

Estrutura do mercado de camarão pescado em ilhéus, bahia, brasil: características e peculiaridades.

Andréa da Silva Gomes.

Cita:

Andréa da Silva Gomes (2007). *Estrutura do mercado de camarão pescado em ilhéus, bahia, brasil: características e peculiaridades*. XXVI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. Asociación Latinoamericana de Sociología, Guadalajara.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-066/1342>

ANÁLISE DA ESTRUTURA DO MERCADO DE CAMARÃO PESCADO EM ILHÉUS, BAHIA, BRASIL

Andréa da Silva Gomes¹, Mônica de Moura Pires², Karla dos Santos Menezes³, Claudia Maria Amado de Souza³, Shirley Daniele de O. Franco³, Paulo César Pontes Fraga⁴

Resumo

Este artigo faz uma caracterização da estrutura do mercado de camarão pescado em Ilhéus, Bahia, Brasil, e das diferentes artes da pesca existentes na região, evidenciando os canais de comercialização do camarão e caracterizando os agentes envolvidos na atividade. Percebe-se que a estrutura desse mercado, caracteriza-se por grande número de pescadores e poucas unidades compradoras e beneficiadoras do produto, evidenciando uma estrutura oligopsonista. O vínculo entre a atividade da pesca e o pescador provém de uma marcante relação hereditária e cultural. Ou seja, ele é pescador porque seus familiares exerceram ou exercem essa atividade. No entanto, essa profissão é marginalizada não havendo um maior reconhecimento por parte da sociedade da sua importância para a economia local. Constatou-se, também, que coexistem práticas artesanais com técnicas modernas de pesca. Essa variedade na arte da pesca determina a existência de diferentes canais de comercialização do camarão e uma multiplicidade de agentes envolvidos. Dentre os canais de comercialização os donos dos barcos representam o elo mais forte da cadeia, enquanto que pescadores e marisqueiras constituem-se nos elos mais frágeis. Nesse contexto, o fortalecimento das Colônias de Pescadores poderá melhorar as relações comerciais entre os elos e criar novas frentes de trabalho nesse mercado.

Palavra-chave: canais de comercialização, pescador, artes da pesca

¹ Professora assistente da Universidade Estadual de Santa Cruz, Departamento de Ciências Econômicas, e-mail: asgomesbr@yahoo.com.br. Ilhéus, Bahia, Brasil.

² Professora titular da Universidade Estadual de Santa Cruz, Departamento de Ciências Econômicas, Bolsista Produtividade de Pesquisa FAPESB, e-mail: mpires@uesc.br. Ilhéus, Bahia, Brasil.

³ Alunas regulares do curso de graduação de Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Santa Cruz, Ilhéus, Bahia, Brasil.

⁴ Professor adjunto da Universidade Estadual de Santa Cruz, Departamento de Filosofia e Ciências Humanas. Ilhéus, Bahia, Brasil.

Introdução

A pesca do camarão na região Nordeste é denominada de *pesca em águas rasas*, pois a profundidade média como ela é realizada é de até 20 metros. O Estado da Bahia possui, cerca de 1.200 km (aproximadamente 13% da costa brasileira), onde se encontram presentes extensas áreas estuarinas, e uma invejável capacidade hídrica.

No litoral baiano, a adoção de técnicas e equipamentos mais modernos para a prática da pesca tem avançado pouco, ao longo dos anos, implicando em um não aproveitamento do potencial pesqueiro regional. Assim, as precárias condições de boa parte das embarcações e as características da plataforma continental da Bahia tornam a pesca no estado predominantemente artesanal, não explorando a vantagem da extensão do seu litoral, limitando assim a expansão da atividade no estado.

Em 2004, segundo dados da Bahia Pesca, o estado produziu 50 mil toneladas de pesca de mar; 16 mil toneladas de cultivo de peixes em cativeiro e 7 mil toneladas de camarões em cativeiro. O estado ocupa a terceira posição no ranking nacional, tanto na produção de peixe (ficando atrás apenas de Paraná e São Paulo), quanto de camarão (Rio Grande do Norte e Ceará). Ao todo, o Brasil produz 600 mil toneladas, sendo que, na pesca, a Bahia representa 11% da produção de captura (BAHIA PESCA, 2006).

