



Pirarucu da
Amazônia

ESTUDO DE MERCADO CONSUMIDOR DO PIRARUCU 2016

SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas



Pirarucu da Amazônia

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Atendimento Setorial Agronegócios
SGAS 604/605, Conjunto A, Brasília/DF
CEP:70.200-904
Tel: (61) 3348-7799
www.sebrae.com.br

Conselho Deliberativo Nacional

Presidente

Robson Braga de Andrade

Diretor Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica

Heloísa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinicius Lages

Unidade de Atendimento Setorial Agronegócios

Gerente

Augusto Togni de Almeida Abreu

Gerente Adjunto

Gustavo Reis Melo

Projeto Estruturante Pirarucu

Coordenadora Nacional

Newman Maria da Costa

Coordenadora Regional (Sebrae/UF)

Lindeti Góes Ferreira (AP)

Equipe Técnica

Gestores Estaduais (Sebrae/UF)

Rina Fátima Suarez da Costa (AC)

Carlos Fábio de Souza (AM)

Lindeti Góes Ferreira (AP)

Carlos dos Reis Lisboa Junior (PA)

João Machado Neto (RO)

Dryelle Vieira de Oliveira (RR)

Renato Albuquerque da Cunha (TO)

Autores

Nova Aqua

Eduardo Akifumi Ono

João Lorena Campos

Fotos

Carlos Fabio De Souza

Jefferson Christofolletti

Nova Aqua

Projeto Gráfico, Edição e Diagramação

Levier Consultoria e Treinamento

André Alencar Botelho

Rhoger Freire Félix

Revisão

André Alencar Botelho

Carlos Fábio de Souza

Estudo de Mercado Consumidor do Pirarucu. Sebrae, Brasília, 2016

112 p: il.; color.

ISBN:

1. Produção de Pirarucu. 2. Projeto Estruturante do Pirarucu da Amazônia II

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	9
SUMÁRIO.....	13
OBJETIVOS DA ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO.....	14
INTRODUÇÃO.....	14
METODOLOGIA DO ESTUDO.....	15
RESULTADOS DAS COLETAS DE INFORMAÇÕES NA ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO.....	20
CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO.....	83
ANEXO 1: QUESTIONÁRIOS APLICADOS DURANTE A ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO.....	85
ANEXO 2 – PREÇOS DOS PESCADOS ADQUIRIDOS PELOS RESTAURANTES (JANEIRO A MARÇO DE 2016).....	90
ANEXO 3: PREÇOS DE VENDA DE PESCADOS AOS CONSUMIDORES NOS SUPERMERCADOS, MERCADOS PÚBLICOS E CENTRAIS ESTADUAIS (JANEIRO A MARÇO/2016).....	92
ANEXO 4: INFORMAÇÕES E CONTATOS DOS RESTAURANTES QUE CONTRIBUÍRAM COM A ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO EM 2016.....	96
EXEMPLARES DE MENUS DE RESTAURANTES QUE SERVEM O PIRARUCU REGULARMENTE.....	98
ANEXO 6: CONTATOS DOS ATACADISTAS, SUPERMERCADOS E MERCADOS.....	103
ANEXO 7: CONTATOS DE ENTREPOSTOS DE PESCADOS COM SIF NOS ESTADOS DO NORTE E DEMAIS ESTADOS COBERTOS PELA ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO.....	105

Especiais agradecimentos a todos os Chefs, proprietários e gerentes dos restaurantes, responsáveis pelo setor de pescados dos supermercados, atacadistas, dos entrepostos e pontos de venda de pescados nas feiras e mercados e das empresas processadoras e exportadoras de pescados pela disposição em atender e por compartilhar valiosas informações com as equipes da Nova Aqua e SEBRAE durante a realização deste Estudo. Agradecemos, ainda, à equipe do SEBRAE-AC, pelas orientações e apoio durante todo o curso do presente trabalho, aos Gestores estaduais da região Norte, ao Grupo GPA, à Tânia Martins (Belém), Leonel da Mata (Brasília), Ryunosuke Ejiri (São Paulo), Ediano Sandes (Belém), aos Chef André Saburó Matsumoto (Recife), Chef Alex Atala (São Paulo), Chef Alain Poletto (São Paulo), Chef Fabricio Lemos (Salvador), Chef Celso Freire (Curitiba), Chef Claudemir Barros (Recife) pelo valioso apoio na apresentação e contatos com Chefs, atacadistas e supermercados nas capitais onde foi realizado o Estudo.

SEBRAE ACRE

Conselho Deliberativo Nacional
Presidente

Jurilande Aragão da Silva

Diretoria Executiva
Diretor Superintendente

Mâncio Lima Cordeiro

Diretora Técnica

Sídia Maria Cordeiro de Sousa Gomes

Diretora de Administração e Finanças

Rosa Satiko Nakamura

Coordenação do Projeto

Nilton Luiz Cosson Mota

Gestores do Projeto

Rina Fátima Suarez da Costa

Luciene da Silva Alves

SEBRAE AMAPÁ

Conselho Deliberativo Nacional
Presidente

Mateus Nascimento da Silva

Diretoria Executiva
Diretor Superintendente

João Carlos Calage Alvarenga

Diretora Técnica

Isana Ribeiro de Alencar

Diretor de Administração e Finanças

Waldeir Garcia Ribeiro

Coordenação do Projeto

Larissa Vale Queiroz

Gestora do Projeto

Lindeti Góes Ferreira

SEBRAE AMAZONAS

Conselho Deliberativo Nacional
Presidente

José Roberto Tadros

Diretoria Executiva
Diretor Superintendente

Aécio Flávio Ferreira da Silva

Diretora Técnica

Lamisse Said da Silva Cavalcanti

Diretor de Administração e Finanças

Mauricio Aucar Seffair

Coordenação do Projeto

Ligia Maria da Silva Santos

Gestor do Projeto

Carlos Fábio de Souza

SEBRAE PARÁ

Conselho Deliberativo Nacional
Presidente

Fernando Teruó Yamada

Diretoria Executiva
Diretor Superintendente

Fabrizio Augusto Guaglianone de Souza

Diretor Técnico

Hugo Yutaka Suenaga

Diretor de Administração e Finanças

André Fernandes de Pontes

Coordenação do Projeto

Priscila Hoshino

Gestores do projeto

Carlos dos Reis Lisboa Junior

Keyla Reis de Oliveira

SEBRAE RONDÔNIA

Conselho Deliberativo Nacional
Presidente

Marcelo Tomé da Silva de Almeida

Diretoria Executiva
Diretor Superintendente
Valdemar Camata Junior

Diretor Técnico
Samuel Silva de Almeida

Diretor de Administração e Finanças
Carlos Berti Niemeyer

Coordenação do Projeto
Rangel Vieira Miranda
Desóstenes Marcos do Nascimento

Gestores do Projeto
João Machado Neto

SEBRAE RORAIMA

Conselho Deliberativo Nacional
Presidente

Rivaldo Fernandes Neves

Diretoria Executiva
Diretora Superintendente
Luciana Surita da Motta Macedo

Diretora Técnica
Maria Cristina de Andrade Souza

Diretor de Administração e Finanças
Almir Morais Sá

Coordenação do Projeto
Aldrin do Nascimento Lopes
Rodrigo Silveira da Rosa

Gestora Estadual
Dryelle Vieira de Oliveira

SEBRAE TOCANTINS

Conselho Deliberativo Nacional
Presidente

Pedro José Ferreira

Diretoria Executiva
Diretor Superintendente
Omar Antonio Hennemann

Diretor Técnico
Higino Julia Piti

Diretor de Administração e Finanças
Jarbas Luis Meurer

Coordenação do Projeto
Magvan Gomes Botelho Souza

Coordenador Agronegócio
Thiago Milhomem Soares

Gestores do Projeto
Paula Lobo Ferreira de Assis
Renato Albuquerque da Cunha

A atualização do Estudo do Mercado Consumidor do Pirarucu (*Arapaima gigas*) é parte integrante do Projeto Estruturante do Pirarucu na Amazônia II e, tem por objetivo atualizar e complementar o Estudo de Mercado do Pirarucu, realizado pelo SEBRAE em 2009, para os Estados da Região Norte (AC, AM, AP, PA, RO, RR e TO). Esta atualização, realizada entre os meses de janeiro e abril de 2016, abrangeu as cidades de Belém/PA, Brasília/DF, Curitiba/PA, Recife/PE, Rio de Janeiro/RJ e São Paulo/SP. Durante o levantamento, foram coletadas informações sobre o interesse de compra, perfil de consumo, preços, produtos concorrentes e as dificuldades dos consumidores quanto a compra de pescados. Adicionalmente, foram levantadas informações sobre a avaliação do grau de aceitação de consagrados chefs e o perfil de compra de restaurantes de referência, além do perfil dos potenciais compradores do pirarucu na cidade de Salvador/BA (supermercados, atacadistas, feirantes e frigoríficos). Este estudo será, ainda, a base para a elaboração do Plano de Comercialização do Pirarucu da Piscicultura. O presente documento sumariza os resultados da atualização do estudo de mercado e apresenta uma discussão sobre as oportunidades de comercialização do pirarucu, auxiliando o SEBRAE e os parceiros do Projeto Estruturante na tomada de decisões quanto às ações prioritárias que necessitam ser desenvolvidas para consolidar a produção e comercialização do pirarucu.

A criação do pirarucu (*A. gigas*) é uma atividade dentro da piscicultura tropical que vem crescendo sensivelmente no Brasil, atraindo, ainda, a atenção de vários empreendedores internacionais que vêm na produção desta espécie um negócio de grande potencial. Este interesse vem da rápida taxa de crescimento demonstrada pela espécie, boa adaptação às condições de criação e sua carne de alta qualidade, o que traz boas perspectivas de ganho quando o peixe é produzido de forma adequada.

Apesar da criação do pirarucu aparentar ser uma atividade relativamente simples, esta requer um conjunto bastante diversificado de conhecimentos e técnicas para que possa atingir os resultados esperados. Para isso, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, atendendo a demanda de produtores em toda a região Norte do país, vem apoiando as iniciativas da criação do pirarucu há cerca de 10 anos. Por meio de um conjunto de ações, que abrange desde estudos básicos sobre a situação da criação desta espécie, o aprimoramento e multiplicação dos conhecimentos técnicos nas áreas de reprodução, alevinagem e engorda e, estudos nas áreas de mercado e comercialização, por meio do Projeto Estruturante do Pirarucu da Amazônia, o SEBRAE tem sido o principal apoiador ao desenvolvimento desta cadeia de produção.

A partir da sinalização positiva tanto dos resultados obtidos com as engordas em escala piloto, como por parte dos consumidores e, do mercado como um todo, quanto à aceitação da sua carne, verificado ao final da primeira fase do Projeto Estruturante do Pirarucu da Amazônia, se fez necessário continuar aprimorando e difundindo as técnicas de produção do pirarucu para começar a atender a essa demanda. Para isso, o SEBRAE proveu o apoio tecnológico e de gestão a produtores interessados, visando a multiplicação das unidades produtoras de pirarucu em toda a região Norte na segunda fase deste Projeto.

Complementarmente a essas ações, programou a atualização das informações sobre o Mercado Consumidor do Pirarucu, complementando os dados gerados em 2009, na primeira fase do Projeto. E, adicionalmente, está promovendo a elaboração do Plano de Comercialização para indiciar os caminhos e viabilidade de mercado aos produtores.

OBJETIVOS DA ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO

O presente estudo, patrocinado pelo SEBRAE, teve como objetivo principal atualizar e comparar as informações colhidas durante o primeiro semestre de 2016 com os dados do estudo realizado em 2009, avaliando, ainda, o potencial de mercado, a percepção sobre a qualidade, a aceitação, a valoração do pirarucu junto a empresas atacadistas, supermercados, restaurantes e exportadoras. As informações reunidas neste estudo servirão como base para a definição de estratégias para melhorar a comercialização do pirarucu cultivado por meio do Plano de Comercialização.

A atualização das informações do estudo de mercado realizado pelo SEBRAE em 2009 foi feita por meio de entrevistas junto aos responsáveis de empreendimentos compradores de pescados (supermercados, mercados atacadistas e varejo de pescados, distribuidoras e restaurantes), incluindo o pirarucu, com o apoio dos questionários apresentados no Anexo 1. O levantamento de dados abrangeu informações sobre quantidades, preços, produtos concorrentes, demanda, interesse de compra e principais dificuldades enfrentadas no mercado de pescados e, em particular, no do pirarucu. A quantificação dos volumes de pescados comercializados nem sempre foi possível, pois alguns entrevistados não puderam compartilhar esses dados, principalmente por determinação da política interna da empresa. Em várias situações, foi possível fazer uma estimativa confiável dos volumes de venda a partir do cruzamento de dados entre fornecedor e comprador e, também, quando estavam disponíveis dados parciais, que permitissem calcular os volumes globais. As informações referentes à aceitação do pirarucu, pelos consumidores finais, após degustações realizadas em supermercados em 2009 foram reeditadas, uma vez que estas não eram passíveis de atualização.

Na cidade de Salvador (BA), o levantamento de dados primários também foi realizado por meio de entrevistas junto aos representantes de empreendimentos nas mesmas categorias descritas anteriormente. Entretanto, ao exemplo do estudo realizado na primeira fase do Projeto Estruturante do Pirarucu, no caso dos restaurantes, foram entregues amostras do produto para avaliação e degustação. As amostras foram compostas de cortes de lombo e barriga (“ventrecha”) livres de espinhas, conforme detalhado a seguir.

Todas as informações coletadas foram sistematizadas para a elaboração do documento final da atualização e complementação do estudo de mercado do pirarucu. Os dados quantitativos de cada segmento foram agrupados e estão apresentados em formato de valores mínimos, máximos e/ou médios, de forma a cumprir com o compromisso de preservar o sigilo das informações individuais dos empreendimentos participantes do estudo.

Preparo das amostras

As amostras de pirarucu utilizadas nos testes de degustação junto aos restaurantes na cidade de Salvador/BA, na atualização do Estudo em 2016, foram preparadas a partir de peixes com peso médio entre 10 e 12 kg, produzidos em uma unidade produtiva atendida pelo Projeto Estruturante (Miracema, TO). Os peixes foram capturados no viveiro e imediatamente insensibilizados por meio de choque térmico com mistura de água e gelo (feito com água clorada) e sangrados. Ainda na propriedade, os peixes foram acondicionados em caixas isotérmicas e recobertos com gelo em escama, sendo imediatamente transportados até uma unidade de beneficiamento de pescados – Boutique do Peixe, localizada em Palmas/TO. Neste local, os peixes foram eviscerados, filetados e embalados à vácuo. No processo de filetagem todas as espinhas, aparas e pontas de menor espessura dos filés foram removidas. Em seguida, os filés foram congelados individualmente em congelador rápido a uma temperatura de -25°C. Após o congelamento, os filés foram armazenados em freezers a -20°C. Para

as degustações em Salvador, as amostras congeladas foram transportadas por via aérea em caixas isotérmicas e mantidas em freezer (- 20°C) até o momento da entrega.

Para cada um dos quatro restaurantes de Salvador selecionados para receber as amostras, foi entregue um filé, contendo o lombo e a “ventrecha” (barriga), com peso médio de aproximadamente 2,8 kg, como pode ser observado na figura 1.



Figura 1. Filé de pirarucu sem espinhas, processada pela Boutique do Peixe de Palmas/TO para as degustações em Salvador/BA.

Coleta de informações junto aos restaurantes Degustação e levantamento de informações em Salvador

No presente estudo de mercado, foi estabelecido que nas capitais onde as degustações já foram realizadas no estudo anterior, esta atividade não seria repetida. Desta maneira, apenas em Salvador, cidade não pesquisada anteriormente, foram realizadas degustações com o pirarucu cultivado. Foram selecionados quatro restaurantes em Salvador para receber as amostras de pirarucu, todos altamente reconhecidos por sua excelência e competência dos seus chefs. Entre eles, dois restaurantes de comida baiana (Paraíso Tropical e Casa de Tereza), um de refeições por quilo, categoria Premium (Mignon) e outro especializado em pescados (Amado). Este perfil de restaurante foi escolhido por, normalmente, valorizar os aspectos da qualidade dos produtos e matérias primas e reconhecer o diferencial representado pelo pirarucu. Ademais, são restaurantes que disponibilizam pescados nobres em seus cardápios, dentro da faixa de preços esperada para a comercialização do pirarucu.

O contato prévio com os responsáveis pelos estabelecimentos (Chefs de cozinha, gerentes ou proprietários), foi realizado por telefone, e-mail e visitas no próprio local. No primeiro contato, foram apresentados a estas pessoas os objetivos do Projeto e do Estudo de Mercado, bem como informações referentes ao produto que seria utilizado nas degustações. Durante este contato, também foram combinados os procedimentos para as degustações, bem como as sugestões dos Chefs e proprietários para a realização da mesma. Um ponto em comum em todas as degustações foi a total liberdade dada aos Chefs para a manipulação do produto e elaboração ou criação dos pratos.

Após a apresentação dos objetivos da degustação e a concordância por parte do responsável em participar do estudo, foram agendadas as datas para a entrega das amostras e para a degustação em si. As degustações, em sua maioria, contaram com a presença de um ou mais membros da equipe Nova Aqua e do SEBRAE. Das degustações participaram os Chefs de cozinha e/ou o responsável/proprietário do estabelecimento. Após a prova dos pratos, foram aplicados os questionários específicos (Questionários 1 e 4, apresentados no Anexo 1) para o registro das impressões do Chef de cozinha ou proprietário quanto à apresentação do produto, sua manipulação,

aparência e outras características referentes à carne e seu preparo. Também foi solicitado que fosse feito um comparativo do pirarucu com outros pescados normalmente utilizados nos pratos do estabelecimento, do ponto de vista de qualidade e preço. Foi averiguado, ainda, o interesse do responsável pelo restaurante em adquirir o produto e registradas as informações específicas sobre os restaurantes (perfil do público, tipo e quantidade de pescados comprados, origem, formas de apresentação, preços) e as principais dificuldades que os mesmos enfrentam no trabalho com pescados.

Sempre que possível, foi feito o registro fotográfico do preparo dos pratos, da sua apresentação final e uma breve descrição da sua forma de preparo e dos ingredientes utilizados.

Atualização das informações nas seis capitais

Com o intuito de atualizar as informações relacionadas aos restaurantes em relação ao Estudo de Mercado do Pirarucu realizado em 2009, foram visitados ao menos quatro restaurantes em cada uma das seis capitais selecionadas para o presente estudo. Foram procurados os restaurantes que participaram do estudo passado, para verificar se após terem sido apresentados ao pirarucu cultivado em 2009, haviam incorporado esta espécie em seus cardápios e que opinião tinham sobre a qualidade, fornecimento e demanda em seus restaurantes. Também foram procurados restaurantes que atualmente servem ou já serviram o pirarucu para coletar informações relativas ao fornecimento, preços praticados na compra, aspectos de qualidade e outras informações relevantes. Nestes restaurantes também foram aplicados questionários específicos (Anexo 1) para auxiliar na coleta destas informações, assim como dados adicionais dos restaurantes.

Coleta de informações junto a atacadistas, mercados municipais, entrepostos de pescado e exportadores

Em cada uma das sete cidades onde foi realizada a atualização do Estudo de Mercado do Pirarucu, foram entrevistados os responsáveis por algumas das principais empresas que atuam no setor de pescados em cada estado. Nestas reuniões, foram feitas a apresentação do Projeto Estruturante do Pirarucu e firmado o compromisso da Nova Aqua em manter sigilo das informações específicas sobre as empresas, o que possibilitou a aplicação do questionário e a coleta de valiosas informações sobre a comercialização de pescados, incluindo dados de preços e volumes comercializados. Nestas entrevistas, foram colhidas informações sobre as características comerciais da empresa, perfil dos clientes, situação e potencial para a comercialização do pirarucu e as principais dificuldades enfrentadas pelo comércio atacadista de pescados em geral e, especificamente relacionadas à comercialização do pirarucu.

Coleta de informações junto aos responsáveis pelas centrais de compra de pescado e das peixarias de redes de supermercados

Ao longo do estudo, após contato prévio por telefone e agendamento de reunião, a equipe da Nova Aqua foi recebida pelos responsáveis das centrais de compras e distribuição de pescados de algumas redes de supermercados nas cidades visitadas. Seguindo a mesma metodologia utilizada nas coletas de dados junto aos ataca-

distas, durante a reunião com estes responsáveis, foi feita uma breve apresentação do Projeto Estruturante do Pirarucu e firmado o compromisso da Nova Aqua em manter sigilo dos dados sobre as empresas, o que possibilitou a aplicação do questionário (Questionário 2 no Anexo 1) e a coleta das informações sobre a comercialização de pescados destas redes. Além disso, foram colhidas opiniões e dados sobre a comercialização do pirarucu, que atualmente é realizada em praticamente todas as redes varejistas entrevistadas. O Grupo GPA, rede de abrangência nacional, foi entrevistada em sua sede em São Paulo. Em Belém, foram levantadas informações junto ao Grupo Y. Yamada, Nazaré e Formosa. Em Recife e Salvador, os responsáveis pelas compras de pescados da região Nordeste do grupo GPA foram entrevistados. No Rio de Janeiro, foram entrevistados os responsáveis pelo setor de pescado das redes de supermercados Zona Sul e a rede Carrefour. Juntas, as redes entrevistadas somam mais de 1.400 lojas, entre hipermercados e supermercados, distribuídos em todas as regiões do Brasil.

Como nestas redes a maior parte do pescado é comprada por meio de uma Central e depois distribuída de acordo com a demanda das diferentes regiões e lojas, a coleta de informações junto aos responsáveis das Centrais propiciou a convergência dos números da maioria das lojas das redes. Nestas entrevistas, foram colhidas informações sobre os tipos de pescados mais comercializados, volumes e preços de compra e venda, perfil do consumidor, perfil de compra da rede, potencial para a comercialização do pirarucu e as principais dificuldades enfrentadas em trabalhar com pescados e especificamente com o pirarucu.

Além dos dados colhidos com as Centrais de Compras das grandes redes, foram entrevistados os responsáveis pelo setor comercial de pescados de várias lojas supermercadistas, no intuito de registrar mais dados sobre oferta, demanda e preços dos pescados, além das preferências dos consumidores. Em Belém, foram entrevistados responsáveis pelo setor de pescados em lojas da rede Y. Plaza, Formosa, Líder e Nazaré. Em Brasília e Recife foram entrevistados os responsáveis pelo setor de peixaria de lojas das redes Extra e Carrefour. Em Salvador e Recife, foram entrevistados os responsáveis pelas vendas de pescados na rede Bom Preço e Hiper Bom Preço. Em Curitiba, foram entrevistados os responsáveis pelas lojas do Pão de Açúcar e Carrefour e no Rio de Janeiro foram entrevistados responsáveis do setor de peixaria pelas lojas do Pão de Açúcar, Zona Sul e Carrefour nesta cidade. O questionário aplicado junto a estes entrevistados foi o mesmo da pesquisa junto aos responsáveis pelas Centrais de Compras, complementados com o registro dos preços de venda dos pescados expostos nas gôndolas no período da coleta de dados, apresentados no Anexo 3.

Degustações e coleta de informações com consumidores nos supermercados realizada no estudo em 2009

No estudo de mercado realizado em 2009, foram realizadas degustações dentro de um supermercado em cada uma das seis capitais abrangidas pelo estudo. Foram essas capitais: Belém, Brasília, Curitiba, Recife, Rio de Janeiro e São Paulo. Para esta parte do trabalho, o contato foi feito com o responsável pelo setor de pescados do Grupo Pão de Açúcar (atual GPA) que demonstrou, desde o primeiro momento, grande interesse em colaborar com a pesquisa. Desta forma, foi feita a opção em realizar o trabalho de degustação com o consumidor final nas lojas do referido grupo, de forma a agilizar o agendamento e padronizar o local e a forma das degustações nas

diferentes capitais. A única exceção foi a etapa realizada em Belém, onde a maior rede de supermercados é local, pertencente ao Grupo Y. Yamada, que disponibilizou a sua principal loja (Yamada Plaza) para o trabalho de degustação com seus clientes. A indicação das lojas para a realização das degustações foi feita pelos responsáveis da área de pescados destas redes, dando preferência aos estabelecimentos que atendessem aos públicos das classes A e B e que contassem com uma peixaria de produtos frescos.

Para dar suporte e agilidade à aplicação dos questionários da degustação e entrevistar o maior número possível de consumidores nos supermercados, em cada capital foram contratadas entre 4 e 5 promotoras de empresas locais especializadas no apoio a serviços de degustação de produtos em supermercados. As promotoras contratadas para o apoio foram previamente treinadas pela equipe de consultores quanto à forma de abordagem dos consumidores, ao objetivo do projeto e da pesquisa de mercado e às informações que deveriam ser coletadas. Também foram orientadas a preservar a imparcialidade na pesquisa durante a aplicação do questionário, nunca induzindo respostas ao entrevistado.

Além da equipe de promotoras, a equipe de consultores designou em todas as etapas deste estudo, dois responsáveis do seu quadro para a coordenação dos trabalhos de degustação. Da parte do SEBRAE, os trabalhos realizados em Brasília, Curitiba, Recife e São Paulo foram acompanhados por, pelo menos, um membro do Projeto Estruturante do Pirarucu.

As amostras servidas durante a degustação nos supermercados foram preparadas em chapa elétrica com revestimento antiaderente (amostras grelhadas). A única exceção foi a etapa de Belém, onde as amostras foram preparadas por meio de fritura (com o uso de uma fritadeira elétrica) por uma questão da infraestrutura disponível. Os consumidores puderam acompanhar o preparo e apreciar tanto o aspecto visual do produto cru, previamente cortado, quanto os grandes pedaços de lombo grelhado na hora, que posteriormente foram fatiados para a degustação. Durante o preparo das amostras foi utilizado um tempero mínimo (sal e azeite) de modo que os consumidores pudessem fazer a avaliação sem que o tempero mascarasse as características originais de sabor da carne do pirarucu. As estações de degustação em cada loja foram posicionadas ao lado das peixarias, de modo que grande parte dos participantes da degustação era constituída por consumidores que circulavam próximo à peixaria.

O questionário para a avaliação do produto pelo consumidor final (Questionário 4 apresentado no Anexo 1), foi dividido em três partes. A primeira continha questões sobre o conhecimento prévio do pirarucu. A segunda era mais relacionada com a avaliação sensorial do produto degustado. A terceira buscava uma compreensão sobre o hábito de consumo de pescado do entrevistado. Desta forma, foi possível avaliar o grau de aceitação de consumidores que estavam provando o pirarucu pela primeira vez, comparando-o com outros pescados. Durante as degustações foi possível realizar um comparativo entre o pirarucu produzido no projeto e o pirarucu proveniente da pesca e de outras origens, com base nas impressões de consumidores que já haviam experimentado a carne do pirarucu, em particular os entrevistados em Belém, onde o pirarucu é conhecido pelo público local. Além desses dados, foi possível traçar o perfil básico do consumidor potencial do pirarucu que frequenta os supermercados. As respostas dos questionários foram compiladas por estado e depois globalmente para serem apresentadas de forma gráfica no item 5.5. do presente estudo.

RESULTADOS DAS COLETAS DE INFORMAÇÕES NA ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO

Resultados da coleta de informações junto aos restaurantes

Nesta seção do estudo, são apresentados os resultados das degustações nos restaurantes em Salvador que receberam as amostras, mais os resultados da atualização das informações nas capitais onde já foram feitas as degustações em 2009. A lista com os preços pagos na compra de pescados pelos restaurantes é apresentada no Anexo 2.

Informações referentes às degustações e entrevistas em Salvador

A seguir são apresentadas as informações mais relevantes obtidas junto aos restaurantes de Salvador que participaram das degustações neste estudo de mercado.

Informações gerais sobre os restaurantes

Na tabela 1 é apresentada a relação dos restaurantes que participaram do estudo de mercado. A relação detalhada destes restaurantes, sistema de operação, telefone, endereço para contato e informações adicionais relevantes segue no Anexo 4.

Restaurante	Tipo de cozinha	Chef/Responsável	Tel. contato
Paraíso Tropical	Baiana	Beto Pimentel	(71) 3884-7464
Casa de Tereza	Baiana	Tereza Paim	(71) 3329-3016
Amado	Pescados	Fabrizio Lemos	(71) 3322-3520
Mignon	Diversos	Ana Lúcia Martins	(71) 3247-5774

Tipo de serviço e público dos restaurantes

Os restaurantes selecionados são considerados de alto nível, estando entre os melhores de Salvador segundo a crítica especializada. Além disso, representam cozinhas com especialidades diferentes, à exceção dos dois que trabalham com cozinha baiana. Enquanto o Mignon trabalha com refeições servidas a quilo e também possui bufê, os demais operam com sistema à la carte. O número médio diário de refeições varia entre 60 e 200, podendo o movimento dobrar nos finais de semana e em período de alta estação turística.

Informações sobre a compra e o preparo dos pescados pelos restaurantes

O consumo de pescados varia entre 250 e 500 kg de pescado/mês. Em Salvador, os peixes mais consumidos nos restaurantes são o vermelho, badejo e cherne. Nenhum dos restaurantes tinha experiência com pirarucu, apesar dos chefs do Paraíso Tropical e Amado já terem alguma experiência com esta espécie. Todos os restaurantes declaram receber público das classes A e B.

A maior parte dos restaurantes tem o seu fornecimento de pescado de distri-

buidores ou pescadores locais, comprando principalmente peixes inteiros. Apenas o Mignon, que também possui serviço de bufê, tem a prática de comprar filés regularmente. Todos os restaurantes declararam que a presença de espinhas na carne do peixe é um problema bastante sério para seus clientes.

Com relação à forma de preparo, nos restaurantes de cozinha baiana o preparo cozido é predominante, devido ao preparo da moqueca, embora a forma grelhada também seja comum. Nos demais restaurantes, o preparo grelhado é o mais demandado pelos clientes.

Avaliação dos Chefs/proprietários sobre o pirarucu do projeto

Conforme apresentado na metodologia, os Chefs que colaboraram com o presente Estudo tiveram livre arbítrio na criação e preparo dos pratos utilizando as amostras de pirarucu do Projeto. Muitos criaram novas receitas com o pirarucu, enquanto outros optaram por usar o peixe nas suas receitas tradicionais, substituindo as espécies normalmente usadas. Com isso, foi possível acompanhar a elaboração de uma variedade significativa de pratos, conforme descrito na tabela 2, a seguir.

Tabela 2 – Principais formas de preparo das amostras de carne do pirarucu pelos restaurantes que participaram das degustações do estudo de mercado em Salvador, BA.

Restaurante	Formas de preparo
Paraíso Tropical	Moqueca / Grelhado com frutas.
Casa de Tereza	Moqueca / Assado com ervas.
Amado	Tiradito de pirarucu / Pirarucu grelhado.
Mignon	Moqueca / Pirarucu com ervas

Após a degustação e avaliação do pirarucu do Projeto pelos Chefs e/ou proprietários dos restaurantes, foram colhidas as principais impressões dos mesmos quanto às características específicas deste produto, conforme descrito na tabela 3.

Nos restaurantes que participaram do Estudo, a carne do pirarucu foi unanimemente aprovada, demonstrando se tratar de um produto que atende às exigências da alta gastronomia em Salvador, reproduzindo os resultados obtidos nas demais capitais avaliadas em 2009. Segundo os entrevistados (ver resumo na tabela 4), o pirarucu se equipara em qualidade, e deve se equiparar em preços, com pescados nobres como o robalo, cherne, linguado, pescada amarela, salmão, entre outros. Alguns Chefs, inclusive, citaram que o pirarucu seria ainda mais nobre do que alguns desses pescados, sobretudo em se mantendo a qualidade conforme a das amostras apresentadas.

