

13 AJ23271-1

TRIBUNA

ESPECIAL

VITÓRIA - ESPÍRITO SANTO

SUPLEMENTO ESPECIAL

DOMINGO - 17/07/2005

ECONOMIA DO ESPÍRITO SANTO

Divulgação/CTA



Pesca

Patrocínio:



Companhia
Vale do Rio Doce

SAMARCO



Sustento para 12 mil famílias

A pesca tem grande importância social por empregar muita mão-de-obra; atividade movimentada por ano R\$ 240 milhões no Estado

JOSÉ ANTÔNIO SARCINELLI

Quem senta à mesa de um restaurante para desfrutar de uma deliciosa moqueca — principal prato da culinária regional — terá em mãos o fruto de uma atividade que movimentada por ano no Estado R\$ 240 milhões. A participação da pesca no Produto Interno Bruto (PIB) é de apenas 0,97%, mas a importância social é enorme, devido ao pessoal empregado. São cerca de 12 mil pessoas que sobrevivem diretamente da captura de peixes e mariscos no litoral capixaba.

Os números são estimados pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis (Ibama), que é o órgão que fiscaliza e controla a atividade no Espírito Santo. Em volume de produção, o Espírito Santo tem pouco destaque no cenário nacional. Está entre a sexta e a décima posição do ranking, porque predomina a pesca com linha e anzol, menos produtiva que a pesca com rede. Mas em renda está melhor posicionado, porque trabalha com peixes mais nobres, de maior valor no mercado.

"A pesca com rede, predominante em outros Estados, permite a captura de cardumes inteiros. Por isso em volume ela é mais produtiva que a nossa. Mas a produção capixaba é de peixes mais caros, como badejo, robalo, dentão, cioba, papa-terra, que geram mais renda para os pescadores", revela o técnico do Núcleo de Recursos



Valentim: efeito multiplicador

Pesqueiros do Ibama-ES e responsável pela estatística pesqueira regional, Jair Valentim da Silva.

A técnica de captura é através do espinhel — uma corda longa com vários anzóis pendurados. Segundo Jair, há casos de uso de espinhel com até 60 quilômetros de comprimento e 20 metros de intervalo entre os anzóis. O que corresponde a uma linha com três mil anzóis. Para recolher estas linhas, é preciso de guincho hidráulico. Manualmente, a operação é impossível de ser realizada.

Atum, dourado, peroá, cioba e camarão sete barbas foram as espécies mais produzidas no Estado no último ano. O preço médio por quilo, segundo Jair, é de R\$ 5,00. Considerando que a produção, no último ano, girou em torno de 16 mil toneladas, representa uma renda direta para os pescadores de R\$ 80 milhões. O técnico lembra que devido aos intermediários, o preço do peixe chega ao consumidor final a valores três vezes maiores que aqueles pagos ao produtor. "Isso significa uma movimentação de R\$ 240 milhões/ano".

J.A. SARCINELLI

A pesca, acrescenta o técnico do Ibama, é uma atividade com forte impacto no comércio regional. Cada embarcação, só de rancho (comida), consome por viagem de R\$ 600 a R\$ 700. Envolvendo apenas a captura do peixe, há ainda a necessidade de gelo, material de pesca, gás de cozinha e óleo combustível.

Sistema de parceria é predominante

A frota pesqueira industrial é pequena no Estado. Pescadores empregados de empresas são menos de 10%. Predominam os pescadores autônomos e uma relação de parceria entre eles e os proprietários dos barcos. A partilha do pescado privilegia o dono da embarcação. A frota total é de 2,3 mil barcos.

As pequenas embarcações, sem convés, que saem ao mar e voltam no mesmo dia, antes do pôr do sol, e por isso não usam gelo — denominadas de "pesca ao fresco" — adotam um sistema de partilha e que 50% da renda da pesca é do dono do barco e a outra metade é dividida em partes iguais entre os tripulantes. Se o dono do barco também participa da pescaria, tem direito a uma parcela