O camarão mais importante em volume de captura, é o camarão-sete-barbas, encontrado em profundidades que variam de quatro a 118 metros, sendo mais abundante até os 25 metros, preferindo como *habitat* o fundo com lama. Em todo o Nordeste, a pesca do camarão é denominada de "águas rasas", porque é praticada em profundidade média de 20 metros (IBAMA, 2006).

Quanto às espécies de maior ocorrência nos desembarques na Bahia, em 2002, foram a sardinha com 13.910 toneladas (29,4%), a tainha com 6.226 T (13,2%), o camarão com 4.631 T (10%), a agulha com 3.271 T e os vermelhos com 1.925 T representando 4,1% do total capturado no estado (BAHIA PESCA, 2003). Mesmo apresentando o terceiro lugar em termos de volume de pescado, o camarão destaca-se entre as demais espécies pelo seu valor econômico.

Em Ilhéus, o camarão sete-barbas (*Xiphopeneaus kroyeri*) é a espécie mais importante em termos de volume pescado, tendo como *habitat* preferido o fundo com lama. Outras espécies destacam-se por seu alto valor econômico, como o camarão-rosa (*Farfantepenaeus paulensis* e *F. brasiliensis*) e o branco (*Litopenaeus schmitti*).

Dada a importância socioeconômica do camarão pescado para o município de Ilhéus, neste trabalho procura-se caracterizar o pescador e as diferentes artes da pesca local, evidenciando os canais de comercialização do produto.

Referencial teórico

As relações entre mercado e a comercialização de produtos há muito são objeto de diversos estudos em economia. Segundo Marshall (1996), o funcionamento dos mercados não é um encontro espontâneo de compradores e vendedores, mas envolve esforços, recursos e organização, podendo apresentar uma diversidade de formas de organização. Assim, Marshall coloca que o preço de oferta da capacidade comercial dependerá de três elementos: o primeiro é o preço da oferta do capital, o segundo é o preço da oferta da aptidão comercial e o terceiro é o preço da oferta da organização em função da habilidade comercial.

Desse modo, a comercialização é o mecanismo de coordenação das atividades de produção, distribuição e consumo, incluindo as funções de intermediação. Portanto, está restrita às atividades que ocorrem depois que o produto é produzido (BRANDT, 1980). Os produtores e consumidores estão afastados em virtude da presença dos intermediários (processadores, armazenadores, transportadores, etc.). Essas atividades de intermediação resultam em um custo de comercialização que, conseqüentemente, acaba sendo incorporado ao preço do produto até atingir o consumidor alvo. A partir da determinação desse custo, que é o pagamento pelo uso dos fatores de produção (salários, aluguéis, insumos, juros, impostos, entre outros), estabelece-se a margem de comercialização.

Segundo Hoffmann (1978, p. 176), a margem de comercialização “é a diferença entre o preço de venda e o preço de compra de uma unidade do produto”. Assim é possível identificar três tipos de margens: a margem total de comercialização, a margem de comercialização no atacado e a margem de comercialização no varejo.

A margem de total de comercialização (M) é definida como a diferença entre o preço no varejo (P_v), ou preço pago pelos consumidores, e o preço pago aos produtores (P_p): $M = P_v - P_p$

Pode ser expressa em termos percentuais (M'):

$$M' = M/P_v * 100 \text{ ou } M' = (P_v - P_p)/P_v * 100$$

A margem de comercialização no atacado (M_a) refere-se à diferença entre o preço no atacado (P_a) e o preço pago aos produtores: $M_a = P_a - P_p$

Em termos percentuais ela é expressa da seguinte forma:

$$M_a' = M_a/P_v * 100 \text{ ou } M_a' = (P_a - P_p)/P_v * 100$$

A margem de comercialização no varejo (M_v) é a diferença entre o preço no varejo e o preço no atacado: $M_v = P_v - P_a$

Em termos percentuais:

$$M'_v = M_v/P_v * 100 \text{ ou } M'_v = (P_v - P_a)/P_v * 100$$

De acordo com Reis (1999), o canal de comercialização pode ser definido como o caminho percorrido pelo produto desde que sai da unidade de produção até atingir o consumidor, assim, o fluxo de comercialização é um esquema geral de todos os possíveis canais, estruturados de forma agregada. Para Hoffman (1978), canal de comercialização é a seqüência de mercados pelos quais passa o produto, sob a ação de diversos intermediários, até a região consumidora.