Tabela 3 – Comentários sobre as impressões dos Chefs dos restaurantes, em Salvador, entrevistados quanto às principais características da carne do pirarucu do Projeto.

Característica	Comentários
Aparência	Praticamente todos os Chefs consideraram o pirarucu um peixe com ótima apresentação, sobretudo na parte do lombo que se apresenta como um filé branco alto, comparável ao cherne, badejo e bacalhau fresco. Já a parte do filé da barriga, que é mais fina deve ser usada em outro tipo de preparo.
Textura	Apesar de terem recebido o produto congelado, os chefs ficaram muito bem impressionados com a textura do pirarucu, que apesar de macia, possui firmeza suficiente para todos os tipos de preparo e se desfaz em lascas. Em apenas um dos restaurantes, a parte da barriga foi considerada um pouco mole demais pelo responsável.
Sabor	Segundo os Chefs, o sabor suave e a ausência de odor ou de sabor “de barro” (ocasionalmente registrados em peixes de água doce) contribuirão muito para a aceitação do pirarucu pelos consumidores, mesmo àqueles com preferência por pescados marinhos. Segundo um dos chefs, tendo um sabor levemente mais adocicado que os peixes marinhos, para o preparo de receitas típicas baianas, como a moqueca, deve-se acertar o sal.
Versatilidade no preparo	As amostras de pirarucu apresentadas aceitaram “todas” as formas de preparo, sendo considerado muito versátil o seu preparo. O fato de apresentar uma carne tenra e firme facilita bastante o preparo por não se desfazer durante a cocção. A ausência de espinhas também foi ressaltada, não causando restrição ao seu consumo.
Rendimento no preparo	Vários Chefs chamaram a atenção para esta característica. A carne do pirarucu mantém a maciez e a suculência por desidratar pouco e, com isso, a porção reduz pouco de tamanho durante a cocção, apresentando bom rendimento no preparo dos pratos.

Tabela 4. Avaliação do pirarucu pelos Chefs/proprietários dos restaurantes de Salvador e comparação de qualidade de preço com outros pescados comumente utilizados.

Pergunta	Resposta
Total de restaurantes entrevistados	4
Quantos servem pirarucu atualmente (regular ou eventualmente)	0
Quantos teriam interesse em servir o pirarucu degustado	4
A quais peixes o pirarucu se compara em termos de qualidade e preço	Robalo, cherne, pescada amarela
Quais formas de apresentação gostariam de receber o pirarucu	Filé congelado ou fresco
Qual faixa de preço acreditam que o pirarucu deveria ser fornecido	R\$ 35,00 a 50,00/kg do filé

Figura 2. Tiradito de pirarucu preparado no Restaurante Amado.



Figura 3. Pirarucu grelhado preparado pelo Chef Fabrício Lemos.



Figura 4. Pirarucu assado com ervas preparado no restaurante Casa de Tereza.





Figura 5. Chef Tereza Paim cortando a amostra de pirarucu para avaliação e preparo.



Figura 6. Moqueca de pirarucu preparada no restaurante Paraíso Tropical.



Figura 7. Filé de pirarucu grelhado com frutas preparado no Restaurante Paraíso Tropical.

Figura 8. Moqueca de pirarucu preparado no restaurante Mignon.



Figura 9. Pirarucu com ervas e azeite preparado no Restaurante Mignon.



Principais dificuldades enfrentadas na compra de pescado

Segundo os restaurantes pesquisados, o fornecimento de pescado em Salvador é bastante deficiente. Um dos restaurantes, por exemplo, desenvolveu uma rede de pescadores que fornece com exclusividade ao seu restaurante. Outro, que também possui serviço de bufê, menciona que é muito difícil encontrar um pescado com qualidade e preço aceitáveis para servir no bufê e que o pirarucu pode ser uma alternativa interessante. A sazonalidade e flutuações de preço dos principais pescados usados nos restaurantes também foram mencionados como problemas comumente encontrados.

Depoimento dos Chefs e proprietários dos restaurantes que degustaram a carne do pirarucu de criação

Na Tabela 5 são reunidas as principais impressões e comentários feitos pelos Chefs e proprietários dos restaurantes de Salvador durante as degustações realizadas.

Tabela 5. Depoimentos de alguns Chefs e consumidores que contribuíram na realização dos testes de degustação do pirarucu do Projeto em Salvador, BA.		
Restaurante	Chef	Resumo do depoimento
Amado	Sr. Fabrício Lemos (Chef do restaurante)	O Sr. Fabrício Lemos já havia tido uma pequena experiência com o pirarucu anteriormente, mas ficou muito bem impressionado com a qualidade da carne do pirarucu entregue, assim como a qualidade do processo de congelamento a que foi submetido após o processamento. Mencionou que se este produto estivesse disponível no mercado, teria grande interesse em inseri-lo no cardápio. Semanas após a realização do estudo, foi viabilizado o fornecimento de pirarucu ao restaurante, que já o adotou no seu cardápio.
Paraíso Tropical	Sr. Beto Pimentel (Chef e proprietário)	Achou o pirarucu um produto muito versátil, podendo tanto ser usado cozido, no preparo tradicional da cozinha baiana (moqueca) como na especialidade da casa, que são peixes grelhados. Achou que a pele do pirarucu fica muito boa na apresentação do pirarucu grelhado.
Casa de Tereza	Sra. Tereza Paim (Chef e proprietária)	Não conhecia o pirarucu, mas tinha a opinião que por ser de água doce seria excessivamente gorduroso e não serviria para o seu restaurante. Mencionou que dificilmente trabalharia com o pirarucu em seu restaurante, pois trabalha apenas com ingredientes tradicionais da cozinha baiana, mas que teria interesse para outra casa que estará inaugurando. O subchef, responsável pelo preparo dos pratos, elogiou bastante a qualidade da carne do pirarucu, tanto no sabor quanto na consistência.
Mignon	Sra. Ana Lúcia Martins, (Proprietária)	Achou excelente a qualidade do lombo do pirarucu em termos de estrutura e sabor, que foi usado no preparo da moqueca. O filé da barriga, que foi usado para preparar um prato grelhado com ervas e azeite, foi achado um pouco mole. No entanto, isso foi atribuído ao modo de preparo utilizado. O pirarucu foi considerado um candidato muito interessante para ser utilizado no Bufê.

Informações referentes as entrevistas nas demais capitais

A seguir são apresentadas as informações obtidas por meio das entrevistas junto aos Chefs, responsáveis e/ou proprietários de restaurantes de Belém, Brasília, Curitiba, Recife, Rio de Janeiro e São Paulo que concordaram em participar deste estudo de mercado.

Informações gerais sobre os restaurantes e o perfil do consumidor

Na tabela 6, é apresentada a relação dos restaurantes que participaram da atualização do estudo de mercado. A relação detalhada destes restaurantes, sistema de operação, telefone, endereço para contato e informações adicionais relevantes segue no Anexo 4.

Tabela 6 - Restaurantes que participaram das entrevistas durante o estudo de mercado.			
Nome do restaurante	Tipo de cozinha	Chef/Responsável	Tel. contato
Belém (PA)			
Capone Ristorante	Italiana	João Carlos Gomes Pereira	(91) 3212-5566
Lá em Casa	Regional do Norte	Daniela Martins / Tânia Martins	(91) 3212-5588
Marujos	Regional do Norte	Carmelo Procópio Jr.	(91) 3225-5723
Santa Chicória	Regional do Norte	Ilca Carmo	(91) 3347-9899
Brasília (DF)			
Carpe Diem	Brasileira	Fernando La Rocque / Manoel Gomes	(61) 3325-5301
Dom Francisco	Internacional	Francisco Ansiliero	(61) 3226-2005
Grande Muralha	Oriental	Salti Sun	(61) 3233-3532
Jambu	Paraense	Leandro Nunes	(61) 3081-0900
Lagash Mediterranée	Árabe	Maria de Fátima Hamu	(61) 3273-0098
Peixe na Rede	Pescados	Maria Luiza da Mata / Leonel da Mata	(61) 3340-6977
Curitiba (PR)			
Bar do Victor	Frutos do mar	Laerte – comprador	(41) 3353-1920
Bistrô do Victor	Grelhados/pescados	Eva dos Santos	(41) 3317-6920
Celso Freire Gastronomia	Internacional	Celso Freire	(41) 3264-7490
Karbonell	Pescados	Carlos Alberto da Rocha	(41) 3252-5583
Mangiare Felice	Italiana	João Carlos Céspedes	(41) 3252-8866
Mukeka	Brasileira	Thiago Funaki/Jonathan Thomas	(41) 3156-3028
Nômade	Internacional	Lênin Palhano	(41) 3087-9595
Recife/Olinda (PE)			
Maison do Bomfim	Internacional	Jeff Colas	(81) 3439-2721
Papacapim / Parraxaxá	Regional e internacional	Bruno Catão	(81) 3427-0010
Quina do Futuro / Sushi Yoshi / Sumô	Japonesa	André Saburó Matsumoto	(81) 3241-9589
Villa Bistrô / Ponte Nova	Internacional	Joca Pontes	(81) 3327-7226
Wiella Bistrô	Internacional	Claudemir Barros	(81) 3463-3108
Rio de Janeiro (RJ)			
Arataca	Regional Norte	Acir Rodrigues	(21) 2549-2076
Churrascaria Palace	Churrascaria	Daniel Faria	(21) 2541-5898
Ciça Roxo - consultoria	Consultoria gastronômica	Ciça Roxo	(21) 98636-0550
Eça	Frutos do mar e diversos	Frédéric de Maeyer	(21) 2524-2300
Espírito Santa	Brasileira	Natasha Fink	(21) 2265-8261
Palaphita Kitch	Tropical	Janaína Milward	(21) 2227-0837
São Paulo (SP)			
Bistrot de Paris	Internacional	Alain Poletto	(11) 3063-1675
DOM / Dalva e Dito	Internacional	Alex Atala	(11) 3088-0761
Esquina Mocotó e Mocotó	Nordestina	Rodrigo Oliveira	(11) 2949-7049
Tordesilhas	Internacional	Mara Salles	(11) 3107-7444
Salvador (BA)			
A Porteira	Regional do Norte	Rinaldo Caetano da Cruz	(71) 3382-7808

Belém – os restaurantes que participaram do Estudo na capital paraense são especializados em cozinha regional, pescados e italiana. Todos trabalham com o sistema à la carte, sendo que dois também utilizam o buffet no horário do almoço. Daqueles restaurantes pesquisados no estudo em 2009, três não estavam mais funcionando. Os restaurantes atendem principalmente clientes das classes A e B. Os estabelecimentos pesquisados servem entre 45 e 180 pessoas por dia e o consumo de peixes em peso de filés nestes restaurantes varia entre 50 e 1.000 kg/mês. As formas de pescado mais utilizadas são o filé (90%) e o peixe inteiro eviscerado (10%), dependendo da espécie. Segundo todos os entrevistados, o consumidor do sexo feminino é aquele que tem maior preferência e frequência de consumo de peixes. Entre os peixes mais frequentes no cardápio estão o filhote (acima de 50%), bacalhau, pirarucu (seco e fresco), pescada amarela e salmão. O pirarucu está presente no cardápio de três dos restaurantes entrevistados (Lá em Casa, Santa Chicória e Marujos) e eventualmente no buffet (Capone e Lá em Casa). Praticamente todo o pescado consumido nos restaurantes é proveniente de água doce ou estuarina, por conta da condição geográfica da cidade e do hábito dos consumidores. Os peixes estão presentes entre 30% e 70% das refeições à la carte, embora o pirarucu ainda tenha uma participação bastante tímida nas refeições. De maneira geral, os responsáveis pelos restaurantes não acreditam que haja preconceito contra peixes cultivados, até pela falta de conhecimento dos consumidores que não sabem diferenciar o pescado pela sua origem. Em termos de dificuldades para trabalhar com pescados, foram citados o alto preço dos pescados e a oferta inconstante, embora a maioria dos restaurantes tenha desenvolvido seus fornecedores ao longo dos anos (contato direto com pescadores, por exemplo). É importante ressaltar dois aspectos sobre o fornecimento de pescados em Belém, um deles é que embora quase todos os fornecedores dos restaurantes sejam locais, boa parte dos peixes é proveniente das regiões de Óbidos e Santarém, sobretudo o pirarucu (fresco e salgado/seco). Outro aspecto surpreendente foi que, na época da entrevista, um dos restaurantes estava sendo abastecido com pirarucu congelado proveniente de um fornecedor de São Paulo (SP).

Brasília – os restaurantes que participaram do atual Estudo na capital do país são especializados em cozinha brasileira, pescados, árabe, paraense, oriental e internacional. Todos trabalham com o sistema à la carte, sendo que dois também utilizam o buffet e delivery, à exceção do Lagash Mediterranée que modificou seu sistema de atendimento, deixando de operar o restaurante tradicional, direcionando mais o atendimento a eventos e consultoria gastronômica, mas que foi incluído por ter sido importante participante no estudo em 2009. Daqueles restaurantes que participaram das degustações no estudo em 2009, apenas um incluiu o pirarucu no seu cardápio (Carpe Diem). Porém, além deste, mais dois restaurantes pesquisados neste estudo apresentam o pirarucu em seus cardápios (Jambu e Dom Francisco). Os restaurantes atendem principalmente clientes das classes A e B. Os estabelecimentos pesquisados servem entre 20 e 2.800 pessoas por dia, considerando que três deles tem redes de restaurantes contando com 5 a 12 lojas cada. Considerando a aquisição das redes de restaurantes, o volume de pescados consumido varia entre 40 e 50.000 kg/mês na forma de filés, sendo esta a forma preponderante de compra (acima de 90%). Entre os peixes mais frequentes no cardápio estão a tilápia, salmão, badejo, linguado, pirarucu e tambaqui. Existe um balanço entre o consumo de pescados de água doce e salgada e os entrevistados declararam que não há preferência ou preconceito por tipo de origem (água doce ou salgada). Os peixes estão presentes entre 20% e 90% das refeições à la carte, 100% no menu degustação do Jambu, mas o pirarucu ainda tem uma participação bastante tímida nas refeições. Segundo três dos entrevistados, não há diferença na preferência e frequência de consumo de peixes entre o público mas-



Figura 10. Pirarucu grelhado servido no tradicional restaurante Lá em Casa, sob a responsabilidade da Sra. Tânia Martins e suas filhas Daniela (Chef) e Joanna, que participaram do estudo em 2009 e novamente em 2016.



Figura 11. Pirarucu fresco a casaca, servido no restaurante Santa Chicória, sob a responsabilidade da Chef Ilca Carmo.

culino e feminino, enquanto um dos entrevistados declarou que o público feminino é mais frequente no consumo de pescados em seu estabelecimento. De maneira geral, os responsáveis pelos restaurantes não acreditam que haja preconceito contra peixes cultivados por parte dos consumidores e, atribuem o sucesso de muitos pratos e o aumento do consumo justamente aos produtos da piscicultura, sobretudo da tilápia e salmão. Em termos de dificuldades para trabalhar com pescados, foram citados o alto preço dos pescados e a qualidade e oferta inconstante como os principais problemas. Em referência aos filés congelados dos produtos da pesca extrativa (linguado, badejo, etc.), foram registrados depoimentos sobre o problema de excesso de água/gelo nos produtos, além da fraude, pois é comum a entrega de peixes diferentes daqueles negociados (panga por linguado, por exemplo). Os fornecedores de pescados são locais, embora todo o pescado seja trazido de outras regiões do país (CEAGESP, frigoríficos do Sul e Norte do país).

Curitiba – os restaurantes que participaram do Estudo na capital paranaense são especializados em cozinha internacional, frutos do mar, italiana, grelhados e brasileira. Todos trabalham com o sistema “a la carte”, à exceção do Celso Freire Gastronomia, que é um espaço de eventos e que foi incluído pelo fato de ser um dos mais renomados de Curitiba e ter participado do estudo em 2009. Os restaurantes atendem principalmente clientes das classes A e B. Os restaurantes visitados servem entre 70 e 250 pessoas por dia e o consumo de peixes nestes restaurantes varia entre 50 e 4.000 kg/mês, neste último caso sendo o consumo de cinco restaurantes de um grupo. Segundo três dos entrevistados, há preferência na frequência de consumo de peixes pelo público feminino, enquanto para dois a preferência é do público masculino, enquanto um declarou que há um equilíbrio nessa característica em seu estabelecimento. As formas de pescado mais utilizadas são o filé e o peixe inteiro eviscerado, dependendo da espécie, com forte preferência por filés. Entre os peixes mais frequentes no cardápio estão o linguado, o congrio, a tilápia, o salmão e o robalo. O pirarucu está no cardápio nos restaurantes Karbonell e Mukeka e eventualmente no Nômade, Bar do Victor e Bistrô do Victor. A maior parte do pescado consumido nos restaurantes é proveniente de água salgada, mas o consumo de peixes de água doce, notadamente a tilápia, vem crescendo com o tempo. Os restaurantes servem regularmente peixes cultivados, principalmente salmão e tilápia, e vários trabalham também com o pirarucu. De maneira geral, os responsáveis pelo restaurante não acreditam que haja preconceito contra peixes cultivados. Em termos de dificuldades para trabalhar com pescados, foram citados o alto preço dos pescados, falta de fornecedores de peixes de água doce, oferta inconstante, fornecedores pouco confiáveis e pequeno tamanho dos peixes ofertados atualmente.

Recife/Olinda – os restaurantes que participaram do atual Estudo nestas cidades pernambucanas são especializados em cozinha brasileira, pescados, japonesa e internacional. Todos trabalham com o sistema à la carte, sendo que dois também utilizam o buffet no almoço e delivery. Daqueles restaurantes que participaram das degustações no estudo em 2009 e que foram novamente entrevistados, nenhum incluiu o pirarucu no seu cardápio, apesar de todos os Chefs acreditarem no potencial e terem interesse no peixe. Os entrevistados atribuíram a não inclusão do pirarucu em seus cardápios principalmente à insegurança com relação à constância na qualidade e entrega. Os restaurantes atendem principalmente clientes das classes A e B. Os estabelecimentos pesquisados servem entre 40 e 800 pessoas por dia, considerando que três dos entrevistados são responsáveis por mais de um restaurante, contando com 2 a 3 lojas cada. Contabilizando a aquisição dos grupos de restaurantes, o volume de pescados consumido mensalmente varia de 50 a 2.000 kg de filés ou 2.200 kg de peixe inteiro eviscerado, dependendo do tipo de pescado. Segundo a maioria dos



Figura 12. Sr. Manoel Gomes, responsável pelas compras do Carpe Diem, que participou das degustações em 2009. Ao lado, o filé de pirarucu grelhado disponível no cardápio.



Figura 13. Chef Leandro Nunes, do restaurante Jambu, coordenadora do Projeto Pirarucu pelo SEBRAE Nacional e membro da Nova Aqua. Ao lado, a salada de pirarucu curado e defumado a frio.

entrevistados, não há diferença na preferência e frequência de consumo de peixes entre o público masculino e feminino, enquanto apenas um dos entrevistados declarou que o público feminino chega a representar 70% do consumo de pescados em seu estabelecimento. Entre os peixes mais frequentes no cardápio estão a tilápia, salmão, atum, cavala, pescada amarela, cioba e robalo. Apesar de se tratarem de cidades litorâneas, existe um equilíbrio entre o consumo de pescados de água doce e salgada. Os entrevistados declararam que não há preferência ou preconceito por tipo de origem do pescado (água doce ou salgada), exceto pelo consumo de peixe cru (sushi e sashimi) na cozinha oriental, que praticamente só aceita peixes marinhos. Os peixes estão presentes entre 25% e 90% das refeições à la carte, dependendo do tipo de culinária, e 100% no menu degustação do Wiella Bistrô, mas o pirarucu ainda não aparece nestas listas. De maneira geral, os responsáveis pelos restaurantes acreditam que não há preconceito contra peixes cultivados por parte dos consumidores e, atribuem a melhoria no padrão de qualidade dos pescados ao aumento na oferta de produtos da piscicultura, sobretudo da tilápia e salmão. Em termos de dificuldades para trabalhar com pescados, foram citados o alto preço dos pescados e a inconstância na qualidade e entrega como os principais problemas. Além disso, a baixa disponibilidade de produtos já em porções adequadas para o uso no restaurante é um fator complicador aos mesmos. Houve, ainda, referência aos filés congelados dos produtos da pesca extrativa que apresentam excesso de água/gelo, o que inibe sua compra pela maioria dos estabelecimentos. A maioria dos fornecedores de pescados são locais (frigoríficos e distribuidores). Foi observado que um restaurante (Pobre Juan) em Recife tem o pirarucu no seu cardápio, mas não foi possível entrevistar o responsável pela rede.

Rio de Janeiro – Na capital carioca os restaurantes visitados tinham cozinha especializada em frutos do mar, brasileira ou ainda de cardápios variados. Os restaurantes servem no sistema à la carte, à exceção de Ciça Roxo, que é consultora e professora de gastronomia e que foi incluído pelo fato de ter participado do estudo em 2009. Os restaurantes atendem principalmente clientes das classes A e B. Os restaurantes visitados servem entre 20 e 300 pessoas por dia e o consumo de peixes nestes restaurantes varia entre 80 e 400 kg/mês. Segundo três dos entrevistados, a frequência de consumo de peixes é maior entre o público feminino, enquanto dois afirmaram que o público masculino consome mais peixes. As formas de pescado mais utilizadas são o filé e o peixe inteiro eviscerado, dependendo da espécie, havendo preferência por filés. Entre os peixes mais frequentes no cardápio estão o dourado do mar, vermelho e pirarucu, uma vez que os restaurantes foram selecionados entre os que trabalham com esta espécie. O pirarucu está no cardápio nos restaurantes Arataka, Espírito Santa, Palaphita Kitch e eventualmente na Churrascaria Palace. A maior parte do pescado consumida nos restaurantes é proveniente de água salgada, mas pelo fato de vários restaurantes

de cozinha brasileira/regional terem sido selecionados, o consumo de peixes de água doce é significativo dentro da amostragem realizada. Os restaurantes servem regularmente peixes cultivados, principalmente tilápia e pirarucu. De maneira geral, os responsáveis pelo restaurante não acreditam que há preconceito contra peixes cultivados. Em termos de dificuldades para trabalhar com pescados, foram citados os problemas de qualidade e frescor dos pescados, alto custo de frete para trazer peixes da região norte, inconstância de fornecimento, variação no padrão do pescado, mesmo o processado, e a falta de confiança nos fornecedores.

[32]

Figura 17. Pirarucu servido com farofa de urucum e palmito de pupunha no restaurante Pobre Juan em Recife (Foto: Júlia Rodrigues / divulgação via internet).





Figura 14. Filé de pirarucu grelhado no restaurante Karbonell.



Figura 15. Filé de pirarucu grelhado com farofa de farinha ovinha do Uarini.



Figura 16. Sr. Luis Carlos, peixeiro do Bar do Victor com pirarucu inteiro na câmara fria do restaurante.

São Paulo – os restaurantes que participaram do atual Estudo na capital paulista são especializados em cozinha brasileira e internacional. Todos trabalham com o sistema à la carte, sendo que um também utiliza o buffet. Daqueles restaurantes que participaram das degustações no estudo em 2009 e que foram novamente entrevistados, os dois dirigidos pelo Chef Alex Atala incluíram o pirarucu em seus cardápios. Todos os restaurantes visitados atendem clientes das classes A e B. Os estabelecimentos pesquisados servem entre 100 e 300 pessoas por dia, considerando que dois dos entrevistados são responsáveis por dois restaurantes cada. Contabilizando a aquisição dos grupos de restaurantes, o volume de pescados consumido mensalmente varia de 100 a 200 kg de filés ou 150 a 180 kg de peixe inteiro eviscerado, dependendo do tipo de pescado. Segundo três dos entrevistados, a maior preferência e frequência de consumo de peixes é do público feminino, enquanto para um dos entrevistados há um equilíbrio nessa característica. Entre os peixes mais frequentes no cardápio estão a tilápia, badejo, pirarucu e salmão. Os restaurantes selecionados para estas entrevistas foram aqueles que servem regularmente o pirarucu cultivado e, por isso, este aparece como produto de destaque em seus cardápios. Apesar de grande parte dos restaurantes na capital paulista terem preferência por peixes de água salgada, foi possível notar crescente participação de peixes de água doce, principalmente da tilápia, por conta da sua oferta regular e qualidade mais padronizada que os demais produtos disponíveis no mercado. Todos os entrevistados declararam ter preocupação muito grande em relação à qualidade do pescado adquirido, independente da sua origem (cultivo ou extrativismo) e apenas um acredita que os consumidores possam ter preconceito com o peixe cultivado. Entretanto, o pirarucu cultivado servido em todos os restaurantes entrevistados tem tido boa aceitação. Os peixes estão presentes entre 10% e 60% das refeições à la carte e 100% no caso do menu degustação do DOM, onde o pirarucu tem presença e destaque garantidos. Em termos de dificuldades para trabalhar com pescados, foram citados por dois dos entrevistados o alto preço dos pescados e a inconstância na qualidade e entrega como os principais problemas. Todos os fornecedores de pescados são locais (frigoríficos e distribuidores). Existem, ainda, em São Paulo diversos outros restaurantes que regular ou esporadicamente servem o pirarucu, seja da pesca extrativa ou cultivado.

Salvador – além dos restaurantes visitados durante as degustações, foi feita a entrevista no restaurante A Porteira que tem em seu cardápio o pirarucu grelhado. Porém, fomos informados que o produto estava em falta na época do estudo por causa da falha na entrega do fornecedor. No referido restaurante o pirarucu é servido no sistema à la carte e, segundo o entrevistado, tem boa aceitação, apesar da procura ser relativamente pequena por causa do desconhecimento por parte dos consumidores.

[34]



Figura 18. Caldeirada de pirarucu no restaurante Arataka.



Figura 19. Ceviche de pirarucu com manga no restaurante Espirito Santa.



Figura 20. Detalhe do pirarucu com tapioca e Tucupi, elaborado pelo Chef Alex Atala, um dos destaques no menu degustação do DOM restaurante.



Figura 21. Pirarucu na infusão de erva cidreira e farofa de dendê, elaborado pelo Chef Alain Poletto, admirador do pirarucu, servido como "Sugestão do Chef" no Bistrot de Paris.



Figura 22. Pirarucu grelhado, cozido de feijão caupi, milho verde e paio.

NA PORTEIRA AGORA É ASSIM

Feijoada no buffet, todas as quartas e sábados.
Cozido todas as quintas.

Almoço (Terça à Quinta)
R\$ 49,00 com grelhado / sem grelhado R\$ 41,00

Almoço (Sextas e Sábados)
R\$ 60,00 com grelhado / sem grelhado R\$ 53,00

Almoço (Domingos e Feriados)
R\$ 66,00 com grelhado / sem grelhado R\$ 58,00

No Jantar Todos os Dias
(Exceto Domingos e Feriados)
R\$ 45,00 com grelhado / sem grelhado R\$ 35,00

GRELHADOS, escolha uma dessas delicias
Aprox. 180 a 200g

- 604- CONTRA FILÉ GRILL
- 606- CARNE DO SOL DE FILÉ MIGNON
- 607- CARNE DE SOL (miolo de alcatra)
- 608- BABY CORDEIRO
- 609- FRANGO DESOSSADO
- 610- BABY BIFE DA ALCATRA
- 613- CARNE DE FUMEIRO (acebolada)
- 614- LOMBINHO SUINO

PESCADOS
Aprox. 180 a 200g

- 620- FILÉ DE SALMÃO (grelhado)
- 622- FILÉ DE SURUBIM (grelhado)
- 623- TILÁPIA (grelhado)
- 615- PIRARUCÚ (grelhado)

Figura 23. Cardápio do restaurante A Porteira em Salvador, onde consta o pirarucu grelhado.

Avaliação dos restaurantes sobre o pirarucu

Belém – A capital paraense, representante do Norte do país neste estudo, região onde o pirarucu ocorre naturalmente é aonde se esperava observar a maior frequência de consumo desta espécie. Entretanto, de acordo com as informações coletadas, o pirarucu relativamente é pouco valorizado nesta cidade e não está entre as preferências do consumidor, exceto na sua forma mais tradicional de consumo que é o salgado/seco elaborado artesanalmente. E, mesmo nesta forma, sua presença nos cardápios é bastante modesta. Na opinião de alguns chefs da cidade, entre as principais razões apontadas para o baixo consumo local do pirarucu estão a péssima qualidade do pirarucu salgado/seco disponível, associado à falta de hábito dos habitantes locais em consumir o pirarucu na forma fresca, fato que pôde ser constatado observando o cardápio dos restaurantes. A baixa oferta de pirarucu fresco de alto padrão e seu desconhecimento pela população local, somada à relutância dos consumidores em aceitar novas formas de apresentação, especialmente nos restaurantes tradicionais, tem dificultado bastante a entrada desse produto no mercado. E, por conta da baixa demanda, também há dificuldade de se estabelecerem fornecedores que consigam atender à emergente procura pelo produto fresco de alta qualidade. Assim, aqueles restaurantes que tem interesse em adquirir o pirarucu fresco cultivado, atualmente não encontram fornecedores que consigam atendê-los. Segundo os entrevistados, o preço do pirarucu deve ser compatível com as principais espécies atualmente utilizadas pelos restaurantes, como o filhote e pescada amarela. Grande parte do pirarucu que atualmente chega ao mercado de Belém é da pesca extrativa e tem qualidade bastante variável, mas, via de regra, é ofertado em más condições de manipulação e conservação. Os preços do pirarucu comercializado aos restaurantes em Belém se encontram listados na Tabela 6.

Brasília – Na capital do país, representante do Centro-oeste neste estudo, o pirarucu é visto como uma espécie de grande potencial e interesse por parte dos chefs de diversos restaurantes e também pelos consumidores indagados. Segundo os entrevistados, que conhecem ou já trabalham com o pirarucu, a maior dificuldade em ter o pirarucu no cardápio é a inconstância na qualidade e de fornecedores que garantam a oferta de produto na qualidade necessária e em preços acessíveis. Paralelamente a isso, a falta de conhecimento da espécie por muitos consumidores faz com que o pirarucu ainda tenha pouca demanda. Segundo os entrevistados, o pirarucu deve ter preços compatíveis com o salmão, robalo e pescada amarela, sendo considerado pela maioria mais nobre que a tilápia, podendo, assim, ser mais valorizado que esta espécie. A maior parte do pirarucu que atualmente chega em Brasília é proveniente da pesca extrativa no Amazonas e Pará e tem problemas de má manipulação e conservação. Assim, para que o consumo desta espécie possa ser estimulado, é necessário que o produto seja divulgado e, ao mesmo tempo, esteja sempre disponível nos pontos de venda aonde o consumidor está acostumado a adquirir o pescado como, por exemplo, nas peixarias e supermercados. Os preços do pirarucu comercializado aos restaurantes em Brasília estão listados na Tabela 6.

Curitiba – Das centenas de restaurantes existentes na capital paranaense, o pirarucu é servido regularmente em menos de cinco casas. Entre as principais razões apontadas para o baixo consumo local estão o desconhecimento da espécie pela população local, a falta de oferta regular de pirarucu pelos distribuidores, a dificuldade

para comprar pirarucu de fornecedores, a resistência dos consumidores em aceitar novas espécies, especialmente em restaurantes não especializados em pescados, o alto preço cobrado pelo pirarucu e, em um caso, foi relatado que a qualidade do pirarucu entregue não estava aceitável, estando o peixe com “gosto de ração”. Destas razões, o alto preço e a dificuldade em comprar o pirarucu são as mais importantes, citadas por um maior número de restaurantes. No entanto, para a maioria dos restaurantes entrevistados, o pirarucu é uma espécie nobre, com carne de alta qualidade, versátil e com boa textura. Além disso, o pirarucu tem uma imagem boa, associada à sustentabilidade. Apesar de poucos clientes conhecerem de fato o pirarucu, após experimentarem, a aceitação é alta. O preço desta espécie deveria estar entre o preço da tilápia e o do salmão, segundo um entrevistado. Também foi comentado que o preço deveria ser semelhante ao linguado ou congrio de boa qualidade. O pirarucu que vem sendo atualmente vendido aos restaurantes de Curitiba tem origem na pesca extrativa e, também, existem peixes de cultivo sendo comercializados diretamente por produtores que criam em estufas, além dos peixes cultivados na região norte. Os preços do pirarucu comercializado aos restaurantes em Curitiba se encontram listados na Tabela 6.