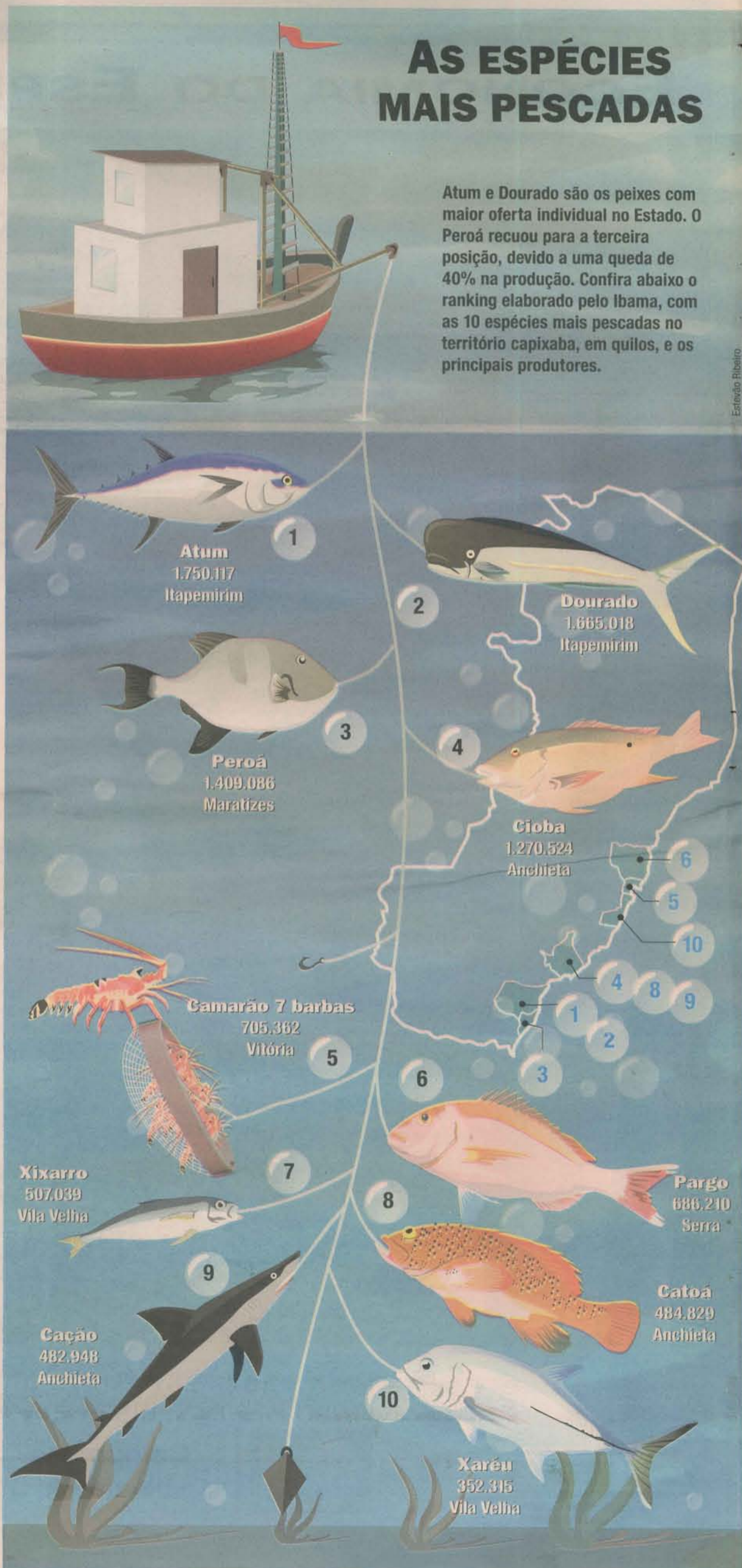
da cota destinada aos parceiros.

As embarcações maiores e convesadas — dotadas de convés —, de nove a 16 metros de comprimento, tripuladas por grupos de seis a 10 pescadores, que permanecem no mar por períodos maiores, de 15 a 20 dias, adotam outro sistema de partilha, revela o técnico do Núcleo de Recursos Pesqueiros do Ibama Jair Valentim da Silva.

Da receita bruta da pesca, é subtraída a despesa de viagem. Do que sobra, 40% ficam com o dono do barco e 60% são rateados entre os tripulantes. A divisão é feita em partes diferenciadas, conforme a função de cada um a bordo. Os mestres ganham uma fatia maior. Existem ao todo 10 colônias de pesca no Estado.