Procedimentos metodológicos

Para caracterizar o mercado de camarão pescado no município de Ilhéus foi realizada pesquisa de campo nos meses de maio a junho de 2004 e abril a julho de 2006 por meio de entrevistas abertas com pescadores, agentes de comercialização, beneficiadores (marisqueiras, defumadores e empresas) e especialistas na área. As entrevistas foram direcionadas com o objetivo de identificar o perfil do pescador (tipologia), das embarcações utilizadas e a característica de comercialização do produto. A escolha dos entrevistados foi feita de forma aleatória, buscando-se atingir o maior número possível dos agentes econômicos envolvidos na cadeia produtiva do camarão. A

partir das informações coletadas, os dados foram tabulados e submetidos às análises, para construção dos canais e margens de comercialização.

Resultados e discussão

Perfil dos pescadores e das embarcações

O pescador de camarão em Ilhéus possui um perfil bastante singular. Em geral, desempenha essa atividade em função de seus pais, avós ou parentes também terem exercido a arte da pesca, sendo essa atividade, geralmente, sua única profissão. Não é incomum, todavia, encontrarmos pescadores que se envolvam com outras atividades econômicas, devido às dificuldades de se manterem apenas com a atividade pesqueira, seja no comércio, na agricultura ou na indústria local. É importante destacar, que mesmo exercendo outras atividades, a identidade de pescador sempre se destaca, seja por questões culturais ou profissionais.

No entanto, ele não pode exercer sua profissão durante todos os meses anos, pois, o IBAMA por meio de portarias estabelece o denominado período de defeso em que se proíbe a pesca de arrasto motorizada de camarão, como forma de preservação da espécie. Nesse período como o pescador profissional que exerce sua atividade de forma artesanal fica impedido de pescar, criou-se a Lei 8.287, de 20 de dezembro de 1991, para assistir financeira e temporariamente esse pescador, concedendo o seguro-desemprego do Fundo de Amparo ao Trabalhador, no valor de um salário mínimo mensal, o que representa uma compensação pela impossibilidade de exercer a sua atividade.

Apesar da maioria dos pescadores receberem o seguro defeso, poucos têm acesso a outros benefícios sociais do Governo Federal, como inscrição no INSS e bolsa-família. Além disso, verifica-se desigualdade de gênero que acaba por refletir na remuneração, sendo as mulheres as que têm menor proteção e renda.

Nos últimos dois anos, o período de defeso do camarão rosa (*Farfantepenaeus subtilis* e *Farfantepenaeus brasiliensis*), camarão sete-barbas (*Xiphopenaeus kroyeri*) e camarão branco (*Litopenaeus schmitti*) vem ocorrendo em duas épocas distintas (1 de abril a 15 de maio e 15 de setembro a 31 de outubro), conforme Instrução Normativa do IBAMA, no. 14 de 14 de outubro de 2004 (IBAMA, 2006). Para os pescadores de

*calão*⁴ é freqüente a pesca no período de defeso. Justificando, em parte o reduzido tamanho do camarão sete-barbas obtido no estuário (local de desova e da pesca das canoas com calão).

Diferentemente da arte da pesca que é realizada por homens, a atividade de “filetamento” do camarão é realizada apenas por mulheres. Uma outra característica presente é que nem todos os pescadores estão associados às colônias, em virtude da exigência de taxa de filiação e muitos dos que são associados o fazem objetivando receber o seguro desemprego na época de defeso. É importante observar que as colônias, geralmente, têm atuado como uma instituição intermediária entre os pescadores e a acesso aos benefícios sociais, pois a legislação outorga-lhes o papel de registrá-los para usufruir dos benefícios.

No município de Ilhéus existem duas colônias de pescadores a Z-19, localizada no bairro do Pontal e a Z-34 estabelecida no bairro do Malhado. A função das colônias é defender os interesses dos pescadores e estabelecer relações entre os associados e o poder público e setor empresarial. Atuam, também, no sentido de orientar e apoiar juridicamente os pescadores na garantia dos seus direitos previdenciários e trabalhistas. Os pescadores estão distribuídos em vários bairros do município, mas destacam-se como comunidades pesqueiras Olivença, São Miguel, Barra do Tauípe, Pontal e Ponta da Tulha.

As duas colônias contam com cerca de 600 pescadores cadastrados, sendo que a Z-19 é a que tem maior número de afiliados. No entanto, poucos são os associados que cumprem suas obrigações para com a entidade.

