

Comercialização de novos produtos à base de percebes

FLAG: Ria de Vigo – A Guarda
Galiza, Espanha

Apresentação do projecto

Na Galiza os percebes são tradicionalmente apanhados por homens e mulheres pescadores e vendidos apenas como um produto fresco, sem nenhuma transformação ou valor acrescentado. Este projecto, promovido pelos apanhadores de percebes pretende criar novos produtos derivados do percebe, um dos mariscos com maior procura em Espanha. Os novos produtos incluem conservas de percebe natural e patê de percebe com algas. Estes produtos valorizam o percebe, especialmente o mais pequeno, que é menos procurado e geralmente vendido por um preço mais baixo.



Contexto e principais desafios



A apanha do percebe tem uma longa tradição em Baiona, na A Guarda e na Galiza em geral. Trata-se de um dos crustáceos mais populares em Espanha mas existe uma espécie de percebe, mais pequeno, com um valor de mercado mais baixo. Apesar do seu preço inferior, os mariscadores de percebes ainda apanham estes percebes a fim de evitar a colonização do habitat dos percebes mais valiosos. É importante, por isso, que esses percebes de valor inferior sejam explorados comercialmente em vez de serem negligenciados.

Os mariscadores de Baiona (12 154 habitantes em 2010) e de A Guarda (10 472 habitantes) estão organizados em associações (com um total de 214 apanhadores de percebes profissionais) e, até recentemente, só vendiam os percebes através de leilões. Enormes quantidades de percebes mais pequenos eram, no entanto, apanhados e vendidos a um preço muito baixo.

Em 2005, um grupo de mulheres e de homens de ambas as regiões começaram a procurar uma solução para esse problema. Criaram uma empresa denominada *Mar de Silleiro LTD* constituída por 27 apanhadores de percebes. Conscientes das limitações de venderem apenas percebes frescos, tiveram a ideia de os conservarem introduzindo no mercado novos produtos transformados, utilizando principalmente os mais pequenos e menos valiosos. Começaram a investigar e estudar diferentes receitas assim como o respectivo potencial de mercado. Este trabalho foi financiado pelos Ministérios das Pescas, nacional e regional (Consellería do Mar).

Objectivos do projecto

Os principais objectivos deste projecto do Eixo 4 consistiram em:

1. Desenvolver e lançar dois produtos novos no mercado espanhol: conservas de percebe natural e patê de percebe com algas, utilizando os percebes com menor valor comercial.
2. Investigar o potencial de lançamento destes produtos novos nos mercados internacionais.

Descrição do projecto

Este projecto envolve o desenvolvimento e lançamento de dois produtos novos no mercado espanhol: conservas de percebe natural e patê de percebe com algas. A primeira prioridade do projecto foi encontrar as instalações para as conservas, o que foi conseguido mediante a criação de uma parceria com a fábrica de conservas Antonio Pérez Lafuente, uma fábrica de conservas galega conhecida pelo seu compromisso com a pesca responsável, pela qualidade das matérias-primas utilizadas e pelos seus elevados padrões de qualidade. O acordo de parceria previa a contratação da linha de produção de conservas da fábrica um dia por semana.

Depois de conseguidas as instalações necessárias para a produção, o projecto centrou-se no marketing e na estratégia de marca (branding). A primeira etapa consistiu em conceber a marca, o logótipo e a embalagem e registar as marcas para garantir a sua protecção. Para ajudar neste processo, o promotor do projecto contratou uma empresa especializada no desenvolvimento de produtos e conhecedora do trabalho e estilo de vida dos apanhadores de percebes.

A etapa seguinte foi desenvolver um sítio na Web com uma loja on-line, uma ideia inovadora no sector pesqueiro. Este sítio Web era considerado uma ferramenta ideal para aceder a determinados mercados e para comunicar com os consumidores. O sítio Web, www.mardesilleiro.com permite aos consumidores comprar directamente à empresa e, com o intuito de facilitar as vendas on-line, os promotores alugaram um escritório e um armazém destinados ao acondicionamento e distribuição.

