

AMANDA ZANÃO

MELINA TONON



DIAGNÓSTICO DO DESCARTE DO PROCESSO DE FILETAGEM E VALORAÇÃO DO SUBPRODUTO::

UM ESTUDO DE CASO SOBRE O COURO DE PEIXE.

Trabalho apresentado à disciplina de Piscicultura, sob orientação do Prof. Dr. Antonio Ostrensky, no curso de graduação em Zootecnia, Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná.

DIAGNÓSTICO DO DESCARTE DO PROCESSO DE FILETAGEM E VALORAÇÃO DO SUBPRODUTO:

UM ESTUDO DE CASO SOBRE O COURO DE PEIXE

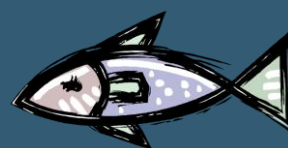
Na busca por um tema para o presente trabalho a equipe se deparou com duas opções: a elaboração de um artigo científico e a elaboração de uma cartilha sobre um determinado tema. Porém, esses temas não agradaram em nada a equipe, visto que seriam escolhas muito cômodas para o tipo de interação que vinham tendo dentro da universidade. Não estando satisfeitas, durante a procura a equipe conheceu a bióloga Sara Pontes, que trabalhou na implantação do projeto Ichtus, o qual originou a Associação de Curtidoras Artesanais de Pele de Peixe de Itapoá, a ACAPPI, no município de Itapoá – SC.

A associação curte artesanalmente peles de peixe que são cedidas por peixarias e restaurantes do município, e a bióloga informou à equipe que a parte de pele aderida ao filé é repassada às artesãs, mas parte da pele do peixe é perdida, pois fica aderida à carcaça que é descartada e que seria interessante quantificar essa pele e definir se poderia ter importância econômica caso fosse também repassada à associação.

As associadas fabricam artesanatos como por exemplo bijuterias, bolsas, carteiras, sapatos revestidos, artigos de decoração, cintos, chaveiros e até mesmo algumas peças de vestuário. Essas peças variam de R\$6,00 a R\$90,00. Além disso elas também vendem o couro de peixe avulso, a R\$2,00/grama e também a manta de couro de peixe a R\$4,00/grama. As vendas acontecem em feiras de artesanato na cidade, e o maior faturamento

PROJETO ICHTUS

O projeto Ichtus teve por objetivo promover a organização do trabalho associado e a capacitação de mulheres para a prática do artesanato e do curtimento artesanal da pele de peixe, possibilitando assim uma oportunidade de gerar trabalho e renda além de diminuir o impacto ambiental causado pelo descarte das peles em ambiente natural. O projeto foi executado pela Bridge International, que recebeu patrocínio da Fundação Banco do Brasil e apoio da Igreja Metodista. Após o ciclo de um ano com o apoio da Bridge International, o projeto Ichtus foi concluído e originou-se a Associação de Curtidoras Artesanais de Pele de Peixe de Itapoá, a ACAPPI.



é na época da alta temporada, quando o município recebe cerca de 200 mil visitantes.

O perfil das associadas é caracterizado como sendo a maioria responsável pela renda da família, recebendo entre um e dois salários mínimos, o que mostra que há a importância de uma complementação na renda.

Ainda assim a atividade exerce em cada uma das mulheres um papel que vai muito além da importância econômica, que é a ocupação de seu tempo com atividades que elas gostam de realizar. Com as reuniões do grupo as associadas viraram colegas e com o tempo foram construindo a amizade. Hoje, o processo de obtenção do couro de peixe e a confecção do artesanato se tornou uma forma de terapia para essas mulheres, já que a cada encontro elas conversam entre si, sorriem, contam seus causos e acima de tudo isso: têm um orgulho imenso pelo trabalho que executam. A realização pessoal de cada uma delas é muito clara ao apresentar cada peça na qual dedicaram seu tempo.

Porém, tudo isso de nada adiantaria se elas precisassem retirar dinheiro dos seus próprios bolsos e de suas próprias famílias para trabalhar. A venda do artesanato consegue manter as atividades da associação e suprir a necessidade de material de trabalho, mas os lucros obtidos ainda são muito pequenos.

As associadas têm variação no valor recebido. Elas são incentivadas a assinar uma espécie de livro ponto, com hora de início e término das atividades, e a divisão de lucros é feita proporcionalmente ao número de horas trabalhadas por cada uma delas. Conforme Maria Alzira Vianna, presidente da ACAPPI, relatou, na divisão de lucros, a arrecadação individual varia de R\$31,00 até R\$224,00. Pode-se pensar que seja um pequeno valor esse mínimo arrecadado, porém, quando lembramos que algumas dessas famílias sobrevivem com apenas um salário mínimo, pode sim ser representativo.