Em relação ao grau de instrução, verifica-se que os pescadores, em sua maioria, não chegam a cursar o nível médio de ensino. Isso, no entanto, não tem sido empecilho para o exercício da atividade e aprendizado de novas tecnologias. Percebe-se que a atividade é realizada com satisfação, apesar do grande esforço físico despendido e da incerteza quanto à obtenção do produto. Geralmente, a pesca nessa região é tida, na percepção dos pescadores, como uma atividade marginalizada, diferentemente do que, para eles, ocorre em outras regiões do país em que há um maior profissionalismo. Alguns pescadores originários do sul do país retratam o pescador local como um amador, pois muitas vezes esses pescadores empregam a sua renda no consumo de bebida alcoólica, o que faz com que antes do final do mês não tenham mais recursos

⁴ Rede utilizada na pesca artesanal de camarão. Nesse tipo de pesca são usadas canoas movidas a remo, sem instrumentos de apoio à navegação.

para sobrevivência da sua família, resultando no acúmulo de débitos antecipados mesmo antes da realização da atividade da pesca.

Os tipos de embarcações analisados foram: canoas com calão (barco de pequeno porte), barcos de médio e grande porte. A Tabela 1 descreve as características de cada embarcação, relacionando-as ao tipo de camarão pescado e ao perfil da tripulação. Nota-se que, os proprietários das embarcações são provenientes de outras regiões, particularmente do Sul e Sudeste do país, pois nessas regiões há maior aporte tecnológico e de capital, sendo a pesca de arrasto em barcos de grande porte realizada há mais tempo, comparativamente a Ilhéus.

Tabela 1 – Caracterização das embarcações, tipo de pesca e tripulação, Ilhéus (Bahia), 2004 e 2006

Tipo de embarcação (segundo pescadores)	CARACTERÍSTICA		
	Embarcação	Pesca	Tripulação
Scannia/ Mercedes	barco motorizado; possui : a) 2 redes além do <i>trainnet</i> ; b) guinchos laterais; equipamentos modernos (sonda, GPS, etc.).	camarão sete-barbas, branco e rosa.	3 a 5 pescadores
B-18	barco motorizado; possui: uma rede, além do <i>trainnet</i> .	predominantemente do camarão sete- barbas.	2 pescadores
Canoas com calão	canoa movida a remo; possui: mangote ⁵ e tresmalho ⁶ .	predominantemente do camarão sete- barbas.	4 a 6 pescadores

Fonte: Pesquisa de campo, 2004 e 2006.

⁵ Rede de arrasto, com cerca de 180 metros de comprimento, puxada por 2 ou 4 homens, vulgarmente conhecida como calão.

⁶ Rede tracionada a mão por 2 ou 3 pescadores, feita de *nylon* ou algodão, medindo entre 6 a 100 metros de comprimento.

As embarcações de grande porte são popularmente denominadas pelos pescadores de *Scannia* e *Mercedes*, fazendo referência às marcas dos motores utilizados nas embarcações. São, comumente, bem equipadas, com tecnologia moderna como sonda e Sistema de Posicionamento Global (GPS), possibilitando maior poder de captura e maior tempo de permanência em alto-mar, entre 6 e 10 dias. Essas embarcações atingem regiões marinhas de profundidade média entre 35 a 40 metros. A existência de guinchos laterais e *trainnet*⁷ permitem aumentar o poder de captura e é outra característica dos barcos grandes.

Por atingir maior nível de profundidade comparativamente às demais embarcações analisadas, esses barcos conseguem capturar, além do sete-barbas, pescados com maior valor agregado. Mesmo assim, predomina a pesca do sete-barbas, porém o principal objetivo nesse tipo de embarcação é a captura do branco e do rosa, dado que essas espécies conseguem atingir maior preço de mercado comparativamente ao sete-barbas. No período da pesquisa, verificou-se que a cada hora de arrasto, capturaram-se cerca de 20 kg, 10 kg e 7,5 kg, respectivamente. Nessas embarcações, a meta é capturar o camarão de maior tamanho.

Geralmente no período da safra (maio a julho), essas embarcações realizam, em média, três arrastos de quatro horas cada, obtendo cerca de 200 kg de camarão por arrasto.

Nos barcos de grande porte, a tripulação é, geralmente, composta por 3 a 5 pessoas. À exceção do mestre, que é o único habilitado para conduzir a embarcação quando não há um motorista, nenhum outro tripulante desempenha uma função específica. Quanto à remuneração, esta varia de acordo com a estação do ano. Nos meses correspondentes ao verão, a remuneração cai aproximadamente 25% em relação ao inverno, em função do ciclo reprodutivo do camarão e da época de defeso.

