

FLYING SHARKS

Peixes dos Açores para todo o mundo

■ A Flying Sharks conta com cerca de cem a cento e vinte encomendas por ano de animais marinhos vivos

Ao nível de captura de animais vivos em larga escala, dos fornecedores que têm capacidade de responder a encomendas de «milhares de indivíduos», são apenas cinco os players a nível mundial: na Florida (EUA), Austrália, Taiwan, Holanda e, nos Açores, a Flying Sharks.

A Flying Sharks comercializa animais marinhos vivos (peixe e invertebrados marinhos) capturados na costa portuguesa (Açores, Péniche e Olhão) que são depois enviados para aquários pelo mundo inteiro: Europa, Estados Unidos da América, Canadá, Arábia Saudita, Dubai (Emirados Árabes Unidos), Japão, China e Singapura, entre outros.

Os clientes são quase exclusivamente aquários e institutos estrangeiros (99%). Em Portugal, o Oceanário compra exemplares ocasionalmente, tendo ainda a empresa como

clientes o Aquário Vasco da Gama, o Sea Life Centre do Porto, o Fluviário de Mora, o Zoológico de Marinha e o Museu Marítimo de Ílhavo. Em média, a Flying Sharks tem uma encomenda nacional por ano por instituto.

O volume de negócios «ainda é pequeno», já que a empresa está a crescer. A Flying Sharks está «a tentar chegar aos 500 mil euros de faturação anual», tendo já ultrapassado esse valor numa circunstância excepcional, em 2010, aquando de um transporte para a Turquia com dois aviões A300 cheios, tendo chegado a quase um milhão de euros de faturação, num transporte que exigiu um investimento na ordem dos 200 mil euros em equipamento. A Flying Sharks é uma empresa pequena que conta com cinco colaboradores e cinco estagiários, para além de múltiplos voluntários, na sua maioria estudantes da Escola Superior de

Turismo e Tecnologia do Mar, onde o sócio fundador lecciona Biologia Marinha.

É na fase do transporte dos animais vivos que a empresa encontra grandes dificuldades, pois transportar grandes quantidades de água representa grandes custos. «É preciso levar equipamento que trate a água, como oxigénio, baterias, filtros» e ter as respectivas licenças em cada país para o qual se viaja, o que exige muito esforço por parte da empresa.

A Flying Sharks utiliza preferencialmente recursos já existentes, alugando barcos e trabalhando com pescadores comerciais. Isauro, um pescador nos Açores que trabalha pontualmente com a Flying Sharks, recebe 400 a 500 euros por encomenda, por vezes até mais. «Um peixe vivo vale muitíssimo mais do que morto» visto que exige muito trabalho na sua captura. Para capturar um peixe são necessárias redes de mão, bidões com tampas e a captura é individual, para se ter a certeza de que os indivíduos cumprem as exigências do cliente (por exemplo, quanto ao tamanho de cada peixe). Apanhar dez peixes pode demorar «uma tarde inteira», refere João Correia.

Depois de trabalhar 12 anos no Oceanário capturando animais na costa portuguesa e encomendando a outros fornecedores, João Correia iniciou a Flying Sharks em 2006, juntamente com José Graça, do Oceanário, e Hirofumi Morikawa, Director da Tunipex. Em 2008, a Flying Sharks recebeu um pedido de captura de mantas para o Dubai, o que levou a Flying Sharks para os Açores, a partir da qual se dá a entrada do sócio Telmo Morato e a sede da empresa muda para a Horta.

A Flying Sharks conhece bem a concorrência e mantém uma estreita colaboração, partilhando experiências e divulgando informação. Por estarem a trabalhar com animais vivos, as empresas deste sector têm um grande sentido de responsabilidade, já que a intenção do negócio é proteger os indivíduos que ficam na natureza, através da informação transmitida nos aquários ao público e aos programas de conservação.

As espécies de animais que João Correia considera serem o «forte da empresa» são os peixes-lua, cardumes de cavalas, corvinas, sarrajões, douradas, pequenos peixes e alguns invertebrados (anémonas, ouriços, etc.). Recentemente começaram a trabalhar com peixes tropicais em São Tomé e Príncipe.

Neste momento, a Flying Sharks prepara uma encomenda para a Arábia Saudita de peixes de São Tomé, que levou três colaboradores a esse arquipélago. Esta é a primeira encomenda de peixes de São Tomé, esperando João Correia que seja a primeira de muitas e levando a empresa a trabalhar com os pescadores locais. A Flying Sharks prepara-se também para apostar na consultoria a novos aquários, por exemplo em Luanda e Rio de Janeiro, dando



■ O volume de negócios da Flying Sharks é de cerca de 500 mil euros, contando com cerca de cinco colaboradores



Investigadores do Escola Superior de Turismo e Tecnologia do Mar de Peniche confirmaram ser possível a substituição do sal por algas marinhas no pão, produto que deverá começar a ser comercializado este ano

uma ajuda no design dos aquários, capturando peixes in loco e dando formação. O principal objectivo da empresa é que os peixes cheguem em excelentes condições ao destino, não só por motivos éticos, mas também porque «não há melhor publicidade que um record consistente de bons resultados», refere João Correia.