AS ESPÉCIES MAIS PESCADAS

Atum e Dourado são os peixes com maior oferta individual no Estado. O Peroá recuou para a terceira posição, devido a uma queda de 40% na produção. Confira abaixo o ranking elaborado pelo Ibama, com as 10 espécies mais pescadas no território capixaba, em quilos, e os principais produtores.



Atum e dourado na frente

As duas espécies foram as mais produzidas no ES no último ano, com 3,4 mil toneladas; maior parte foi exportada para a Europa e EUA

JOSE ANTÔNIO SARCINELLI

Atum e dourado são as espécies mais produzidas no Espírito Santo e ambas têm o município de Itapemirim como o principal pólo pesqueiro. Segundo pesquisa do Ibama, no último ano, as duas espécies totalizaram, respectivamente, 1,75 mil e 1,66 mil toneladas. O peixe mais popular na Grande Vitória, o peroá, é o terceiro em produção, com 1,4 mil toneladas e o maior produtor é Marataízes.

O Sul do Espírito Santo é a região com maior volume de pescado. Além de Itapemirim e Marataízes, também se destaca como pólo pesqueiro Anchieta. A cidade é líder na produção de Cioba, com 1,27 mil toneladas/ano. A cioba é a quarta colocada no ranking do Ibama. A Grande Vitória se destaca na produção de camarão sete barbas e em pargo, xixarro e xaréu.

O responsável pela estatística pesqueira do órgão, Jair Valentim da Silva, destaca que atum, cioba e dourado são peixes com grande demanda no mercado internacional e que boa parte da produção local é destinada à exportação. Jair diz que a maior

parte do atum produzido no Estado vai para o Ceagesp, em São Paulo - a Ceasa paulista. De lá, parte segue para o Japão, onde é grande o consumo do peixe.

No Norte do Estado, os destaques são o badejo, o robalo e o camarão, as espécies mais usadas no preparo da moqueca capixaba. A captura do badejo está concentrada na região de Abrolhos, no Sul da Bahia. O peixe já esteve entre as dez espécies mais produzidas no Estado, mas no último ano perdeu posições no ranking. O estoque já é menor devido ao excesso de captura.

O robalo, acrescenta Jair, sofre os efeitos da poluição, por ser um peixe que vive nos estuários dos rios. Estas regiões são as que apresentam o maior índice de poluição em toda a costa. A produção de camarão em Barra Nova, São Mateus, se assemelha à da Grande Vitória, afirma o técnico do Ibama.

O volume de pescado tem se mantido praticamente estável nos últimos anos, com pequenas oscilações, revela. Para Jair, isso indica que o Estado já atingiu o potencial de produção e que não há mais estoques excedentes de peixe.



Pescadores de Pontal, em Marataízes: litoral Sul é o principal pólo pesqueiro do Estado

Renda que vem do pargo

Todos os dias, quando não há mau tempo, Elcio Silva, de 26 anos, e mais cinco parceiros vão ao mar em um pequeno barco pescar pargo, espécie abundante na região de Marataízes. No meio da tarde, atraca em Pontal e descarrega uma a duas caixas. No mês, a produção chega a mil quilos.

A pesca é repartida dentro do sistema predominante no setor no Estado, que é o de parceria. O dono do barco fica com a metade e os pescadores repartem entre si, em partes iguais, os 50% restantes. Elcio pesca há 12 anos e hoje consegue apurar 100 quilos por mês.

O preço médio do pargo no mercado de Marataízes gira em torno de R\$ 2,50. Com a cota de

100 quilos, o pescador obtém menos que o salário mínimo no mês. "Temos ainda a despesa do barco e nem sempre o tempo ajuda e a pescaria é boa", reclama o pescador. Elcio integra um batalhão de cerca de 12 mil pessoas que sobrevive da pesca no Estado.

O pescador Fábio Clemente

Rodrigues chega a ficar de cinco a seis dias no mar. Mas na última semana, ele e parceiros permaneceram apenas um dia e meio no mar. Retornaram a Pontal, em Marataízes, com uma caixa de 50 quilos de pargo e mais oito quilos do que ele classificou de refugo - peixes de menor porte.