Os barcos de médio porte são também conhecidos pela potência do motor, como B-18 (potência de 18 cavalos). Há um maior número desse tipo de embarcação na região, em comparação às demais. Isso ocorre porque não há necessidade de um investimento inicial elevado, e o custo de manutenção é relativamente menor que o dos barcos grandes. Outro fator que contribuiu para a maior presença desse tipo de

⁷ É uma rede menor que serve para realizar amostragem do local quanto à existência de pescado.

embarcação na região foi o incentivo governamental, na década de 1990, através de linhas de financiamento para compra das embarcações.

Em geral, os barcos de médio porte não possuem equipamentos modernos e, em alguns casos, a manutenção é precária. Possuem apenas uma rede, além do *trainnet*, e em alguns há radar. Essas características fazem com que esse tipo de embarcação atinja regiões marinhas de até 20 metros de profundidade. Além disso, o tempo de permanência em alto-mar é bem menor comparativamente aos barcos de grande porte, pois a maioria retorna no mesmo dia e realiza, em média, de dois a três arrastos com duração de três a quatro horas cada. Diferentemente dos barcos de grande porte, os B-18 arrastam pouca quantidade de camarão rosa e branco, havendo o predomínio do sete-barbas. Em média, no período de análise, foram pescados, em cada arrasto, cerca de 10 kg de sete-barbas, 2 kg de rosa e 3 kg de branco. A tripulação é reduzida, sendo em torno de dois pescadores por barco (1 mestre e 1 contra-mestre). No período da safra, geralmente capturam-se, de 30 a 200 kg do sete barbas, sendo que no período de entressafra essa quantidade reduz-se consideravelmente para 10 a 15 kg, sendo que em alguns barcos essa quantidade chega a ser de 4 a 5 kg.

Na embarcação com calão (barco de pequeno porte), são realizados entre quatro a seis arrastos diários, com duração média entre uma a uma hora e meia cada. Trata-se de uma embarcação pouco utilizada em relação às demais, principalmente pela baixa remuneração do pescado, pois o principal produto é o sete-barbas. Quanto à tripulação, esta é numerosa, quando comparada aos outros barcos analisados neste trabalho, em média entre quatro a seis pescadores.

Em virtude da característica artesanal e por ser praticada nos estuários, a embarcação do tipo calão possui baixo poder de captura. A quantidade pescada varia de acordo com o ciclo produtivo. No período estudado, a média observada foi de 3 kg de camarão sete-barbas, para cada hora de arrasto. No entanto, o pescador não sabe ao certo quanto ele consegue capturar em cada arrasto, pois o seu produto é comercializado, tendo como unidade de medida o cesto, e o preço é definido em função do que o pescador supõe existir de camarão em cada cesto. A pesca dos demais tipos de camarão é insignificante nessa embarcação.

Em todos os tipos de barcos há o predomínio do sistema de parceria. Segundo relato de alguns pescadores, esse sistema surgiu na região em virtude de uma redução na quantidade de camarão pescado. A parceria consiste na divisão da produção, despesas e receitas com o camarão, feita da seguinte forma: 50% para o dono do barco e os 50%

restantes são distribuídos entre a tripulação, de acordo com as funções exercidas. No calão, o sistema de parceria difere um pouco, pois o proprietário do barco retira da receita bruta, o valor referente à manutenção do barco quando a produção é rentável. No período de grande captura e de preços elevados, é vantajosa a adoção do sistema de assalariamento dos tripulantes. Porém, quando o preço do camarão e, ou a produtividade cai, a utilização do assalariamento eleva os custos para os proprietários dos barcos, tornando inadequado para esses agentes o uso de tal sistema, sendo preferível a adoção da parceria. Se, por um lado, esse sistema divide os ganhos com a atividade, por outro socializa os eventuais prejuízos que ocorram.

Canais de comercialização

A comercialização da produção é dominada por uma rede de intermediação, que em geral é um atravessador individual, geralmente alguém da própria comunidade que se especializou no comércio de compra e venda do pescado ou representantes de empresas que compram e financiam a produção. Como o excedente dessa comercialização é reduzido devido à perecibilidade e irregularidade de oferta, torna-se difícil a acumulação de capital interno à atividade, especialmente para o pescador. Essa dinâmica do mercado estabelece uma relação de dependência do pescador às fontes de financiamento, especialmente sob a forma de adiantamento para compra do gelo, óleo combustível ou materiais de pesca.