Recife/Olinda – os chefs dessas cidades, destaques no roteiro gastronômico da região Nordeste e nacional, também vêm no pirarucu uma espécie de grande potencial. Segundo os entrevistados, que conhecem ou já trabalharam com o pirarucu, a maior dificuldade em ter o pirarucu no cardápio é carência de fornecedores que garantam a oferta contínua de produto, na qualidade necessária e em preços acessíveis. Paralelamente a isso, a falta de conhecimento por muitos consumidores e também chefs de cozinha faz com que o pirarucu ainda seja pouco procurado. Segundo os entrevistados, o pirarucu deve ter preços compatíveis com o salmão, robalo, cioba e dourado, sendo considerado, por todos, superior à tilápia, em função do seu filé branco alto, sem espinhas, de ótima apresentação e de preparo muito versátil. Foi comentado por alguns dos chefs que, recentemente, um distribuidor local entregou amostras de pirarucu cultivado proveniente da Bahia a restaurantes de referência em Recife para avaliação, tendo sido oferecido a R\$ 29,90/kg do filé sem pele em condição promocional.

Rio de Janeiro – Na capital carioca, a oferta de pirarucu também é bastante limitada para os restaurantes da cidade. Segundo os responsáveis pelos restaurantes entrevistados, há pouca oferta de pirarucu na cidade, mas recentemente tem aumentado o número de distribuidores que trabalham com a espécie. Alguns restaurantes chegam a comprar peixes em supermercados quando tem dificuldade de fornecimento das fontes tradicionais. Além da pouca oferta, foram citados como razões para a pequena presença do pirarucu nos restaurantes da cidade, o fato do carioca ter restrições aos peixes de água doce, a inconstância no fornecimento e o desconhecimento da espécie. Foi comentado que devido ao grande tamanho o pirarucu, o mesmo deveria sempre ser entregue já em filés para os restaurantes. O pirarucu foi considerado similar a peixes como o salmão e o pargo para efeitos comparativos de preço. O pirarucu que vem sendo atualmente vendido aos restaurantes do Rio de Janeiro tem origem na pesca extrativa, sendo que também existe oferta de peixes cultivados oriundos da região norte, vindos através da CEASA/RJ ou de distribuidores. Os preços do pirarucu comercializado aos restaurantes no Rio de Janeiro se encontram listados na Tabela 6.

São Paulo – No maior centro consumidor do país, a oferta de pirarucu cresceu sensivelmente em comparação ao estudo em 2009, época em que a maioria dos Chefs entrevistados ainda não tinha tido contato com o produto. Desde então, alguns restaurantes na cidade incorporaram o pirarucu aos seus cardápios, assim como um crescente número de chefs passou a conhecer e ter acesso ao produto. Porém, em muitos casos, o pirarucu não se consolidou nos cardápios por causa de problemas com a qualidade do produto, principalmente daqueles produtos provenientes do extrativismo que, além de apresentar oferta sazonal, falha em entregar produtos padronizados. Dentre os restaurantes visitados, todos estão utilizando o pirarucu cultivado e informaram estar totalmente satisfeitos com a sua qualidade, não tendo interesse em substituir por pirarucus de outra origem, mesmo sendo mais baratos (como o pirarucu do extrativismo). Como a maioria dos restaurantes entrevistados recebe o pirarucu inteiro eviscerado, o que demanda mão de obra e gera resíduos para o preparo no restaurante, os mesmos manifestaram o desejo de receber o produto mais processado, inclusive em porções, desde que mantida a qualidade. O pirarucu foi considerado similar a peixes como o salmão, robalo, pargo e namorado para efeitos comparativos de preço. Segundo os chefs entrevistados, para aumentar o consumo do pirarucu, é necessário torna-lo mais conhecido do público e, ao mesmo tempo, mais acessível, tanto no sentido de os consumidores saberem onde adquirir, como preparar e também de estabelecer uma relação de confiança com marcas de referência. Os preços do pirarucu comercializado aos restaurantes em São Paulo se encontram listados na Tabela 6.

Tabela 6. Origem e preços do pirarucu comercializado para os restaurantes entrevistados.

Cidade	Forma de apresentação	Origem	Preço (R\$/kg)
Belém	Filé congelado, com pele	Distribuidor local / pesca extrativa	40,00 a 42,00
	Filé congelado, com pele	Distribuidor de SP / cultivo	40,00
	Filé salgado/seco	Distribuidor local / produto artesanal	38,00 a 45,00
Brasília	Filé congelado, com pele	Distribuidor de Belém / pesca extrativa	35,00 a 40,00
Curitiba	Inteiro, eviscerado, congelado	Atacadista / pesca extrativa e cultivo	15,50
	Inteiro, fresco, eviscerado e sem escamas	Produtor da região	34,00
	Filé congelado, com pele	Distribuidor local / cultivo	48,00
Recife/Olinda	Filé congelado, sem pele	Distribuidor local / cultivo	29,90
Rio de Janeiro	Filé congelado	Distribuidor na região norte / pesca extrativa	29,00 a 55,00
	Inteiro eviscerado congelado	Distribuidor / pesca	24,00
	Filé defumado	Produtor artesanal	80,00
São Paulo	Inteiro, fresco, eviscerado e sem escamas	Produtor da região	34,00
	Filé congelado, sem pele	Distribuidor local / cultivo	35,00 a 37,00
Salvador	Filé congelado	Distribuidor / pesca	46,90



Figura 24. Salmão, uma das espécies à qual o pirarucu foi comparado em termos de preço.

Avaliação geral das informações colhidas junto aos restaurantes

Em todas as capitais contempladas no presente estudo, as informações colhidas junto aos Chefs e responsáveis pelos restaurantes foram bastante similares às daquelas do estudo conduzido em 2009. Quanto ao perfil dos restaurantes, a totalidade atende às classes A e B, tendo como principais formas de preparo do pescado o grelhado e cozido, exceto pelos restaurantes orientais, especializados na culinária do peixe cru. A presença de espinhas na carne do peixe é um problema à grande maioria dos clientes destes restaurantes e, a maioria dos entrevistados não acredita que haja preconceito contra peixes de criação. Com exceção à cidade de Belém, onde os peixes de água doce predominam na preferência do consumidor (mesma resposta obtida em 2009), os peixes de água salgada ocupam espaço semelhante, como em Brasília, ou majoritário nos cardápios (demais capitais). A tilápia estava presente em praticamente todos os restaurantes visitados em 2016, o que é um ponto de destaque, uma vez que no estudo realizado em 2009, a tilápia estava presente em uma minoria dos restaurantes. Esta conquista de mercado pela tilápia é atribuída à melhoria na sua padronização e qualidade, em particular do filé, mas principalmente por conta da garantia de fornecimento constante ao longo do ano.

A totalidade dos Chefs e responsáveis pelos restaurantes demonstrou interesse em inserir ou continuar servindo o pirarucu em seus cardápios ou bufês e, para isso, precisam que este produto tenha padrão de qualidade e preço equivalente aos pescados nobres atualmente em uso. Na tabela 7, é apresentado um comparativo do resumo das respostas obtidas junto aos Chefs e responsáveis pelos restaurantes entrevistados em 2009 e 2016.

Tabela 7. Avaliação do pirarucu pelos Chefs/responsáveis dos restaurantes entrevistados e comparação de qualidade e preço com outros pescados comumente utilizados em 2009 e 2016.

Pergunta	Resposta em 2009	Resposta em 2016
Total de restaurantes entrevistados	41	37
Quantos servem pirarucu regular ou eventualmente	5 (12%)	21 (57%)
Quantos teriam interesse em servir o pirarucu	100%	100%
A quais peixes o pirarucu se compara em termos de qualidade e preço	Robalo, cherne, linguado, pescada amarela, salmão	Robalo, pescada amarela, salmão, tilápia
Quais formas de apresentação gostariam de receber o pirarucu	Filé congelado ou fresco	Filé congelado ou fresco
Qual faixa de preço acreditam que o pirarucu deveria ser entregue	R\$ 14,00 a 35,00/kg do filé	R\$ 32,00 a 50,00/kg do filé

Resultados da coleta de informações junto aos atacadistas, distribuidores e entrepostos estaduais

Belém – Na capital paraense, o maior volume de distribuição de pescados é feito a partir do porto localizado junto ao mercado do Ver o Peso, local conhecido como “Pedra do Peixe”. Neste local, são desembarcados diariamente, durante a madrugada, cerca de 80 toneladas de pescados, preponderantemente provenientes da pesca (piramutaba, filhote, dourada, gurijuba, entre outros) e com menor participação de peixes de cultivo (tambaqui, pirapitinga e tilápia). O desembarque é feito a partir dos barcos pesqueiros que atracam no porto, mas também de caminhões que trazem produtos de outras regiões dentro e fora do estado. A coleta de informações junto aos responsáveis pelas operações na “Pedra do Peixe” foi bastante difícil, pois existe uma enorme desconfiança por parte dos mesmos, seja com receio da concorrência ou, principalmente, da fiscalização, uma vez que o comércio é basicamente informal. Foi observado que os principais peixes comercializados neste local são os peixes de couro (filhote, dourada, piramutaba e mapará), além da pescada amarela. Os peixes mais nobres como filhote e dourada são vendidos na forma eviscerada, no atacado, a preços que variam entre R\$ 10,00 e 18,00/kg, enquanto a pescada amarela fica em torno de R\$ 9,00 a 16,00/kg. Segundo um dos vendedores, há um desembarque diário de cerca de 10 toneladas de tilápias inteiras, provenientes dos estados de São Paulo e Minas Gerais, que estavam sendo vendidas no dia da visita por R\$ 8,00/kg. Ainda segundo alguns vendedores, são comercializados diariamente de 5 a 6 toneladas de peixes redondos (tambaqui e pirapitinga) inteiros, produzidos na própria região, que estavam sendo oferecidos de R\$ 10,00 a 12,00/kg. Na “Pedra do Peixe” não havia nenhum pirarucu sendo comercializado e, segundo alguns vendedores, a oferta é muito pequena e esporádica porque não há costume da população local em consumir o pirarucu fresco. O preço praticado na venda do pirarucu fresco, quando disponível, é em torno de R\$ 20,00/kg da manta (filé com pele).

Brasília – Os atacadistas e distribuidores em Brasília que foram entrevistados abastecem-se principalmente de pescados oriundos da CEAGESP e, em menor proporção, de frigoríficos e armadores de pesca dos estados do norte (AM e PA), nordeste (MA) e sul do país (SC), além do salmão importado do Chile. As empresas que distribuem produtos de preços mais acessíveis, voltados para as classes B e C têm maior foco nos peixes de água doce (70%) ofertados na forma congelada. Peixes como a piramutaba e dourada evisceradas chegam em Brasília a preços entre R\$ 6,00 e R\$ 10,00/kg, enquanto o filé da tilápia entre R\$ 17,00 e 22,00/kg. Por outro lado, os atacadistas que atendem aos públicos das classes A e B, tem como principais produtos os pescados de água salgada (60%) inteiros e frescos (robalo, badejo, salmão e pescada amarela) que chegam à cidade a preços variando entre R\$ 22,00 e 35,00/kg. Em relação ao pirarucu, as empresas entrevistadas comercializam o produto que é todo proveniente da pesca extrativa e entregue, a partir de frigoríficos, na forma de manta (filé com pele) congelada. Entretanto, a venda é muito pequena e isso é atribuído ao desconhecimento do consumidor e ao alto valor do produto. Na época das visitas, a manta congelada estava sendo vendida, no atacado, a valores entre R\$ 35,00 e 38,00/kg. A lista de contatos dos estabelecimentos entrevistados é apresentada no Anexo 6.

Curitiba – Os atacadistas e distribuidores de Curitiba abastecem-se de pescados principalmente do litoral de Santa Catarina (200 km) ou de São Paulo, neste último caso da CEAGESP. As empresas entrevistadas compram produtos de outras regiões para abastecer o mercado local, comercializando, em conjunto, cerca de 180



Figura 25. Área do porto anexa ao mercado do Ver o Peso, onde é descarregado o pescado na “Pedra do Peixe” a partir dos barcos de pesca.



Figura 26. Área externa do mercado Ver o Peso, conhecido por “Pedra do Peixe”, por onde passam grandes volumes de pescados diariamente.



Figura 27. A Rede Pescados foi uma das empresas atacadistas que colaboraram com o estudo de mercado.



Figura 28. Peixaria Ueda, uma das mais tradicionais da cidade, que atua no segmento de atacado e varejo de pescados em Brasília.

toneladas por mês. As empresas trabalham tanto com produtos frescos quanto congelados, mas o maior percentual de vendas é de produtos congelados, que também resultam em menores perdas. O maior percentual de venda (acima de 80%) é de peixes de água salgada, embora as vendas de tilápia venham crescendo significativamente nos últimos anos. Os peixes mais procurados são a pescada, linguado, tilápia e salmão. De maneira geral, as empresas têm maior demanda por produtos já processados, como filés. O pequeno volume de peixes de água doce comercializados (excluindo a tilápia) torna a logística de compra e distribuição difícil e cara, exigindo que as empresas trabalhem com grandes estoques, o que é antieconômico. No caso específico do pirarucu, as empresas relataram terem tido muitos problemas com o abastecimento desta espécie, tanto na regularidade da oferta quanto na qualidade do produto entregue. Erros, como pedidos de lombo de pirarucu, onde foram entregues filés de barriga, por exemplo, ocorreram em diversas ocasiões. As empresas distribuidoras normalmente operam por demanda de seus clientes (restaurantes e feirantes), atribuindo a este elo a função de divulgar novos produtos. De maneira geral, o pirarucu é visto como uma espécie cara e de pequeno volume de negócios. Os preços de venda do pirarucu que vinham sendo praticados por uma das empresas, representante de empresa processadora que oferta pirarucu cultivado da região norte, eram de R\$ 21,00/kg para o peixe inteiro eviscerado e de R\$ 39,80 a 44,00/kg para o filé. Os preços de compra, posto em Curitiba, destes produtos eram de R\$ 17,80/kg e R\$ 35,00/kg, respectivamente. O aumento do preço do pirarucu a partir do segundo semestre de 2015 também foi um fator inibidor de vendas. Para os atacadistas, o pirarucu deve ser obrigatoriamente processado na origem e ofertado na forma de filés porcionados para viabilizar as vendas. O filé de barriga, devido ao maior teor de gordura, tem tido menor aceitação pelos clientes. Entre as comparações de preço, o pirarucu foi comparado com o robalo, sendo também dito que o preço deve estar entre o preço da tilápia e o do salmão. A lista de contatos dos estabelecimentos entrevistados é apresentada no Anexo 6.

Recife – Os atacadistas e distribuidores em Recife tem como principais fornecedores de pescados as indústrias localizadas em Santa Catarina (filés e peixes eviscerados de água salgada, congelados), o salmão nativo do Alaska e o cultivado no Chile, mas também distribuem peixes provenientes de armadores de pesca da região Nordeste (Pernambuco, Ceará e Rio Grande do Norte). Em geral, são empresas de pequeno e médio porte, comercializando de 10 a 100 toneladas mensais de pescados, com predominância de produtos oriundos de água salgada, exceto por aquelas que também tem produção própria, como é o caso da tilápia, e que movimentam volumes expressivamente superiores de produtos. Segundo as informações levantadas, a maior parte do pescado comercializado é congelado. Os produtos mais comercializados são o filé da polaca, o salmão inteiro eviscerado e em filé, o filé da tilápia, o filé de panga e o atum eviscerado. De maneira geral, as empresas recebem a maior demanda por produtos já processados, como filés, que são de mais fácil venda. O pequeno volume de peixes de água doce comercializado (exceto a tilápia) se dá pela preferência dos consumidores locais pelos peixes de água salgada. No caso específico do pirarucu, apenas uma das empresas relatou estar investindo no seu comércio, mas o responsável pela mesma informou que tem enfrentado dificuldade pelo desconhecimento de muitos cozinheiros e consumidores sobre a espécie. De maneira geral, o pirarucu é visto pelos clientes dos atacadistas e distribuidores como um produto caro e de pequeno volume de negócios e, portanto, demanda maior esforço de venda, o que torna pouco atrativo para a maioria dos distribuidores. Os preços de venda praticados

em produtos como o filé de tilápia era de R\$ 25,00 a 26,00/kg, enquanto o preço do pirarucu de cultivo revendido de empresa processadora era R\$ 29,90/kg do filé, em caráter promocional. Os preços de compra do pirarucu estavam ao redor de R\$ 12,00/kg do peixe inteiro e R\$ 24,00/kg do filé. Segundo a opinião dos atacadistas, para que o pirarucu possa conquistar espaço no mercado, precisa ter oferta contínua a preços acessíveis e, principalmente, um trabalho de divulgação, pelo fato do peixe ser muito pouco conhecido pelos consumidores em geral. A lista de contatos dos estabelecimentos entrevistados é apresentada no Anexo 6.

Rio de Janeiro – Os atacadistas e distribuidores do Rio de Janeiro que foram entrevistados abastecem-se na CEASA/RJ, a partir de pescadores e armadores locais e de empresas que trazem pescados de outras regiões do país. A Unidade Grande Rio da CEASA/RJ, é a unidade central onde fica sua sede e movimenta diariamente cerca de 100 a 120 toneladas de pescados. Neste local, principal fonte de abastecimento de pescado no estado do Rio de Janeiro, há visível predomínio de pescados de água salgada. Os principais supermercados do Rio de Janeiro têm compradores na CEASA para comprar o pescado para suas lojas. Um dos atacadistas entrevistados mencionou que recebe regularmente o pirarucu cultivado de Rondônia, vendendo cerca de 500 kg de peixe inteiro por semana a R\$ 15,50/kg. Os atacadistas trabalham principalmente com pescados de água salgada, operando com produtos frescos e congelados. A exceção é a tilápia, que é o principal produto de algumas empresas que operam dentro deste entreposto. Em termos de espécies comercializadas, os maiores volumes são de dourado, salmão e tilápia. Em relação ao pirarucu, uma das empresas que trabalha regularmente com esta espécie menciona que falta oferta regular de cortes, como filés de lombo, por exemplo. De maneira geral, acreditam que o pirarucu é pouco conhecido, o que inibe um maior volume de comercialização. O alto valor do frete para trazer o produto da região norte também eleva muito o preço final do pirarucu, dificultando a sua comercialização. Como estratégia para reduzir o custo de frete, uma empresa atacadista compartilha o transporte do pirarucu com outras espécies adquiridas em Rondônia, como o tambaqui e o pintado. A falta de regularidade na oferta é um dos principais fatores inibidores das empresas em trabalhar com o pirarucu. Também foram feitas críticas ao pirarucu que vem sendo vendido no Rio de Janeiro sem a devida inspeção sanitária. Com relação ao preço, uma das empresas acredita que a tilápia é um competidor do pirarucu. A lista de contatos dos estabelecimentos entrevistados é apresentada no Anexo 6.

São Paulo – Os atacadistas e distribuidores da capital paulista têm grande parte de suas operações dentro do Entreposto Terminal São Paulo (ETSP) que integra a CEAGESP. Esse, que é o maior centro de comercialização de pescados do país e segundo maior da América Latina, tem movimento diário variando entre 150 e 250 toneladas de pescados durante as madrugadas (terça a sábado, das 2:00 às 6:00h). A CEAGESP é o único dessa categoria no país que possui Serviço de Inspeção Federal (SIF). Neste local, popularmente conhecido como “Pedra”, existem 233 permissões, atualmente ocupadas por 81 permissionários, que recebem produtos de todas as regiões do país, com os maiores volumes provenientes dos estados do Rio de Janeiro, Santa Catarina e São Paulo. Cerca de 90% do pescado comercializado é proveniente da água salgada e, entre os produtos de cultivo, aparecem com maior relevância a tilápia, peixes redondos (pacu e tambaqui), pintado, salmão e o camarão cinza. Na época do levantamento (jan/16), a quantidade diária de tilápias inteiras frescas co-

mercada oscilava entre 3 e 4 toneladas, ao preço de R\$ 5,00 a 5,50/kg, enquanto os peixes redondos inteiros frescos representavam 1 t./dia, ao preço de R\$ 6,00 a R\$ 6,50/kg e, o salmão inteiro eviscerado 10 t./dia, ao preço de R\$ 22,00 a 26,00/kg. Embora seja possível encontrar até cerca de 90 tipos de pescados neste entreposto, os maiores volumes estão concentrados em poucas espécies, ao exemplo das sardinhas, que chegam a representar 1/3 do volume total vendido na época de sua safra. Diversas empresas atacadistas ainda mantêm câmaras frigoríficas dentro da área da CEAGESP, a partir de onde fazem a distribuição dos produtos armazenados. Em relação ao pirarucu, um dos responsáveis pelo registro de dados do segmento de pescados da ETSP informou que ocasionalmente há oferta desta espécie proveniente da pesca extrativa, mas tanto a oferta quanto a procura ainda são irrisórias, o que pode ser confirmado nas cotações diárias publicadas na página da CEAGESP na internet (Anexo 3), onde o pirarucu não é listado. Durante a visita ao ETSP, também não foi possível encontrar pirarucu à venda nem permissionários que pudessem fornecer maiores informações sobre a comercialização desta espécie. Além do ETSP, o mercado municipal de São Paulo, conhecido como Mercado da Cantareira, também é um ponto importante que concentra empresas atacadistas e varejistas de pescados. Neste mercado, são 17 permissionários (Anexo 6) que tanto fornecem pescado diretamente a bares e restaurantes, como vendem ao consumidor final em suas lojas dentro do Mercado. Entretanto, parte significativa do volume do pescado comercializado é abastecido a partir dos grandes atacadistas que negociam na CEAGESP. No Mercado da Cantareira, foi possível encontrar o filé do pirarucu resfriado (descongelado) e o pirarucu salgado/seco, ambos provenientes de peixes da pesca extrativa, sendo ofertados ao consumidor final, como será detalhado mais adiante neste estudo (item 5.3). Porém, segundo os entrevistados neste mercado, a quantidade vendida é irrisória, principalmente por conta do binômio falta de conhecimento do consumidor e o elevado preço, que são os impeditivos para o aumento de sua venda. A lista de contatos dos estabelecimentos entrevistados é apresentada no Anexo 6.

Salvador – O mercado atacadista e distribuidor de pescados de Salvador trabalha, principalmente, com o pescado produzido no próprio estado, especialmente no sul da Bahia e produtos trazidos das regiões Norte e Nordeste, como o camarão, pescada amarela e outros peixes. Várias dessas empresas estão localizadas na região do Mercado Popular. Em geral, são empresas de menor porte, comercializando de 10 a 50 toneladas mensais de pescados, com predominância de produtos oriundos de água salgada (acima de 80%). O maior volume de venda é de produtos já processados, como filés, embora no mercado das feiras haja mais oferta de pescado fresco inteiro. Os pescados mais vendidos são a corvina, vermelho e arraia. Nenhuma das empresas entrevistadas trabalha com o pirarucu, mas mencionaram que se houver oferta do produto, estariam dispostos a tentar vender no mercado local. A lista de contatos dos estabelecimentos entrevistados é apresentada no Anexo 6.



Figura 29. Caminhões de transporte de pescado na CEASA-RJ.



Figura 30. Área do ETSP dentro da CEAGESP, popularmente conhecida como "Pedra", por onde passa grande parte do pescado comercializado em São Paulo.

[48]



Figura 31. Área externa do ETSP na CEAGESP, onde estão instalados diversos atacadistas de pescados em São Paulo.



Figura 32. Área de embarque/desembarque de pescados na CEAGESP.



Figura 33. Entre os diversos peixes comercializados na CEAGESP, a tilápia tem destaque entre os peixes de água doce.



Figura 34. Peixaria Ki-Peixe, umas das mais tradicionais no Mercado da Cantareira, que atua no atacado e varejo de pescados e comercializa pirarucu regularmente.



Figura 35. Peixaria Paola, bastante conhecida no Mercado da Cantareira, que atua no atacado e varejo de pescados e comercializa pirarucu regularmente.



Figura 36. Área de carga e descarga de pescados onde atuam vários atacadistas de pescados na região do Mercado Popular de Salvador.



Figura 37. Área de manipulação de pescados e câmaras frigoríficas de um dos atacadistas de pescados em Salvador.

Avaliação geral das informações obtidas junto aos atacadistas, distribuidores e entrepostos estaduais

De uma maneira geral, as empresas atacadistas entrevistadas continuam mantendo o perfil de negócios similar àquelas entrevistadas em 2009, incluindo os volumes comercializados que apresentaram tendência de crescimento para a maioria dos empreendimentos. As principais mudanças observadas na atualizado do estudo é que, em 2009, além dos produtos importados mais tradicionais (bacalhau e salmão), o principal “filé branco” era a merluza, principalmente oriundo da Argentina e do Uruguai. No atual estudo, os principais produtos importados passaram a ser peixes provenientes de empresas da Ásia, como a polaca e o panga, que conquistaram fatia significativa do mercado de “filés brancos”. Outra diferença é que, em 2009, o pirarucu de cultivo era praticamente desconhecido e, mesmo o peixe da pesca extrativa, não fazia parte da lista de produtos dos atacadistas. Em 2016, todos os atacadistas declararam conhecer o pirarucu da piscicultura e alguns já o comercializam regularmente.

Nos entrepostos estaduais (CEASA-RJ e CEAGESP), as informações colhidas indicam que houve uma sensível redução nos volumes de pescados comercializados, sobretudo dos produtos frescos. Essa queda é estimada como sendo da ordem de 30 a 40%. A redução nesses volumes possivelmente é reflexo da redução na oferta do pescado fresco, principalmente, de origem marinha, por conta da diminuição dos estoques naturais explorados pela pesca. Outra mudança relevante observada nos últimos anos é a importação direta de crescentes quantidades de pescados pelas grandes redes varejistas, o que reduziu a demanda sobre os atacadistas, muitos deles, presentes na CEAGESP. Paralelamente a isso, contribuiu também o aumento no número de empresas com SIF, que passaram a comercializar seus produtos diretamente aos distribuidores e consumidores (restaurantes, cozinhas industriais, etc.), sem a necessidade de utilizar a CEAGESP como ponto de distribuição e para receber o certificado sanitário.

Com relação às dificuldades enfrentadas, não houve diferença em relação às informações colhidas em 2009 e 2016, sendo os principais problemas citados:

- Carência de mão de obra qualificada para atuar no processamento do pescado.
- Inconstância no abastecimento e na qualidade do pescado.
- Elevados preços dos produtos.
- Alto custos operacionais (energia elétrica, frete, mão de obra, etc.)
- Alta carga tributária.
- Concorrência desleal dos produtos importados.

Resultados da coleta de informações sobre a comercialização em mercados municipais

Belém – O mercado do Ver o Peso é o principal mercado de Belém, onde 62 vendedores de peixes, 10 de caranguejos e 7 de camarões atuam na área interna do mercado. O movimento diário de pescados na venda direta aos consumidores é estimado entre 4,5 e 5,0 toneladas. Peixes eviscerados frescos como o filhote (R\$ 15,00 a 25,00/kg), dourada (R\$ 12,00 a 15,00/kg), pescada amarela (R\$ 12,00 a 18,00/kg), pescada branca (R\$ 7,00 a 8,00/kg) são os mais comercializados e, normalmente, o consumidor solicita os cortes que são feitos na hora, após a pesagem. O único peixe de cultivo disponível era o tambaqui, vendido entre R\$ 10,00 e 12,00/kg inteiro, de-

pendendo do tamanho. No período da visita, não foi observado nenhum pirarucu à venda e, em entrevista a vários peixeiros, eles indicaram apenas um permissionário (Sr. Raimundo) que possuiria o pirarucu. Na abordagem a este vendedor, fomos informados que o pirarucu não estaria disponível naquele momento, mas que poderia ser encomendado e o preço seria de R\$ 25,00/kg do filé com pele (manta), sendo este peixe proveniente da pesca extrativa. Na área externa do mercado de pescados, é vendido pirarucu salgado/seco produzido artesanalmente. Esse produto estava sendo ofertado a preços que variavam de R\$ 16,00 a 34,00/kg, dependendo da espessura do filé e da qualidade da apresentação. Pelas informações colhidas, estima-se que a venda diária desse produto varie entre 150 e 300 quilos, dependendo do dia da semana.



Figura 38. Box de venda de peixes dentro do mercado do Ver o Peso em Belém/PA.



Figura 39. Venda de tambaqui cultivado no mercado do Ver o Peso em Belém/PA.



Figura 40. Venda de pirarucu salgado/seco na área externa do mercado do Ver o Peso em Belém/PA.

Brasília – O local público de referência na venda de pescados em Brasília é a Feira do Guará, onde estão instaladas duas empresas, a Peixaria Ueda e a Peixaria do Guará, tradicionalmente conhecidas dos consumidores. Essas peixarias oferecem principalmente peixes inteiros ou eviscerados e, após a pesagem, fazem o processamento de acordo com o desejo do cliente. Em termos de quantidade vendida, os peixes de água salgada têm maior venda, mas próximo do equilíbrio com os peixes de água doce. O volume total de comercialização de pescados foi estimado entre 12 e 15 toneladas por semana, com base em dados parciais informados pelos entrevistados. Entre as principais espécies vendidas estão a tilápia, salmão, pescada amarela, pintado e tambaqui. Na época da visita (mar/16), o filé da tilápia estava sendo comercializado entre R\$ 29,00 e 30,00/kg, pescada amarela eviscerada a R\$ 29,90/kg, salmão eviscerado a R\$ 39,80/kg, o tambaqui inteiro de R\$ 13,90 a 15,90/kg, a posta de pintado a R\$ 28,90/kg e o filé do pirarucu da pesca extrativa a R\$ 42,00/kg. De acordo com os entrevistados, a demanda pelo pirarucu é muito pequena e acreditam que a dificuldade de venda está relacionada à falta de conhecimento pelos consumidores, principalmente quanto às formas de preparo mais adequadas. Foi observado, ainda, que possivelmente por conta da baixa rotatividade na venda do pirarucu, o produto exposto perde a qualidade rapidamente, uma vez que é descongelado. Este fato também contribui para explicar a falta de interesse por parte dos consumidores.

[54]



Figura 41. Peixaria na Feira do Guará, onde o pirarucu é vendido regularmente.



Figura 42 Filé de pirarucu da pesca extrativa sendo vendido na peixaria dentro da Feira do Guará.

Curitiba – Na visita ao Mercado Municipal de Curitiba e entrevistas com as peixarias e distribuidores locais, não foi possível verificar a presença de pirarucu, embora algumas empresas mencionassem que eventualmente trabalham com a espécie. As empresas do mercado municipal trabalham principalmente com peixes de água salgada (mais de 90%), havendo pouca procura por peixes de água doce, à exceção do filé de tilápia. No caso do pirarucu, as empresas relataram casos de problemas de qualidade de produto, em especial com o produto oriundo da pesca extrativa que está disponível para compra no atacado, na forma inteira e congelada. Ao descongelar este pescado para filetar e vender os filés, a qualidade sofre uma grande variação, por causa da falta de padronização da matéria-prima. No caso do peixe de cultivo, ofertado por algumas empresas, a maior dificuldade encontrada foi em relação à regularidade de oferta dos produtos e seu alto custo.

