

## Resumo do projeto

### Atrair jovens para a pesca profissional

**FLAG: Sul da Finlândia**

**Finlândia Meridional**

#### Apresentação do projeto

**Graças à combinação de um projeto de formação para jovens pescadores e do apoio do FLAG com vista a melhorar uma empresa de pesca local, a jovem Tanja, de 33 anos, é agora uma pescadora e uma empresária de sucesso, que vende os seus produtos frescos e transformados diretamente aos consumidores.**



Na Finlândia, um dos maiores desafios da pesca costeira e da pesca em águas interiores de pequena dimensão é o envelhecimento dos pescadores. Na verdade, na área FLAG do sul da Finlândia, existem apenas 110 pescadores a trabalhar a tempo inteiro, sendo que dois terços passarão à reforma nos próximos anos. Ao mesmo tempo, aproximadamente dois terços do peixe consumido na Finlândia é importado, não obstante haver recursos haliêuticos locais saudáveis e boa procura de peixe local. Neste contexto, atrair jovens para a pesca profissional é uma das mais prementes prioridades do FLAG e da Åkerfelt's Fish, uma empresa de pesca familiar da ilha de Löparö que beneficiou do apoio do FLAG quando o pescador Kurt Åkerfelt decidiu reformar-se, o que implicava o encerramento de mais outra empresa de pesca na região.

Com o apoio do FLAG do sul da Finlândia (ESKO), a filha do senhor Åkerfelt, Tanja, participou num projeto intitulado «Master-Apprentice» (Aprendiz de Mestre), juntamente com cinco outros jovens pescadores. Este projeto proporcionou aos jovens uma formação prática com vista a adquirirem conhecimentos junto de uma rede de pescadores mais experientes. A formação de cariz prático permitiu que Tanja aprendesse técnicas de pesca e de transformação em ambiente real. Também adquiriu conhecimentos sobre embarcações de pesca e recebeu apoio com vista a identificar as necessidades de desenvolvimento específicas da empresa do pai, da qual pretendia assumir a liderança.



Numa segunda fase do projeto, os pescadores em formação receberam aconselhamento sobre o que deveriam fazer para se candidatarem a subvenções para empresas e, no caso de Tanja, resultou daí a apresentação de um projeto ao FLAG com vista a receber apoio para financiar a compra do equipamento necessário para fomentar as vendas da empresa de pesca do seu pai. O equipamento incluía uma máquina de gelo para poder vender o peixe a partir de uma unidade móvel de vendas, quer em feiras quer em mercados de peixe, onde uma adequada capacidade de refrigeração é crucial.

## Principais lições

- › **Relevância relativamente aos temas FARNET:** acrescentar valor aos produtos da pesca, cultura e sociedade, juventude, mulheres na pesca.
- › **Resultados:** O FLAG conseguiu associar de forma eficaz dois projetos diferentes: um projeto de formação para jovens aspirantes a pescadores e um projeto privado de investimento em empresas que, com um montante de 2 397 € de dinheiro público, mobilizou um investimento privado no valor de 5 593 €.

Em resultado disso, uma jovem foi dotada das competências e da confiança necessárias para se tornar numa pescadora profissional e assumir a gestão da empresa do pai, evitando o desaparecimento de uma empresa de pesca local. Atualmente, Tanja já trabalha a tempo inteiro: sai para pescar num barco aberto de 6 metros e, com o apoio da irmã e do marido, transforma e comercializa o peixe capturado. Na verdade, aproveitando uma tendência de procura de comida local e saudável, as vendas de algumas das suas iguarias, como os enlatados de arenque do Báltico com especiarias, o salmão fumado e os lombos de peixe, estão a correr particularmente bem. E mais, o investimento na máquina de gelo ajudou Tanja a comercializar os seus produtos numa área mais alargada no sul da Finlândia, uma vez que consegue manter o peixe fresco durante dias inteiros nos locais de venda. O resultado foi um aumento de cerca de 50 % do volume de vendas em relação à altura em que o pai estava à frente da empresa.

- › **Transferibilidade:** Este conceito de associar o desenvolvimento de capacidades e a criação de redes com investimentos especificamente direcionados para empresas é perfeitamente transferível para outras áreas das pescas e outros domínios políticos relacionados. Tornar este negócio lucrativo mostrou ser uma forma eficaz de atrair os jovens para a pesca, enquanto a formação especializada pode dar aos jovens as competências necessárias para triunfarem.
- › **Comentário final:** O êxito de Tanja é um exemplo de como os jovens podem ser encorajados a abraçar atividades de pesca tradicionais e a torná-las em atividades económicas sustentáveis para o futuro.

## Custo total e contribuição do FEP

### Projeto de investimento em empresas

custo total: 7 990 €

- › Eixo 4 do FEP: 1 030,71 €
- › Cofinanciamento nacional: 1 366,29 €
- › Privado: 5 593 € de contribuição própria

### Curso de formação para 6 jovens pescadores

custo total: 49 000 €

- › Eixo 4 do FEP: 18 963 €
- › Cofinanciamento nacional: 25 137 €
- › Privado (Sindicado Regional das Pescas, «Nylands Fiskarförbund» e pescadores individuais): 4 900 €

## Informações sobre o projeto

**Título:** Atrair jovens para a pesca profissional

**Duração:** De setembro de 2013 a julho de 2014 | **Data do estudo de caso:** Maio de 2014

### Promotor do projeto

**Tanja Åkerfelt / Åkerfelt's Fish** | Sandkilenintie 150, 06880 Kärrby, Finlândia

[tanja@akerfeltsfish.fi](mailto:tanja@akerfeltsfish.fi) | +358 50 591 4386 | <http://www.akerfeltsfish.fi>

 [Vídeo do pai de Tanja demonstrando a pesca de luciopercas no inverno](#)

### Dados do FLAG

FLAG do sul da Finlândia (ESKO) | [esko.taanila@seprat.net](mailto:esko.taanila@seprat.net) | +358 40 508 5784 | [www.seprat.net](http://www.seprat.net) | [FLAG factsheet](#)

**Editor:** Comissão Europeia, Direcção-Geral dos Assuntos Marítimos e da Pesca, o Director-Geral.

**Cláusula de exclusão de responsabilidade:** A Direcção-Geral dos Assuntos Marítimos e das Pescas é responsável pela elaboração deste documento mas não se responsabiliza pelo seu conteúdo nem garante a exactidão dos dados.