Com as infra-estruturas básicas asseguradas, a empresa de desenvolvimento de produto prestou assistência no desenvolvimento das primeiras amostras de produto para degustação e provas e, posteriormente, do produto final destinado ao mercado. Ajudaram também na coordenação de uma campanha de promoção, incluindo a produção de um vídeo promocional a inserir no sítio Web e para ser exibido em feiras e noutros eventos promocionais ou relacionados com o sector da pesca em Espanha e no estrangeiro. Desenvolveram também um stand para exposições e merchandising, assim como outro material promocional.

O lançamento público da empresa *Mar de Silleiro* e dos seus produtos teve lugar no CETMAR (Centro Tecnológico do Mar) em Vigo, no dia 3 de Novembro de 2010. Todas as 27 *percebeiras* (mariscadoras de percebes) participaram neste evento onde a imprensa e os convidados puderam degustar os novos produtos.



Após o lançamento, começou a campanha de promoção. Até à data, esta campanha incluiu a participação em exposições de pesca, reuniões com distribuidores, retalhistas, lojas «gourmet» e de produtos de luxo, etc. *Mar de Silleiro* está consciente que os primeiros anos do novo empreendimento são críticos em termos de garantir o êxito da introdução do produto no mercado. Em virtude disso, a empresa tem participado activamente em exposições importantes, como o *Forum Gastronómico 2010* (Girona), o *Salón Internacional de Gourmets 2011* (Madrid) e a *Feria Internacional de Galicia 2011* (Silleda).

Principais actores envolvidos

Os promotores do projecto são um grupo de mariscadores de percebes de Baiona e A Guarda que fundaram a empresa, *Mar de Silleiro*. Esta empresa foi criada para acrescentar valor ao percebe fresco. A empresa inclui 27 mariscadores de percebes ou «percebeiras/os» mas o projecto é liderado por um grupo ou conselho de representantes menor. Este grupo trabalha em estreita colaboração com o FLAG Vigo, assim como com a CETMAR e ANFACO (Associação Nacional de Fabricantes de Conservas de Peixe e Marisco), que prestam assistência sobre aspectos técnicos do projecto.

Resultados do projecto

Ainda é muito cedo para se falar sobre os resultados deste projecto. No entanto, é evidente que os mariscadores de percebes que aderiram à nova empresa e participaram no projecto estão mais conscientes e interessados na oportunidade de acrescentar valor ao produto através da sua transformação. Já estão a beneficiar de um aumento nas suas receitas graças à venda de novos produtos e estão a apreciar o seu novo papel de homens/mulheres de negócios. Depositam igualmente uma grande confiança no potencial dos produtos existentes, nas marcas e no novo sítio Web.



O projecto tem igualmente um impacto mais amplo na comunidade, proporcionando novas oportunidades de emprego, contribuindo para a economia local e aumentando a confiança da comunidade no seu futuro.

Superar os obstáculos: principais lições

Os desafios a superar estavam largamente associados à falta de conhecimento dos produtos novos por parte dos restaurantes, lojas, supermercados e do público em geral assim como ao contexto económico difícil. O lançamento dos produtos no mercado teve bastante sucesso, mas a crise económica global está a ter um impacto significativo e o volume de negócios para o segundo trimestre foi três vezes menor do que o primeiro.



Outro problema foi assegurar um abastecimento contínuo do produto. A falta de experiência em marketing constituiu também um desafio importante para os mariscadores de percebes, sobretudo na identificação e acesso a novos mercados.

Desafios adicionais estão relacionados com conflitos dentro do sector, nomeadamente com aqueles que acreditam que os pescadores só devem pescar, mas também com aqueles que acreditam que são os governos regional e nacional que devem resolver os problemas no sector das pescas e não os próprios pescadores. Esta tensão conduziu à politização do processo, o que complicou e atrasou alguns desenvolvimentos.

