A VALORIZAÇÃO DO PESCADO EM PORTUGAL



LISBOA | 09 JANEIRO 2012 FUNDAÇÃO CHAMPALIMAUD | BIBLIOTECA



A Empresa

Tem a seu cargo no continente português, o serviço público da prestação de serviços de Primeira Venda de Pescado, bem como o apoio ao Sector da Pesca e respectivos portos.





Missão

Com as suas 20 lotas e 33 postos de vendagem ao longo da costa portuguesa, a Docapesca tem por objecto social actuar nos negócios do Sector da Pesca, a saber: a Primeira Venda de Pescado e as actividades conexas, criando as boas condições para a produção e para a comercialização, explorando novos caminhos e competências que garantam a criação de valor para a empresa, parceiros e sociedade.



Grandes orientações

Âncora no Sector da Pesca, contribuindo de forma determinante para a sua inovação, crescimento e garantia da excelência do pescado, alicerçada numa cadeia de valores que se pretende em expansão, a Docapesca ambiciona realizar e sustentar um conjunto de iniciativas, através de:



Grandes orientações

- Inovação: Implementação de novos métodos e processos, novos negócios e competências
- •Responsabilidade social, dedicando uma activa atenção aos problemas das comunidades de armadores/pescadores, sobretudo nas localidades tradicionalmente dependentes da pesca extractiva, em articulação estreita com as Autarquias Locais



Grandes orientações

- <u>Responsabilidade ambiental</u> e <u>cívica</u>; e <u>qualidade e</u> <u>segurança alimentar</u>, através da introdução da normalização, certificação e rastreabilidade dos produtos do mar e a garantia de condições higio-sanitárias
- <u>Cooperação</u>: Inspirando confiança, por conduta exemplar, no trabalho em equipa e nas relações contratuais e negociais



Objectivo Estratégico

Valorização do Pescado



SEGURANÇA E QUALIDADE ALIMENTAR

Introdução e reforço das condições de segurança e qualidade alimentar, em todos os edifícios, equipamentos e procedimentos da empresa



- Aplicação e metodologia baseadas nos princípios do HACCP
- Manutenção e obtenção nas novas lotas de NCV
- •Formação em Higiene e Segurança Alimentar a todos os trabalhadores da empresa ligados à operacionalização das lotas
- •Certificação da empresa, que se iniciará pela área da Primeira Venda



ECONOMIA

Readaptação da rede de lotas e postos de vendagem:

- •à oferta
- •e à procura actual e expectável



Desenvolvimento de um modelo de reorganização da rede de lotas, com dois objectivos principais:

- •A concentração e redefinição da rede existente;
- •O investimento na melhoria das condições de funcionamento e operacionalização, através:
 - da climatização;
 - da alteração dos circuitos do pescado e das condições de descarga, venda e parqueamento;
 - bem como numa maior concentração da oferta de outros serviços (Figueira da Foz, Peniche, Portimão, Sesimbra e Matosinhos).



- •Reorganização da função financeira
- •Desenvolvimento de um novo modelo de parceria com as Autarquias e as Administrações Portuárias.
- •Finalização dos múltiplos contenciosos existentes com as Administrações Portuárias bem como a renegociação com as mesmas dos contratos de concessão e a revisão dos Regulamentos dos Portos concessionados.



NOMINALIZAÇÃO DO PESCADO / MARCA

Desenvolvimento de uma marca que vá diferenciar o pescado junto do retalho e do consumidor final – valorizando o pescado português capturado em águas nacionais e por embarcações portuguesas



Criar notoriedade para a Marca do Pescado Fresco Português, através do CCL:

- •junto de diversos públicos da cadeia de valor, permitindo contribuir para a valorização, qualitativa e quantitativa, do pescado transaccionado nas lotas do continente português;
- •e, consequentemente, para a sustentabilidade e rentabilidade do sector da pesca em Portugal, através da identificação e diferenciação do pescado das lotas junto do consumidor final.