Recife – Esta cidade dispõe de trinta mercados públicos, em sua maioria pequenos, porém, nenhum deles centraliza ou tem a tradição de movimentar grandes volumes na comercialização de pescados. Um dos mercados públicos de maior destaque na capital pernambucana é o Mercado de São José, localizada na área central do Recife, famoso por ser considerado o primeiro mercado público do país, inaugurado em 1875. Neste mercado, são encontrados os mais diversos tipos de produtos, entre



Figura 43. Vista geral da área do mercado destinada à venda de pescados no Mercado de São José, em Recife.

eles o pescado. Entretanto, foi possível observar que a estrutura é antiga e bastante precária, onde existem 27 permissões, popularmente chamadas de “pedra” para a comercialização de pescados. Segundo os dados da Prefeitura, o volume de comercialização de pescados neste local é de cerca de 1.300 kg de peixes e 400 kg de crustáceos semanalmente, sendo em sua totalidade oriundos de água salgada.

Rio de Janeiro - O mercado São Pedro, em Niterói, é um dos principais pontos de venda de pescado fresco no Rio de Janeiro, abastecendo muitos restaurantes desta capital. O predomínio é de pescados de água salgada na forma fresca. O abastecimento do mercado é feito na CEASA/RJ, diretamente de armadores e pescadores e por empresas que trazem produtos de outras regiões do Brasil, principalmente da região Norte. O responsável por uma das empresas declarou ser bastante difícil a logística para trazer pescados de água doce da região Norte, em função do alto custo do frete e dos pequenos volumes comercializados. Apenas uma empresa declarou comercializar o pirarucu eventualmente, mas no momento da visita não tinha o produto, nem o preço de venda para informar.

São Paulo – O principal mercado municipal de venda de pescados na capital paulista é o Mercado da Cantareira, que tem 17 permissionários, sendo que alguns são mais focados na venda no varejo, enquanto outros atuam também no atacado. Em duas das empresas, foi possível observar a venda de pirarucu. Em uma delas, havia pirarucu congelado, resfriado e salgado/seco, enquanto na outra, estava disponível na forma congelada e resfriada. Os estabelecimentos vendem de 200 a 400 kg de pescados por dia, apenas na área do varejo, sendo que algumas empresas trabalham, em média, com 90% do volume de peixes de água salgada. A preferência da grande maioria dos consumidores é de peixe já processado, sem espinhas, trabalho que normalmente é feito na hora, nas peixarias. O pirarucu, que era todo da pesca extrativa, estava disponível de R\$ 55,00 a 63,00/kg do filé congelado ou resfriado, enquanto na sua forma salgada/seca estava de R\$ 58,00 a 59,90/kg. Ainda segundo os entrevistados, a quantidade total de pirarucu vendida não ultrapassa os 100 kg de filés mensalmente.

Salvador - O Mercado Popular de pescados de Salvador é o principal local de venda e distribuição de pescados na cidade. Neste local, empresas operam tanto no varejo quanto no atacado, fornecendo pescados para feirantes e restaurantes na cidade, além de alguns consumidores diretos. O abastecimento do mercado é feito por empresas que trazem o pescado por via rodoviária de outras regiões do país, em especial do Norte e Nordeste, e também por pescadores e armadores que operam no litoral sul do estado. A maior parte do produto é vendido na forma inteira e fresca. Não foi encontrado nenhuma empresa que comercializasse o pirarucu durante as visitas. Além do Mercado Popular, foi visitado o Mercado Municipal de Itapuã que tinha 6 permissionários comercializando pescados na época da visita. Os vendedores deste mercado se abastecem principalmente a partir dos atacadistas do entorno do Mercado Popular e de alguns pescadores da região. O movimento é bastante modesto neste mercado, onde é estimada a venda de 300 a 500 kg por dia, sendo espécies como a cioba, dentão e agulhinha as principais comercializadas. Segundo os vendedores, não há interesse na venda de peixes de água doce neste local.



Figura 44. Exposição de pescados em box do Mercado de São José, em Recife.

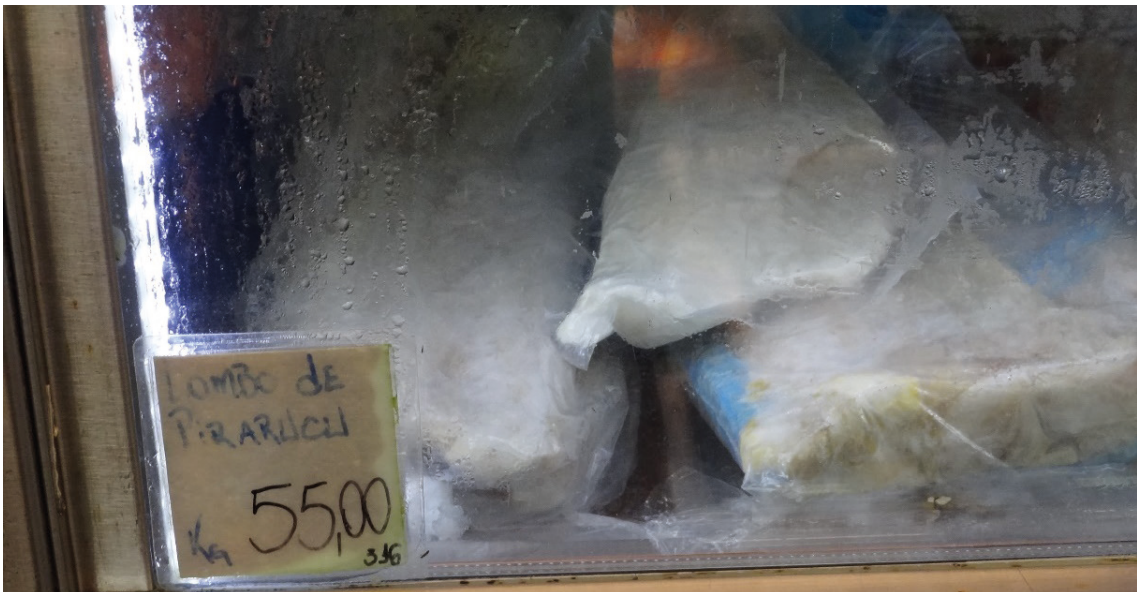


Figura 45. Filé de pirarucu vendido no Mercado da Cantareira.



Figura 46. Pirarucu salgado/seco vendido no Mercado da Cantareira.



Figura 47. Mercado Popular de Salvador fechado para reforma.



Figura 48. Instalações provisórias onde estava funcionando o Mercado Popular de Salvador na época da visita (mar/16).

[58]



Figura 49. Mercado Municipal de Itapuã em Salvador.

Avaliação geral das informações colhidas nos mercados municipais

De uma forma geral, os mercados municipais visitados durante a atualização do estudo de mercado são pontos de referência na venda de pescado nas diferentes capitais (exceto por Recife) onde, embora o volume de produtos comercializados diretamente aos consumidores finais não seja muito grande, são locais estratégicos para divulgação. Nesses locais, circula diariamente um grande número de consumidores que tem costume de consumir pescado e buscam abastecer a demanda da semana ou de uma única refeição com produtos frescos. Assim, por terem o hábito de frequentar os mercados, esses consumidores são potenciais propagadores para a divulgação de novos produtos como o pirarucu, numa ação de promoção ao exemplo das degustações.

Os pontos de venda dos mercados municipais normalmente comercializam uma grande variedade de pescados, em volumes relativamente pequenos, e o pirarucu de cultivo praticamente não aparece nesses estabelecimentos. Por outro lado, o pirarucu da pesca, mais tradicional, pode ser encontrado com certa frequência nesses pontos de venda. Assim, esse tipo de mercado representa um pequeno nicho, aonde pequenos produtores de pirarucu eventualmente poderão comercializar sua produção à medida que também farão a divulgação do produto.

Em termos de preços, foi possível notar um aumento geral em relação ao estudo conduzido em 2009, variando de 25 até 100%, dependendo da espécie de peixe avaliada. O próprio pirarucu proveniente de pesca que, em 2009, era vendido a preços da ordem de R\$ 29,00/kg do filé, atualmente alcança valores médios de R\$ 59,00 no mercado municipal em São Paulo. No mercado do Ver o Peso em Belém, a manta do pirarucu (filé com pele) também da pesca extrativa que, em 2009, era vendida de R\$ 15,00 a 16,00/kg, foi cotada a R\$ 25,00/kg na atualização em 2016.

Resultado da coleta de informações sobre a comercialização de pescados pelos supermercados

Nesta seção são apresentadas as informações colhidas durante as entrevistas realizadas nas sete capitais junto às redes de supermercados e centrais de compras em 2016, assim como os resultados das degustações realizadas em seis capitais (exceto Salvador) em 2009. É apresentada também uma discussão onde são comparados os principais aspectos das mudanças de comportamento e alguns aspectos de preços ocorridos nesse período.

Informações colhidas junto às redes de supermercados em 2016

As informações colhidas das redes de supermercados foram reunidas levando em conta as Centrais de Compras (nacional e regionais), bem como aquelas diretamente captadas nas lojas que comercializam pescados em todas as capitais abrangidas pelo estudo. Os dados comerciais foram aglutinados de forma a preservar o sigilo das informações individuais fornecidas pelos participantes do estudo, conforme a metodologia estabelecida no estudo e o compromisso assumido junto aos entrevistados. Contribuíram com o presente estudo as redes dos grupos GPA (Casino), Carrefour, Bom Preço, Y. Yamada, Formosa, Líder, Nazaré e Zona Sul. Os preços praticados para os diversos pescados encontrados nas lojas são apresentados no Anexo 3 e os contatos dos supermercados são apresentados no Anexo 6.

Belém – Os supermercados que participaram da pesquisa na capital paraense foram o Y. Yamada (35 lojas, 20 em Belém), Formosa (4 lojas), Nazaré (5 lojas) e Líder (19 lojas, 12 em Belém), sendo entrevistados o responsável pelas compras da rede ou pelo setor de peixaria em alguma das lojas. Do total de lojas, 33 possuem peixarias de produtos frescos e a totalidade oferece produtos congelados. Nas quatro redes visitadas, os peixes mais procurados são o filhote, pescada amarela, gurijuba, dourada e pescada branca. Havia, ainda, venda de tambaqui e tilápia em todas as redes, mas em menor volume. Em geral, o fornecimento das peixarias de produtores frescos ocorre duas vezes por semana, partindo principalmente de armadores de pesca da região (Pirabas, Vigia, Mosqueiro e Salinas), complementado por atacadistas locais. Segundo as informações dos entrevistados, estima-se que as peixarias de produtos frescos das quatro redes comercializam juntas um volume de 2.500 a 3.000 kg/dia. Entretanto, em apenas uma das redes foi possível encontrar o pirarucu fresco à venda. Na época da entrevista (fev/16), o pirarucu estava sendo vendido a R\$ 25,00/kg e o cliente podia comprar fatias (postas) cortadas a partir do peixe eviscerado, que tinha peso bruto ao redor de 40 kg. Ainda segundo os entrevistados, o pirarucu fresco é um produto muito pouco procurado pelos clientes, pelo fato de não haver o hábito do paraense em consumi-lo nesta forma de apresentação. A tradição de consumo do pirarucu na região é na forma salgada/seca, mas as redes não comercializam mais este produto há alguns anos, por conta do impedimento imposto pela fiscalização sanitária. Esta proibição vem do fato de todo o pirarucu salgado/seco ofertado na região ser produzido de forma artesanal, sem a devida inspeção sanitária. Entre os entrevistados, a maioria declarou ter dúvida sobre a aceitação do pirarucu fresco pelo consumidor por causa do hábito de consumo deste peixe na forma salgada/seca. Porém, dois declararam acreditar no potencial de venda do pirarucu, mesmo fresco, desde que haja um forte trabalho de divulgação junto aos consumidores e, também, considerando um preço de venda que seja atrativo até, pelo menos, aos consumidores da classe B. Para isso, um dos compradores afirmou que o pirarucu inteiro, apenas eviscerado, precisa chegar ao supermercado, num preço máximo de R\$ 16,00/kg. Quanto ao perfil do consumidor, todos os entrevistados afirmaram que, nas peixarias de produtos frescos, a prestação de serviço de limpeza e cortes (postas, filés) é condição obrigatória para a venda dos produtos. Mesmo em Belém, aonde o consumidor tem o hábito de consumir peixes, a presença de espinhas afugenta a maioria dos consumidores. Quanto ao preconceito em relação aos peixes de cultivo, a maioria dos entrevistados afirmou que os consumidores têm bastante receio do chamado “gosto de barro”, principalmente nos peixes redondos (tambaqui, pirapitinga) e isso atrapalha bastante a venda desse tipo de peixe. Entre as principais dificuldades enfrentadas pelos responsáveis das peixarias estão: alto custo da operação (gelo, água, mão de obra, perda de produtos), a falta de mão de obra qualificada para manipulação do pescado, sazonalidade na oferta e alto preço da maioria dos produtos e a falta de padronização na qualidade dos produtos. Na opinião dos entrevistados, há uma tendência de fechamento de muitas peixarias de produtos frescos por causa do alto custo operacional e a gradual queda nas vendas. E, parte disso é resultado da tendência dos consumidores em buscar produtos mais elaborados, porções semiprontas e pratos prontos para o consumo. Assim, o consumo de pescados tende a migrar para o autosserviço, além de produtos em porções individualizadas e de fácil preparo.

Brasília – Na capital federal, foram colhidas informações junto a supermercados do grupo GPA (18 lojas), Carrefour (11 lojas) e BigBox (12 lojas). A maior parte dessas lojas não possui peixaria para comercialização de pescados frescos, mas to-

das têm alguma estrutura para a venda de produtores congelados. Não foi possível quantificar o volume de venda de pescados nessas redes por conta da impossibilidade de algumas delas em fornecer essa informação. Em um dos hipermercados visitados, o responsável informou que aquela loja comercializa de 12 a 13 t./mês de peixes frescos, sendo o carro chefe o tambaqui eviscerado (34%), seguido do salmão eviscerado (17%), o pintado eviscerado (12%) e da tilápia eviscerada e em filé (7%), sendo o restante uma mescla de outros produtos. Nesta mesma loja, no setor de produtos congelados, o filé da polaka é o líder de vendas, seguido pelo filé da tilápia e, combinados, representam de 75 a 80% do total de 5 t./mês de venda de produtos congelados. Em geral, o fornecimento das peixarias de produtores frescos ocorre duas vezes por semana, partindo das plataformas de compra centrais, complementadas por fornecedores locais. Quanto à venda do pescado fresco, os entrevistados afirmaram que a prestação de serviço de limpeza e cortes (postas, filés) é condição obrigatória para a venda desses produtos. Para todos os entrevistados, a presença de espinhas é um forte limitador ao consumo de peixes e, por isso, a maioria vem em busca de filés. Atualmente, o preconceito em relação aos peixes de cultivo já se reduziu muito no mercado de Brasília, principalmente por conta da popularização do consumo dos filés de tilápia, que estão presentes em todos os mercados e restaurantes da cidade. Dentre as lojas visitadas, havia filé de pirarucu congelado sendo vendido em duas, sendo um produto proveniente da pesca extrativa, em porções na bandeja de isopor, elaborado na própria loja (R\$ 42,00/kg) e outro, em porções dentro de saco plástico (R\$ 51,90/kg), fornecido por um frigorífico com inspeção federal, elaborado a partir de peixes provenientes de cultivo. Entre as maiores dificuldades manifestadas pelos responsáveis pelas peixarias, estão: alto custo da operação (gelo, água, mão de obra, perda de produtos), falta de mão de obra qualificada para manipulação do pescado, sazonalidade na oferta e alto preço da maioria dos produtos e a falta de padronização na qualidade dos produtos. Seguindo a tendência de outras capitais, os entrevistados afirmam que há uma tendência de redução de peixarias de produtos frescos nos supermercados, por causa do alto custo operacional e a gradual queda nas vendas. E, parte disso é resultado da tendência dos consumidores em buscar produtos de mais fácil preparo.

Curitiba – Foram colhidas informações junto às redes do GPA (7 lojas) e Carrefour (6 lojas), das quais 5 possuem peixaria de produtos frescos. Nessas redes, as peixarias são abastecidas de produtos frescos duas vezes por semana, principalmente a partir das centrais localizadas em São Paulo. As vendas nessas lojas somam cerca de 60 toneladas mensais, sendo o salmão a principal espécie comercializada, mas a tilápia e o tambaqui também figuram como espécies importantes. Todos os entrevistados afirmaram que não acreditam que exista preconceito por parte dos consumidores contra peixes de cultivo. O pirarucu aparece ocasionalmente nas lojas, tanto na forma resfriada como congelada. Em uma das redes, sempre que há disponibilidade nas centrais, cada loja recebe 1 pirarucu inteiro (eviscerado) por semana e o comercializa, principalmente, cortado emostas. Os preços de venda do pirarucu levantados foram: peixe inteiro eviscerado de R\$ 17,90 a 25,00/kg, postas de 22,69 a 29,00 e o filé de R\$ 35,90 a 47,00/kg. O pirarucu congelado é de cultivo fornecido por indústria com serviço de inspeção federal e o filé estava sendo vendido a R\$ 47,73/kg, em embalagens de 400g. Porém, a venda do pirarucu é considerada pequena por conta da falta de conhecimento por parte dos clientes, principalmente, no aspecto do preparo. Entre as principais dificuldades enfrentadas nas peixarias estão a falta de mão de obra qualificada, a irregularidade no abastecimento de produtos e a queda nas

vendas em determinadas épocas do ano (ex. período de férias escolares). Quanto ao pirarucu, os responsáveis pelo setor de pescados acreditam que a inclusão da espécie em promoções/ofertas pode estimular o consumo e torná-lo mais conhecido pelos consumidores.

Recife – Nesta capital, foram colhidas informações junto às redes do GPA (3 lojas) e Carrefour (3 lojas), das quais todas possuem peixaria de produtos frescos. Nessas redes, quase a totalidade dos produtos frescos é fornecida por empresas locais, enquanto os produtos congelados são enviados das centrais localizadas em São Paulo. As vendas mensais de produtos frescos variam de 1,0 a 1,6 toneladas por loja, sendo o salmão eviscerado e a tilápia (inteira e filé) os principais produtos comercializados, com quantidades bastante equilibradas entre si. Entre os peixes frescos, figuram ainda como peixes relevantes em venda o tambaqui e a pescada amarela, mas a presença de produtos variados é fundamental para atrair os clientes. No segmento de produtos congelados, os filés de merluza e polaka são os carros-chefes, representando cerca de 70% das vendas desta categoria. Segundo o responsável pelas compras da região Nordeste de uma das redes, os produtos frescos representam 15% do volume total de pescados comercializado, enquanto os congelados 60% e os seco/salgados (bacalhau) 25%. Os entrevistados afirmaram que não acreditam que exista preconceito por parte dos consumidores contra peixes de cultivo e há um equilíbrio entre o consumo de pescados de água doce e salgada, embora a cidade seja litorânea. O pirarucu aparece muito esporadicamente nas lojas em ambas as redes, sempre na forma congelada. Na época do estudo (fev/16), apenas uma das redes tinha o produto, que era de cultivo, disponível nas lojas e o preço de venda do filé congelado em porções era de R\$ 56,73/kg em embalagens de 400g. Na outra rede, foi possível observar a propaganda do “lombo do pirarucu”, mas o produto estava em falta naquele momento. Segundo os entrevistados, venda do pirarucu é considerada muito pequena e isso é atribuído à falta de conhecimento por parte dos clientes, sobretudo na questão do seu preparo. As principais dificuldades enfrentadas pelos responsáveis das peixarias na área do abastecimento estão a inconstância na qualidade e no abastecimento dos produtos frescos. Na operação das lojas, a redução no descarte dos produtos não comercializados como, por exemplo, aqueles que são retirados pelos clientes e abandonados próximos aos caixas ou nos corredores das lojas e os que perdem o prazo adequado para consumo, que chegam a representar 8% do volume, é um grande desafio. Quanto ao pirarucu, os responsáveis pelo setor de pescados acreditam que um esforço de marketing pode estimular o consumo e torná-lo mais conhecido pelos consumidores. Um aspecto comercial a ser destacado é que todas as lojas utilizam estratégias para promover a venda de pescados, como um “dia do peixe” na semana, quando são anunciadas ofertas desse tipo de produto. Em uma das redes, o “dia do peixe” é promovido todas as sextas-feiras, quando as ofertas são acompanhadas de um desconto adicional de 20%, se a compra for paga no cartão de crédito associado à rede.

Rio de Janeiro – Foram entrevistados representantes das redes GPA (47 lojas), Zona Sul (36 lojas) e Carrefour (3 lojas), dentre as quais 64 possuem peixarias de produtos frescos. Os peixes de água salgada dominam as vendas nesta capital, representando entre 80 e 85% do volume comercializado, apesar do gradual aumento da oferta de peixes de água doce. O volume médio de produtos frescos comercializado, por mês, em cada loja varia de 2,8 a 14 toneladas, dependendo do seu porte e

localização. Entre os peixes frescos de destaque estão o salmão e a tilápia (inteira e filé). Neste segmento, os entrevistados afirmaram que a prestação de serviço de limpeza e cortes (postas, filés) é condição fundamental para a venda, onde a garantia da ausência de espinhas nos filés é essencial para o consumidor. Na opinião dos entrevistados, eles acreditam que os consumidores não têm preconceito contra peixes de cultivo, mas têm resistência em adquirir peixes de água doce em geral, sendo a tilápia uma exceção a esse comportamento. Os produtos frescos dessas redes são abastecidos em sua maioria a partir da CEASA/RJ, exceto pelo salmão e tilápia das duas redes nacionais que geralmente vêm das centrais de distribuição localizadas em São Paulo. O pirarucu fresco ou resfriado (descongelado) originário de cultivo (estado de Rondônia) estava sendo comercializado pelas três redes na época do estudo (mar/16), sendo que o abastecimento do pirarucu inteiro estava sendo feito a partir da CEASA/RJ e filés frescos, em porções, já vinham prontos de indústria com inspeção federal. A quantidade total vendida semanalmente estava em torno de 250 a 300 kg de filés, mais 500 kg de peixes inteiros eviscerados, o que equivaleria a cerca de 1.300 kg de pirarucu inteiros/semana. Na época das visitas, os preços praticados estavam entre R\$ 19,99 e 25,70/kg de pirarucu eviscerado e, R\$ 36,99 e 57,99/kg de filés. Os preços de compra das redes estavam girando entre R\$ 13,00/kg do peixe inteiro e R\$ 32,00/kg do filé. Segundo os entrevistados, a venda do pirarucu é considerada pequena ainda, o que é atribuído à falta de conhecimento por parte dos clientes. Entre as principais dificuldades enfrentadas pelos responsáveis das peixarias está a gradual redução na oferta e o aumento dos preços dos pescados marinhos, além da dificuldade em adquirir alguns tipos de pescados procurados pelos consumidores. Quanto ao pirarucu, os responsáveis acreditam que para que haja um aumento nas vendas, primeiro é necessário que o peixe esteja continuamente presente na gôndola. E, segundo, um esforço de marketing para torná-lo mais conhecido pelos consumidores e estimular o consumo.

São Paulo – Na capital paulista, foram colhidas informações junto às redes do GPA (606 lojas no estado) e Carrefour, das quais uma das redes tem 130 peixarias de produtos frescos. Nessas redes, praticamente a totalidade dos produtos é fornecida pelas centrais localizadas na grande São Paulo. As vendas mensais de produtos frescos variam de 2,5 a 15 toneladas por loja, sendo o salmão e a tilápia (inteira e filé) os principais produtos comercializados. Segundo os entrevistados, no geral, os volumes de venda entre pescados de água doce e água salgada são equilibrados e eles não acreditam que exista preconceito por parte dos consumidores contra peixes de cultivo, embora, nas lojas voltadas às classes A e B, exista maior preferência pelos peixes de água salgada. O pirarucu é regularmente vendido pelas redes, embora não esteja presente em todas as lojas, sendo apresentado nas formas de peixe inteiro eviscerado fresco/resfriado, filé fresco e filé congelado, em quase sua totalidade proveniente de cultivo. Segundo o responsável pelas compras de uma das redes, são vendidas mensalmente cerca de 5 toneladas de pirarucu inteiro (eviscerados) e 5 toneladas de filés, por meio da central de abastecimento. Os preços de venda do pirarucu na época do levantamento (jan/16) eram de R\$ 15,00 a 20,00/kg do peixe eviscerado e R\$ 51,23/kg do filé congelado em embalagens de 400 g e 55,99/kg do filé fresco apresentado em bandejas de isopor. Nas peixarias onde o pirarucu é vendido na forma eviscerada fresca, após a pesagem, o peixe também pode ser cortado em filés ou postas a pedido do cliente. Em algumas lojas, foi possível observar a propaganda do “lombo do pirarucu”, mas o produto não estava disponível. Segundo o responsável por uma das redes, já houve uma venda sensivelmente maior de pirarucu nas lojas, em anos anteriores,

quando foi feita uma forte campanha para promover o pirarucu proveniente da pesca em áreas de manejo, principalmente do Amazonas. Entretanto, por causa de uma série de problemas associados à qualidade, principalmente o esverdeamento do filé, e falhas na entrega, a rede deixou de comprar peixes do extrativismo e, atualmente, apenas adquire pirarucu de cultivo. E, embora o problema do esverdeamento do filé seja menos frequente, mesmo sendo de cultivo, ainda pode ocorrer ocasionalmente, sendo, neste caso, os produtos devolvidos ao fornecedor. Dentre os principais problemas destacados pelos entrevistados estão: a dificuldade em encontrar mão de obra qualificada para trabalhar nas peixarias, o elevado custo do pescado em geral, a curta durabilidade e a falta de identidade dos produtos frescos, o que dificulta a fidelização dos consumidores em relação às marcas que oferecem bons produtos. Um aspecto comercial a ser destacado é que uma das redes oferece o serviço de vendas online, onde está disponível para compra, o filé do pirarucu congelado em embalagens de 400 g a um custo entre R\$ 46,88 e 49,22/kg e, ainda oferece o serviço de entrega domiciliar em diversas regiões da grande São Paulo.

Salvador - Nesta capital, foram colhidas informações junto às redes dos grupos GPA (10 lojas), Carrefour (4 lojas) e Bom Preço (20 lojas), das quais apenas a primeira rede possui três peixarias de produtos frescos, sendo que as demais só trabalham com pescados congelados. A grande parte dos produtos frescos é fornecida por empresas locais ou de estados vizinhos, sendo que os congelados geralmente são remetidos pelas centrais localizadas na grande São Paulo. As vendas mensais de produtos frescos variam de 6 a 8 t./mês por loja, sendo a corvina, arraia, pescada amarela e o dourado do mar os principais produtos comercializados. Na venda dos congelados, o volume comercializado pode variar de cerca de 4 t./mês numa loja de porte médio, a 20 t./mês numa loja de grande porte (hipermercado), sendo, os carros-chefes, produtos como o filé de polaka e a posta de corvina. Segundo os entrevistados, o volume de venda de pescados de água salgada (80%) é muito maior do que os de água doce. E, entre os peixes de água doce, a tilápia é o principal, representando cerca de 75% desde grupo, mas também há venda de tambaqui e pintado. Os entrevistados acreditam que não há preconceito da maioria dos consumidores contra o peixe cultivado, mas acreditam que existe rejeição aos peixes de água doce nesta capital. Na época do estudo, não foi encontrado pirarucu à venda em nenhuma das lojas visitadas e, segundo depoimento de um dos entrevistados, o pirarucu já foi vendido no passado, a partir de um piscicultor do próprio estado, mas que não houve continuidade no fornecimento. Esse mesmo entrevistado acredita no potencial de venda do pirarucu na ordem de 100 kg/semana a um preço em torno de R\$ 20,00 a 21,00/kg eviscerado. Os entrevistados acreditam que o pirarucu possa vir a ser bem aceito pelos consumidores locais, a partir do momento em que os mesmos aprovarem o peixe no preparo da moqueca. Entre as principais dificuldades estão: a falta de profissionalização dos fornecedores, principalmente no fornecimento do pescado fresco, mas também em parte dos produtos congelados e, as perdas de produtos que são retirados pelos clientes e abandonados, próximos aos caixas ou nos corredores das lojas, que não podem ser retornados e acabam sendo descartados.

Informações colhidas após as degustações nos supermercados realizadas em 2009

Na sequência, são reunidos os principais resultados colhidos durante as degustações realizadas com consumidores finais nos supermercados das seis capitais

abrangidas pelo este estudo conduzido em 2009. Em cada capital, foram realizadas ao menos 120 entrevistas individuais, após a degustação, com consumidores finais para fornecer uma amostra significativa.

A. Conhecimento prévio sobre o pirarucu

As respostas da primeira parte do questionário que avalia o conhecimento prévio sobre o pirarucu pelos consumidores finais são apresentadas nas figuras 71a e 71b.

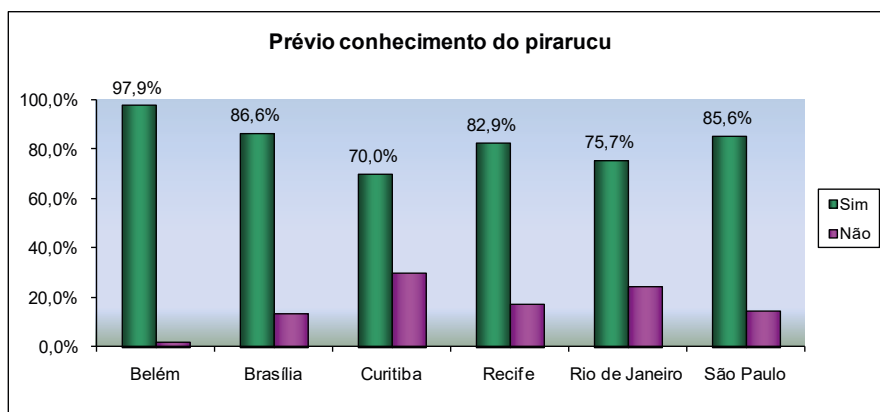


Figura 50a. Porcentagem dos consumidores entrevistados nos supermercados que tinham conhecimento prévio sobre o pirarucu nas capitais pesquisadas.

Em Belém, quase a totalidade dos consumidores entrevistados nos supermercados já conheciam o pirarucu (figura 71a). No entanto, em capitais como Curitiba (Região Sul) e Rio de Janeiro (Sudeste) 25 a 30% dos entrevistados não conheciam o peixe. Além disso, com a exceção de Belém, grande parte dos consumidores que tinham alguma informação sobre o pirarucu, tiveram acesso a esse conhecimento por meio da mídia (TV e revistas) e não propriamente por terem visto ou provado o pescado.

Na figura 71b são sumarizados os percentuais dos consumidores que já haviam provado o pirarucu. Cerca de 97% dos consumidores de Belém já degustaram este peixe, contra apenas 27% em Curitiba e 23% em Recife. Estes resultados nos permitem concluir que apenas uma pequena parcela dos consumidores que disseram conhecer o pirarucu tiveram a oportunidade de realmente prová-lo. O teste de degustação, portanto, parece ser uma boa forma de divulgação do produto junto aos potenciais clientes nestas capitais.