O peixe foi capturado em um ponto situado a 35 milhas náuticas da costa, próximo ao campo de petróleo de Jubarte. "Dava para ver na linha do horizonte o clarão das bolas de fogo do navio-plataforma", revela. O pargo é vendido na própria região e, segundo disse, os preços variam conforme o tamanho. O grande vale até R\$ 5,20 o quilo. O médio sai por R\$ 3,80 e o pequeno - o refugo - por R\$ 2,50.



Elcio Silva (esquerda) e Fábio Clemente: luta diária no mar pela sobrevivência em terra

Expediente

CADERNO PESCA

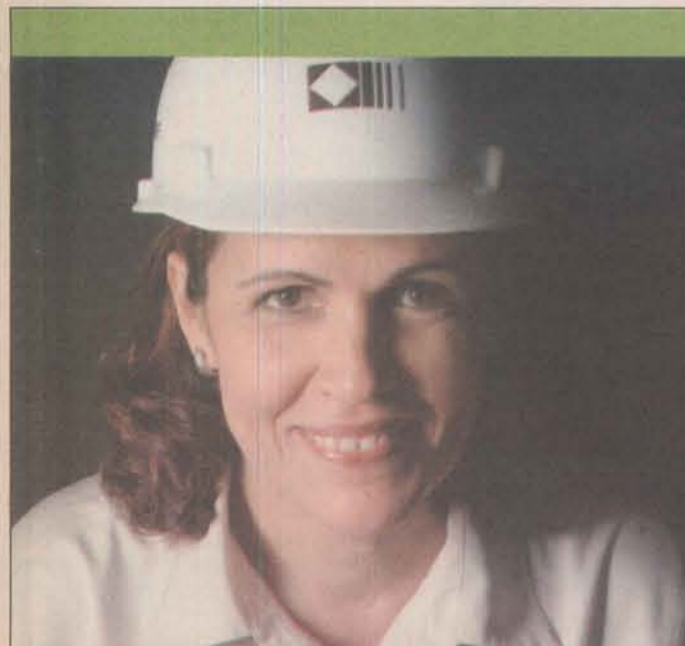
Editor

José Antônio Sarcinelli
Reportagem

Walter Conde, José Antônio Sarcinelli,
Renata Lopes e Soraia Chiabai

Editoração eletrônica

Andressa Rodrigues Machado
Tratamento de Imagem
Renan França Martinelli



**VALE ACREDITAR NO FUTURO.
VALE INVESTIR NO ESPÍRITO SANTO.**

**R\$ 1 bilhão de investimento no Estado em 2005.
Mais de 2 milhões de pessoas beneficiadas. Incluindo você.**

Edmara Lúcia - Analista de administração da CVRD

Ibama estuda defeso para preservar peroás

Produção cai 40% neste ano e pescadores pedem ao órgão ambiental adoção de medidas para proteger a reprodução e evitar a extinção da espécie

WALTER CONDE

O peroá branco, um peixe popular do litoral capixaba, está em extinção. Ainda resta um outro tipo, conhecido como peroá negro, que também apresenta queda no volume pescado. O alerta é do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente (Ibama). Em apenas um ano, a produção capixaba de peroá teve uma queda de 40,39%.

Segundo o técnico Jair Valentim da Silva, do Núcleo de Recursos Pesqueiros do Ibama, foram capturados 2,38 mil toneladas durante 2003. No ano passado, foram apenas 1,42 mil toneladas. O técnico acrescentou que o peroá branco, mais apreciado pelos consumidores, praticamente foi extinto. Agora, resta o peroá negro.

Ainda não há uma explicação científica para o fato. Apenas existem teses de superprodução. O que existe de concreto, segundo Jair, é um pedido dos pescadores para que o órgão adote o defeso do peroá, proibindo assim a pesca no período de reprodução.