Fases de Actuação do Projecto





	Grandes Sup	erfícies
Insígnias	Pontos de Venda	N⁰ de Suportes Entregues
Continente	182	3090
Auchan	32	665
Os Mosqueteiros	230	3450
Pingo Doce	368	2170
El Corte Inglês	7	84
Merca	ados Municipa	nis e Peixarias
Nº de Aderentes	Pontos de Venda	Nº de Suportes Entregues
558	693	7151



CÂMARAS MUNICIPAIS COM PROTOCOLO CCL

- Vila do Bispo
- Sines
- Viana do Castelo
- Figueira da Foz
- Póvoa de Varzim
- Lagos
- Setúbal
- Aveiro
- Nazaré







Colaboram com este Projecto:













MODERNIZAÇÃO

- Reconversão dos Recursos Humanos
- Novo sistema de gestão
- •Sistema de venda de pescado online e página de Internet
- •Eficiência ambiental, informatização, reestruturação comercial, comunicação e medição da satisfação dos clientes



- •Novo sistema de venda de pescado do mar, de aquicultura e de congelados
- Canal alternativo à venda tradicional
- Participação directa no leilão de pescado, em tempo real
 e a partir de qualquer local, com um acesso à Internet
- •Leilão de pescado do mar: disponível nas Lotas de Matosinhos, Figueira da Foz, Peniche, Sesimbra e Portimão (acesso a 70% do pescado transaccionado em lota)



Vantagens para o comprador:

- Comprar pescado a partir de qualquer local, com acesso à internet
- Acompanhar várias lotas em simultâneo
- Analisar o mercado visualizar simultaneamente o leilão de pescado em várias lotas
- Ter uma oferta mais alargada de pescado, de forma simples e segura
- Reduzir os custos do processo de compra

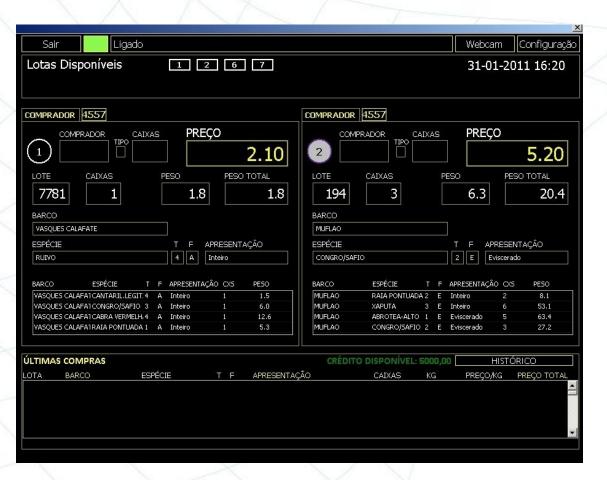


Vantagens para a produção:

- Aumentar a procura de pescado através de um acesso facilitado a operadores nacionais nas áreas da restauração, hotelaria e grandes superfícies, entre outros
- Abertura ao mercado internacional

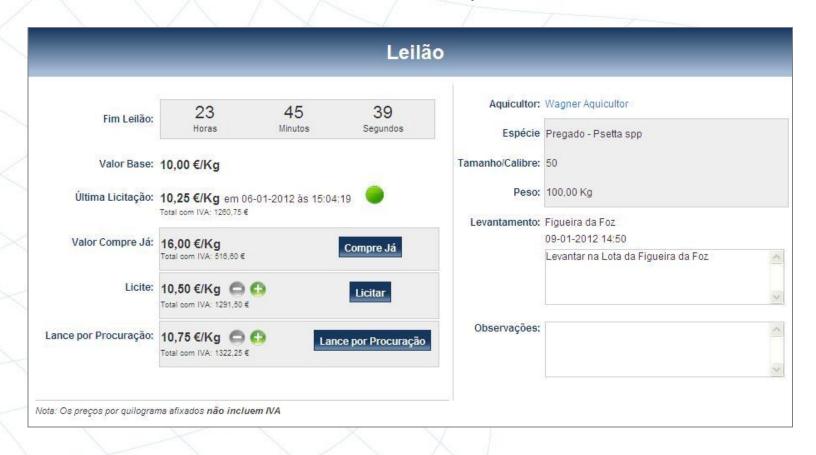


Leilão de Pescado do Mar





Leilão de Pescado de Aquicultura





•Acompanhamento, monitorização e avaliação dos resultados da implementação deste sistema, com vista à sua expansão a outras lotas e ao pescado de aquicultura e ao congelado.



