

VENDEM-SE OURIÇOS- -DO-MAR PARA O MUNDO

Um negócio criado à volta do mar. Mas há muito mais: aditivos naturais para limpar navios e tênis feitos com lixo do oceano

EXPORTING SEA URCHINS TO THE WORLD

A business created from the sea. But there are many more: natural additives for cleaning ships and trainers made from ocean waste.

TEXTO TEXT ANA CATARINA ANDRÉ

Flying Sharks' fish

Os peixes da Flying Sharks

A ideia do negócio surgiu nos tempos em que João Correia trabalhava como consultor no Oceanário de Lisboa. "Era responsável pela compra e venda de peixes e apercebi-me de que eram transacções de milhões", conta o biólogo e professor universitário, explicando que começou a planear a criação de uma empresa dedicada à captura e ao transporte de animais marinhos.

Em 2006, quando deixou o emprego no aquário, fundou a Flying Sharks, com o biólogo José Graça – pouco depois juntar-se-ia o investigador Telmo Gomes. □

This business idea occurred when João Correia worked as a consultant at Lisbon's Oceanario. "I was responsible for the buying and selling of fish and I realised that these transactions were worth millions," the biologist and university professor tells us, explaining how he began to envisage a business dedicated to the capture and transport of marine animals.

He left his job at the aquarium in 2006 and founded Flying Sharks, with biologist José Graça – who were later joined by researcher Telmo Gomes. "There are only four companies like ours in the world," informs João Correia. It's only natural: the potential range of clients is no more than 400.

"We don't keep ani- □

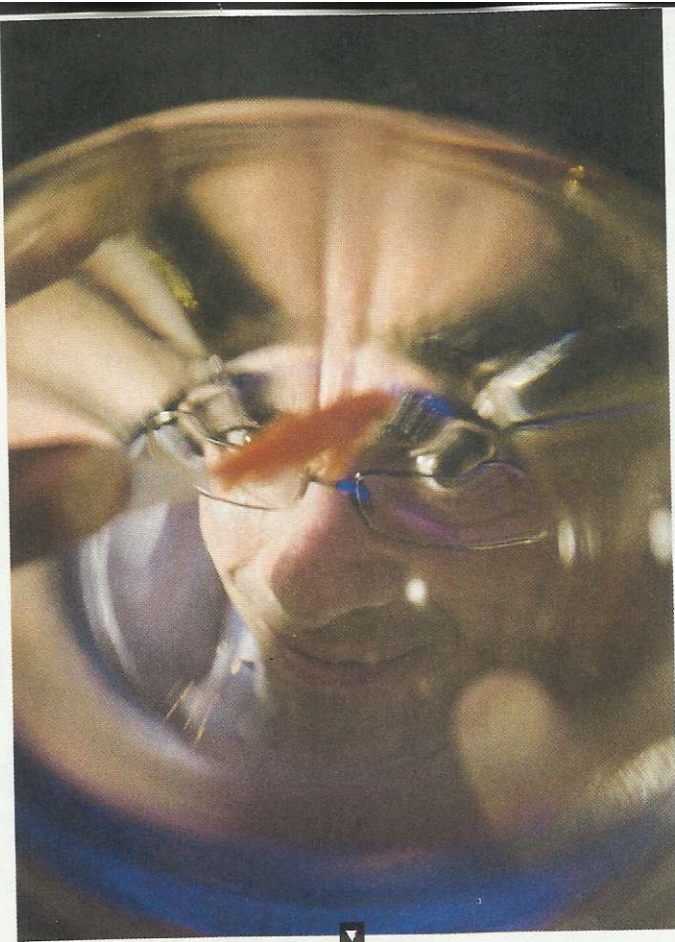
☒ “Só há quatro empresas como a nossa no mundo”, explica João Correia. É natural: os potenciais clientes não são mais de 400.

“Não temos bichos em stock”, explica João Correia. “Capturamos mediante as encomendas”, diz. “Trabalhamos com aquários de alto perfil, como o Oceanário, que se focam na educação e conservação do ambiente marinho.” Já enviaram animais para locais tão longínquos, como Tóquio (Japão), Xangai (China) e Singapura.

Os preços são muito variáveis – dependem da espécie e da dificuldade de captura. “Às vezes pomos uma garrafa de mergulho às costas, outras vamos com pescadores e saltamos para dentro de água.” Se a tainha custa 10 euros, um polvo chega aos 125 e uma raia aos 350. Se for um tubarão, os valores dispararam para 5.000 euros.

Quando são animais pequenos, como ouriços e estrelas, a equipa da Flying Sharks coloca-os em sacos com água oxigenada e despacha a encomenda, no aeroporto, em caixas de esferovite. Se forem atuns ou tubarões, o transporte é feito em tanques. “Acompanhamos o processo nesses casos. O ano passado vendemos um peixe-gato com 3 metros”, declara João Correia.

Em 2010 fizeram uma das maiores operações da história da Flying Sharks. Venderam 3.100 exemplares para o Aquário de Istambul, na Turquia. A factura esteve perto de meio milhão de euros. “Não ganhámos um tostão, até perdemos uns trocos, mas adquiri-



MARISA CARDOSO

● A empresa de João Correia já enviou animais para Japão, China e Singapura

● João Correia's company has already sent animals to places as far-flung as Japan, China and Singapore

☒ **imals in stock,” explains João Correia. “We capture only to order,” he says. We work with high-profile aquariums, such as Oceanario, that focus on the education and conservation of the marine environment.” They have already sent animals to places as far-flung as Tokyo (Japan), Shanghai (China) and Singapore.**

Prices can vary considerably – they depend on the species and the inherent difficulty of capture. “Sometimes we go equipped with scuba tanks, on others we go with fishermen and jump

mos uma experiência incrível.” A experiência que hoje lhes permite vender para todo o mundo e fazer entregas de camião durante vários dias seguidos em países europeus.

● Espécies mais pequenas são despachadas de avião em caixas de esferovite

● Smaller species are dispatched by plane in polystyrene boxes

into the water.” A mullet costs 10 euros, an octopus can cost almost 125 and rays, as much as 350. For shark, prices can soar to 5000 euros.

When dealing with smaller animals, such as sea urchins and starfish, the Flying Sharks team puts them into bags with hydrogen peroxide and dispatches the order, at the airport, in polystyrene boxes. If we’re sending tuna or sharks, they are transported in tanks. “In these cases we accompany the process.” Last year we sent a 3-metre catfish,” João Correia declares.

In 2010, Flying Sharks performed one of its largest ever operations. They sold 3100 individual animals for the Istanbul Aquarium, in Turkey. The invoice came close to half a million euros. “We didn’t earn a penny. We were even slightly out of pocket but we did gain invaluable experience.” Experience that today allows them to sell to the whole world. They often carry out consecutive daily lorry deliveries across European countries

