificou a sua atividade dando palestras sobre práticas de pesca sustentável.







# Conclusões

Este relatório explora estratégias de negócio alternativas concebidas para combater os efeitos adversos da pesca industrial em grande escala sobre os produtos da pesca de pequena escala e de baixo impacto. Estas estratégias dão resposta aos vários desafios enfrentados por estes pescadores, tais como o elevado número de intermediários dominantes, a consolidação das quotas de pesca, a regulamentação restritiva da pesca, a diminuição das populações de peixes e a limitada variedade de espécies disponíveis para consumo.

De um modo geral, o principal objetivo das iniciativas analisadas no presente relatório é melhorar os preços de venda dos pescadores de pequena escala e de baixo impacto, que são frequentemente marginalizados na cadeia de abastecimento tradicional. As iniciativas também visam aumentar a transparência no fornecimento de pescado, aumentar a visibilidade do setor pesqueiro de baixo impacto e educar os consumidores sobre práticas sustentáveis e espécies menos conhecidas.

Um dos principais passos para enfrentar esses desafios é estabelecer uma conexão quase direta entre as comunidades pesqueiras de pequena escala e baixo impacto e os seus clientes. Esta abordagem é considerada um passo crucial para alcançar os seus objetivos mais amplos de melhorar as condições de mercado para os pescadores, aumentar a transparência do abastecimento de pescado e melhorar o estado dos ecossistemas marinhos.

Através de uma análise minuciosa das várias iniciativas, foram identificados vários desafios e oportunidades recorrentes. Não se tratava de questões ou oportunidades isoladas, mas sim de temas comuns que emergiram em diferentes iniciativas. Para fornecer uma visão geral clara e concisa, estes resultados foram resumidos na Tabela 1. Este quadro serve de guia exaustivo, destacando as questões-chave e as potenciais vias de melhoria que foram descobertas na análise das iniciativas.

Como conclusão geral, as iniciativas discutidas neste relatório destacam a necessidade de considerar as ramificações sociais, económicas e ambientais mais amplas das regulamentações baseadas no mercado. Ao fazê-lo, sublinham a importância de uma abordagem equilibrada da regulamentação que tenha em conta as características únicas da pequena pesca.

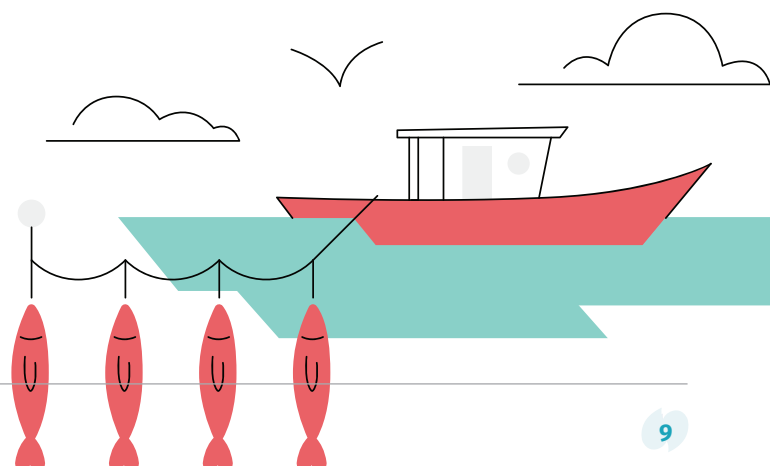


Tabela 1. Visão geral dos desafios e oportunidades comuns às iniciativas analisadas.