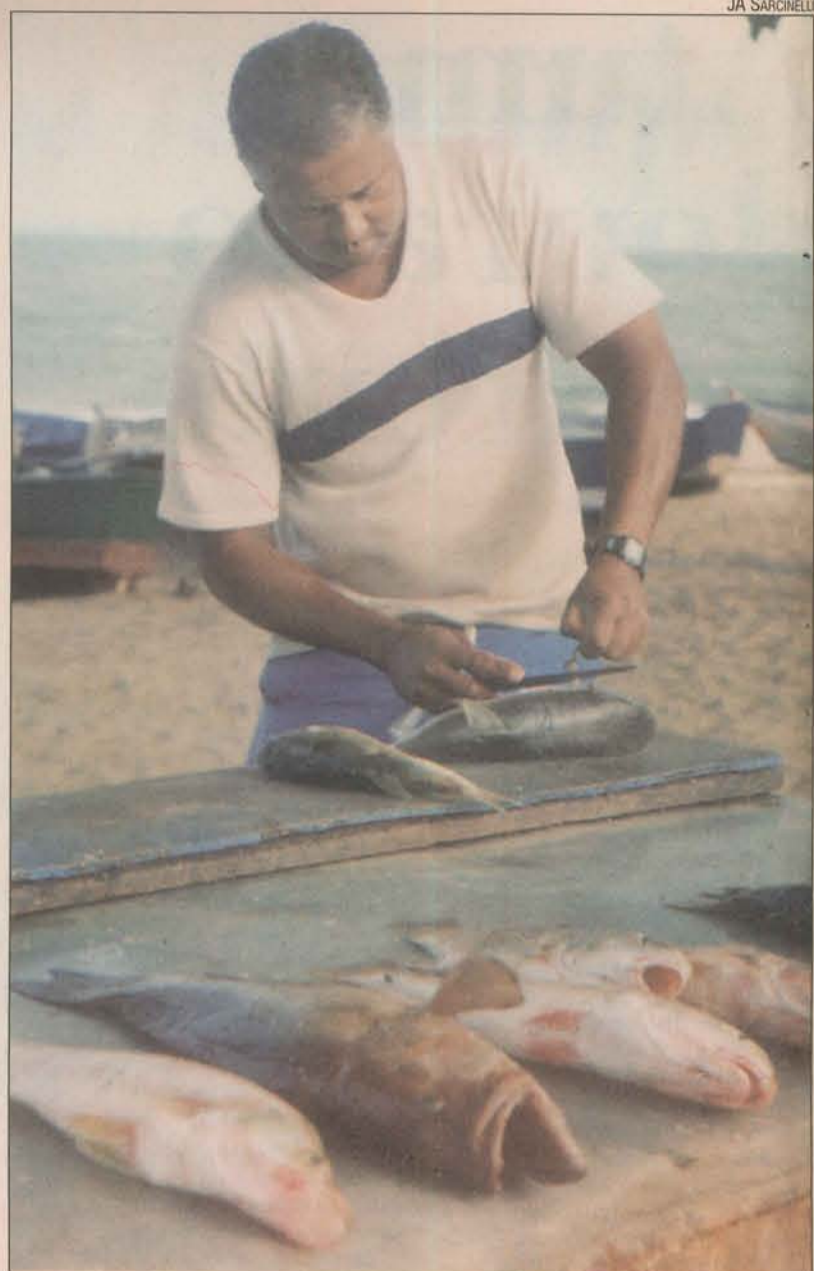
No entanto, disse que o Ibama não pode adotar a medida sem uma pesquisa. O levantamento de informações depende de recursos, estimados por ele entre R\$ 20 mil e R\$ 30 mil, para poder alugar um barco. A embarcação fará o levantamento técnico necessário para poder embasar o defeso. "O Ibama não tem verbas", alegou.



Os pescadores de Vila Velha, como aqueles que integram a colônia de pesca da Praia da Itapoã, alegam que o impasse deveria ser solucionado rapidamente com o uso do barco "Flávio Marcelo". É uma embarcação de uso científico de propriedade do Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural (Incaper). O órgão estadual, através de sua assessoria de imprensa, disse estar disponível a qualquer negociação (com o Ibama), se for para desenvolver ações para o setor pesqueiro e rural.

O técnico do Ibama destacou que entre 1993 e 1995, a captura do peroá era expressiva. "Somente em Guarapari eram pescadas 50 toneladas por dia", revela. O robalo, um peixe nobre para a moqueca capixaba, já conta com o defeso. A captura é proibida entre 15 de maio e 31 de julho, período da reprodução da espécie.