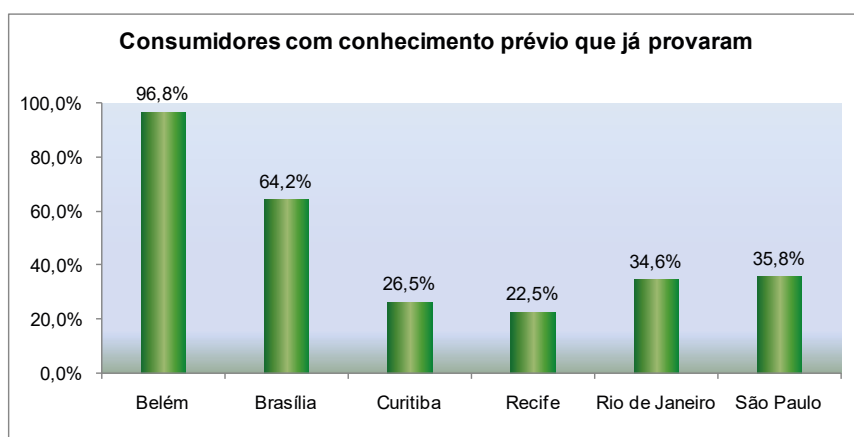


Figura 50b. Proporção dos consumidores entrevistados nos supermercados que conheciam e que já provaram o pirarucu.

Depois de Belém, Brasília foi a capital em que se registrou um maior percentual de entrevistados que já haviam provado o pirarucu anteriormente à pesquisa. Isso pode ser atribuído ao fato de alguns restaurantes já servirem o pirarucu nesta cidade e pela maior distância em relação as áreas litorâneas, em comparação com as demais capitais, resultando em maior predomínio de pescado de água doce no mercado de Brasília, oriundo em grande parte da pesca em estados Amazônicos, notadamente o Amazonas e o Pará. Daí a maior familiaridade com estes pescados, em particular o pirarucu.

Para completar o conhecimento prévio dos entrevistados nos supermercados, foi indagado àqueles que já haviam provado o pirarucu, qual a sua avaliação sobre a carne do referido peixe antes que estes degustassem a amostra durante o estudo. A compilação das respostas à essa pergunta é apresentada na figura 71c.

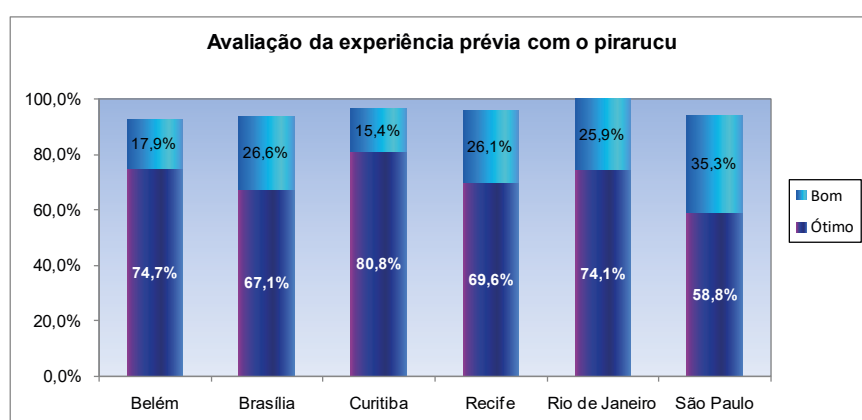


Figura 50c. Avaliação da experiência prévia dos entrevistados nos supermercados que já haviam provado o pirarucu antes da degustação no presente estudo.

Entre 92 e 100% dos consumidores que já haviam provado o pirarucu o consideraram um pescado ótimo ou bom, havendo portanto com uma alta aprovação em relação a sua carne pela grande maioria dos que já a experimentaram. À exceção do público de Belém, que reside em área endêmica do pirarucu, os demais consumidores que declararam ter provado o pirarucu previamente tiveram, em sua maioria, esta experiência durante alguma viagem à região Norte.

B. Impressões sobre o produto degustado

Após a degustação da amostra, os consumidores responderam às questões da segunda parte do questionário, avaliando o produto degustado. Nas figuras 72a e 72b pode ser verificada a alta aprovação do produto entre os consumidores que participaram da degustação. Cerca de 98% dos consumidores consideraram o produto degustado como ótimo ou bom. Apenas 1,7% dos consumidores consideraram o produto razoável ou ruim. Estes resultados confirmam a grande aceitação da carne do pirarucu pelo público em geral.

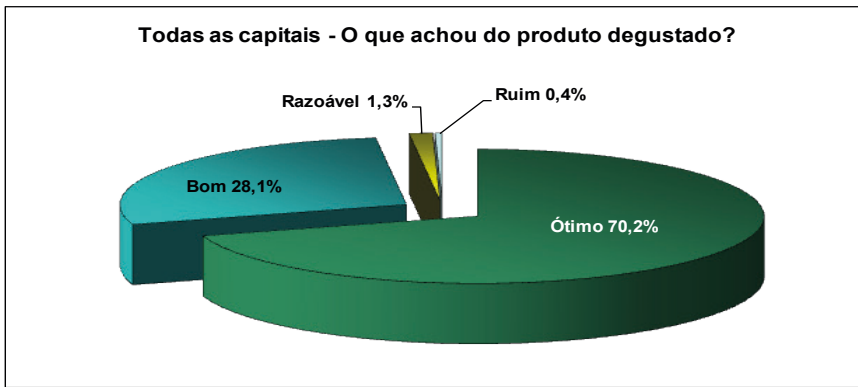


Figura 51a. Avaliação global de todos os consumidores em relação às amostras do pirarucu do Projeto Estruturante, após a degustação nos supermercados.

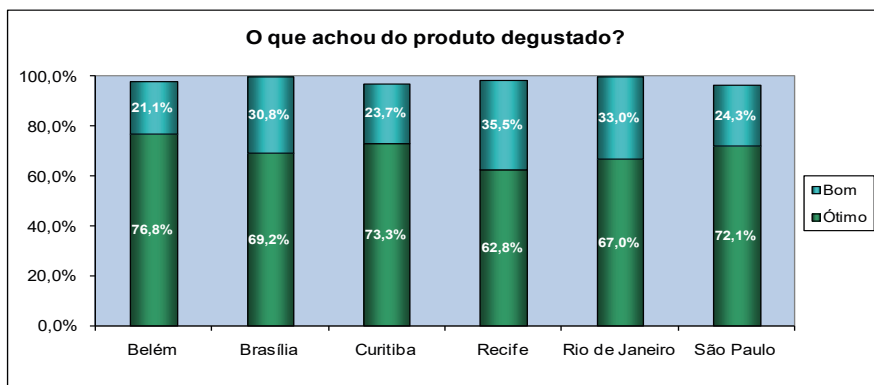


Figura 51b. Avaliação dos consumidores entrevistados nos supermercados após a degustação da amostra de pirarucu produzido no Projeto Estruturante.

Na avaliação dos mesmos consumidores, a característica da carne do pirarucu que mais chamou a atenção foi o sabor (66%), seguido da aparência (28%) e do aroma (6%), conforme ilustrado na figura 73.

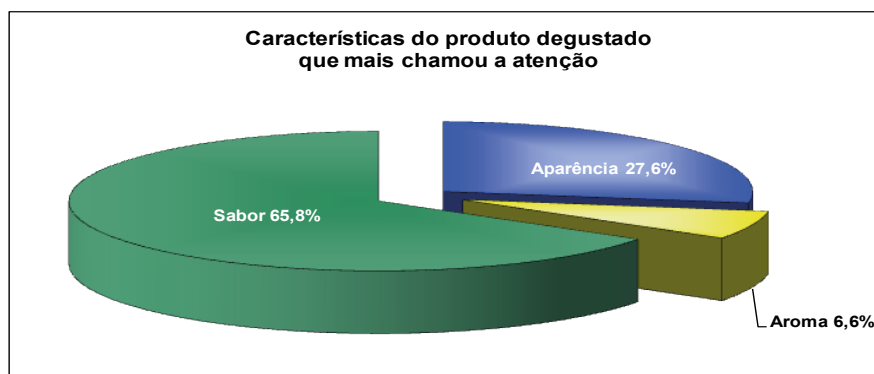


Figura 52. Características que mais chamaram a atenção do consumidor quanto ao pirarucu degustado nos supermercados.

Na avaliação quanto às características de maciez, sabor e suculência, a maioria dos consumidores julgou as amostras do pirarucu como sendo muito macias ou macias (98% dos entrevistados; figura 74a), muito saborosa e saborosa (96% dos entrevistados; figura 74b) e suculenta a muito suculenta (94% dos entrevistados; figura 74c).

Características da carne - MACIEZ

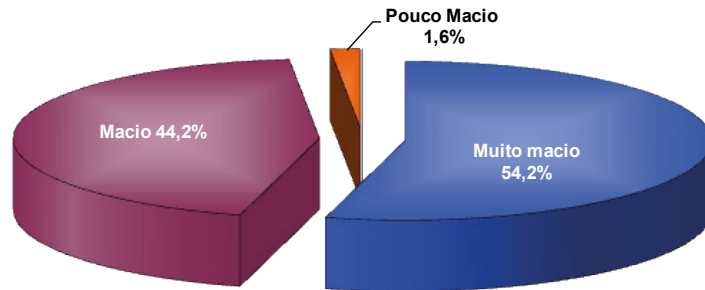


Figura 53a. Avaliação dos consumidores entrevistados nos supermercados quanto à maciez da amostra de carne do pirarucu servida no teste de degustação.

Características da carne - SABOR

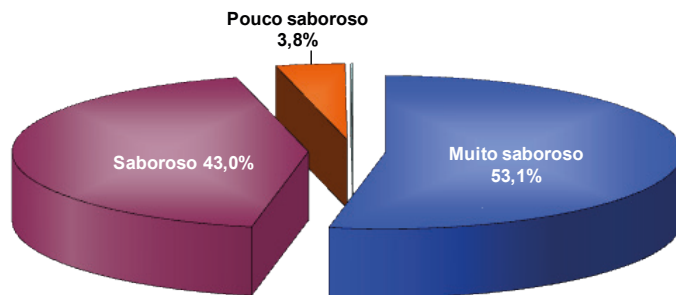


Figura 53b. Avaliação dos consumidores entrevistados nos supermercados quanto ao sabor da amostra de carne do pirarucu servida no teste de degustação.

Características da carne - SUCULÊNCIA

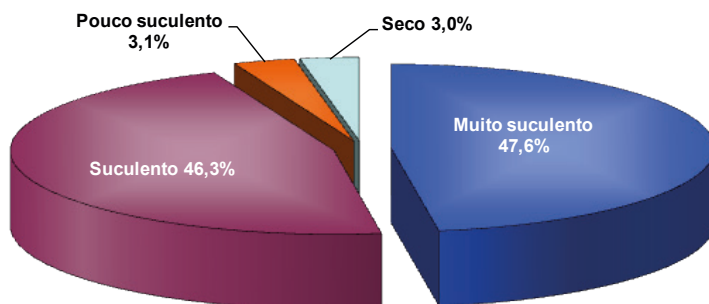


Figura 53c. Avaliação dos consumidores entrevistados nos supermercados quanto à suculência da amostra de carne do pirarucu servida no teste de degustação.



Figura 54. Apresentação da amostra do lombo do pirarucu grelhado nas degustações nos supermercados para avaliação visual do produto.



Figura 55. Equipe do estudo realizando as entrevistas com os clientes do supermercado Yamada Plaza, em Belém, durante a degustação do pirarucu.



Figura 56. Local da degustação do pirarucu do Projeto Estruturante na peixaria do Extra Asa Norte, em Brasília. Esta loja é uma das que possui maior volume de venda de pescado do Grupo Pão de Açúcar.



Figura 57. Equipe de pesquisa do estudo no supermercado Extra Asa Norte em Brasília.

C. Conhecimento e percepção dos consumidores em relação ao pescado de criação.

Durante a degustação os entrevistados foram questionados quanto ao seu conhecimento e percepção em relação aos peixes provenientes de criação. Os resultados desta enquete são sumarizados nas figuras 79a e 79b. Em geral, 60% de todos os consumidores entrevistados durante o estudo de mercado declararam conhecer peixes cultivados, como a tilápia, o pacu, o tambaqui e o salmão (figura 79a).

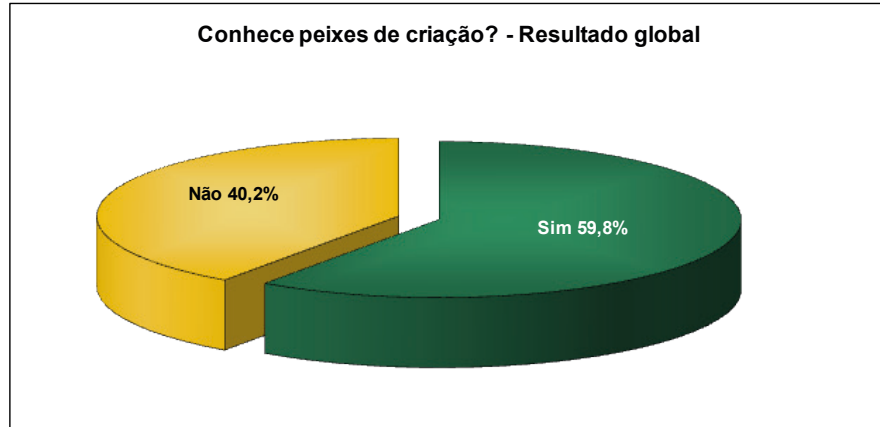


Figura 58a. Avaliação global do pré-conhecimento dos consumidores dos supermercados quanto aos peixes cultivados.

Na figura 79b pode ser observado que, nas capitais dos estados do Paraná, Pernambuco e São Paulo, entre 62 e 72% dos consumidores entrevistados conhecem peixes de criação. Estes são estados onde a piscicultura é bastante desenvolvida e a produção de peixes como a tilápia vem se tornando cada vez mais expressiva. Em Brasília, que tem parte do seu mercado abastecido por piscicultores de Goiás e Tocantins, os consumidores também são mais familiarizados com os produtos da piscicultura. Já em Belém, onde há uma grande oferta de pescado proveniente da pesca extrativa e poucos empreendimentos de piscicultura, os peixes de criação ainda são pouco conhecidos da grande massa de consumidores. No Rio de Janeiro, onde a piscicultura ainda é pouco expressiva e existe um hábito muito forte de consumo de pescados marinhos, boa parte dos consumidores também desconhece os peixes de criação. Durante as entrevistas realizadas naquela capital, muitos consumidores que gostam de salmão não sabiam que este pescado é proveniente de criação.

[70]

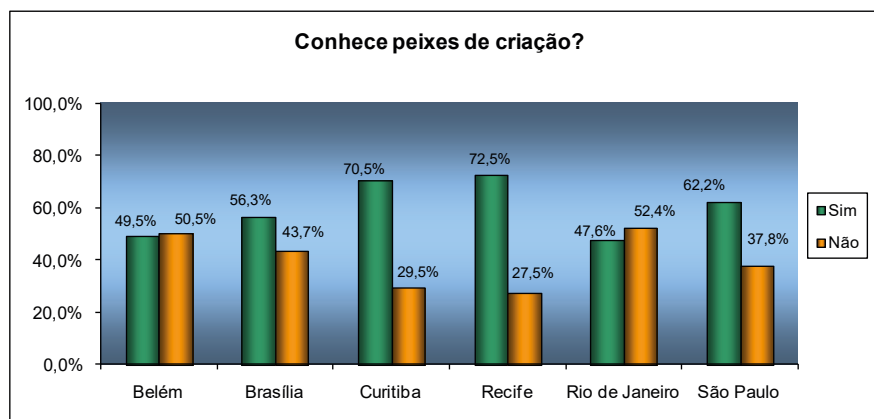


Figura 58b. Avaliação do pré-conhecimento dos consumidores dos supermercados quanto aos peixes criados em cativeiro.

Os entrevistados também expressaram sua opinião sobre os peixes de criação. Em geral, cerca de 61% de todos os entrevistados nas seis capitais disseram gostar de peixes de criação e 32% eram indiferentes (figura 79c). Apenas 7% dos entrevistados não gostam de peixes cultivados.



Figura 58c. Opinião dos consumidores dos supermercados sobre peixes de criação.

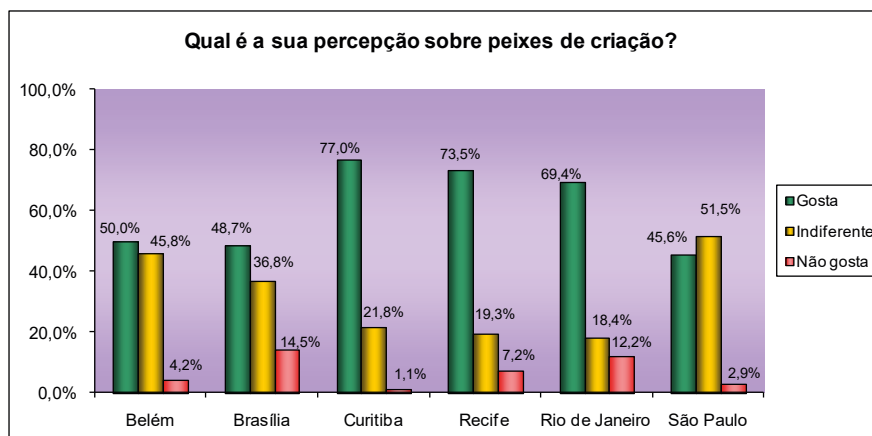


Figura 58d. Avaliação da percepção dos consumidores dos supermercados quanto ao peixe criado em cativeiro.

Na avaliação individual dos Estados, representada na figura 79d, os consumidores de Curitiba, Recife e Rio de Janeiro apresentaram maior receptividade pelos peixes de criação comparados aos consumidores de Belém, Brasília e São Paulo.

D. Preferência por pescado e frequência de compra

Outro aspecto importante levantado durante a pesquisa foi a preferência do consumidor por pescado de origem marinha ou de água doce (figura 81). Nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Recife as entrevistas revelaram uma maior preferência do consumidor por pescados de água salgada (59 a 73% dos entrevistados consomem mais de 70% de pescado proveniente do mar). Em Belém, onde a pesca continental é importante, 60% dos entrevistados afirmaram que mais de 70% do pescado consumido era proveniente de água doce. Em Brasília, a origem do pescado consumido pelos entrevistados é mais equilibrada entre água salgada e água doce.

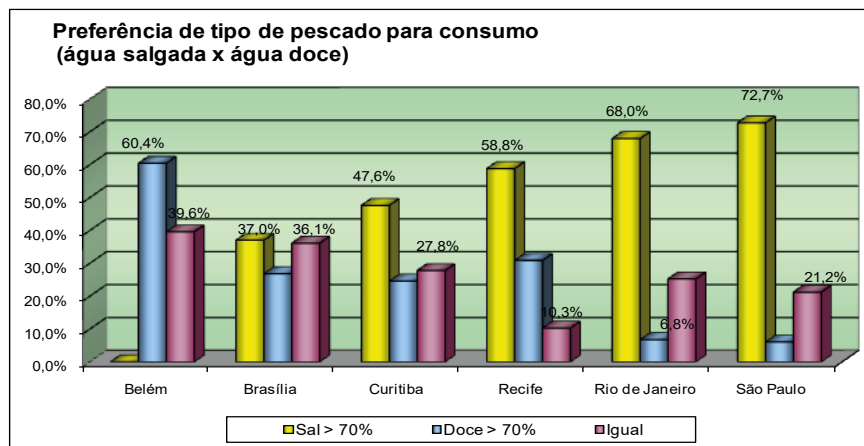


Figura 59. Preferência por peixes marinho, de água doce ou equilíbrio entre eles, segundo os consumidores que participaram da pesquisa nos supermercados.

Ainda em relação ao hábito de consumo dos entrevistados, foi levantada a frequência com que os mesmos consomem pescados semanalmente. Os resultados são sumarizados na figura 82a. Nas cidades de Recife e Belém foi registrada a maior frequência no consumo de pescado. Nestas, mais de 63% dos entrevistados afirmaram consumir pescado mais do que duas vezes por semana. Por outro lado, os consumidores de Curitiba e São Paulo apresentaram menor frequência de consumo de pescado, com cerca de 62% dos entrevistados consumindo pescado menos de duas vezes por semana.

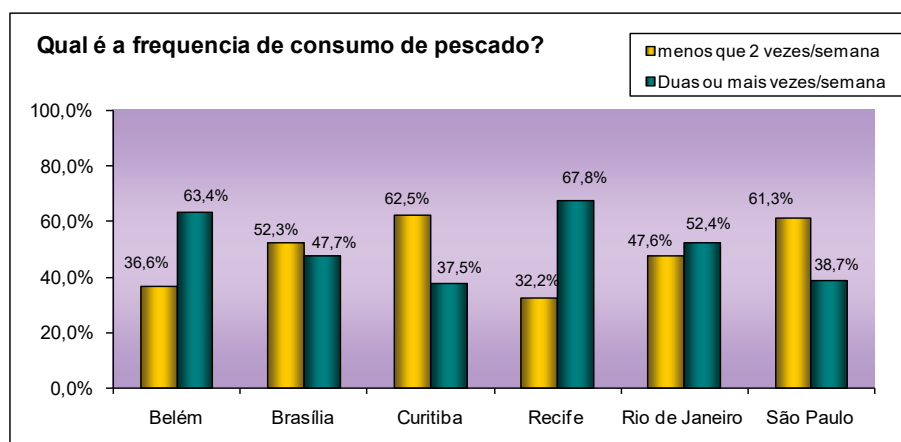


Figura 60a. Frequência de consumo de pescados mais comuns entre os consumidores que participaram da pesquisa nos supermercados.

Nos gráficos a seguir (figuras 82b a 82g) são apresentadas as frequências de consumo de pescado pelos consumidores entrevistados nos supermercados em cada uma das capitais. Curitiba é a capital onde os consumidores têm a menor frequência de consumo (63% dos consumidores consomem 4 ou menos refeições contendo pescado ao mês). Recife é a capital de maior frequência de consumo de pescado, com 68% dos consumidores entrevistados afirmando consumir pescado pelo menos 8 vezes ao mês.

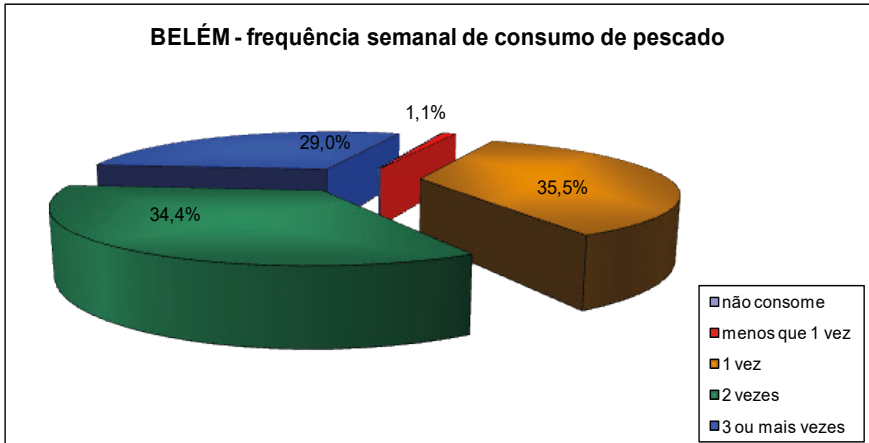


Figura 60b. Frequência semanal de consumo de pescado pelos consumidores que participaram da pesquisa no supermercado Yamada Plaza em Belém.

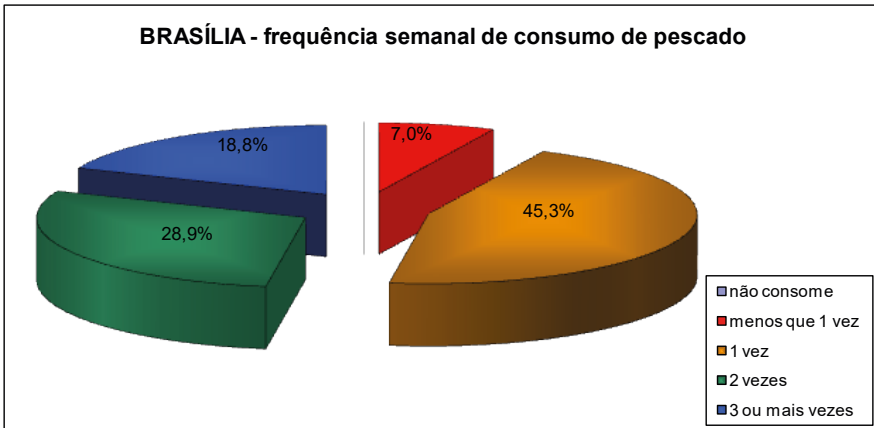


Figura 60c. Frequência semanal de consumo de pescado pelos consumidores que participaram da pesquisa no supermercado Extra da Asa Norte, em Brasília.

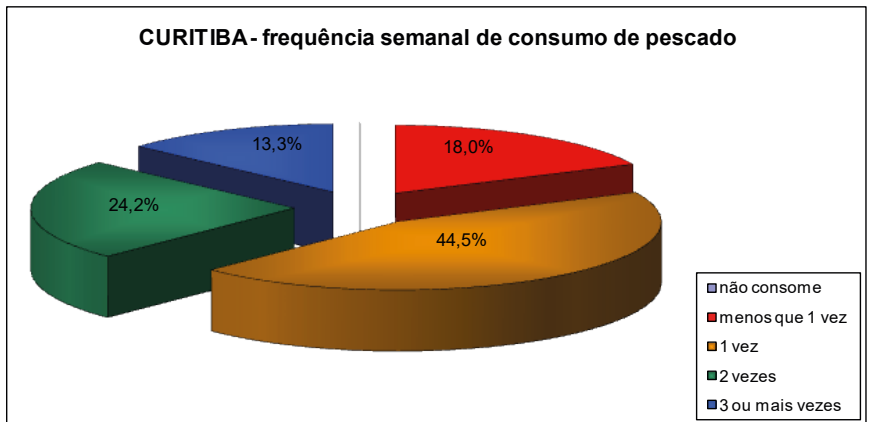


Figura 60d. Frequência semanal de consumo de pescado pelos consumidores que participaram da pesquisa no supermercado Pão de Açúcar Batel, em Curitiba.

RECIFE - frequência semanal de consumo de pescado

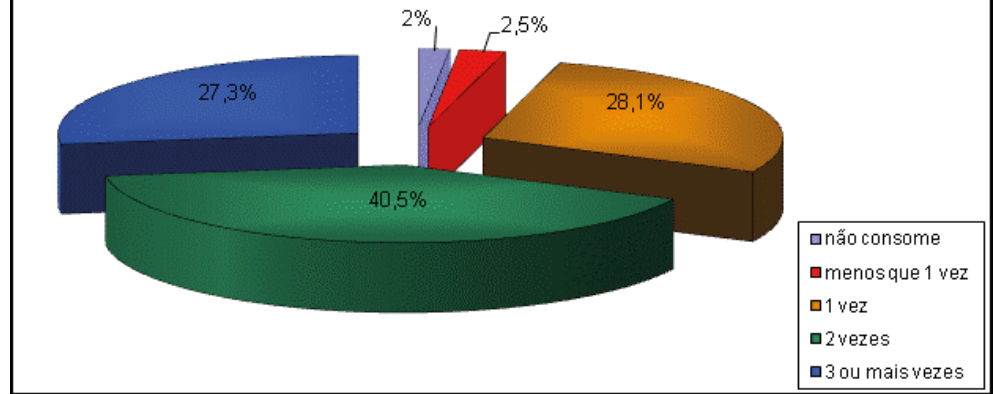


Figura 60e. Frequência semanal de consumo de pescado pelos consumidores que participaram da pesquisa no supermercado Extra da Boa Viagem, no Recife.

RIO DE JANEIRO - frequência semanal de consumo de pescado

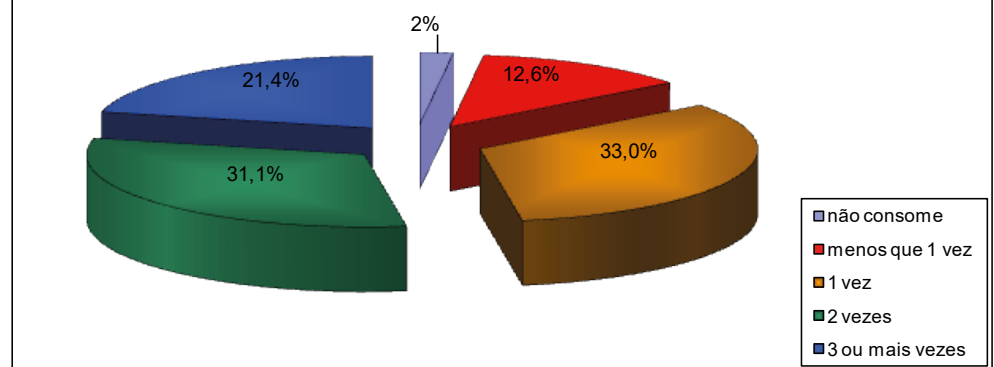


Figura 60f. Frequência semanal de consumo de pescado pelos consumidores que participaram da pesquisa no supermercado no Pão de Açúcar Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro.

SÃO PAULO - frequência semanal de consumo de pescado

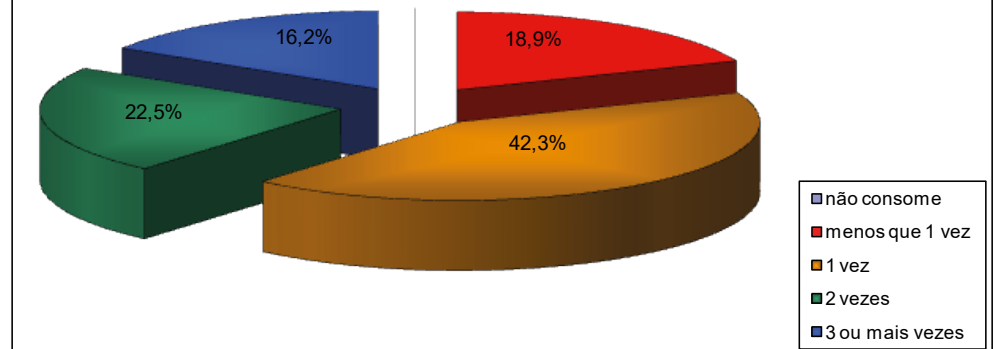


Figura 60g. Frequência semanal de consumo de pescado pelos consumidores que participaram da pesquisa no supermercado Pão de Açúcar da Ricardo Jafet, em São Paulo.

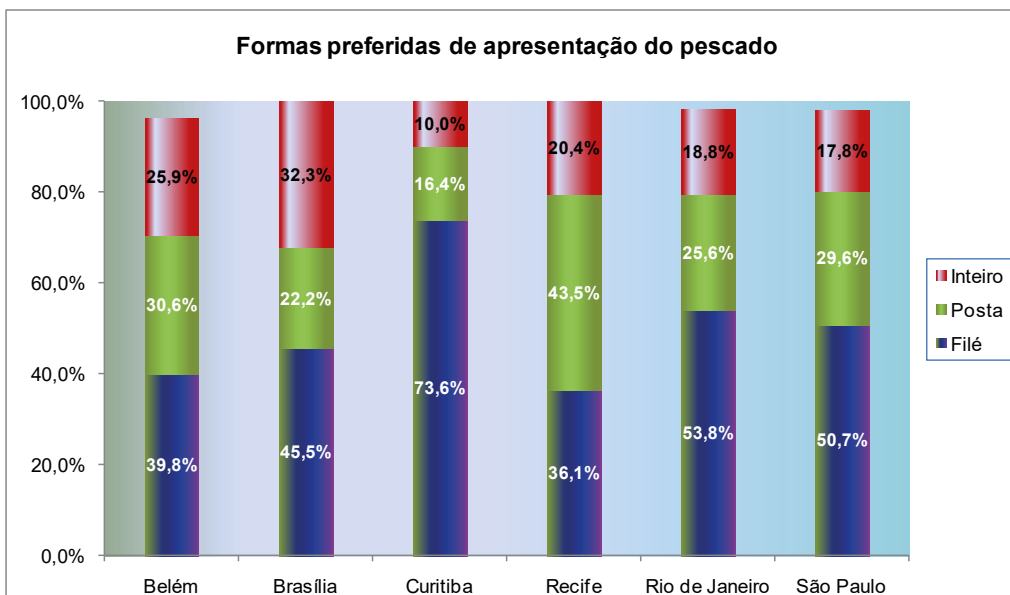
A menor frequência do consumo de pescado observado em algumas capitais está bastante relacionada com a oferta (disponibilidade) e preço, bem como o hábito dos consumidores. Segundo os comentários de grande parte dos consumidores entrevistados, a carne de pescado é saudável e de alguma forma pode beneficiar a saúde. No entanto, os mesmos apontaram diversos fatores que inibem o maior consumo de pescado: a) o preço mais elevado em relação a outras carnes; b) a desconfiança em relação ao frescor do produto por causa da falta de padrão de qualidade e de regularidade na ofertado (a maioria dos consumidores não sabe reconhecer se o pescado é fresco ou não); c) o medo de que haja espinhos na carne, principalmente quando há idosos e crianças na família; d) falta de habilidade e desconhecimento das opções de preparo do pescado (geralmente a fritura é o meio mais comum de preparo conhecido pelos consumidores e esta forma de preparo vem, hoje, na contramão do apelo de uma refeição saudável e da praticidade exigida pela vida moderna).