Conforme a Figura 1 observa-se que os canais de comercialização estão diretamente relacionados aos diferentes tipos de embarcação. Nos barcos grandes, o camarão pescado tem como destino principal as empresas beneficiadoras localizadas na região. Essas empresas destinam o produto beneficiado (inteiro, sem cabeça ou filetado) para o mercado regional, particularmente outros estados nordestinos que, em geral, exportam o produto para o mercado europeu e americano; e comerciantes locais (restaurantes, hotéis, etc.) e consumidores finais.

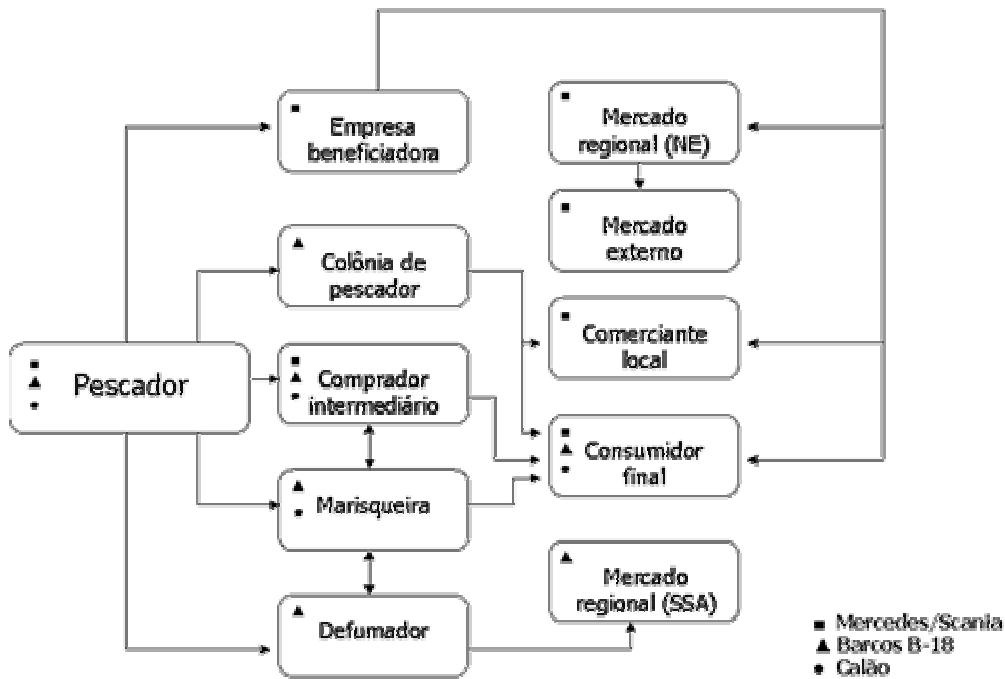


Figura 1 - Fluxograma dos canais de comercialização do camarão pescado, Ilhéus (Bahia), 2004.

Os canais de comercialização para as embarcações de médio porte (B-18) são mais diversificados. Além dos compradores intermediários, a comercialização é feita também por defumadores, colônia de pescadores e marisqueiras. Os compradores intermediários, normalmente não beneficiam o camarão, apenas o vendem na feira livre ou diretamente para o consumidor final (vendas em domicílio). A marisqueira é o agente que realiza o processo de *filetamento*, que envolve a limpeza do camarão (retirada da cabeça e casca) e a fervura em água e sal. Esse camarão é então vendido para compradores intermediários e consumidor final. Algumas vezes o comprador intermediário entrega uma pequena parte do camarão beneficiado aos feirantes (feira livre) e esses o repassa para consumidores finais.

Os compradores intermediários também entregam aos feirantes camarão não beneficiado, e nesse caso o principal fornecedor do produto é o pescador de calão.

Os defumadores são os agentes da cadeia que realizam procedimentos no produto até que se tenha o camarão seco. A maioria deles realiza tal atividade no bairro São Miguel, Ilhéus, Bahia, pois é nesse local que ocorre a despesca da maior parte do pescado de Ilhéus. Esse agente entrega diretamente o camarão seco ao mercado de Salvador, para feirantes na Feira de São Joaquim. Isso ocorre porque não há tradição, no

mercado consumidor local, especialmente as baianas de acarajé, de utilizar o camarão defumado, mas apenas o aferventado. Algumas vezes eles adquirem camarão das marisqueiras para poder suprir a demanda de seus compradores habituais.