Os factores fundamentais para superar estes desafios e para o sucesso do projecto até à data incluem:

- › a motivação e participação activa dos marisqueiros;
- › a inovação/novidade do produto no mercado;
- › um grande interesse no produto por parte das lojas «gourmet»;
- › larga cobertura mediática do projecto pela televisão e imprensa local, regional e até nacional;
- › papel de liderança forte de um pequeno grupo de mariscadoras de percebes;
- › a vontade dos promotores do projecto em adquirir um maior conhecimento na área para ajudá-los com determinados aspectos do desenvolvimento e marketing do produto;
- › a determinação dos promotores do projecto em evitar qualquer politização do projecto e assegurar o seu sucesso a longo prazo.

Perspectivas para o futuro

Efectuados os principais investimentos e assegurado um determinado número de clientes fixos, os mariscadores de percebes podem agora permitir-se continuar a promover o seu produto através de degustações e outras actividades com o objectivo de aumentar as suas vendas.

Os promotores estão bastante motivados com o novo empreendimento e estão ansiosos por continuarem a crescer e diversificar as suas actividades através do desenvolvimento de novos produtos e novos mercados. As condições do mercado continuam, no entanto, difíceis com uma série de questões importantes a precisarem de ser resolvidas. Por exemplo, a comercialização de géneros alimentícios exige o cumprimento de certas normas de higiene, o que implica um investimento financeiro significativo. Este e outros investimentos necessários só gerarão um retorno a longo prazo e uma falta de fundos para estas actividades pode pôr em risco o futuro promissor da empresa.

Além disso, a apanha de percebes de qualidade inferior está associado a um plano de gestão que é aprovado anualmente. Para que seja assegurado um abastecimento contínuo é necessário um acordo a longo prazo que ofereça mais garantias.

Transferibilidade

Este projecto envolve mulheres, empresários e jovens e estabelece um sistema para a exploração e produção sustentáveis de novos produtos da pesca. A ideia do projecto pode ser transferida para outras organizações de pequenos produtores – sobretudo de apanhadores de percebes dentro e fora da Galiza. A experiência pode também ser útil para produtores de outros produtos de pesca que desejem criar um produto transformado.

Os promotores já foram convidados para apresentar o projecto a outros FLAG e associações de pesca, assim como para participarem em eventos organizados pelo FARNET e a Comissão Europeia.



Custos e financiamento

Custo total do projecto: 131 667,00 euros

Custo total elegível: 91 667,00 euros

Contribuição do FLAG: 45 833,50 euros (50% de custo elegível, dos quais 61% da UE, 19,5% de co-financiamento nacional e 19,5% de co-financiamento regional)

Contribuição privada: 50% (45 833,50 euros)

Os custos totais e a contribuição do Eixo 4 é repartida da seguinte forma:

Actividade do projecto	Custo total	Contribuição do FLAG
Reabilitação de um local destinado a armazém e escritório	3 200	1 600
Mobiliário do escritório e do stand	5 858	2 929
Tecnologias de informação e comunicação (incluindo loja on-line)	13 209	6 604,50
Concepção gráfica (rotulagem, embalagem, etc.) e desenho empresarial	14 000	7 000
Marketing promocional	4 800	2 400
Equipamento (máquinas, transporte)	48 000	24 000
Pessoal (gestão e marketing)	40 000	0
Total	131 667	45 833,50

Informação sobre o projecto

Título: Comercialização de novos produtos à base de percebes

Duração: meados de Agosto de 2010 até finais de Outubro de 2011 (quinze meses).

Data do estudo de caso: Maio de 2011

Promotor do Projecto

Mar de Silleiro SLT

Coordenador: Susana Gonzalez

info@mardesilleiro.com

Tel.: +34 986 191 962

www.mardesilleiro.com

Dados do FLAG

Ria de Vigo – A Guarda, Galiza, Espanha

gac7@accioncosteira.es

Tel.: +34 986 358 109

<http://www.accioncosteira.es/?q=node/127>

[FLAG Factsheet](#)

Editor: Comissão Europeia, Direcção-Geral dos Assuntos Marítimos e da Pesca, o Director-Geral.

Cláusula de exclusão de responsabilidade: A Direcção-Geral dos Assuntos Marítimos e das Pescas é responsável pela elaboração deste documento mas não se responsabiliza pelo seu conteúdo nem garante a exactidão dos dados.