ABERTURA AO SECTOR

Optimizar, assegurar e estabelecer novas formas de relacionamento com o Sector.



- Promoção de novas estratégias de comunicação com a produção e as suas estruturas representativas, aproximando-as das questões de gestão da Docapesca e dos seus objectivos estratégicos.
- Apoio ao processo de consolidação das organizações do Sector.
- Dinamização de um diálogo mais próximo com o sector da comercialização, obtendo ganhos de escala, inovação no produto e marketing.



MEDIDAS DE COMBATE À FUGA À VENDA EM LOTA

- Incentivos à Venda em Lota
- Reforço das condições de fiscalização interna: Segurança privada, instalação em todas as lotas de sistemas de CCTV
- Maior coordenação com as autoridades de fiscalização



Exercício de 2011

Pescado Transaccionado em Lota

- Valor → 200.894.269,35€

− Quantidade → 129.489.332,20Kg

N.º de Compradores : 3.605

N.º de Armadores : 3.833



Exercício de 2011

Infra-estruturas:

- 20 Lotas
- 33 Postos de Vendagem

N.º Médio de Trabalhadores: 480

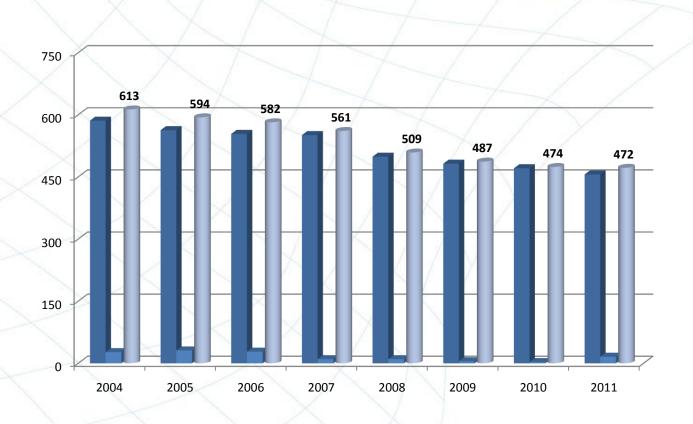
Volume de Negócios : 24.090.388,29€

– Taxas 1.ª Venda:16.201.654,58€

Resultado Líquido: 1.552.058,85€

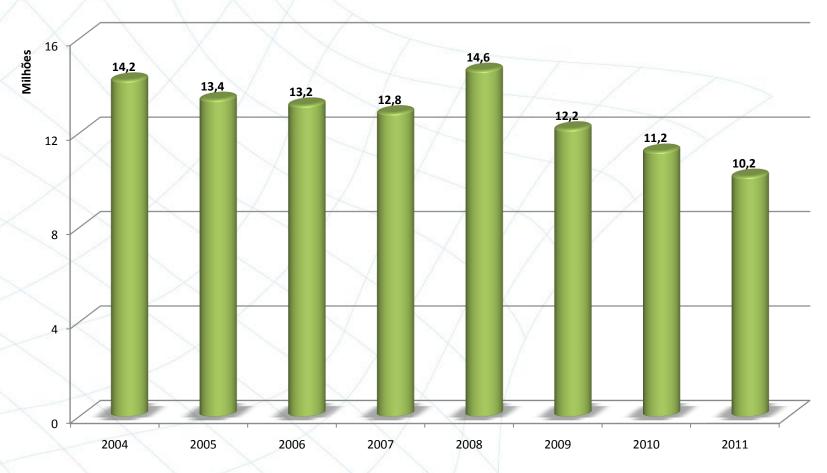


Evolução do n.º de Trabalhadores





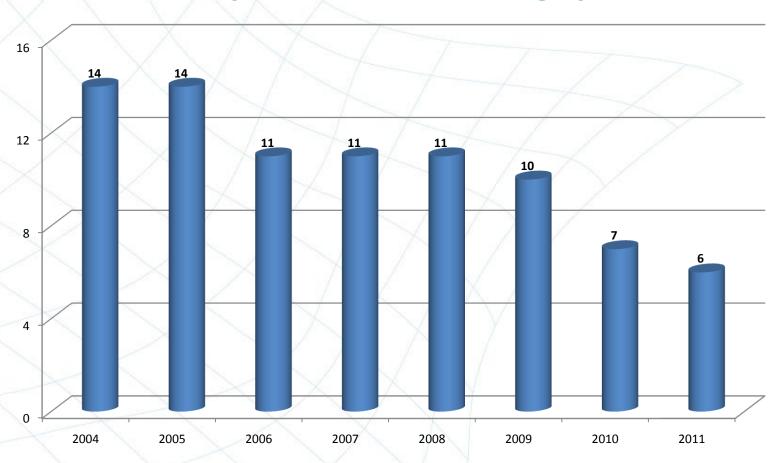
Evolução de Gastos com Pessoal



^{* -} Valor provisório de gastos com pessoal

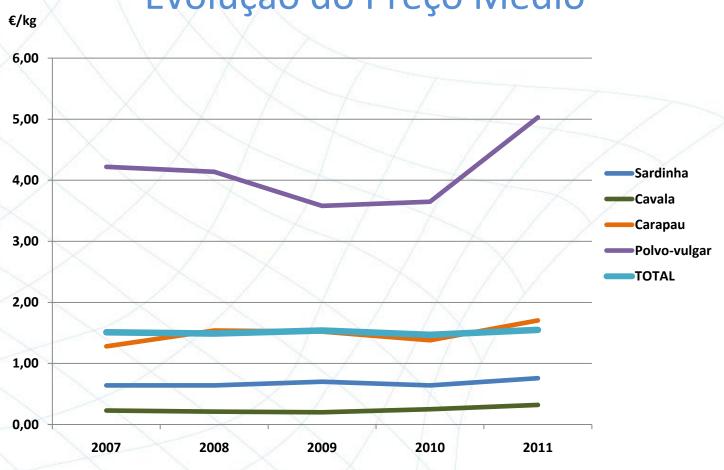


Evolução do nº de Delegações



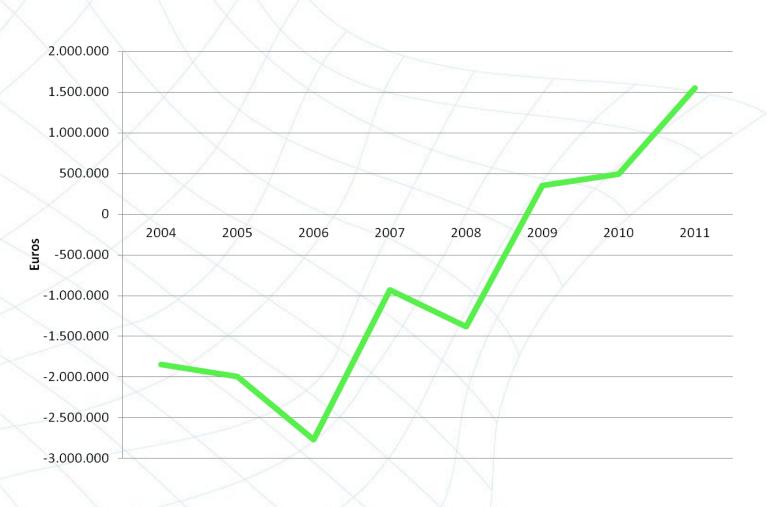








Evolução do resultado líquido



A VALORIZAÇÃO DO PESCADO EM PORTUGAL