Normalmente, existe uma relação contratual informal entre as marisqueiras e alguns compradores intermediários, defumadores e donos de barcos. Frequentemente, as marisqueiras recorrerem a esses agentes para financiamento de algumas despesas pessoais, criando entre eles uma relação de dependência.

A Colônia de Pescadores constitui-se em outro elo do canal de comercialização dos B-18 em que o produto pode ser vendido na forma bruta ou beneficiado (*filetado*). Como o valor pago pela Colônia é inferior ao dos outros elos da cadeia, os pescadores, em geral, não priorizam esse agente de comercialização.

No calão, a comercialização é restrita aos intermediários e às marisqueiras. Como, em grande parte, esses compradores não dispõem de meios de acondicionamento do produto, a comercialização é feita logo após a captura dos camarões, através de um pequeno *leilão* realizado à beira mar. Os compradores dão seus lances e quem pagar mais pelo produto leva toda a mercadoria do arrasto (camarão, peixe, algas, etc.). Encerrado o negócio, o intermediário, por meio das marisqueiras e muambeiras⁸, seleciona a mercadoria, no local da despesca, para revendê-la. Diferentemente das marisqueiras, as muambeiras não recebem nenhuma quantia monetária, como remuneração pelo seu trabalho; recebe apenas uma pequena quantidade de peixe como forma de pagamento.

As marisqueiras têm um papel importante no calão, pois sustentam suas famílias com a venda dos peixes que adquirem na separação e seleção dos pescados e, outras vezes, por meio da compra direta do camarão no barco. Nesse elo, o produto pode ser vendido fresco ou beneficiado.

Considera-se, ainda, que tanto pescadores quanto compradores intermediários e marisqueiras têm restrições ao local onde é realizada a comercialização do camarão, pois o mesmo não reúne as condições sanitárias adequadas de higiene, necessárias à descarga das embarcações e beneficiamento do produto.

Margens de comercialização

As margens de comercialização do camarão pescado (Tabela 2) variam em função do tipo de produto ofertado no mercado. Percebe-se que as margens do camarão sete barbas é menor, em todos os níveis, comparativamente aos demais tipos analisados.

Isso ocorre em função da singularidade desse mercado, pois o produto é mais fácil de ser pescado e existe em maior quantidade que os outros tipos de camarão. Além disso, o mercado paga um preço maior para camarões de maior tamanho, como o rosinha, o rosa e o branco, refletindo assim em diferenças dos valores das margens.

Tabela 2 – Margens de comercialização de acordo com o camarão pescado, Ilhéus, Bahia, 2006

Tipo de Camarão	Margem					
	Total		Atacado		Varejo	
	R\$/kg	(%)	R\$/kg	(%)	R\$/kg	(%)
Sete barbas	8,00	80	4,00	40	4,00	40
Rosinha	15,00	75	5,00	25	10,00	50
Rosa e branco	22,00	69	6,00	19	16,00	50

Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto à margem em nível de atacado existe pouca diferença entre as espécies pescadas. Porém, em nível de varejo, o mercado consegue imputar ao produto as distinções entre os tipos de camarão, o que em certa medida reflete a discriminação de preço entre os diversos tipos de produto e o beneficiamento ao longo da cadeia produtiva.

Conclusões

O vínculo entre a atividade da pesca e o pescador provém de uma marcante relação hereditária e cultural. Ou seja, ele é pescador porque seus familiares exerceram ou exercem essa atividade. No entanto, essa profissão é marginalizada não havendo um maior reconhecimento por parte da sociedade da sua importância para a economia local.

A falta de recursos financeiros para desenvolver a atividade acaba submetendo o pescador a uma relação de dependência com os donos dos barcos. Tal situação compromete os ganhos dos pescadores, constituindo-se em uma fragilidade na cadeia, a exemplo do sistema de parceria. No caso do calão, a situação é mais grave, tendo em vista a relação quantidade de camarão pescado por tipo de camarão e o tempo despendido na atividade, tornando inviável a sua dedicação exclusiva à atividade de

⁸As muambeiras são as mulheres que ajudam na separação do pescado.

pesca. Isso implica na necessidade do pescador ter outras fontes de recurso para sustento de sua família.