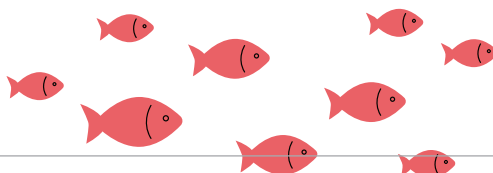
<b>Estrutura económica local e dimensão sociocultural</b>	
<i>Desafios</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de compreensão do consumidor sobre as variações sazonais do pescado;</li> <li>• Relutância de alguns pescadores em utilizar novas tecnologias;</li> <li>• Falta de sensibilização dos pescadores mais antigos para os benefícios de terem dados sobre as suas capturas;</li> <li>• Resistência interna (alguma pressão de outros pescadores, preferência por manter o status quo);</li> <li>• As lacunas de conhecimento sobre a pesca criam obstáculos para a geração jovem de pescadores;</li> <li>• Falta de recursos humanos para operar iniciativas;</li> <li>• Os preços elevados do pescado dificultam convencer os consumidores a comprar localmente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maior consciencialização dos consumidores e mudança na procura de pescado local;</li> <li>• Os chefes de cozinha podem ser defensores de cadeias de valor justas para os produtos do mar e de uma rotulagem clara;</li> <li>• Soluções de base comunitária para navegar no mercado moderno;</li> <li>• Governação de base comunitária para melhorar a resiliência e a cooperação entre partes interessadas;</li> <li>• Jovens que entram no setor da pesca com melhores níveis de educação formal e competências empresariais;</li> <li>• Nova geração de pescadores orgulhosos da sua atividade;</li> <li>• Troca de conhecimento através da participação em redes de contacto e eventos para desenhar novas iniciativas;</li> <li>• A utilização de tecnologias para registar os dados relativos às capturas e implementar a rastreabilidade pode servir como prova das atividades da pesca, o que é benéfico para os pescadores pessoalmente (por exemplo, obter acesso a empréstimos bancários e aumentar os seus rendimentos) e para a continuação da sua atividade (por exemplo, consideração no ordenamento do espaço marítimo);</li> <li>• Soluções tecnológicas adaptativas que consideram as particularidades das iniciativas;</li> <li>• Processamento de produtos para gerar maiores receitas e empregos adicionais.</li> </ul>

## Dimensão logística e de mercado

<i>Desafios</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Problemas com transporte, entrega rápida e cadeia de frio;</li><li>• Poder e desequilíbrio institucional entre pescadores artesanais de baixo impacto e grossistas;</li><li>• Falta de diferenciação dos produtos da pesca de pequena escala e de baixo impacto na lota, resultando em preços injustos;</li><li>• Mercados complexos e em rápida mutação que fazem com que os pescadores abandonem a abordagem de trabalho individual;</li><li>• A imprevisibilidade das espécies capturadas e do peso da pesca de pequena escala, e de baixo impacto restringe as opções dos clientes;</li><li>• Concorrência com outras iniciativas semelhantes;</li><li>• Relutância dos consumidores em mudar os seus hábitos de consumo de pescado.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Utilização de espécies invasoras indesejadas para criar novos mercados;</li><li>• Rótulos claros exibidos nas lotas que permitem aos pescadores obter um preço mais elevado pelas suas capturas;</li><li>• Soluções de base comunitária para navegar no mercado moderno;</li><li>• Governança de base comunitária para melhorar a resiliência e a cooperação entre partes interessadas;</li><li>• Criação de circuitos curtos de mercado, com menor pegada de carbono;</li><li>• Soluções tecnológicas adaptativas que consideram as particularidades das iniciativas;</li><li>• Processamento de produtos para gerar maiores receitas e empregos adicionais.</li></ul>

## Dimensão ambiental

<i>Desafios</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Vulnerabilidade dos pescadores de pequena escala, e baixo impacto a danos ambientais devido a barcos de grande escala que operam na mesma área e ao mau estado geral das populações de peixes e do ecossistema marinho em geral;</li><li>• A imprevisibilidade das espécies capturadas e do peso para a pesca em pequena escala, de baixo impacto, restringe a opção do cliente.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Governança de base comunitária para melhorar a resiliência e a cooperação entre partes interessadas;</li><li>• Um ambiente saudável e o fim da sobrepesca aumentam as populações de peixes e, conseqüentemente, as possibilidades de pesca.</li></ul>