No ano passado consta a captura de 2,4 toneladas e, em 2003, de apenas 649 quilos. Isso em todo o litoral do Estado.



Na colônia de pescadores de Itapoã, a espécie já é rara

Comunidade de Itapoã apela para as ostras

A queda na captura do peroá afetou a comunidade de pescadores da Praia de Itapoã, em Vila Velha. Os 50 integrantes da Associação dos Pescadores do bairro buscam alternativas, entre essas a extração das ostras de suruba nas rochas marítimas.

É uma alternativa de subsistência, informou o presidente da entidade, José Fernando Correia dos Santos, mais conhecido como Zé Boião. A comunidade é antiga e tem mais de 70 anos. A associação foi fundada há cinco anos.

Zé Boião disse que a drásti-

ca redução na pesca não atinge somente o peroá, mas também outras espécies. Ele observou que os pescadores de Itapoã não utilizam embarcações a motor, mas pequenos barcos a remo de até quatro metros de comprimento.

Por isso, os associados têm um raio de ação restrito, uma vez que saem de manhã e retornam ao entardecer. A pesca fica restrita à linha do horizonte, que é vista da areia da praia. Nessa faixa o peixe está escasso.

Ele citou também o desapare-

cimento de outras espécies, como pescadinha, roncadour e xixarro. O pescador se recordou que há mais de 20 anos era possível pescar peixes nobres, como a pescadinha, a poucos metros da praia.

Uma das reclamações é a invasão do território capixaba por traineiras, vindas de Santa Catarina. O pescador disse que essas embarcações modernas, equipadas com tecnologia de última geração e que permite detectar a presença de cardumes, fazem uma verdadeira devastação.

O problema, explicou, é que as traineiras utilizam quilométricas redes de aço, "que saem varrendo o fundo do mar e dizimando os corais". Além de capturar cardumes inteiros, ainda eliminam a comida natural dos peixes.

"O fundo de nosso litoral não tem mais vegetação. É só areia. Por isso que não se têm mais peixes", denunciou. Para ele, a escassez de comida para os peixes, provocada pela pesca predatória das traineiras, é a principal causa da escassez de algumas espécies no litoral capixaba.



FOTOS: WALTER CONDE



José Fernando e o comércio de ostras em Itapoã, em Vila Velha: nova fonte de sobrevivência

Cooperativa da Prainha teme desemprego

A escassez do peroá, um peixe tradicional do cardápio capixaba, preocupa o presidente da Cooperativa Mista de Pesca de Vila Velha, Romildo Silva. São mais de mil pessoas envolvidas de forma direta com a entidade associativa. O peroá sempre foi um peixe popular, por causa do preço acessível e por ter caído no gosto dos turistas que visitam as barraquinhas instaladas nas praias.

Ele teme que esses trabalhadores, por absoluta falta de opção, acabem tomando outros rumos na vida. Entre esses, citou o caminho da marginalidade. Silva destacou que a crise na oferta de empregos provocou uma maior procura pela pesca. Por isso, calculou a existência de 80 mil pessoas envolvidas diretamente com essa atividade em toda a costa capixaba.

Além disso, há um número maior de pessoas envolvidas com a distribuição e a comercialização. "São cesteiros, bicicletários, kombeiros (vendedores que utilizam o veículo Kombi) e carreteiros, que distribuem o peixe na Grande Vitória, interior e que ainda levam para o Rio de Janeiro, Belo Horizonte e a Bahia", informou.

A rede de pessoas envolvidas ainda compreende as peixarias, tanto as que têm a venda do peixe como a venda final do negócio quanto os supermercados que tem esse setor dentro de suas instalações. E, para completar, citou os restaurantes especializados na culinária do mar.

Moqueca vira prato de luxo

ARQUIVO/AT



As espécies que melhor compõem o prato estão ameaçadas pela poluição e pela superprodução

rativa Mista de Pesca de Vila Velha, Romildo Silva, disse que as embarcações têm que se distanciar cada vez mais do litoral. Em média, ficam 20 dias no mar. São barcos que levam sete homens.

O custo para manter a tripulação por esse período é de R\$ 5 mil a R\$ 6 mil. A despesa compreende aquisição de combustível, equipamento para a pesca (no Espírito Santo ainda é usa-

da linha e isca), gelo (os barcos não contam com frigoríficos próprios) e o rancho (alimento) para os pescadores.