Durante a degustação nos supermercados, diversos consumidores ficaram admirados com a praticidade do preparo da carne do pirarucu (lombo ou barriga) na forma grelhada em grill com chapa antiaderente. Em futuros trabalhos de degustação para promover a venda dos produtos em supermercados, será oportuno fornecer ao consumidor dicas de preparo do pescado (na forma de um panfleto com receitas) e demonstrar *in loco* as possibilidades de um preparo rápido do produto.

E. Forma de apresentação mais desejada

Em geral, em todas as capitais estudadas foi observada uma preferência dos consumidores pela compra do pescado na forma de filé, principalmente devido ao preparo mais simples, dispensando a necessidade de grande manipulação do produto. Durante as entrevistas realizadas foi identificado que os consumidores, em geral, buscam um produto de pescado livre de espinhas e os filés geralmente atendem a essa necessidade. Esta característica é, ainda, uma das grandes barreiras para o aumento do consumo de pescados no país. Mesmo nas cidades como Belém e Recife, que se destacaram pela maior frequência de consumo de pescados, a preferência pelo filé é evidente. Entre 68 e 90% dos consumidores entrevistados nas capitais apresentam preferência por formas mais processadas de pescado, como os filés e as postas (figura 83). Em Curitiba, capital onde os consumidores apresentam menor frequência de consumo de pescado (63% dos entrevistados comem pescado menos do que 4 vezes no mês), a preferência pelo filé é ainda mais pronunciada, com 74% dos entrevistados preferindo esta forma de apresentação para o pescado (figura 61).

Figura 61. Formas de apresentação do pescado preferidas pelos consumidores entrevistados nos supermercados.



F. Intenção dos consumidores em adquirir o produto degustado

Na parte final da avaliação aplicada junto aos consumidores nos supermercados, foi questionado o interesse em adquirir o pirarucu degustado ao comprar peixes no futuro, a disposição em substituir parte do pescado normalmente consumido pelo pirarucu e, finalmente, qual o patamar de preços que estes estariam dispostos a pagar pelo pirarucu cultivado. Os resultados destas perguntas são apresentados nas figuras 62 a 64.

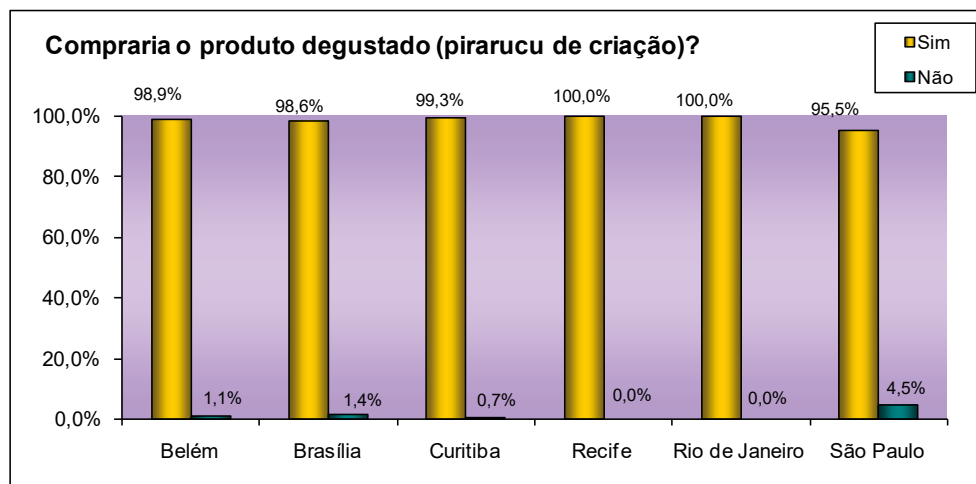


Figura 62. Avaliação do grau de interesse dos consumidores entrevistados nos supermercados com relação à compra do pirarucu produzido em cativeiro.

A aceitação do pirarucu pelos consumidores nos supermercados foi extremamente alta. Entre 95 e 100% dos entrevistados demonstraram interesse na compra do produto (figura 84). Ao longo de toda a pesquisa nas lojas dos supermercados, um número muito grande de pessoas declarou que gostaria de levar o produto naquele momento, mesmo havendo sido informadas de que o estudo de mercado se tratava apenas de uma pesquisa de opinião e não uma ação de marketing para promover a venda do pirarucu nas lojas. Produtos de pirarucu provenientes da pesca extrativa estavam à venda em três das seis lojas onde foram realizadas as degustações (Pão de Açúcar – São Paulo, Extra Asa Norte – Brasília e Extra Boa Viagem - Recife). Alguns entrevistados puderam realizar uma comparação visual entre o produto usado na degustação (lombo e barriga descongelado e sem pele do pirarucu, de criação) e os produtos provenientes do pirarucu da pesca (lombo de pirarucu congelado ou mesmo o pirarucu inteiro descongelado que estava sendo vendido na forma de postas processadas na própria peixaria). Muitos destes, que demonstraram interesse em adquirir imediatamente o pirarucu ficaram decepcionados pelo fato destes cortes disponíveis para a venda não apresentarem o aspecto de frescor e o padrão do produto usado na degustação.

Em média, cerca de 90% dos consumidores entrevistados demonstraram grande disposição em substituir parte dos pescados normalmente consumidos pelo pirarucu degustado (figuras 85a e 85b).

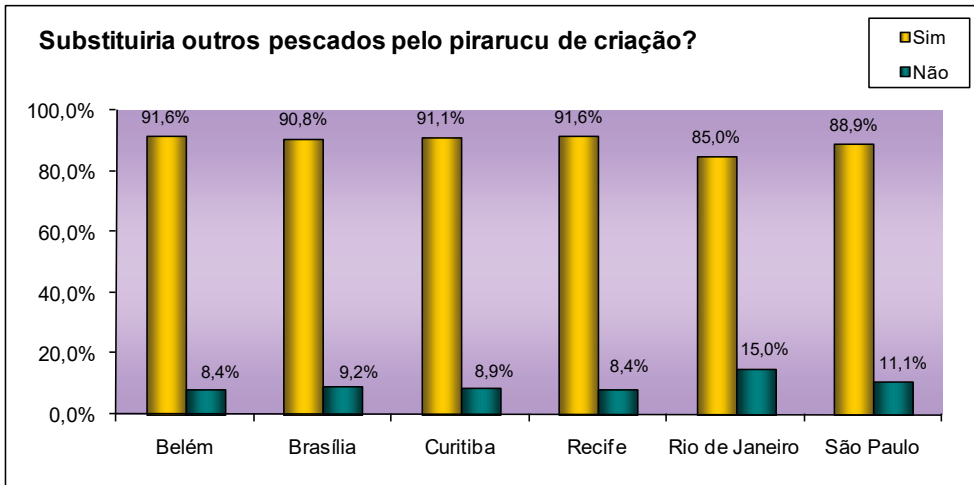


Figura 63a. Avaliação, por estado, da disposição dos consumidores entrevistados nos supermercados em substituir outros pescados pelo pirarucu cultivado.

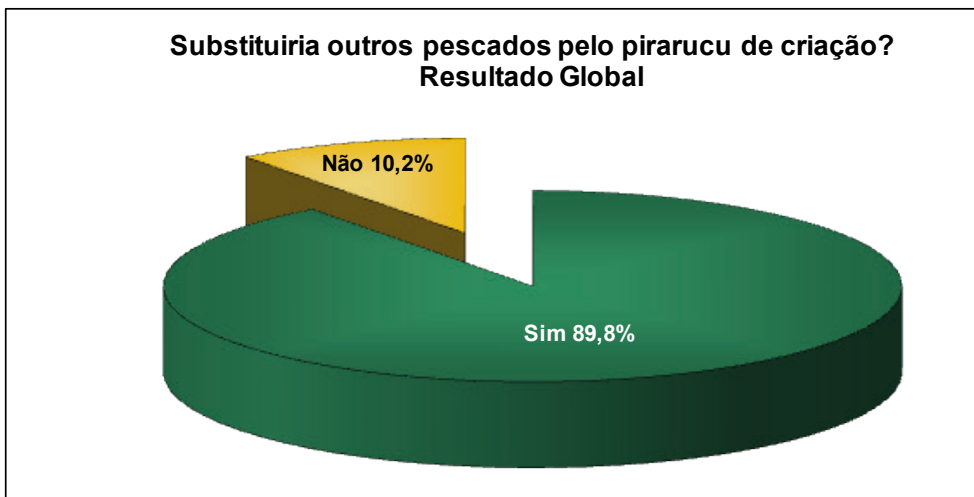


Figura 63b. Avaliação geral da disposição dos consumidores entrevistados nos supermercados em substituir outros pescados pelo pirarucu de cultivo.

Para captar com maior precisão a percepção de valor dado pelos entrevistados ao pirarucu degustado, foi utilizada uma comparação de valor com os pescados normalmente consumidos em cada região. Essa forma de comparação foi adotada porque os consumidores normalmente têm dificuldade em fornecer um valor absoluto de preço que estariam dispostos a pagar por um produto. Assim, fazendo a comparação com outros produtos que já têm valores de mercado definidos, torna-se mais fácil estabelecer a faixa de preços que cada grupo de consumidores estaria disposto a pagar pelo pirarucu do Projeto. Os valores de referência dos outros pescados presentes nos supermercados são apresentados ao longo deste Estudo.

Entre 10 e 40% dos entrevistados (figura 86) acharam que o pirarucu deveria custar menos que os outros pescados. Na opinião de muitos consumidores, esta seria uma forma de tornar o produto mais atrativo, fazendo com que os consumidores assim ficassem mais interessados em comprar um produto novo. No outro extremo, entre 1 e 30% dos entrevistados acreditam que, pela qualidade de sua carne, o pirarucu poderia ter um preço mais elevado do que o dos pescados que os mesmos consomem normalmente. No meio termo, ficaram cerca de 44 a 66% dos entrevistados, que consideram que a carne do pirarucu deve ser comercializada a preços equiparáveis aos dos principais pescados disponíveis nos supermercados.

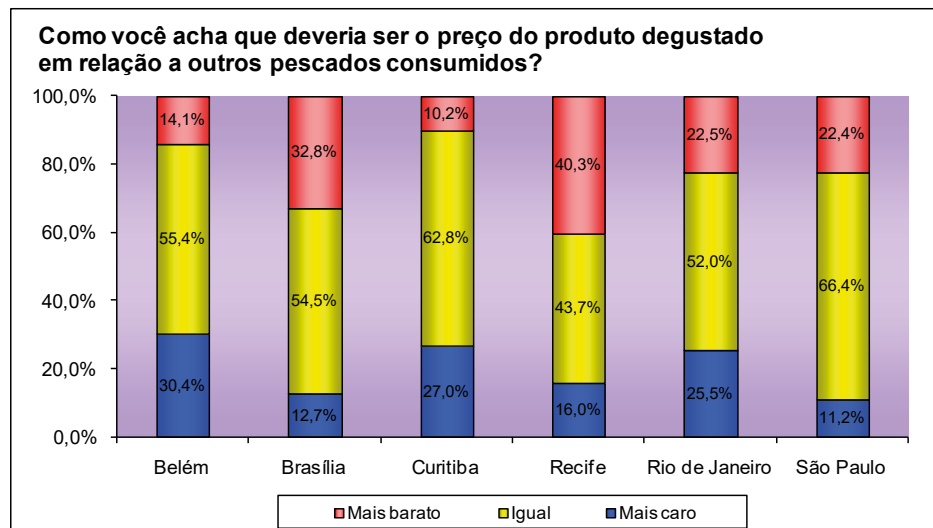


Figura 64. Valoração relativa do pirarucu de cativeiro, pelos consumidores entrevistados nos supermercados, em relação aos demais pescados normalmente adquiridos.



Figura 65. Consultor responsável pelo estudo acompanhado do Sr. Israel (SEBRAE-AM) na estação de degustação no Extra da Boa Viagem, Recife, PE.

Avaliação geral das informações sobre os supermercados

As informações colhidas junto às principais redes de supermercados no país indicam uma clara tendência no sentido de reduzir o número de peixarias de produtos frescos nas lojas. Esse fato pôde ser confirmado, pois algumas redes que antes possuíam peixarias, agora comercializam exclusivamente pescados congelados, enquanto outras, já reduziram, em mais de 25%, o número de peixarias dentro da rede. Esse processo se deve ao fato de muitas dessas peixarias terem acumulado prejuízos por conta das perdas de produtos e altos custos operacionais, com energia elétrica, gelo, mão de obra, entre outros. Além disso, se observa uma mudança no comportamento de muitos consumidores que tem buscado produtos de mais fácil preparo, como as porções individualizadas e os produtos temperados, semiprontos e pratos prontos congelados. E, o aumento na diversidade de produtos nesse segmento, normalmente disponíveis no autosserviço, tem contribuído para a perda de interesse pelos pescados frescos que, via de regra, demandam maior tempo e manipulação no seu processo de preparo.

Com relação aos tipos de peixes mais comercializados, houve pouca mudança nos supermercados em relação ao estudo conduzido em 2009. Com exceção dos supermercados em Belém que continuam a vender mais peixes de água doce que salgada, nas demais capitais, a preferência continua claramente a favor dos peixes de água salgada, principalmente por causa da maior oferta. Entretanto, já em 2009 foi observado que no segmento de peixes frescos, a tilápia já vinha despontando como um produto importante nas peixarias, tendência que aumentou ao longo dos anos. Atualmente, apesar do maior volume de vendas ainda ser de peixes de água salgada, peixes como a tilápia, tambaqui e surubim, vem conquistando cada vez espaço maior. E, esse aumento de participação é atribuído ao simples fato da oferta estar cada vez maior e constante.

Na avaliação sobre a aceitação dos peixes cultivados, na percepção da maioria dos entrevistados, não existe maiores problemas de rejeição, o que foi observado tanto no estudo em 2009, como no atual. A única exceção foi em Belém, onde em 2009 foi apontada a resistência de consumidores ao peixe cultivado, principalmente por causa de experiências prévias de peixes com o chamado “gosto de barro” nos peixes redondos (tambaqui, pirapitinga e híbridos). No atual estudo, essa percepção se repetiu, sendo apontado como uma das dificuldades em ampliar a venda desses peixes.

Com relação à venda de pirarucu, comparando as observações dos estudos conduzidos em 2009 e 2016, foi possível notar um aumento expressivo na disponibilidade nas lojas visitadas, principalmente dos peixes cultivados, embora as quantidades vendidas ainda sejam relativamente pequenas. Em 2009, as redes de supermercados que dispunham de pirarucu vendiam praticamente só peixes provenientes da pesca extrativa, o que diminuiu consideravelmente nos últimos anos, quando ocorreu uma migração para os peixes produzidos na piscicultura. Como relatado anteriormente, a rejeição dos peixes da pesca cresceu basicamente por causa dos problemas com a qualidade dos produtos e a irregularidade no fornecimento. Comparando, ainda, a percepção de valor para o pirarucu entre 2009 e 2016, houve uma valorização da ordem de 50% entre os preços praticados, nesse período. Em 2009, as redes estavam dispostas a pagar entre R\$ 12,00 a 14,00 /kg do pirarucu eviscerado e, atualmente, esse valor está entre R\$ 16,00 e 25,00. E, para o filé, a indicação de valor que, em 2009, era de R\$ 14,00 a 25,00/kg, passou para R\$ 25,00 a 35,00/kg em 2016.

As principais dificuldades enfrentadas pelas redes de supermercados na atividade das peixarias continuam sendo a irregularidade no fornecimento e a oscilação na qualidade dos produtos. Um problema que não tinha sido citado com frequência na pesquisa em 2009 e, em 2016, foi mencionado como um sendo um dos principais é a drástica elevação nos custos de operação e manutenção das peixarias, que inclusive levou ao desmonte de mais de uma centena de peixarias dentro das redes entrevistadas.

Resultados da coleta de informações junto a processadores de pescado e exportadores

Nesta seção, são apresentados os resultados da coleta de informações referentes às indústrias que realizam o beneficiamento de pescados e também que atuam no mercado internacional. No Anexo 6, é apresentada a lista de empreendimentos classificados como entrepostos de pescados e que estão cadastrados no Ministério da Agricultura e Abastecimento, junto ao Serviço de Inspeção Federal. Essa lista apresenta as empresas que estão localizadas nos estados da região Norte, onde é produzido o pirarucu e, nos estados dos quais as capitais foram contempladas no presente estudo de mercado.

Belém – Foram colhidas informações junto aos responsáveis por duas empresas processadoras e atacadistas de pescados (Amazonas Indústrias Alimentícias S/A - AMASA e Costa Norte Comércio de Pescados Ltda.) e entrevistado o presidente do SINPESCA (Sindicato das Indústrias de Pesca, da Aquicultura e das Empresas Proprietárias de Embarcações no Pará), Sr. Apoliano Oliveira do Nascimento. Em conjunto, as duas empresas entrevistadas têm capacidade de processamento de produtos congelados da ordem de 1.200 toneladas/mês, mas atualmente ocupam apenas parte dessa capacidade. Na época da visita (fev/2016), ambas as empresas atendiam a consumidores nacionais e do mercado externo, ao exemplo de países como Japão, França, Estados Unidos e China, que representavam cerca de 35% das vendas. Uma dessas empresas estava processando uma proporção de 70% de pescados de água doce, enquanto a outra 50%. A primeira empresa citada afirmou que disponibiliza o serviço de processamento de pescados, que tem um custo aproximado, por quilo de matéria prima processada, de R\$ 1,45/kg para pescado inteiro fresco, lavado e selecionado, R\$ 2,00/kg para produto eviscerado fresco e R\$ 2,50/kg para produto eviscerado, descamado e congelado, sendo o custo da embalagem por conta do cliente. E, para a filetagem, o custo deveria ser orçado, caso a caso, dependendo da espécie do peixe, tamanho e quantidade. Entre as principais espécies comercializadas por essas empresas estão os peixes vermelhos (pargo, cioba e ariacó), pescada amarela, sarda e piramutaba, além dos camarões. Nenhuma dessas empresas processava o pirarucu regularmente e, conforme o presidente do SINPESCA, todas as indústrias no estado estão com capacidade ociosa, porque a pesca não consegue mais abastecer a demanda, indicando que há possibilidade de algumas delas prestarem o serviço de processamento. Segundo todos os entrevistados, eles acreditam que exista potencial para a venda do pirarucu, tanto no mercado interno como externo, mas, para isso, o peixe precisa passar a ser mais conhecido pelos seus clientes, ter oferta contínua e preços acessíveis. Dentre os peixes de cultivo, apenas o tambaqui aparecia na lista de uma das empresas como produto de ocorrência ocasional.

Brasília – Na capital federal não foi possível entrevistar nenhuma indústria de processamento de pescados, pois aquelas contatadas informaram estarem impossibilitadas de participar do estudo. Entretanto, foi possível observar que, por se tratar de uma região onde a produção de pescados é baixa, a maior parte do pescado consumido é proveniente de outras regiões, sendo distribuído por atacadistas que trazem os produtos já processados ou, no caso dos distribuidores de peixes frescos (citados no item 5.2.), o beneficiamento é feito na própria estrutura da peixaria e entregue aos clientes.

Curitiba – De modo similar ao que ocorre em Brasília, não foi possível entrevistar nenhuma indústria de processamento de pescados, além do fato que nesta capital não há nenhuma com SIF ou que realize processamento de quantidades significativas de pescados. Como a produção de pescados é baixa nesta região e o maior volume de pescado consumido é proveniente de outras regiões, esta distribuição já é feita diretamente pelas empresas, (citadas no item 5.2.) que trazem os produtos processados, sem a necessidade de indústrias para realizar o reprocessamento.

Rio de Janeiro – Nesta região, foi visitada a empresa Frescatto, em Duque

de Caxias, RJ para avaliar o seu interesse no pirarucu. A empresa possui atuação nacional, processando cerca de 2.000 toneladas/mês de pescados, sem contar sua fábrica no Nordeste. Produz cortes de pescado e produtos de valor agregado, todos congelados. A empresa declarou ter bastante interesse no pirarucu, já tendo inclusive trabalhado com o pirarucu no passado. No entanto, por falhas de regularidade na oferta, descontinuou o processamento desta espécie. A segurança no fornecimento é o ponto mais importante na tomada de decisão de se trabalhar com uma nova espécie, seguido pelo preço competitivo. Segundo o entrevistado, os clientes podem ter certo preconceito contra peixes cultivados, devido ao histórico de peixes com “gosto de barro” no passado.

Recife – Foram entrevistados os responsáveis por três empresas processadoras, atacadistas e/ou exportadoras de pescados (Netuno Pescados, Noronha Pescados e Oceanus). As duas primeiras empresas realizam o processamento em plantas próprias, sendo que a terceira atua na área de pesca oceânica e comércio nacional e exportação, usando, na época do estudo, o processamento terceirizado. Em conjunto, as empresas têm capacidade de processamento de produtos frescos e congelados da ordem de 1.000 toneladas/mês, mas ainda não exploram na totalidade essa capacidade. Na época das visitas, as empresas Netuno Pescados e Oceanus estavam exportando regularmente para o Estados Unidos peixes como a tilápia, meca e atum e a Noronha Pescados estava em fase de preparação para ingressar no mercado internacional. A empresa Netuno atualmente está focada na produção, processamento e distribuição de tilápias, embora também atue com outras espécies de pescados. No passado, esta empresa investiu na produção do pirarucu e acredita no futuro da espécie, desde que seja feito um sólido trabalho de marketing, ao mesmo tempo em que o torne mais acessível, do ponto de vista de preços, aos consumidores. A Noronha Pescados já comercializou pirarucu da pesca extrativa e, atualmente, comercializa o pirarucu de cultivo, tendo investido na promoção deste produto, fazendo degustações e distribuindo amostras junto aos varejistas e restaurantes. Entretanto, o responsável afirma que, o produto tem dificuldade para conquistar espaço no mercado, considerando que apesar da distribuição de amostras, o fluxo de comercialização ainda é modesto. O mesmo atribui essa dificuldade à falta de conhecimento por parte dos consumidores e também pela tradição do recifense em consumir peixes de água salgada. Dentre as principais dificuldades enfrentadas por essas empresas, estão a concorrência desleal dos produtos importados, a alta carga tributária e os altos custos para cumprir com a burocracia dos órgãos reguladores e fiscalizadores.

São Paulo – Entre as diversas empresas localizadas na região, a Bom Peixe, uma das principais distribuidoras de pescados do país com SIF, contribuiu com o presente estudo. Esta empresa trabalha com maior volume de pescados provenientes de água salgada, sendo o principal motivo para isso, a maior oferta e, não necessariamente, a preferência dos consumidores. Atualmente, esta empresa comercializa pirarucu regularmente, sendo este produto proveniente do estado de Rondônia, chegando na forma eviscerada e congelada. Do volume comercializado, cerca de 80% permanece na região Sudeste, 10% segue para o Centro-oeste e 10% para a região Sul. Segundo o entrevistado, a oferta de pirarucu atualmente não representa dificuldade, mas a demanda ainda é pequena por causa da falta de conhecimento dos consumidores e também porque o problema do esverdeamento da

carne praticamente inviabiliza seu comércio pela via do autosserviço. Assim, acredita que para alavancar o consumo, esses dois pontos devem ser trabalhados. De uma forma geral, o principal problema na comercialização de pescado atualmente é a concorrência dos produtos importados de baixo valor, o que dificulta muito a venda e força a baixa dos preços dos produtos nacionais.

Salvador – A empresa Multipesca, de Salvador, possuidora de selo de Serviço de Inspeção Estadual (SIE) trabalha com o processamento e distribuição de pescados na capital baiana. A empresa processa pescados para venda própria e presta serviços de processamento para terceiros, processando ao redor de 60 toneladas por mês de pescados, no total. O custo da filetagem atualmente praticado pela empresa, incluindo o corte e embalagem primária e secundária é de R\$ 2,00/kg de matéria prima processada. A empresa acredita que o pirarucu possa vir a ser uma espécie interessante para o mercado de Salvador, mas que o alto preço pode inibir o consumo. Vale ainda ressaltar que a cidade de Salvador não possui nenhum entreposto de pescados com SIF.

Avaliação geral das informações obtidas junto aos processadores e exportadores de pescados

Segundo as informações fornecidas pelos responsáveis pelas empresas processadoras de pescados, a capacidade produtiva instalada cresceu nos últimos anos, incluindo daquelas que contribuíram com o estudo em 2009, principalmente com o aumento na produção pela piscicultura. Todos os entrevistados em 2009 e 2016 declararam conhecer o pirarucu e já terem realizado ou ainda realizam algum tipo de trabalho, seja de pesquisa e desenvolvimento na criação, beneficiamento na indústria ou comercialização, indicando sua familiaridade com o produto. Assim, acreditam que para que o pirarucu possa conquistar mais mercado, os produtos precisam ser divulgados, haja visto que grande parte dos consumidores não os conhecem e, concomitantemente a isso, esses precisam estar disponíveis de forma ininterrupta nos pontos de venda.

Em 2009, as exportações de pescados pelas empresas entrevistadas eram pouco inferiores às observadas atualmente, considerando que as condições econômicas, embora mais estáveis e favoráveis, com menores custos de produção, tinham uma taxa de câmbio pouco atrativa à exportação. Os preços em dólares dos pescados exportados pelo Brasil em 2009 e 2016 permaneceram similares, indicando estabilidade de preços no mercado internacional. Porém, um dólar americano na época do estudo em 2009 era cotado a R\$ 1,83, enquanto no estudo em 2016, a cotação oscilou entre R\$ 4,00 (jan/16) e R\$ 3,60 (mar/16). Com a valorização do dólar frente ao real no final de 2015 e início de 2016, as empresas voltaram a vislumbrar possibilidades de investir mais no mercado externo. Entretanto, os processos de inserção e retração nesses mercados, ao longo dos anos, causados pelas flutuações nas condições cambiais e capacidade competitiva dos produtos brasileiros geraram desgastes nas relações comerciais, além de prejuízos, tanto aos exportadores brasileiros, como aos clientes externos. Assim, acreditamos que, para que o pescado brasileiro possa alcançar o mercado internacional, é necessário que exista um ambiente econômico mais estável e uma política cambial e de fomento à exportação.

No estudo em 2009, havia apenas uma empresa dentre as entrevistadas que exportava o pirarucu da pesca extrativa esporadicamente, enviando apenas cortes do lombo por US\$ 17,00/kg. Atualmente, apenas a empresa Mar & Terra exporta o pirarucu cultivado regularmente a valores similares ao levantando no estudo anterior. Porém,

segundo os responsáveis pelas operações, apesar da boa aceitação do produto, a conquista de maior fatia nesse mercado é um enorme desafio, uma vez que a concorrência com produtos como o “seabass” (similar ao robalo) e o salmão é bastante acirrada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO

A atualização das informações sobre o mercado de pescados e o potencial para expansão da comercialização do pirarucu realizada no presente estudo, revelaram que segmentos como os de restaurantes, supermercados, atacadistas, mercados públicos, processadores e exportadores apresentaram diferentes padrões de crescimento tanto em relação à venda de pescados em geral, como do pirarucu.

As mudanças observadas ocorreram em face à necessidade de ajuste para atender as novas tendências do mercado consumidor, como a demanda por produtos mais processados e/ou de fácil preparo como, por exemplo, os filés sem espinhas, em porções individualizadas ou pratos semiprontos. Nesta classe de produtos, foi possível observar expansão nas vendas e crescimento na variedade de opções. Por outro lado, os produtos que requerem maior mão de obra e tempo de preparo, como os pescados inteiros e frescos, têm apresentado queda na demanda, apesar de muitos consumidores acreditarem que os produtos frescos têm melhor qualidade quanto ao frescor e características físicas para cocção.

Com relação à preferência pelos pescados de água doce x salgada, foi possível observar pouca mudança no perfil de consumo entre 2009 e 2016, onde a tradição de consumo de cada região continua a determinar o tipo de pescado de maior interesse pelos consumidores. Quanto ao preconceito contra peixes de cultivo, foi possível observar que esse tipo de pescado (tilápia, tambaqui, pintado e pirarucu) vem ocupando cada vez maior fatia do mercado, inclusive no segmento que se apresentava mais séptico, como os restaurantes, durante a pesquisa em 2009. Por outro lado, alguns dos Chefs entrevistados demonstraram preocupação quanto à possível presença de resíduos de medicamentos (antibióticos) e de produtos químicos, da pior qualidade nutricional (ex.: salmão cultivado que tem menos ômega 3 que o selvagem) e da contaminação do pescado (poluentes do ambiente) proveniente de cultivo. Assim, é fundamental que essas preocupações sejam transmitidas a todos envolvidos na cadeia produtiva da piscicultura.

As principais dificuldades enfrentadas pelos diferentes atores na área de comercialização e consumo do pescado permaneceram praticamente as mesmas entre 2009 e 2016, indicando que pouco foi feito no setor para superar essas dificuldades. Problemas como a má qualidade da mão de obra, inconstância no fornecimento, falta de padronização na qualidade dos produtos frescos, burocracia excessiva e alta carga tributária ainda persistem. Um problema detectado no estudo em 2016, que foi pouco evidenciado em 2009, é a concorrência dos produtos importados, principalmente da Ásia, que desestabilizaram muitos processadores de pescados e, conseqüentemente, produtores (pesca e aquicultura) também.

Em relação à comercialização do pirarucu de cultivo, foi possível observar um substancial crescimento de 2009 até o presente, em todos os segmentos, resultado do aumento da oferta deste produto e do esforço de venda de algumas empresas iso-

ladamente. O próprio estudo de mercado realizado pelo SEBRAE em 2009 contribuiu com a entrada do pirarucu cultivado em alguns setores do mercado, como restaurantes e supermercados. Porém, ficou evidente que, apesar do pirarucu ser um peixe conhecido do público em geral por causa de seus aspectos ecológicos, sua carne é desconhecida pela grande maioria dos consumidores. Assim, uma campanha de divulgação, concomitantemente com o aumento da oferta de produtos de mais fácil consumo, como os filés em porções individuais, bem como orientações do ponto de vista culinário deve contribuir para maior valorização e aumento das vendas.