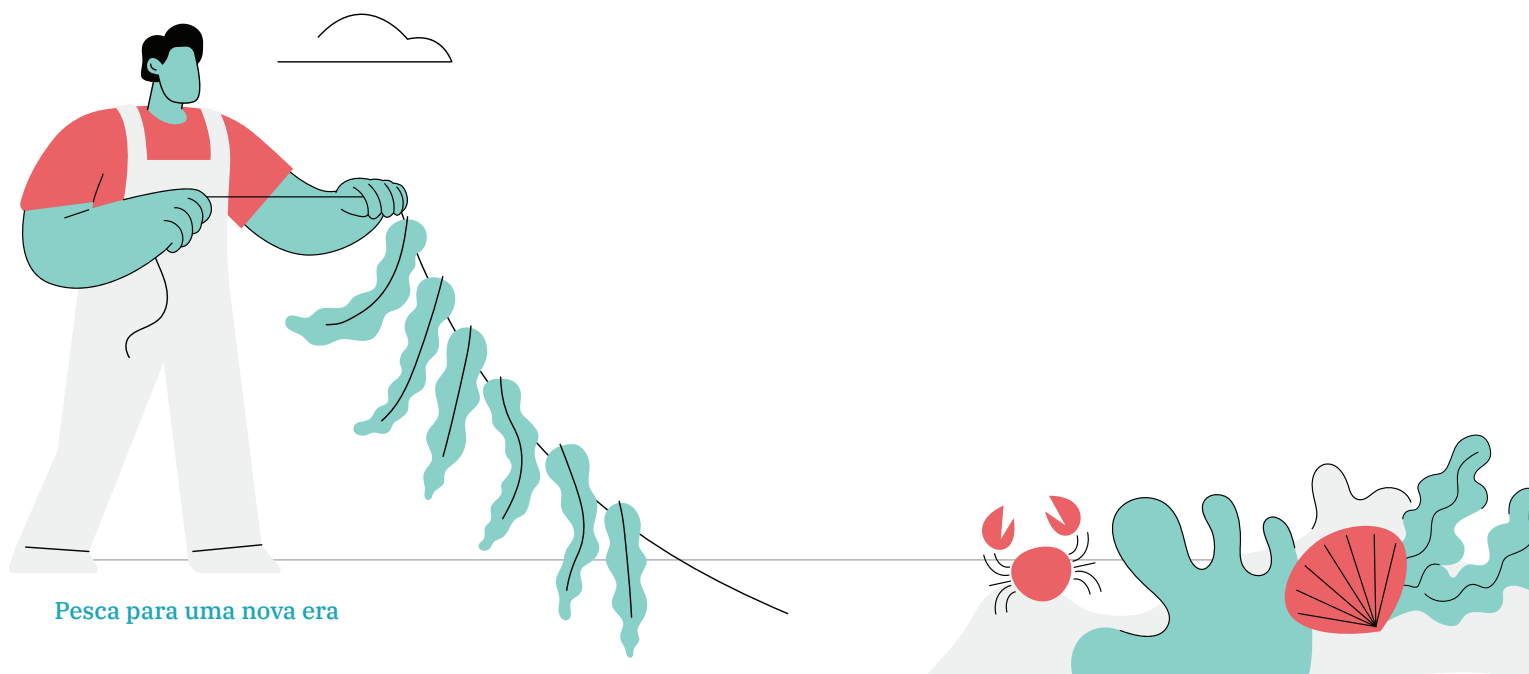
## Dimensão técnica, financeira e institucional

### *Desafios*

- Deficiência de infraestruturas e falta de financiamento específico para iniciativas de apoio à pesca de pequena escala e de baixo impacto, que acede aos mercados;
- Esforços institucionais centrados no apoio à pesca em grande escala e de grande volume e à centralização;
- Resistência institucional à eliminação dos encargos administrativos e uma melhor compreensão das necessidades dos modelos empresariais emergentes para apoiar a pesca de pequena escala, e de baixo impacto e os mercados alternativos;
- Falta de apoio técnico e institucional, com os pescadores a terem dificuldade em implementar iniciativas enquanto trabalham a tempo inteiro;
- Dificuldades burocráticas de acesso a fundos;
- Desenvolvimentos tecnológicos para aplicações totalmente operacionais;
- Quadro regulamentar (por exemplo, proibição de vendas diretas em alguns países, obrigação de venda em leilão).