O embargo russo causou a perda de uma encomenda «muito substancial» de um cliente russo e agora a Flying Sharks procura entrar em países como África do Sul, Chile, Brasil, Índia, Israel e Irão, entre outros. Uma das piores experiências da Flying Sharks foi uma

O embargo russo aos produtos de origem animal, no final de 2014, implicou a perda de uma encomenda importante para a Flying Sharks

encomenda de 20 bacalhaus para o Museu de Ílhavo, em 2012, que chegaram ao destino congelados. Em Oslo, na Noruega, as caixas com os bacalhaus ficaram na rua durante seis horas, com 19 graus negativos, facto que «nunca teria ocorrido em Lisboa», refere João Correia, onde a empresa tem beneficiado de «tratamento incrivelmente profissional» por parte de todos os parceiros com que labora habitualmente.

A Flying Sharks presta ainda alguns serviços de consultoria e de Ecoturismo científico, com o objectivo de ligar as pessoas à natureza com cientistas, na área de educação ambiental. ■

SEAEXPERT

Aposta para além dos Açores

■ A empresa de consultoria da área das pescas dos Açores aposta nos países da CPLP

Henrique Ramos, sócio da empresa seaExpert, explica que a empresa tem feito um forte investimento no exterior, principalmente nas comunidades de língua portuguesa, devido à dimensão reduzida do mercado nos Açores e da pequena necessidade de recorrer a consultores. Embora presentemente 95% dos projectos sejam para clientes nacionais e 5% para o estrangeiro, Henrique Ramos espera que o actual rácio se altere, consequência dos grandes esforços de representação que a empresa tem feito, contando com presença na Biomarine em Cascais, Expomar em Cabo Verde e na primeira Feira de Pesca e Aquacultura em Angola, graças ao apoio do Governo Regional às empresas regionais e a divulgação de produtos açorianos em eventos fora da Região.

A seaExpert, empresa sediada nos Açores e prestadora de variados serviços na área das pescas, facturou em 2012 na ordem dos 500 mil euros e em 2013 facturou 380 mil euros. A empresa conta com quatro trabalhadores em regime de full-time e um pescador, mas o número de pessoas depende da quantidade de projectos em curso, necessitando a empresa de especialistas diversos.

A empresa sediada nos Açores e que já existe há 11 anos surgiu como iniciativa de um grupo de cientistas com conhecimento na pesca regional em 2003 e obteve o seu primeiro contrato em 2004, depois de terem identificado um nicho de mercado na prestação de serviços na área da pesca que podia ser desenvolvido. O objectivo inicial da empresa era prestar apoio à pequena pesca nos Açores, mas neste momento pres-



■ A seaExpert identificou o mercado das algas como um nicho de mercado de alto valor acrescentado e de crescimento

ta uma panóplia de serviços como consultoria para pescadores, apanha de algas, projectos com observadores científicos ou de monitorização e outros projectos inovadores.

A principal actividade da empresa e área de especialização são os programas de observadores de pesca, concursos que a empresa ganhou no início da sua actividade e a partir dos quais começou a ganhar solidez financeira. O principal cliente destes programas de observação é o Governo da República, através da Docapesca. Além destes, a seaExpert tem prestado serviços a associações de pesca, à Universidade dos Açores, ao Governo Regional dos Açores, à DGRM e recentemente à DGMARE (Comissão Europeia).

O acompanhamento das pescarias, comerciais ou experimentais, e a produção de dados importantes e credíveis sobre a pesca são fundamentais para apoiar a decisão política. Consequente de um esforço com os países da CPLP, espera-se maior colaboração e oportunidades neste mercado, embora falte concretizar os contactos e oportunidades criadas - 2015 será o ano dessa concretização.

As parcerias, de uma maneira geral, «são sempre potenciadoras de melhores e mais completos projectos, assim como um elemento diferenciador para os participantes», defende Henrique Ramos. A título de exemplo, a seaExpert desenvolve actividades de sensibilização do lixo marinho e está a estudar a hipótese de trabalhar com outras universidades no ramo da aquicultura e outras áreas em desenvolvimento.

Em 2008 a SeaExpert, em conjunto com o Governo Regional, organizou um workshop internacional que trouxe aos Açores 20 especialistas em aquicultura em meio insular de todo o mundo. Desde então foi estabelecido um quadro legal de aquicultura para a região dos Açores, foi criado um pequeno centro de investigação e recentemente foi aprovado pelo Governo Regional um projecto para mapeamento das potenciais zonas de cultivo na Região.

Mais recentemente, a seaExpert identificou o mercado das algas como um nicho de mercado de alto valor acrescentado e em crescimento. A apanha de algas nos Açores não potencia o seu crescimento porque os Açores têm ecossistemas costeiros sensíveis, onde as algas ocorrem num intervalo de profundidades limitado e onde as macroalgas têm um papel determinante na protecção das espécies, seja para reprodução, alimentação ou crescimento. Neste momento fazem a apanha, secagem, limpeza e envio de algas dos Açores de uma forma controlada e sustentável, estando em curso a concretização de uma parceria que irá agitar a economia regional.

A seaExpert está também presente na área da venda e compra de pescado em lota em al-