Quanto às embarcações, a necessidade de grande aporte de recursos constitui-se em uma importante barreira à entrada de novos agentes. Normalmente, o poder de mercado concentra-se nos proprietários de médias e grandes embarcações, caracterizando um mercado oligopsonista. Essa característica do mercado local faz com que existam dois agentes de comercialização em situação extrema na cadeia, o pescador e o proprietário dos barcos.

O número de tripulantes e suas respectivas funções variam de acordo com o tamanho e a característica das embarcações. Nos barcos de grande porte e no calão a tripulação é mais numerosa. Entretanto, a divisão de trabalho é bastante diferenciada e bem específica nesses dois tipos de embarcação. Enquanto no primeiro as funções de cozinheiro e motorista são necessárias pelo tempo que o barco fica em alto-mar, no segundo a exigência de trabalho braçal requer uma maior quantidade de pescadores.

Com relação ao vínculo empregatício, constatou-se que houve mudança na relação empregador-empregado. Essa relação antes era baseada no sistema de assalariamento, passando, com o decorrer do tempo, ao sistema de parceria, ou seja, a produção é dividida, 50% para o dono do barco e 50% para a tripulação. Esse sistema vem favorecendo, principalmente, os donos dos barcos, que se apropriam da maior parte dos lucros na comercialização do camarão.

Outro ponto relevante, diz respeito à definição da época de defeso. Mesmo sabendo-se da importância de tal legislação como forma de preservação de espécies marinhas, as constantes alterações desse período implicam em alterações de renda e emprego, ou mesmo sobrevivência de muitas famílias que têm na pesca do camarão sua principal fonte de renda. Segundo alguns agentes o período de defeso deveria ser ampliado para atingir a época de reprodução e desova dos camarões, pois o que se nota é que cada vez mais há redução da captura desse produto.

Os canais de comercialização evidenciam uma diversidade entre os agentes, em que pescadores e marisqueiras constituem-se nos elos mais frágeis da cadeia. A maior parte do camarão pescado destina-se ao mercado regional, e uma pequena parte é para abastecer o mercado local.

Outro problema relatado pelos pescadores é que falta uma melhor atuação das Colônias de Pescadores nesse mercado, especialmente com relação ao preço de compra do pescado e do preço de insumo (gelo). Geralmente, as colônias querem pagar um

preço inferior ao praticado pelo mercado e receber um preço mais alto pelo gelo fornecido aos pescadores, tal fato potencializa a fragilidade desse elo no fluxo de comercialização.

Diante do exposto, percebe-se a necessidade de implementação de medidas de política que minimizem, por exemplo, os efeitos da sazonalidade da produção sobre os elos mais frágeis da cadeia produtiva e, conseqüentemente sobre as margens de comercialização do produto. Dessa forma o fortalecimento das Colônias de Pescadores pode ser um passo importante nessa direção. Isso implicaria em redução da relação de poder de barganha dos grandes pescadores e comerciantes, proporcionando a ampliação de novas opções de mercado para os pequenos pescadores.

Referências

BAHIA PESCA. Boletim Estatístico da Pesca Marítima e Estuarina, ano 2002.

Salvador, ago. 2003. 25p.

BAHIA PESCA. Disponível em: <http://www.bahiapescas.ba.gov.br/inst.htm>. Acesso em: 8 mar. 2006.

BARROS, G.S. de C. Economia da comercialização agrícola. Piracicaba: FEALQ, 1987. 306p.

BOLETIM estatístico da pesca marítima e estuarina do Nordeste do Brasil – 2000. Centro do Pesquisa e Gestão de Recursos Pesqueiros do Litoral Nordeste -2001. Tamandaré, CEPENE, 2001. 140p.

BRANDT, S.A. Comercialização agrícola. Piracicaba. Livroceres, 1980. 195p.

FRAGA, P C P. Relatório de Controle Ambiental da Atividade de Exploração do BMJ-3. 2005

HOFFMAN, R. et al. Administração da empresa agrícola. 5 ed. São Paulo: Pioneira, 1987, 325p.

IBAMA. Disponível em: <http://www.ibama.gov.br>. Acesso em: 8 mar. 2006.

MARSHAL, A. Princípios de economia. Editora Nova Cultural, São Paulo, 1996. 368p.

REIS, A.J.; CARVALHO, F.A. Comercialização agrícola no contexto agro-industrial. Lavras: UFLA/FAEPE, 1999. 358p.