### *Oportunidades*

- Inovação em técnicas de transformação e novos produtos;
- Governação de base comunitária para melhorar a resiliência e a cooperação entre partes interessadas;
- Jovens que entram no setor das pescas com melhores níveis de educação formal e competências empresariais;
- Troca de conhecimento através da participação em redes e eventos para desenhar novas iniciativas;
- A utilização de tecnologias para registar os dados relativos às capturas e implementar a rastreabilidade pode servir como prova das atividades da pesca, o que é benéfico para os pescadores pessoalmente (por exemplo, obter acesso a empréstimos bancários e aumentar os seus rendimentos) e para a continuação da sua atividade (por exemplo, consideração no ordenamento do espaço marítimo);
- Os quadros jurídicos e os facilitadores para os navegar são essenciais para incentivar a desenvolvimento de novas iniciativas;
- Soluções tecnológicas adaptativas que consideram as particularidades das iniciativas;
- Propriedade dos dados dos pescadores;
- Processamento de produtos para gerar maiores receitas e empregos adicionais;



# Recomendações

Abaixo, apresentamos uma lista de ações necessárias para facilitar a existência de estratégias de diversificação de mercado, melhorar o acesso aos mercados e melhorar os meios de subsistência dos pescadores de pequena escala e de baixo impacto, indicando os desafios que essas ações devem enfrentar.

## 1. Adaptações rápidas das políticas em resposta à evolução das tendências sociais, ambientais e económicas

As instituições mostram-se frequentemente relutantes em adotar novos modelos de negócio e em adaptar-se a ambientes em mudança. Em alguns países, os atrasos na obtenção de licenças para pescar e comercializar espécies invasoras ou vender pescado diretamente fora do sistema de lotas comprometeram a viabilidade de iniciativas inovadoras.

A sensibilização do pessoal institucional para a importância e os benefícios destes novos modelos e iniciativas é crucial para racionalizar os processos, reduzir os encargos administrativos e, de um modo geral, assegurar o apoio adequado. Devem ser criadas estruturas jurídicas novas e mais ágeis para incentivar iniciativas mais inovadoras. Estas estruturas devem também incluir disposições em matéria de reforço das capacidades e de assistência ao longo da conceção das iniciativas, bem como abrir novas linhas de apoio financeiro e reorientar as existentes.

Dadas as limitações financeiras e de tempo com que se deparam os pescadores, não se pode subestimar a importância de facilitar o desenvolvimento de iniciativas. Receber apoio atempado e adequado para navegar na linguagem e documentação complexas que caracterizam os quadros jurídicos é essencial para que as iniciativas tenham as melhores hipóteses de sucesso.

## 2. Adaptar a certificação à pequena pesca de baixo impacto

Muitos sistemas de lotas não reconhecem a qualidade superior, a frescura e o baixo impacto ambiental dos produtos provenientes da pequena pesca de baixo impacto. Este facto leva a compensações financeiras injustas e inadequadas para os pescadores, com a consequente pressão para aumentar o volume de capturas a fim de ganhar uma vida decente. Separar o pescado capturado pela pequena pesca de baixo impacto dos pescados capturados industrialmente poderia resultar em preços mais elevados, incentivando assim a práticas sustentáveis e reduzindo o impacto global no ecossistema marinho.

A adaptação de um processo de certificação às características distintas da pequena pesca de baixo impacto poderia potencialmente desbloquear novas colaborações no mercado. Poderia funcionar como catalisador para o aumento das parcerias entre os pescadores de pequena escala e os retalhistas de alimentos biológicos, estimulando assim o desenvolvimento económico do setor. Além disso, os defensores locais, como os restaurantes e os chefes de cozinha, poderiam também desempenhar um papel crucial na defesa de uma rotulagem clara. A sua aprovação poderia não só promover a importância de reconhecer as qualidades únicas da pequena pesca, mas também assegurar que recebem a compensação financeira que merecem.

O impacto positivo desta abordagem é evidente nas experiências dos pescadores de Ligneurs de la Pointe de Bretagne, Thorupstrand Kystfiskerlaug ou Empesca't, entre outros, onde a introdução de rótulos claros nas lotas permitiu que o seu pescado obtivessem um preço mais elevado, refletindo verdadeiramente o valor das suas capturas.