Pensando em aumentar a lucratividade da associação, o objetivo inicial do presente trabalho foi quantificar junto à senhora Giovana, proprietária da Peixaria Samá (a maior fornecedora da pele de peixe para a associação), a pele aderida à carcaça que é descartada, para determinar sua importância econômica para a associação caso seja curtida junto à pele proveniente da filetagem. Para isso foi acompanhado o processo de filetagem e foi observado que a pele retirada do dorso dos peixes é extremamente pequena, mostrando que já é bem aproveitada. Uma quantidade significativa de pele que poderia ser aproveitada foi observada na cauda.



O total acumulado de pele dessa região, durante um período de dois meses (setembro e outubro), que é a frequência em que ocorre o processo de curtimento na associação, foi de 900 gramas.

Porém, vale ressaltar que o processo de retirada desse material da carcaça é bem trabalhoso o que implica que deve ser gasto maior tempo com o procedimento.

Para podermos saber qual seria a importância econômica desse material é necessário saber quanto dele vira couro. Para isso, a equipe acompanhou os processos inicial e final da transformação da pele de peixe em couro. No início do processo, antes da limpeza (processo de retirada de carne, gordura e escamas das peles), o total de pele foi de 25 Kg. Após o processo de acabamento, o total obtido de couro de peixe foi de 7 Kg. Assim, concluímos que o peso do couro representa 28% do peso de pele inicial.

Sendo assim, 900 gramas de pele renderiam 252 gramas de couro, que sendo 100% vendidas a R\$2,00/grama renderiam R\$504,00 a cada processo de curtimento. É um valor considerável se compararmos à movimentação do caixa da associação, porém, para a retirada desse material, teria de ser dedicado muito mais tempo por parte dos funcionários das peixarias. Além disso, esse valor não entra de imediato no caixa da associação, mas sim distribuído ao longo das vendas.

Porém, a senhora Giovana relatou à equipe executora que a maior dificuldade para fornecer a pele está no tempo que leva para retirá-la, pois é necessário que a filetagem seja feita de forma mais cuidadosa para que a pele possa ser aproveitada pelas artesãs.

Sendo assim, se hoje já há uma dificuldade em relação ao tempo de retirada do material, se fosse necessário dedicar ainda mais tempo para retirar essa outra porção de pele, provavelmente se tornaria inviável fornecer



FIGURA 1: As associadas recebendo a apostila e a pasta de inspiração.

esse material à associação. Juntando isso com o fato da lucratividade oriunda desse

GOSTARÍAMOS DE SABER MAIS SOBRE VOCÊ E SOBRE COMO O ARTESANATO COM COURO DE PEIXE INFLUENCIA A SUA VIDA. EM POUCAS PALAVRAS, DEFINA O QUANTO O ARTESANATO É IMPORTANTE E O QUE ELE REPRESENTA PARA VOCÊ.

“Representa muito por ser uma atividade em grupo (social), pela reciclagem (meio ambiente), pela criatividade (atividade mental), antidepressiva, por interagir com outros artesãos em feiras, pelos cursos de Gestão, e por fim, complementar a renda familiar.” – Maria Alzira Vianna, 67 anos.

“Nunca imaginei que poderia fazer coisas tão lindas com a pele do peixe e ainda ajudar a preservar o meio ambiente. Sou muito feliz no grupo de amigas, ele faz muito bem para nossa mente. É um grupo abençoado por Deus.” – Ingrid Maier.

“A Associação é muito importante pra mim porque eu pescadora e não sabia que a pele do peixe servia para fazer tantas coisas bonitas e ainda ajudar a preservar o meio ambiente. Sou muito feliz no grupo que temos porque são amigas muito legais.” – Janete de Jesus, 59 anos.

material ser muito distribuída ao longo das feiras, a equipe chegou junto à presidente da associação, à conclusão de que é inviável a utilização desse material.

Conforme a equipe foi conhecendo o trabalho das associadas, viu que elas não precisam de maior quantidade de matéria-prima, como sugerido pela bióloga, mas sim, de aumentar a lucratividade da atividade que vêm exercendo.

Para isso, antes de tudo é necessário que a atividade seja encarada como um negócio. A intenção da Bridge International foi válida por proporcionar a essas mulheres uma oportunidade de trabalhar nas horas vagas, mas a prioridade do projeto deveria ter sido capacitá-las para terem visão de empreendedoras. Assim, a atividade seria viável e elas poderiam realizar a atividade de forma satisfatória. Além disso, o projeto propôs uma diminuição no descarte de resíduos de peixe na beira das praias, porém, a quantidade de resíduo absorvido pela atividade é praticamente nula se comparado ao tanto de resíduo que é gerado pela atividade pesqueira. E ainda, um problema foi encoberto por outro de maior potencial poluente, pois no curtimento de peles são utilizados produtos com agentes curtentes como por exemplo o cromo, metal pesado com alto poder poluente, que é descartado nos efluentes da atividade, ainda que o material passe pela estação de tratamento de efluentes.