Por fim, a atualização do estudo de mercado para o pirarucu foi de enorme importância e relevância, pois permitiu captar informações cruciais sobre a situação e as tendências do mercado de pescados nos diferentes segmentos de atacado e varejo, onde o pirarucu de cultivo está presente e também naqueles segmentos onde poderá se inserir. Esse arcabouço de informações permitirá a formulação de estratégias para melhorar a comercialização do pirarucu cultivado, bem como para avaliar a viabilidade do fornecimento deste produto, a partir dos estados produtores da região Norte, para os principais centros consumidores do país.

**ANEXO 1: QUESTIONÁRIOS
APLICADOS DURANTE A ATUALIZAÇÃO
DO ESTUDO DE MERCADO**

Questionário 1 – Restaurante

Nome do estabelecimento: _____	
Nome do entrevistado: _____	Função: _____
Que sistema de serviço trabalha o restaurante?	<input type="checkbox"/> A La carte <input type="checkbox"/> Rodízio <input type="checkbox"/> Self-service <input type="checkbox"/> Outro: _____
Quantas refeições servem em média?	_____ por dia ou _____ por semana ou _____ % contém peixes _____ por mês
Qual o público que mais consome peixes?	<input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/> Feminino <input type="checkbox"/> Familiar
Qual classe social se enquadra a maior parcela dos clientes?	<input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> C
Quais tipos de peixes são servidos no restaurante e qual a sua proporção?	Água doce _____% Água salgada _____%
Quais os peixes mais consumidos? _____	
Na sua opinião, os peixes com espinha são problema para os seus clientes?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____
Qual a forma de preparo mais preferida pelos clientes?	<input type="checkbox"/> Cru <input type="checkbox"/> Assado <input type="checkbox"/> Cozido <input type="checkbox"/> Frito <input type="checkbox"/> Grelhado <input type="checkbox"/> Outro _____
Qual a forma e o preço médio dos peixes mais comprados? (Marcar "C"-congelado e "R"-resfriado)	<input type="checkbox"/> Inteiro com víscera – R\$ _____ a _____ /kg <input type="checkbox"/> Inteiro sem víscera – R\$ _____ a _____ /kg <input type="checkbox"/> Filé – R\$ _____ a _____ /kg <input type="checkbox"/> Posta – R\$ _____ a _____ /kg
Compra o peixe a granel ou embalado?	<input type="checkbox"/> A granel <input type="checkbox"/> Caixa plástica <input type="checkbox"/> Caixa de Isopor <input type="checkbox"/> Saco plástico
Está satisfeito com o tipo de transporte e embalagem?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____
Qual é o principal tipo de fornecedor?	<input type="checkbox"/> Atacadista/frigorífico <input type="checkbox"/> Outro: _____ <input type="checkbox"/> Feira/mercado
Quanto ao fornecimento de peixes	<input type="checkbox"/> Fornecedor variável <input type="checkbox"/> Fornecedor entrega <input type="checkbox"/> Fornecedor fixo <input type="checkbox"/> Comprador vai buscar
Qual a frequência da compra de peixes e a quantidade?	Diária _____ kg ou Quinzenal _____ kg ou Semanal _____ kg ou Mensal _____ kg ou Outra: _____ kg
Conhece algum peixe de criação?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Quais: _____
[86] Já serviu algum peixe de criação?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____
Acredita que o seu cliente terá preconceito contra o peixe da criação?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____
Conhece o pirarucu?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não E pirarucu de cativeiro? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Serve pirarucu no restaurante?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Caso positivo, qual a forma comprada e a faixa de preço pago?	<input type="checkbox"/> Inteiro – R\$ _____ a _____ /kg <input type="checkbox"/> Manta – R\$ _____ a _____ /kg <input type="checkbox"/> Filé – R\$ _____ a _____ /kg
Estaria disposto a fazer um teste com o pirarucu de cativeiro?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____
Qual a principal dificuldade que enfrenta para trabalhar com o peixe? (qualidade, fornecimento, compra, transporte, embalagem, armazenamento, preço)	_____ _____ _____

Questionário 2 – Supermercado/peixaria/atacadista

Nome do estabelecimento: _____	
Nome do entrevistado: _____	Função: _____
Qual classe social se enquadra a maior parcela dos clientes? <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> C	
O estabelecimento vende o peixe: <input type="checkbox"/> <i>In natura</i> (resfriado) <input type="checkbox"/> Peixe processado na loja <input type="checkbox"/> Congelado	
Quais tipos de peixes são vendidos e a proporção? Água doce _____% Água salgada _____%	
Quantos quilos de peixe <i>in natura</i> compra _____ por dia ou _____ por semana ou _____ por mês em média?	
Quais peixes são os peixes mais procurados?	
Na sua opinião, os peixes com espinha são problema para os seus clientes? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____	
Qual a forma que mais vende o peixe? <input type="checkbox"/> Inteiro <input type="checkbox"/> Resfriado <input type="checkbox"/> Eviscerado <input type="checkbox"/> Congelado <input type="checkbox"/> Cortado (filé, postas)	
Compra o peixe a granel ou embalado? <input type="checkbox"/> A granel <input type="checkbox"/> Caixa plástica <input type="checkbox"/> Caixa de Isopor <input type="checkbox"/> Saco plástico	
Está satisfeito com o tipo de transporte e embalagem? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____	
Qual é o principal tipo de fornecedor? <input type="checkbox"/> Atacadista/Frigorífico <input type="checkbox"/> Criador <input type="checkbox"/> Armador/pescador <input type="checkbox"/> Outro: _____	
Quanto à característica do fornecedor <input type="checkbox"/> Fornecedores fixos <input type="checkbox"/> Contrato por período <input type="checkbox"/> Fornecedores esporádicas <input type="checkbox"/> Contrato por entrega	
Os principais fornecedores são do mercado <input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Regional <input type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Internacional	
Qual a frequência da compra de peixes e a quantidade? Diária _____ kg ou Quinzenal _____ kg ou Semanal _____ kg ou Mensal _____ kg ou Outra: _____ kg	
Conhece peixe de criação? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Quais: _____	
Vende peixe de criação? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____	
Acredita que o seu cliente tem ou terá preconceito contra o peixe da criação? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____	
Conhece o pirarucu? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não E pirarucu de cativeiro? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	
Comercializa pirarucu? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Quais formas? _____	
Teria interesse em comercializar? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____	
Qual preço acredita que o pirarucu possa ser comercializado ao consumidor? <input type="checkbox"/> Filé – R\$ _____ a _____ /kg <input type="checkbox"/> Posta – R\$ _____ a _____ / kg	
Qual o principal problema que enfrenta para trabalhar com o peixe? (qualidade, fornecimento, compra, transporte, embalagem, armazenamento, preço) _____ _____	

Questionário 4 – Pesquisa de opinião após a degustação no restaurante

Nome do estabelecimento: _____	Entrevistado: _____
Pré-conhecimento	
Já ouviu falar do pirarucu? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	De onde? _____
Já provou o pirarucu? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	Onde? _____
Qual a forma de preparo que provou?	<input type="checkbox"/> Cru <input type="checkbox"/> Assado <input type="checkbox"/> Cozido <input type="checkbox"/> Frito <input type="checkbox"/> Grelhado <input type="checkbox"/> Outro _____
O que achou do pirarucu? <input type="checkbox"/> Ótimo <input type="checkbox"/> Bom <input type="checkbox"/> Razoável <input type="checkbox"/> Ruim	
Tem interesse em provar? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	
Avaliação sobre o produto	
Qual a forma de preparo avaliada? _____	
O que achou? <input type="checkbox"/> Ótimo <input type="checkbox"/> Bom <input type="checkbox"/> Razoável <input type="checkbox"/> Ruim	
Qual a característica que mais lhe chamou a atenção? <input type="checkbox"/> Aparência <input type="checkbox"/> Odor <input type="checkbox"/> Sabor	
Impressões sobre o produto	
Maciez	<input type="checkbox"/> Muito macia <input type="checkbox"/> Macia <input type="checkbox"/> Pouco macia <input type="checkbox"/> Dura
Sabor	<input type="checkbox"/> Muito saborosa <input type="checkbox"/> Saborosa <input type="checkbox"/> Pouco saborosa <input type="checkbox"/> Sabor desagradável
Suculência	<input type="checkbox"/> Muito suculenta <input type="checkbox"/> Suculenta <input type="checkbox"/> Pouco suculenta <input type="checkbox"/> Seca
Informações sobre o hábito do consumidor	
Conhece peixes de criação? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	
Qual a sua opinião sobre peixes de criação <input type="checkbox"/> Gosta <input type="checkbox"/> Indiferente <input type="checkbox"/> Não gosta	
Quais tipos de peixes têm hábito de consumir? Água doce _____% Água salgada _____%	
Qual a frequência de consumo de peixe? _____ vezes por semana	
Qual a quantidade de peixes comprada em média? _____ kg por <input type="checkbox"/> semana ou <input type="checkbox"/> mês	
Sua preferência de consumo é por peixe: <input type="checkbox"/> Inteiro <input type="checkbox"/> Filé <input type="checkbox"/> Posta	
Sua preferência na forma de preparo é: <input type="checkbox"/> Cru <input type="checkbox"/> Assado <input type="checkbox"/> Frito <input type="checkbox"/> Grelhado <input type="checkbox"/> Cozido	
Compraria o produto degustado? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Por quê? _____	
Substituiria parte do seu consumo de peixes por esse produto? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Quanto? _____%	
Em relação aos peixes normalmente consumidos, o pirarucu foi: <input type="checkbox"/> Melhor <input type="checkbox"/> Semelhante <input type="checkbox"/> Pior	
Havendo disponibilidade de oferta e considerando a qualidade do pirarucu, qual deveria ser a relação de preço com outros produtos normalmente consumidos? (especificar o tipo de peixe)	
Filé de peixe _____	<input type="checkbox"/> Mais cara _____% <input type="checkbox"/> Semelhante <input type="checkbox"/> Mais barata _____%
Peixe _____	<input type="checkbox"/> Mais cara _____% <input type="checkbox"/> Semelhante <input type="checkbox"/> Mais barata _____%
Filé de frango _____	<input type="checkbox"/> Mais cara _____% <input type="checkbox"/> Semelhante <input type="checkbox"/> Mais barata _____%
Filé mignon _____	<input type="checkbox"/> Mais cara _____% <input type="checkbox"/> Semelhante <input type="checkbox"/> Mais barata _____%
Comentários adicionais _____	

ANEXO 2 – PREÇOS DOS PESCADOS ADQUIRIDOS PELOS RESTAURANTES (JANEIRO A MARÇO DE 2016)

Pescado	Forma	Preço (R\$/kg)
Belém		
Pirarucu	Filé com pele fresco	40,00
Pirarucu	Filé sem pele congelado	40,10
Pirarucu	Eviscerado fresco	34,00
Pirarucu	Salgado/seco	45,00
Tambaqui (médio/cultivo)	Eviscerado fresco	10,00
Tambaqui (grande/pesca)	Eviscerado fresco	25,00
Dourada	Filé fresco	28,00 a 42,00
Filhote	Filé fresco	32,00 a 50,00
Pescada amarela	Eviscerado fresco	23,00 a 27,00
Pescada amarela	Filé fresco	45,00 a 50,00
Brasília		
Pirarucu	Filé com pele congelado	35,00 a 40,00
Tambaqui (médio)	Inteiro fresco	11,00 a 12,00
Tambaqui (grande)	Eviscerado fresco	12,00 a 14,00
Tilápia	Filé congelado	21,00 a 22,00
Tilápia	Filé fresco	25,00 a 27,50
Salmão	Filé congelado	26,90
Salmão	Eviscerado fresco	23,00 a 29,00
Badejo	Filé congelado	23,90
Linguado	Filé congelado	24,90
Curitiba		
Pirarucu	Eviscerado congelado	15,50
Pirarucu	Eviscerado sem escamas, fresco	34,00
Pirarucu	Filé congelado	48,00
Congrio	Filé congelado	43,00
Congrio grande	Filé congelado	55,00
Congrio pequeno	Filé congelado	20,00
Linguado	Filé congelado	20,00 a 40,00
Pescada Amarela	Inteiro congelado	32,00
Robalo	Inteiro fresco	45,00
Salmão	Eviscerado fresco	18,00
Salmão	Filé fresco	32,00
Tambaqui	Costela congelada	48,00
Tilápia	Filé fresco	24,00

Pescado	Forma	Preço (R\$/kg)
Recife/Olinda		
Tilápia	Filé fresco	26,00 a 32,00
Atum	Eviscerado fresco	28,00 a 30,00
Cavala	Eviscerado fresco	24,00
Cioba	Eviscerado fresco	26,00 a 32,00
Dourado do mar	Eviscerado fresco	22,00
Linguado	Filé congelado	26,00 a 28,00
Pescada	Filé congelado	54,00
Robalo	Eviscerado fresco	28,00 a 32,00
Meca	Eviscerado sem cabeça fresco	28,00
Salmão	Eviscerado fresco	25,00 a 29,00
Rio de Janeiro		
Pirarucu	Filé com pele	35,00
Pirarucu	Filé sem pele	38,00 a 55,00
Pirarucu	Eviscerado congelado	24,00
Pirarucu	Filé defumado	80,00
Tambaqui	Filé fresco	40,00
Badejo	Inteiro / resfriado	36,00
Cherne	Inteiro / resfriado	44,00
Dourado do mar	Inteiro / resfriado	20,00
Namorado	Inteiro / resfriado	30,00
Salmão	Filé com pele	36,00
Vermelho	Inteiro / resfriado	20,00
São Paulo		
Pirarucu	Eviscerado, sem escama, fresco	34,00
Pirarucu	Filé sem pele, congelado	36,00 a 39,00
Tilápia	Filé congelado	20,00 a 25,00
Badejo	Filé congelado	55,00
Carapau	Eviscerado fresco	20,00
Cavala	Eviscerado fresco	20,00
Filhote	Filé congelado	25,00
Namorado	Eviscerado fresco	45,00
Pescada amarela	Filé congelado	55,00
Robalo	Eviscerado fresco	54,00
Salvador		
Pirarucu	Filé congelado	46,90
Tilápia	Filé congelado	27,00 a 33,90
Badejo	Inteiro fresco	28,00
Badejo	Filé congelado	69,00
Linguado	Filé congelado	34,50
Salmão	Filé com pele fresco	39,00

ANEXO 3: PREÇOS DE VENDA DE PESCADOS AOS CONSUMIDORES NOS SUPERMERCADOS, MERCADOS PÚBLICOS E CENTRAIS ESTADUAIS (JANEIRO A MARÇO/2016)

Preços de venda ao consumidor de peixes de cultivo e demais pescados frequentemente encontrados nos supermercados e mercados públicos.		
Pescado	Forma	R\$/kg
Belém		
Pirarucu	Eviscerado fresco	25,00
Tambaqui	Inteiro fresco	11,20
Tilápia	Inteiro fresco	10,45 a 10,50
Matrinxã	Inteiro fresco	14,40
Salmão	Filé congelado	48,80
Salmão	Filé fresco	47,80
Salmão	Eviscerado fresco	65,80
Pescada amarela	Filé congelado	19,70 a 43,45
Dourada	Filé congelado	21,92 a 35,46
Dourada	Eviscerado fresco	15,80 a 15,85
Pescada amarela	Eviscerado fresco	23,80
Pescada branca	Filé congelado	29,95 a 31,50
Piramutaba	Filé congelado	18,80 a 19,86
Filhote	Filé congelado	56,90
Filhote	Eviscerado fresco	15,00 a 18,80
Gurijuba	Filé fresco	22,90
Curimatã	Inteiro fresco	10,50
Polaca	Filé congelado	18,80
Corvina	Filé congelado	31,55
Tucunaré	Eviscerado resfriado	22,70
Brasília		
Pirarucu	Filé resfriado	42,00 a 55,99
Tambaqui	Inteiro fresco	10,90 a 13,49
Tilápia	Inteiro fresco	10,98
Tilápia	Filé congelado	34,90 a 57,58
Tilápia	Filé fresco	37,89 a 39,90
Tilápia	Posta congelada	23,39
Pintado	Posta fresca	27,90
Truta	Filé fresco	63,99
Salmão	Filé fresco	69,90 a 89,49
Salmão	Eviscerado fresco	32,90
Salmão	Filé congelado	58,49 a 81,98
Badejo	Filé congelado	52,98 a 87,38
Linguado	Filé congelado	27,69
Merluza	Filé congelado	26,90 a 43,78
Panga	Filé congelado	33,38
Pescada branca	Filé congelado	33,80
Polaca	Filé congelado	17,98 a 33,98
Curitiba		
Pirarucu	Inteiro resfriado	18,79-25,00
Pirarucu	Filé resfriado	47,73
Pirarucu	Posta resfriada	22,69
Tilápia	Inteiro fresco	8,99
Tilápia	Filé congelado	33,90 a 43,00
Tambaqui	Inteiro resfriado	15,99
Pintado amazônico	Inteiro resfriado	16,39 a 18,89
Salmão	Inteiro fresco	26,00

Preços de venda ao consumidor de peixes de cultivo e demais pescados frequentemente encontrados nos supermercados e mercados públicos.

Pescado	Forma	R\$/kg
Salmão	Posta fresco	42,29
Salmão	Filé fresco	45,00 – 48,00
Panga	Filé congelado	29,90
Recife		
Pirarucu	Filé congelado	56,73
Tilápia	Filé fresco	36,78 a 39,49
Tilápia	Inteiro fresco	10,90
Tilápia	Filé congelado	41,99 a 47,98
Pintado	Posta congelada	33,49
Salmão	Filé congelado	54,99
Salmão	Filé fresco	66,99 a 78,99
Salmão	Eviscerado fresco	35,90
Arraia	Cortes	15,90
Badejo	Filé congelado	84,98
Cioba	Inteiro resfriado	29,90 a 31,99
Linguado	Filé congelado	38,78
Merluza	Filé congelado	23,37
Pescada branca	Posta resfriada	19,50
Polaca	Filé congelado	17,18 a 19,40
Rio de Janeiro		
Pirarucu	Filé fresco	36,99 a 57,99
Pirarucu	Inteiro fresco	19,99 a 25,69
Tambaqui	Inteiro	10,99 a 14,89
Tambaqui	Costela	22,99
Pintado	Inteiro fresco	9,90 a 22,90
Pintado	Filé resfriado	48,00
Tilápia	Inteiro fresco	8,89 a 9,99
Tilápia	Filé congelado	36,49 a 39,99
Tilápia	Filé fresco a vácuo	45,98
Tilápia vermelha	Inteiro fresco	16,39
Salmão	Inteiro fresco	29,90
Salmão	Filé fresco	42,90 a 77,99
Cherne	Inteiro fresco	42,29
Congrio	Filé fresco	60,00
Corvina	Inteiro congelado	19,89
Dourado mar	Filé fresco	56,99
Linguado	Inteiro fresco	14,29
Merluza	Filé congelado	17,00
Namorado	Posta fresca	34,29
Namorado	Inteiro fresco	28,99
Panga	Filé congelado	17,00
Pargo	Inteiro fresco	12,49 a 21,39
Pescada	Inteiro fresco	17,09
Pescada	Filé resfriado	29,99 a 37,99
Polaca	Filé congelado	17,00
Robalo	Inteiro fresco	57,49
Salvador		
Tilápia	Filé fresco	39,00 a 42,90
Tilápia	Inteiro fresco	13,99 a 15,90
Tilápia	Filé congelado	33,88 a 51,92
Tambaqui	Inteiro fresco	17,79
Pintado/surubim	Filé congelado	39,25
Salmão	Filé congelado	31,71 a 59,96
Salmão	Filé fresco	66,99
Salmão	Posta congelada	34,24
Arraia	Cortes	15,79 a 16,90

Preços de venda ao consumidor de peixes de cultivo e demais pescados frequentemente encontrados nos supermercados e mercados públicos.

Pescado	Forma	R\$/kg
Atum	Inteiro resfriado	13,39 a 15,99
Badejo	Filé congelado	72,00 a 84,98
Cioba	Inteiro resfriado	31,49
Dourada	Posta congelada	29,98
Dourado do mar	Posta resfriada	27,90 a 38,90
Linguado	Filé resfriado	21,90 a 24,90
Merluza	Filé congelado	21,89
Olho de boi	Posta resfriada	27,90 a 29,90
Pescada amarela	Filé congelado	38,98 a 62,75
Pescada branca	Posta congelada	21,69 a 27,98
Polaca	Filé congelado	13,58 a 19,98
São Paulo		
Pirarucu	Filé congelado	51,23
Pirarucu	Filé resfriado	55,99
Pintado	Inteiro	18,69 a 25,00
Pintado	Filé fresco	55,99
Pintado	Posta congelada	42,00
Tambaqui	Inteiro	11,79 a 22,00
Tilápia	Inteiro	14,00
Tilápia	Filé congelado	34,90 a 46,76
Tilápia	Filé fresco	32,82 a 43,98
Salmão	Inteiro fresco	28,49
Salmão	Filé fresco	46,98 a 54,00
Cioba	Inteiro fresco	35,29
Badejo	Filé congelado	59,00 a 67,98
Badejo	Filé fresco	79,90
Linguado	Filé congelado	34,99
Pescada amarela	Posta resfriada	59,00
Polaca	Filé congelado	14,80 a 18,40
Robalo	Eviscerado fresco	60,00
Robalo	Posta fresca	73,00

Preços de venda dos principais peixes de cultivo e daqueles com qualidade e preços comparáveis ao pirarucu nos entrepostos estaduais

Pescado	Forma	R\$/kg
Rio de Janeiro		
Pirarucu	Eviscerado fresco	15,50
Tilápia	Inteiro fresco	5,00 a 6,00
Badejo	Inteiro fresco	23,00 a 25,00
Cioba	Inteiro fresco	12,00 a 15,00
Robalo	Inteiro fresco	20,00 a 25,00
Pescada amarela	Eviscerado fresco	22,00 a 24,00
Namorado	Inteiro fresco	12,00 a 22,00
Garoupa	Inteiro fresco	18,00 a 20,00
Linguado	Inteiro fresco	20,00 a 25,00
Congrio rosa	Inteiro fresco	14,00 a 16,00
São Paulo		
Tilápia	Inteiro fresco	5,50 a 6,00
Garoupa	Inteiro fresco	22,00 a 30,00
Linguado	Inteiro fresco	16,00 a 18,00
Namorado	Inteiro fresco	23,00 a 25,00
Olho de boi	Inteiro fresco	20,00 a 25,00
Pescada amarela	Eviscerado congelado	25,00 a 30,00
Pintado	Inteiro fresco	11,00 a 12,00
Robalo	Inteiro fresco	35,00 a 36,00
Salmão	Eviscerado fresco	22,00 a 26,00

**ANEXO 4: INFORMAÇÕES E CONTATOS DOS RESTAURANTES QUE
CONTRIBUÍRAM COM A ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO EM
2016 (EM ORDEM ALFABÉTICA, POR CAPITAL).**

Restaurante	Tipo de cozinha / especialidade	Chef/Responsável
Belém		
Capone Ristorante	Italiana	João Carlos Gomes Pereira
Lá em Casa	Regional	Daniela Martins / Tânia Martins
Marujos	Regional	Carmelo Procópio Jr.
Santa Chicória	Regional	Ilca Carmo
Brasília		
Carpe Diem	Brasileira	Fernando La Rocque / Manoel Gomes
Dom Francisco	Internacional	Francisco Ansiliero
Grande Muralha	Oriental	Salti Sun
Jambu	Paraense	Leandro Nunes
Lagash	Árabe	Maria de Fátima Hamu
Mediterrané		
Peixe na Rede	Pescados	Maria Luiza da Mata / Leonel da Mata
Curitiba		
Bar do Victor	Frutos do mar	Laerte - comprador
Bistrô do Victor	Grelhados/pescados	Eva dos Santos
Celso Freire Gastronomia	Internacional	Celso Freire
Karbonell	Pescados	Carlos Alberto da Rocha
Mangiare Felice	Italiana	João Carlos Céspedes
Mukeka	Brasileira	Thiago Funaki/Jonathan Thomas
Nômade	Internacional	Lênin Palhano
Recife/Olinda		
Maison do Bomfim	Internacional	Jeff Colas
Papacapim / Parraxaxá	Regional e internacional	Bruno Catão
Quina do Futuro / Sushi Yoshi / Sumô	Japonesa	André Saburó Matsumoto
Villa Bistrô / Ponte Nova	Internacional	Joca Pontes
Wiella Bistrô	Internacional	Claudemir Barros
Rio de Janeiro		
Arataca	Regional Norte	Acir Rodrigues
Ciça Roxo - consultoria	Consultoria gastronômica	Ciça Roxo
Churrascaria Palace	Churrascaria	Daniel Faria
Eça	Frutos do mar e diversos	Frédéric de Maeyer
Espírito Santa	Brasileira	Natasha Fink
Palaphita Kitch	Tropical	Janaína Milward
Salvador		
Amado	Pescados	Fabício Lemos
A Porteira	Regional Norte	Rinaldo Caetano da Cruz
Casa de Tereza	Baiana	Tereza Paim
Mignon	Diversos	Ana Lúcia Martins
Paraíso Tropical	Baiana	Beto Pimentel
São Paulo		
Bistrot de Paris	Internacional	Alain Poletto
DOM / Dalva e Dito	Internacional	Alex Atala
Esquina Mocotó e Mocotó	Nordestina	Rodrigo Oliveira
Tordesilhas	Internacional	Mara Salles

Tel contato	Endereço
(91) 3212-5566	Av. Boulevard Castilho França s/n, Estação das Docas, Galpão 2, Campina.
(91) 3212-5588	Av. Boulevard Castilho França s/n, Estação das Docas, Galpão 2, loja 4, Campina.
(91) 3225-5723	Av. Boulevard Castilho França s/n, Estação das Docas, loja 04, Campina.
(91) 3347-9899	R. Diogo Mória, 1046 – Umarizal.
(61) 3325-5301	SCLS 104, bloco D, loja 01.
(61) 3226-2005	SCES, trecho 2, conjunto 31, ASBAC.
(61) 3233-3532	Terraço Shopping, praça de alimentação.
(61) 3081-0900	Vila Planalto, av. JK nº 2.
(61) 3273-0098	SCLN 112 Norte, bloco C, loja 6.
(61) 3340-6977	SAAN quadra 01, lotes 905/915.
(41) 3353-1920	Rua Lívio Moreira, 284 - São Lourenço
(41) 3317-6920	Park Shopping Barigui. R. Prof. Pedro Viriato Parigot de Souza, 600, Campina do Siqueira.
(41) 3264-7490	R. Atilio Bório, 1959 – Juveve.
(41) 3252-5583	R. Dr. Manoel Pedro, 260, Cabral.
(41) 3252-8866	Rua Rocha Pombo, 397, Juveve.
(41) 3156-3028	Rua Machado de Assis, 417, Juveve.
(41) 3087-9595	Rua Gutemberg, 168, Batel.
(81) 3439-2721	R. Bomfim, 115 - Carmo, Olinda.
(81) 3427-0010	Av. Rui Barbosa, 1397, Graças (Papacapim).
(81) 3241-9589	R. Xavier Marquês, 134 – Aflitos (Quina do Futuro).
(81) 3327-7226	R. do Cupim, 172, Graças (Ponte Nova).
(81) 3463-3108	Av. Eng. Domingos Ferreira, 1274, Boa Viagem.
(21) 2549-2076	Rua Domingos Ferreira, 41 - loja B, Copacabana.
(21) 98636-0550	Centro universitário IBMR, Av. das Américas, 2603.
(21) 2541-5898	Rua Rodolfo Dantas, 16, Copacabana.
(21) 2524-2300	Av. Rio Branco, 132.
(21) 2265-8261	R. Almirante Alexandrino, 264, Santa Teresa.
(21) 2227-0837	Av. Eptácio Pessoa s/n ,Ipanema.
(71) 3322-3520	Av. Lafayette Coutinho (Av. Contorno) 660, Comércio.
(71) 3382-7808	Av. Dom Eugênio Sales, 96, Boca do Rio.
(71) 3329-3016	R. Odilon Santos, 45, Rio Vermelho.
(71) 3247-5774	R. Eng. Alexandre Maia, 3, Graça.
(71) 3884-7464	R. Edgar Loureiro, 98, Cabula.
(11) 3063-1675	R. Augusta, 2542, Villa San Pietro, Jardins.
(11) 3088-0761	R. Barão de Capanema, 549, Cerqueira César (Dom).
(11) 2949-7049	Av. Nossa Sra. do Loreto, 1108, Vila Medeiros.
(11) 3107-7444	Alameda Tietê, 489, Cerqueira César.

EXEMPLARES DE MENUS DE RESTAURANTES QUE SERVEM O PIRARUCU REGULARMENTE

ALMOÇO JANTAR

Cesta de Pães

Pães artesanais, manteiga e azeite {9,90}

Petiscos

Dadinho de tapioca - não dava pra não ter... {16,90 / 24,90}

Dadinho de porco - o clássico com um toque dos nossos embutidos {16,90 / 24,90}

Bolinho de carne-de-sol com creme de requeijão {19,90 / 28,90}

Croc mandioca com creme de requeijão {16,90 / 24,90}

Cuscuz caipira - farinha milho, frango, linguiça defumada e legumes {16,90 / 24,90}

Ceviche de pé de porco com tucupi, batata doce e mocopãs {28,90}

Pernas para que te quero - vinagrete de polvo e lula com banana da terra e caju {34,90}

Tartare de carne curada, conservas da casa e torradas amanteigadas {29,90}

Panelinha de moela, mais um clássico de volta ao menu {24,90}

Linguiça de carne-de-sol artesanal com cebola roxa refogada {19,90 / 34,90}

Porcaria - linguiça da casa, embutidos da família Cinque, presunto Salamanca, porco confitado, dadinhos de porco e nossas conservas {38,90 / 54,90}

Saladas

Folhas, flores e frutas com palmito pupunha e macadâmia {28,90}

Abóbora assada, queijo de cabra, rúcula e castanha caramelizada {28,90}

Mussarela de búfala, tomates, folhas e manjeriço {28,90}

Principais

Nhoca - nhoque de mandioca com tucupi, cogumelos e queijo de cabra {44,90}

Pirarucu, cozido de feijão caupi, milho verde e paio {56,90}

Peixe do dia, raízes assadas no sal e vinagrete de palmito pupunha {56,90}

Polvo grelhado, polenta, acelga e caldo de suã {64,90}

Paçoca de pato, ovo caipira, feijão branco e linguiça defumada {48,90}

Costelinha de javali, cuscuz de milho, feijão guandu e folhas refogadas {44,90}

Arroz de galinha - arroz vermelho, galinha, milho verde, quiabo e ovo estalado {48,90}

Steak da paleta, purê de batata assada e farofinha de pão {48,90}

Carne-de-sol artesanal com baião-de-dois sertanejo, nosso novo clássico {56,90}

Bisteca de porco, beterraba, mil folhas de pupunha e castanha-do-Pará {64,90}

Caldeirada da esquina - no almoço de sábado - para duas pessoas {119,90}

Cozido de peixes e frutos do mar com arroz de coco e farofinha

Assado da esquina - no almoço de domingo - para duas pessoas {99,90}

Costela de Angus assada por uma noite com cuscuz de milho e feijão guandu

Crianças *(tudo bem se você quiser ser criança hoje...)*

Filé de carne-de-sol com feijão, arroz e croc mandioca {29,90}

Nhoca ou Penne com molho de tomate ou creme de queijo, mais queijinho ralado por cima {29,90}

Complementos

Arroz jasmim {9,90} / Baião-de-dois {19,90} / Pupunha assada {24,90}

ESQUINA
mocotó



A autêntica experiência "bistronômica".

O conceito "bistrot" + "gastronomie" é a marca do Bistrot de Paris que une descontração e serviço informal de bistrot ao refinamento gastronômico. Oferecemos um menu de clássicos da culinária francesa, acompanhado de uma carta de vinhos convidativa e acessível para você se entregar aos bons momentos da vida!