### 3. Capacitar a nova geração de pescadores e peixarias inovadoras

A nova geração de pescadores e peixarias está a desafiar os estereótipos sobre a sua profissão, apresentando-a como uma área sofisticada, tecnologicamente avançada e ambientalmente consciente.

Ao contrário da imagem tradicional da pesca como uma ocupação rudimentar e pouco intelectual, estes pescadores e peixarias modernas são bem educados, muitas vezes possuindo formação em biologia marinha ou gestão de negócios. Aproveitam a tecnologia para documentação de capturas, vendas diretas e rastreabilidade, e estão comprometidos com práticas de pesca sustentáveis para salvaguardar a biodiversidade.

Para além de reformularem as perceções, estes pescadores mais jovens também defendem sistemas alimentares comunitários e a conservação ambiental, participando em iniciativas comunitárias para educar o público sobre o consumo responsável. Contribuem para iniciativas destinadas a restaurar o ambiente e a desenvolver novos modelos de governação coletiva. O seu trabalho mostra o potencial de uma abordagem moderna e ambientalmente consciente das profissões tradicionais.

### 4. Promover a troca de conhecimento

O processo de troca de conhecimentos através da participação ativa em várias redes de contacto e eventos tem sido crucial na promoção do pensamento inovador e na conceção de muitas das iniciativas analisadas. Esta forma de aprendizagem, muitas vezes experiencial e colaborativa, permite que diversos grupos de indivíduos troquem ideias, conhecimentos e boas práticas.

Para melhorar este processo, devem ser implementados programas de intercâmbio especificamente concebidos para pescadores e peixarias de pequena escala e de baixo impacto. Embora existam alguns exemplos de tais programas, a falta de financiamento específico ameaça a sua existência e limita o seu alcance.

Esses programas poderão incluir workshops, seminários, visitas ao local e sessões de formação centradas em áreas de interesse específicas, como a gestão das pescas, as estratégias de mercado, a conservação ambiental ou a sensibilização do público. Ao promover uma cultura de aprendizagem e colaboração contínuas, estes programas poderão contribuir significativamente para a melhoria da pequena pesca de baixo impacto e para o bem-estar geral das comunidades envolvidas.

### 5. Infraestruturas de apoio e desenvolvimento tecnológico

O desenvolvimento de novos instrumentos e técnicas de pesca exige frequentemente investimentos substanciais e



infraestruturas avançadas, o que constitui um desafio para a pequena pesca de baixo impacto. Alguns pescadores, especialmente os mais velhos, podem resistir à adoção de novas tecnologias devido à falta de compreensão sobre os seus benefícios. No entanto, a utilização da tecnologia poderia ajudar os pescadores a provar os seus rendimentos e a aceder a ajuda financeira. Os programas de co-design para desenvolver estas tecnologias são essenciais.

Além disso, é crucial prestar assistência técnica, formação e apoio financeiro à inovação e ao desenvolvimento no setor das pescas.

## 6. Aumentar a educação e a sensibilização

É essencial informar tanto os fornecedores como os clientes, como os restaurantes e o público em geral, sobre o potencial das espécies invasoras como recurso alimentar e oportunidade de mercado. Este conhecimento pode conduzir à criação de cadeias de abastecimento alimentar sustentáveis e respeitadoras do ambiente.

Além disso, os consumidores devem ser informados sobre as vantagens da compra de produtos de origem local, apesar dos custos adicionais. Isto inclui o consumo de produtos sazonais e apoio às empresas locais. A promoção destas práticas não só pode conduzir a um sistema alimentar mais saudável e sustentável, como também pode estimular as economias locais.

Leia o relatório completo:

## Autores

Paula Barbeito Morandeira

Cristina Pita

Alexander Cottier

Gisela Costa

Hélène Buchholzer

Valeska Diemel

Design: Iris Maertens

Fotografia da capa: ©GridArendal



## Agradecimentos

A Seas At Risk agradece o apoio da Oceans 5, do Fonds Aether for future generations e do programa LIFE da UE. O conteúdo do presente relatório não deve ser considerado como reflectindo a posição dos financiadores.



## Contacto

secretariat@seas-at-risk.org



Registo de Transparência: 625261439488-38.

Publicado em outubro de 2024