A equipe achou necessário contribuir com o trabalho das associadas, pois se trata de pessoas que necessitam de atenção, de reconhecimento de seu trabalho, ou de uma simples motivação para continuar exercendo a atividade que é tão importante em suas vidas. Conforme os meses passavam, eram observadas algumas dificuldades enfrentadas pelas associadas e a equipe ajudou fazendo o que estava ao seu alcance. Para auxiliar na compra dos materiais solicitados a equipe

colaborou com uma tabela contendo dados de fornecedores dos materiais.

A presidente relatou à equipe que o Ácido Fórmico está com preço elevado e estão com dificuldade para encontrar fornecedores na região. Recomendou-se que elas fizessem a compra com fornecedores nas cidades vizinhas e até mesmo em Curitiba, visto que algumas das associadas têm filhos e outros parentes na cidade, os quais poderiam aproveitar as oportunidades de visitas familiares e levar o produto químico até Itapoá.

As associadas relataram que gostariam de trabalhar com semijóias para melhorar a durabilidade das peças. Pesquisando valores de semijóias a equipe executora chegou à conclusão de que as peças têm um valor elevado para o orçamento da associação. Em grande quantidade poderiam conseguir um melhor preço e essa poderia ser uma saída. Porém, essa transição da bijuteria para a semijóia deveria ser gradual, visto que a associação não consegue fazer grandes investimentos de uma só vez. O ideal então, seria introduzir pequena quantidade dessas peças em seu mostruário, mesmo que às custas de uma menor lucratividade e avaliar como foi sua aceitabilidade por parte de seus clientes.

Como foi solicitado pela presidente da associação, foram fornecidos alguns exemplares alternativos de corantes para elas testarem e concluir se eles se adequam às suas necessidades, pois o corante que estão utilizando atualmente (Sellatec, da empresa TFL do Brasil), possui cores escassas e têm um alto custo, além do custo com frete, pois o fornecedor mais próximo se encontra no Rio Grande do Sul.

A equipe executora constatou a necessidade de digitalização e reimpressão da apostila de curtimento. As folhas estavam rasgadas, finas e as letras estavam quase que totalmente apagadas, pelo fato da

apostila ser utilizada junto aos processos que utilizam água. Para evitar que o problema seja recorrente, a equipe forneceu à associação um exemplar da apostila com todas as folhas plastificadas.

Com o intuito de colaborar com novas ideias às artesãs, a equipe elaborou uma pasta inspiradora com modelos diferenciados de produtos que elas já trabalham como bolsas e carteiras. Na pasta também foram adicionadas fotos de alguns produtos que podem ser interessantes para elas produzirem, como relógios com pulseira feita de couro. A pasta foi disponibilizada às associadas que têm a oportunidade de juntar à essa pasta ideias que achem interessantes de se fabricar.

A equipe também fez algumas recomendações às associadas para popularizar as suas peças, como a sugestão para que elas observem a saída dos artesanatos durante as feiras e façam um registro sobre cada peça vendida, para a partir daí diminuir a produção ou até mesmo eliminar determinados produtos que não vendem satisfatoriamente. Com o couro desses artesanatos que não tem saída elas podem confeccionar maiores quantidades dos que têm maior aceitabilidade pelo público.

A equipe sugeriu também que apresentem seus trabalhos a donos de restaurantes, bares e hotéis da região para propor a confecção de porta copos, porta guardanapos, capas de menus, entre outras coisas. Principalmente devido ao fato de se tratar de uma cidade litorânea, que recebe turistas de várias partes do Brasil e até mesmo de países vizinhos, isso colaboraria com a divulgação de seus produtos, o que

poderia abrir algumas portas para aumentar a popularidade de suas peças.

Segundo relatos das artesãs, as feiras de artesanato não são muito divulgadas, o que prejudica a venda dos produtos. Houve a sugestão para que seja feita a divulgação das feiras na rádio da cidade para atrair um maior número de pessoas, e fazer isso principalmente na temporada. Além disso também seria interessante a distribuição nos mercados, farmácias e lojas da cidade, alguns *folders* sobre os eventos. Essas providências poderão ser tomadas em conjunto com outros artesãos que também expõem nessas feiras, aproveitando que possuem um bom relacionamento entre si. Os custos seriam diluídos e todos seriam beneficiados.

A associação hoje vive sob algumas ameaças como o risco de desistência das associadas, pois no início eram 27 e hoje são apenas 12. Com isso, a tendência é a atividade acabar se não houver interesse de novas associadas na entrada para a atividade. E isso acontece devido à baixa lucratividade.

Porém, as associadas devem explorar seus pontos fortes como a relação de união entre si e devem aproveitar isso junto à exclusividade dos produtos para popularizar as suas peças e conseguir encomendas em maior quantidade para empresas por exemplo. Além disso, devem aproveitar as oportunidades da atividade ser um mercado inexplorado e do ambiente em que trabalham ser um ambiente colaborativo.