A LA CARTE

Couvert du chef R\$ 14 por pessoa

Les Entrées Spéciales du Bistrot

As entradas típicas do Bistrot - sob disponibilidade

Ostras de Sta. Catarina, vinagrette de maçã	½ dz R\$ 32,00 1 dz R\$ 59,00
Escargots de Bourgogne en coquille	½ dz R\$ 52,00 1 dz R\$ 92,00
Charcuteries Maison Mi-Canard Mi-cochon [a dividir] Tabua de charcuteries caseira, patê de campagne, magret de pato defumado, moela de pato confitada, barriga de porco defumada, picles caseiro	R\$ 48,00

Entrées & Salades

Entradas & Saladas

Pâté de Campagne Authentique Autêntica terrine suína e vitela, conhaque e especiarias	R\$ 23,00
Sélection de Tartines du Bistrot Seleção de tartines do Bistrot	R\$ 24,00
Soupe à l'Oignon Sopa de cebola com massa folhada	R\$ 34,00
Ceuf Cocotte* au Foie Gras em mini cocotte, mouillettes de pain d'épices Ovo mole com foie gras em mini panela e pão de especiarias	R\$ 42,00
Entrée Gourmande Foie gras, saumon fumé maison, patê de campagne, fleur de sel, mignonnette aux 5 baies, brioche fêlée Foie gras, salmão defumado caseiro, terrine suína e vitela, flor de sal e brioche	R\$ 52,00
Duo de Foie Gras rescalope sauté au Banyuls, la terrine sur compote de figues, traba de pain d'épices Duo de foie gras, escalope ao vinho de Banyuls, a terrine com compote de figos, farofa de pão de especiarias	R\$ 88,00
Carpaccio de Black Angus, Petite salade de Roquette Carpaccio de Black Angus, salada de mini Rúcula	R\$ 44,00
Salade Gourmande foie gras, magret fumé, gâteaux et confit de canard Salada Gourmande, foie gras, magret defumado, moela e confit de pato	R\$ 48,00
Salade au Saumon Fumé Maison à la mangue Salada Romana e espinafre ao salmão defumado caseiro, erva doce, vinagrete de manga com dill	R\$ 44,00
Salade de Saint Marcellin fondant pané aux noix Mix de folhas verdes, queijo de Saint Marcellin empanado com nozes	R\$ 42,00
Salade de poule en vinaigrette, menthe fraîche e croûtons à l'ail Polvo em Vinagrete e hortelã, pimenta de cheiro, pão de alho	R\$ 64,00
Tartare de thon frais à l'avocat, mousseline de Wasabi Tartare de atum, abacate e mousseline de wasabi, caramelo de shoyu	R\$ 54,00

Omelettes et Croques

Avec Petite salade verte - Acompanha mix de folhas verdes

Omelette Roulée* fines herbes Omelete com ervas finas	R\$ 26,00
Omelette Roulée* au saumon fumé et aux olives Omelete com salmão defumado e azeitonas	R\$ 29,00
Croque Monsieur Croque Monsieur	R\$ 32,00
Croque Madame œuf* au bacon 'maison' Croque Madame, ovo frito ao bacon caseiro	R\$ 34,00

Fromages / Queijos

Plateau de Fromages Tabua de Queijos	R\$ 52,00
---	-----------

Poissons / Crustacés

Peixes / Crustáceos

Pirarucu a la Citronnelle, riz Basmati à la noix de coco Pirarucu na infusão de erva cidreira, farofa de dendê, arroz de coco	R\$ 64,00
Poisson du Jour Peixe do dia	R\$ 56,00
Moules Frites au Pastis Mexilhões ao Pastis e batata frita	R\$ 54,00
Gambas, chipirons et poule grillés, sauce aioli riz basmati Camarões, lula e polvo grelhados, molho aioli, arroz basmati	R\$ 98,00

Les "petits et grands plats" du Bistrot à se partager

Os especiais do Bistrot para compartilhar

Epaule de cochon de lait "Pururuca" Compote de pommes et chips de patate douce Pateia de leitão "Pururuca", compote de maçã e chips de batata doce	R\$ 154,00
Magret de Canard aux fruits rouges, pupunha grillée, champignons, asperges et tomates confites Magret de pato ao molho de frutos vermelhas, pupunha grelhada, champignons, aspargos e tomates confitados	R\$ 148,00
Epaule d'Agneau de 16 heures jus à la menthe et polenta Savoyarde Pateia de Cordeiro de 16 horas, molho de hortelã, polenta de Savoie ao bacon	R\$ 148,00
Côte de Bœuf au sautoir Black Angus "dry aged 45 jours" saucis barbecue Maison, pommes croquantes - Selon disponibilité Prime Rib Black Angus "dry Aged 45 dias" molho Barbecue caseiro e batatas crocantes Sob disponibilidade	Preço ao KG

Viandes / Volailles

Carnes / Aves

Steak Tartare pommes frites, salade Filé Mignon cru picado fino e temperado, mix de folhas verdes e batata frita	R\$ 46,00
Queue de Bœuf Black Angus Braisée, gremolata et Gnocchi Romaine Babada de Black Angus, gremolata e gnocchi de semolina	R\$ 64,00
Bœuf Bourguignon aux épices Clássico braseado ao vinho tinto com cenoura, mini cebola caramelizada, champignons de Paris, bacon e purê de batata	R\$ 52,00
Tournedos au Poivre Filé Mignon grelhado ao molho poivre e batata frita	R\$ 54,00
Hamburguer au Foie Gras pommes frites, chutney de mangue et salade Hamburguer com foie gras, batata frita, chutney de manga e salada	R\$ 54,00
Entrecôte Grillée pommes croquantes, sauces moutarde, os à Moelle Entrecôte ao molho mostarda de Dijon, tulano e batatas crocantes	R\$ 68,00
Coquelet Rôti sauce miel et romarin, polenta molle Savoyarde et tomate provençale Galeto assado ao molho mel e alecrim, polenta mole de Savoie ao bacon e tomate provençal	R\$ 46,00
Blanquette de Veau aux champignons, tagliatelles fraîches Tagliatelle com Ragú de Vitela e champignons	R\$ 52,00
Poitrine de Porc Confitée compote de pommes et chips de patates douces Costelinhas de porco confitadas, purê de maçã e chips de batata-doce	R\$ 50,00
Ragout d'épaule d'agneau Provençal, polenta crèmeuse Ragú de cordeiro provençal e polenta cremosa	R\$ 50,00
Confit de Canard demi glace au poivre rose, pommes nouvelles rissolées à la graisse de Canard Confit de Pato, molho demi glace e pimenta rosa, batatas bolinhas sautées	R\$ 81,00

Desserts / Sobremesas

Fruits de Saison Frutas da Estação	R\$ 9,00
Crème Brûlée Creme de Baunilha caramelizado	R\$ 14,00
Crêpe Piaf Nutella, rodela de banana ou morango, canela e sorvete de Baunilha	R\$ 20,00
Jatte de Mousse au Chocolat de Marmie Juliette Taça de Mousse de Chocolate	R\$ 16,00
Poire Belle Héliène Pera Belle Helene	R\$ 18,00
Fondant de Chocolat soupe de fruits rouges Bolo Cremoso de Chocolate e sopa de frutas vermelhas	R\$ 18,00
Tarte Tatin et crème Glacée à la Vanille Tarte Tatin com sorvete de Baunilha	R\$ 20,00
Mille feuille au caramel de beurre salé et crème Glacée à la Vanille Mil-folhas ao caramelo salgado	R\$ 20,00
Crêpe Suzette Flambada ao Grand Marnier e sorvete de Baunilha	R\$ 24,00
Café Gourmand Café Nespresso com seleção de mini sobremesas: crème Brûlée, Mousse de Chocolate e macaron de framboesa Opera Ganache	R\$ 18,00

* nos oafis sont de provenance organique / nossos ovos tem proveniência orgânica

27 de janeiro de 2016

D.O.M.G U S T A Ç Ã O

Palmito fermentado com spirulina

Lula com caju

Melancia, pepino e codium

Ostra, cupuaçu, whiskey e manga

Aratu com abacate

Biscoito de polvilho e botarga

Agrião e mostarda

Carapau defumado, creme de cebola roxa e mandioquinha

Pirarucu com tucupi e tapioca

Pele de pirarucu, purê de banana e aviú

Timo com bernaïse de chimarrão e batata doce

Codorna com cacau do Combu

Fettuccine de palmito com cogumelos

Costelinha com canjiquinha e couve

Aligot

A Formiga Amazônica

Zabaione de canela, sorvete de queijo e calda de morango

Manga na brasa com creme de puxuri

[Home](#) » [cardapio](#) » [Pratos Principais](#)

Pratos Principais

Postado por Dom Francisco em Fev 24, 2014

Sugestões do Chef

(Pratos individuais, exceto quando indicado)

Galeto na brasa acompanhado de legumes grelhados;

Peixe fresco do dia grelhado acompanhado de legumes (berinjela, abobrinha, tomate cereja e azeitonas pretas) salteados ao azeite de alecrim e tomilho;

Filé mignon de cordeiro grelhado ao molho de hortelã acompanhado de salteado de batatinhas e cogumelos Paris;

Picadinho de fraldinha Bonsmara à Dom Francisco acompanhado de farofa de banana, ovo pochê e arroz branco;

Prime rib suíno empanado acompanhado de purê de batatas;

Filé de pirarucu grelhado com duo de pupunha e molho de arubê;

Stinco de javali assado com polenta grelhada e molho do assado;

Marreco de forno acompanhado de purê de batatas trufado e cebolas caramelizadas;

Camarão ao tomate e manjerição acompanhado de arroz branco;

Filé de robalo grelhado acompanhado de legumes salteados;

Filé de robalo em crosta de farinha de rosca e ervas acompanhado de salteado de batatinhas, vagem francesa e shitake;

Bacalhau em posta dourado no azeite com cebolas e tomates grelhados;

Bacalhau Prata da Casa;

Pernil de cordeiro ao forno acompanhado de batatas e cebolas assados (para 2 pessoas).

Restaurante Pobre Juan

PARRILLA

CORTES NOBRES

BIFE POBRE JUAN

Exclusividade da Casa: corte especial do Bife Ancho muito marmorizado, macio e saboroso

House Specialty: exclusive cut from Rib Eye, well-marbled, tender and flavorful
370g | 13oz
270g | 10oz

MONUMENTAL PRIME RIB

Corte especial com osso da parte mais nobre do lombo bovino

Special bone-in cut from the best part of the Rib Eye
700g | 25oz

CARRÉ DE CORDEIRO

Costeletas de Cordeiro da Terra do Fogo grelhadas na brasa servidas com azeite de hortelã

Tierra del Fuego lamb ribs, char grilled and served with mint oil
450g | 16oz

AVES

POLLO BEBE

Meio Galeto desossado e grelhado na brasa, com ou sem pele, à sua escolha

Char-grilled boneless spring half chicken, with or without skin

PESCADOS

PULPO A LA PARRILLA

Polvo assado na brasa ao limão e ervas com batatas ao murro

Char-grilled octopus, citrus pesto and rustic oven roasted potatoes

CLÁSSICOS

BIFE ANCHO

Corte alto da parte mais nobre do lombo bovino

Rib Eye, prime beef loin
340g | 12oz

ASADO PRIME

Parte mais nobre da costela do novilho, excepcional marmoreio, agrada aos mais exigentes apreciadores do Asado de Tira

For connoisseurs: flavourful and marbled cut of short rib
440g | 15oz

BIFE DE CHORIZO

Corte transversal do lombo bovino com leve capa de gordura

Striploin steak with a thin fat cap
300g | 11oz

OJO DEL BIFE ANCHO

Corte exclusivo do centro do Bife Ancho, macio e sem gordura

Tender and lean Rib Eye center cut
350g | 12oz
250g | 9oz

PARA COMPARTILHAR

GRAN TABLA POBRE JUAN

Nosso Especial para 4 ou 6 pessoas: seleção de achuras, cortes clássicos e vegetais assados na brasa, com Arroz Biro Biro, Farofa de Ovos e Papas Soufflée

House Special for parties of 4 or 6 people: selection of char-grilled steaks, achuras and vegetables, with Biro Biro Rice, Egg Flour Mix and Papas Soufflé

GRAN TAPA DE CUADRIL

Picanha fatiada com farofa crocante, salsa criolla e chimichurri, serve 2 pessoas

Famous Brazilian Picanha cut, criolla dressing, manioc flour and chimichurri, serves 2 people
610g | 22oz

GRAN VACIO

Corte magro e saboroso, também conhecido como Fraldinha

Skirt Steak, lean and flavorful
550g | 19oz

GRAN CHORIZO

Corte especial do Bife de Chorizo

Striploin especial cut
800g | 28oz

SALMÃO

Generosa posta de salmão grelhada na brasa, acompanhada de risoto de limão siciliano

Generous char-grilled salmon fillet, served with sicilian lemon flavored risotto

PIRARUCU

Grelhado na brasa, acompanha palmito pupunha, farofa de urucum, crocante de couve e molho de ervas com alcaparrones

Char-grilled Pirarucu with pupunha hearts of palm, toasted corn and manioc flour mix with urucum, crispy kale and fresh herb sauce with large Chilean capers

ANEXO 6: CONTATOS DOS ATACADISTAS, SUPERMERCADOS E MERCADOS

Contatos dos atacadistas, supermercados e mercados nas capitais abrangidas pelo estudo em 2016		
Belém		
Empreendimento	Telefone	Contato
Y. Yamada	(91) 4005-8700	Nilson Goto (gerente pescados)
Nazaré	(91) 4008-5100	Arthur Correia (comprador de pescados)
Líder	(91) 4008-1000	Socorro Araújo (compradora de pescados)
Formosa	(91) 3348-9900	Paulo Sérgio (gerente de peixaria)
Costa Norte Pescados	(91) 3227-1941	Jorge Porpino Batista Jr. (proprietário)
AMASA	(91) 3258-6929	Victor Soares (gerente de produção)
Brasília		
Empreendimento	Telefone	Contato
Peixaria Ueda (atacadista)	(61) 3242-0061	Maria do Socorro Rodrigues (gerente)
Peixaria Guará (atacadista)	(61) 3381-9738	Raimundo (peixeiro)
A Rede Pescados (atacadista)	(61) 3034-2970	César Augusto Silva (gerente)
Extra Asa Norte	(61) 2103-3800	André de Souza (supervisor pescados)
Salvador		
Empreendimento	Telefone	Contato
Hiper Bom Preço (Iguatemi)	(71) 3352-4657	Edvandro Braga (gerente perecíveis)
Atakarejo (Piatã)	(71) 3375-8050	Eduardo Silva (encarregado peixaria)
Extra Hipermercado (Paralela)	(71) 3173-9300	Antônio Wilson Paim (gerente peixaria)
GPA - Salvador	(71) 3362-9174	Paulo Sérgio (comprador de pescados)
Curitiba		
Empreendimento	Telefone	Contato
Carrefour - Curitiba	(41)3285-5622	Adalto D. de Souza (comprador de pescados)
GPA - Curitiba	(41) 3360-3529	Agramal (comprador de pescados)
Recife		
Empreendimento	Telefone	Contato
GPA – Recife	(81) 2127-2724	Jamesson (comprador de pescados)
Noronha Pescados	(81) 2138-9100	Guilherme Blanke (proprietário)
Netuno Pescados	(81) 3227-6856	Hugo Bahamondes (diretor)
Oceanus	(81) 3224-5588	José Renato Sáfyadi (proprietário)
Rio de Janeiro		
Empreendimento	Telefone	Contato
GPA - Rio de Janeiro	(21) 2471-2341	Marcelo Freitas (comprador de pescados)
Zona Sul – Rio de Janeiro	(21) 2209-1344	Genildo L. Ferreira (comprador de pescados)
CEASA-RJ (Unid. Grande Rio)	(21) 2333-8276	
São Paulo		
Empreendimento	Telefone	Contato
Bom Peixe Pescados	(19) 3429-6600	André Aragon (gerente)
Carrefour (Central)	(11) 3514-0705	Sebastião (assessoria de comunicação)
GPA (Central)	(11) 3886-0680	Rafael Guinutzman (gerente comercial)
CEAGESP	(11) 3643-3946	Eduardo Correia (coordenação comercialização)
Mar & Terra	(11) 5501-7784	Ricardo Vasconcelos (gerente comercial)

Lista de permissionários para o comércio de pescados no Mercado Municipal de São Paulo – Mercado da Cantareira*

Mercado Municipal de São Paulo

Rua Cantareira, 306 – Centro – São Paulo, SP. Tel.: (11) 3228-0339 / 3313-3365.

Nome do permissionário	Telefone – DDD 11	Box
Akira Takeda	3228-3578	A14
Amami Tamari	3228-1650	B32 e B34
Atlântida	3227-0965	A28
Baldaracci & Bons Amigos	3315-0946	B36
Cibele	3227-3964	A20
Crescente	3313-4572	B40
Dois A	3228-2423	C29
Genova	3227-9719	A17
Hugo L. de Freitas	3312-0074	A16
Ki-Peixe ¹	3325-0066	A2 e A8
Mar Adriático	3228-8645	B31
Morota	3227-5998	B44
Paola	3227-9719	B33 e B45
Peixaria Renato Rabelo Batista	3227-9225	B25 e B27
Pescados Paola ²	3228-4140	B33
Raio de Sol	3229-0892	C33
Rei do Camarão	3312-0074	B30

¹ Entrevista realizada com Sr. Mario Moura Gomes Jr., proprietário.

² Entrevista realizada com Sr. José Geraldo, gerente da peixaria.

ANEXO 7: CONTATOS DE ENTREPOSTOS DE PESCADOS COM SIF NOS ESTADOS DO NORTE E DEMAIS ESTADOS COBERTOS PELA ATUALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MERCADO

Contatos dos entrepostos de pescados com SIF localizados na região Norte.				
Estado do Acre				
SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
3077	Peixes da Amazônia S/A	Rod. BR 364/AC, S/N, km 93	Senador Guimard	(68)3222-8992
Estado do Amazonas				
SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
442	J. de Oliveira Veloso	Rua Copacabana, 630	Tefé	(97) 3343-2527
945	Frigorífico Riomar Ltda.	Sítio Est. Etone 1122	Itacoatiara	(92) 3521 1137
1896	Iranduba Frigorífico de Pescados Ltda	Av. Beira Rio S/N	Iranduba	(92) 3367-1081
2516	Federação dos Pescadores do Estado do AM. e RR.	Rua Armando Prado, 58	Parintins	(92) 3533-1635
2564	Pinheiro & Rodrigues Ltda	Av. Correnteza, 2472	Manacapuru	(92) 3361-2040
3640	Frigorífico Dourado Ltda	Av. Beira Mar S/N	Iranduba	(92) 3367-1117
4387	Parintins Indústria e Comércio de Pescados Ltda	Rua Ruy Araújo, 54	Parintins	(92) 3533-1509
3560	Friolins Industria e Comercio de Pescados Ltda	Rua Duque de Caxias, 266	Manacapuru	(92)3361-1425
Estado do Amapá				
SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
354	Norte Pescados Comércio & Serviços Ltda - EPP	Av Jose de Anchieta, 2128	Santana	(96) 9206-6676
1916	Cunhaú Pesqueiro ME	Rua Hugolin Pinheiro, 97	Calçoene	(96) 3261-1915 / 3261-1930
2723	Amazonpesc Importação e Exportação de Pescados Ltda - ME	Tv Maraca, 873	Santana	Não disponível
2906	Frigorífico Pacífico Ltda - Epp	Av Fab, S/N	Calçoene	Não disponível
3259	P. N. V. De Figueiredo Com. Ind. Import. e Export. - ME	Rua Joaquim Caetano da Silva, 430	Oiapoque	Não disponível
4218	Amazonpesc Importação e Exportação de Pescados Eireli	Rua Getúlio Vargas, 225	Oiapoque	(96) 3521-1304 (96) 3521-1944
4619	Frigorífico Pacífico Ltda - EPP	Rod. Macapa/Mazagão - Rua 03, S/N	Santana	(96) 3282-1111

Contatos dos entrepostos de pescados com SIF localizados na região Norte.

Estado do Pará				
SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
37	Amazônia Comercio De Pescado Ltda	Tr, Apinages, 479-C	Belém	(91) 3351-2921
198	Amazon Catfish Ltda	Rodovia Arthur Bernardes km 15, Nº 5609	Belém	(91) 3258-8642
1241	Marazul Industria e Comercio de Pescados Eireli - Me	Rua Padre Bonifácio, 139	Vigia	(86) 9947-2000
1373	Irmãos Braga Exportadora Ltda	Rua Dos Tamois, 608	Belém	(91) 3242-1111
1956	APN-Bauru Distribuidora de Produtos Alimentícios Ltda	Av. Siqueira Campos 56	Óbidos	(93) 3547-1205
2141	Pesqueira Maguary Ltda	R Monsenhor Jose de Azevedo, Sala 03	Belém	(91) 3207-0366
2229	Edifrigo Comercial e Industrial Ltda	Avenida Amazonas, 1256	Santarém	(93) 3523-2954
2242	Amazonas Indústrias Alimentícias S. A. - Amasa	Rod Arthur Bernardes, 7903, Km 14	Belém	(91) 3258-0577
2450	Brasilian Sea North - Comércio, Exportação e Importação de Artigos Para Pesca Ltda	Rua Aureliano Coelho, 281	Bragança	Não disponível
2496	Campasa Camarões do Pará S/A	Loc. Povoado do Abade S/ Nº -	Curuçá	(91) 3722-1246
2797	Ecomar Indústria de Pesca S. A.	Rua 05 de Agosto S/N	Vigia	(91) 3258-0651
2810	Li Si Indústria, Comércio, Importação e Exportação Ltda	Rodovia Tapanã 1162	Belém	(91) 3278-1849
2954	A. R. Nogueira Filho & Cia Ltda - ME	Av. Tapajos, 1073 Casa A	Santarém	(93) 3523-4386
3117	D. A. Coimbra Pescados Indústria de Comércio - ME	Av. Maica, 55	Santarém	(93) 3523-7166
3306	J I L Gonzaga - ME	Rua Porto de Cima, S/N	Óbidos	(93) 3547-2924
3337	Pacífico Pesca Indústria E Comércio Ltda	Travessa Berredos Nº 89	Belém	(91) 3227-3644
3364	Amazônia Cua Importação e Exportação de Derivados de Pescado Ltda - ME	Av. Senador Lemos, 3364	Belém	(91) 98403-6479 (91) 99282-9065
3439	Scp Comercio Importação e Exportação de Alimentos Ltda	Psg São João Batista, 83a Km 08 Arthur Bernardes	Belém	(91) 3258-3321 / (91) 3258-3338

Contatos dos entrepostos de pescados com SIF localizados na região Norte.

3638	Frigorífico São Francisco Ltda - Frisal	Povoado de Caldeirão S/Nº	Salvaterra	(91) 3235-5445
3806	Oriental Importação e Exportação Ltda	Rod. Arthur Bernardes 190	Belém	(91) 3258-0548 (91) 3258-0513
3943	Costa Norte Comércio de Pescados Ltda	Travessa do Cruzeiro S/Nº	Belém	(91) 3225-2568
4134	Princomar Indústria de Pesca S/A	Av. Beira Mar S/N	São João de Pirabas	(91) 98141-4067
4239	Ng Wai Man Comércio Industria E Exportação - ME	Est do Icuí-Guajara, 111-B, Enfrete Cj Uirapuru	Ananindeua	(91) 98116-8888 (91) 3287-7249
4583	Gilvan De P. Silva	Rod Bragança Ajuruteua Ramal do Café 02	Bragança	(91) 99142-8968

Estado de Rondônia

SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
1402	Agroindústria e Piscicultura Santa Clara Ltda	Gleba Guaporé Nº 111 Setor Rio Vermelho	Vilhena	(69) 3322-1579
3907	Frigopeixe - Produção e Comercialização de Pescados Ltda - ME	BR 421, Lote 02, Gleba 53/A, km 05	Ariquemes	(69) 3536-1121

Estado do Tocantins

SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
476	Aliança do Tocantins Indústria Pesqueira Ltda	Lt. Crixas, Gleba 05 Lote 38	Aliança do Tocantins	(63) 3313-1694
761	Agroindústria de Pescado Barra Mansa Ltda	Rod TO 255 Porto a Fátima Km 22 à esq km 18 S/N	Brejinho de Nazaré	(63) 3215-3206 / 3363-1008
1383	Frigorífico Piracema Ltda	Rod TO 040, km 35, Margem dir. a 5 km, S/N, Fazenda Piracema	Almas	(63) 3215-1459 / 3215-1885
2882	Tamborá Agroindústria e Comércio de Pescados Ltda	Rodovia Almas/Pindorama S/N km 20	Almas	(63) 3509-8043

Contatos dos entrepostos de pescados com SIF nos estados os quais as capitais foram contempladas no estudo de mercado em 2016 (exceto Pará, já apresentado).

Estado da Bahia

SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
640	Pescaria Industria, Imp., Exp. e Com. de Alimentos Ltda	Rua Ciridião Durval Lote 20 E 21a	Ilhéus	(71) 3483-2011 / 3483-2022
1283	Josete Lessa Machado Valgas	Rod. Ilhéus/Buerarema, 496	Ilhéus	(73) 3632-2483
1964	Lusomar Maricultura Ltda	Fazenda Lagoa Vermelha	Jandaíra	(71) 2101-1000
2377	Netuno Internacional S. A.	Lago da PA IV S/Nº	Paulo Afonso	(75) 3281-6887 / 3281-6887
2438	Associação dos Piscicultores do Sul da Bahia	Rod. BR 101 A Mascote, S/ Nº	Camacan	Não disponível
2574	Cefrinor - Centrais De Estocagem Frigorifica	Via Urbana km 3,5 Q.1 Lote 16 A 46	Simões Filho	(71) 3394-1319
3352	Ricardo Augusto Azevedo Bresciane – ME	Av. Estrada De Barreiro Km 618	Nova Viçosa	(73) 3292-5899 / 3013-2323
3609	Valença da Bahia Maricultura S/A	Est. Valença Guaibim, Km 12,5	Valença	(75) 3646-1048
4246	Coopecon - Cooperativa dos Aquicultores de Aguas Continentais	Faz São Jose, S/Nº, km Final Rod Juliana	Ituberá	(73) 3256-1098 / 3256-2106
4528	Prime - Importação e Exportação S/A	BR 481, Km 016	Caravelas	(73) 3291-6372

Distrito Federal

SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
726	Santa Lucia Comercio de Produtos Alimenticios Eireli	St Sia Trecho 17 Rua 14, S/ Nº, Lote 45, 65	Brasília	(61)3244-4958
2360	Litoral Pescados Ltda	Trecho 02 Conjunto 04 Lotes 05, 06, 07, S/Nº, Polo Jk	Brasília	(61) 3027-4088 / (61) 3404-5476
2840	Ranario Ouro Verde Ltda	Sítio Jk - Br 60, Km 17	Brasília	(61) 3322-8050
4279	Oceanico Comercial de Alimentos Ltda	Quadra 07 Lote 24	Brasília	(61) 3033-2109
4591	Saúde Rio E Mar Comércio de Alimentos Ltda	Saa/Norte, Quadra 02, 482 Parte 2 Pavimento	Brasília	(61) 3361-1818 / (61) 3361-1818

Contatos dos entrepostos de pescados com SIF nos estados os quais as capitais foram contempladas no estudo de mercado em 2016 (exceto Pará, já apresentado).

Estado do Paraná

SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
465	Big Peixe Ltda - Me	Sit Frigorifico do Peixe, S/N, Zona Rural	Cornélio Procópio	Não disponível
951	Casa dos Pescados Guaratuba Ltda - ME	Rua Newton de Souza, 10	Guaratuba	(41) 3443-6136 / (41) 9947-9184
2167	Azoia, Nardi & Cia Ltda - ME	Sitio Alto Alegre, S/Nº	Terra Rica	(44) 3441-1284
2707	Copacol - Cooperativa Agroindustrial Consolata	Rod PR 239 - Km 543,5, S/N	Nova Aurora	(45) 2418-028
3789	Abatedouro de Peixes Sol Nascente Ltda - Me	Est Velha, S/Nº Lote 177	Mandaguaçu	(44) 3028-3131
3937	Frigorifico de Peixes Racki Ltda	Rua Vanio Ghellere, 64, Prefeitura	São Miguel do Iguaçu	(45) 3565-1528
4187	Indústria e Comércio de Pescado Arapongas Ltda	Av. Maracana 1202 Vila Indl.	Arapongas	(44) 3219-4303
4396	Alaor Cremonese & Cia Ltda	Av. Dr Luiz Passos,268-Pilar Parque campes	Foz do Iguaçu	(45) 3528-7475
4482	Tilapia Brazilian Indústria e Comércio de Peixes Ltda	Rod. PR 585 Km 01, S/N, Urbano E/3	Toledo	(45) 3277-1525 / (45) 3055-4363

Estado de Pernambuco

SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
1905	Qualimar Comércio Importação e Exportação Ltda	Rua José Alves Bezerra, 125	Jaboatão dos Guararapes	(81) 4653-777 / 2123-7000 / 3377-0932
2994	Blanke Comércio de Pescados Ltda	Rua Historiador Luiz do Nascimento, 550	Recife	(81) 3428-3067

Contatos dos entrepostos de pescados com SIF nos estados os quais as capitais foram contempladas no estudo de mercado em 2016 (exceto Pará, já apresentado).

Estado do Rio de Janeiro

SIF	Razão Social	Endereço	Município	Telefone
71	Frisa - Frigorifico Rio Doce S/A	Rua Marui Grande 28	Niterói	(21) 2109-8888
394	Mero Industria e Comercio de Pescados Ltda - ME	Rua Dr. Porciuncula Lotes 19 A 21 Qd 01	Cachoeiras de Macacu	Não disponível
1080	Free Willy Pescados Ltda - ME	Rua Guido de Oliveira, 111	Campos dos Goytacazes	(22) 2747-1214 / (22) 9850-9604
1238	Comercial Milano Brasil Ltda	Estrada Velha do Pilar, 1083	Duque de Caxias	(21) 3527-8770
1401	Frutos do Mar Importação e Exportação de Pescado Ltda	Rua Enaldo Santos Araújo, 815	Rio de Janeiro	(21) 2482-3630 / (21) 2481-3025
1457	Sendas Distribuidora S/A	Rua João Antônio Sendas, 286, Bloco 01 Parte II Bloco 02 A 05	São João de Meriti	(21) 2253-8664
1939	Brasfish - Industria e Comercio Ltda	Ilha da Draga 1	Cabo Frio	(22)2645-1313
1950	Conservas Piracema S/A	Av. Olindo Pereira, 640	São Gonçalo	(21) 2605-8896
2037	IBRAC - Indústria Brasileira de Alimentos Congelados S/A	Av. Itaoca 1117	Rio de Janeiro	(21) 2270-0452
2103	Mar de Sol Indústria de Pescados S. A.	Rua Francisco Manhaes Neto, 580	Quissamã	(21) 2597-0495
2413	Transporte e Comercio de Pescados Magalhaes Ltda	R. Almirante Barroso, 1139	Cabo Frio	(22) 2647-2728
2945	Da Hora Indústria da Pesca Ltda	Av. Almirante Barroso, 905	Cabo Frio	(22) 2643-1187
3872	Castro Indústria e Comércio de Pescado Ltda	Rua Professor Lima, 160 S/201	Angra dos Reis	(24) 3365-1595
4314	Rio Verde Armazenagem Ltda	Rua Curitiba, 457	Rio de Janeiro	(21) 3462-9179
71	Frisa - Frigorifico Rio Doce S/A	Rua Marui Grande 28	Niterói	(21)2132-7740 / 3152-9772



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*