A produção está concentrada agora nas espécies cioba, realito, catuá, garoupa, sarda, dourado e o badejo. A frota da cooperativa é de 100 embarcações, sendo 50 de propriedade de seus associados e as outras 50 de clientes que utilizam o estaleiro da cooperativa. A sede está locali-

zada na Prainha de Vila Velha, onde tem uma revenda de peixes para o consumidor final.

Silva observou que faltam estudos científicos no Espírito Santo para analisar o motivo da escassez do pescado. "Onde estão os cardumes?", questionou. Ele sugeriu que o barco de pesquisas marinhas "Flávio Marcelo", de propriedade do Governo estadual, seja utilizado com essa finalidade.

Escassez de badejo e robalo mexe com custos e majora preços da iguaria nos restaurantes da cidade; valor chega a R\$ 80,00 e assusta até turistas

WALTER CONDE

A tradicional moqueca capixaba tem as espécies badejo e robalo como sua expressão maior. A redução na captura desses peixes ameaça a perpetuação do principal prato da culinária regional. Nos restaurantes o preço é inviável para os "nativos" e já assusta os turistas.

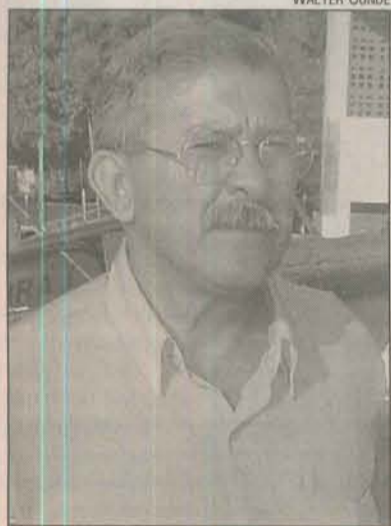
É a lei da oferta e da procura, alegam os pescadores. Com a escassez, o preço dispara e afugenta o consumidor da moqueca. O quilo do badejo custa entre R\$ 15,00 e R\$ 18,00. Para os donos de restaurantes, que compram 100 quilos de vez, o valor é de R\$ 10,00 a R\$ 12,00 para cada quilo.

No entanto, uma moqueca de badejo, com quatro postas, com

uma pequena porção de arroz e pirão, é vendida por até R\$ 60,00. Alguns restaurantes acrescentam a "fama" da casa ou da cidade turística onde se localizam e chegam cobrar R\$ 80,00. Ou seja, equivale a um quarto do salário mínimo de R\$ 300,00.

"Resultado, os restaurantes vendem pouco e ganham muito, contribuindo dessa forma para reduzir ainda mais a comercialização interna. Daí, as empresas de pesca aumentam as vendas para fora do Estado e exportam, reduzindo a oferta local. Assim, o preço fica ainda mais elevado", resumiu

WALTER CONDE



Romildo: mais tempo no mar

Oswaldo Viola Filho, da Empresa de Pesca Viola Maio. Com o afastamento cada vez maior dos cardumes do litoral, o presidente da Coope-

rativa Mista de Pesca de Vila Velha, Romildo Silva, disse que as embarcações têm que se distanciar cada vez mais do litoral. Em média, ficam 20 dias no mar. São barcos que levam sete homens.

AS CAUSAS DA ESCASSEZ

1) Pesca predatória promovida por navios traineiras do Sul do Brasil, que utilizam quilométricas redes em aço e "limpam" o fundo do mar, exterminando dessa forma a comida natural dos peixes;

2) Falta de fiscalização dos órgãos públicos, que não impedem a pesca predatória praticada pelas traineiras;

3) Demora do Ibama em determinar o período do defeso do peróá, peixe popular da culinária capixaba;

4) Desinteresse dos órgãos públicos, federal e estadual, de implementar uma política de modernização da frota de barcos pesqueiros, através da oferta de financiamento pago com parte da produção;

5) Lançamento longe da costa, por duto submarino, de dejetos da indústria de celulose; considerado pelos pescadores como outro fator que afasta os cardumes do litoral capixaba;

6) Preço elevado dos pratos. Os proprietários de restaurantes e barraqueiros, na beira das praias, devem rever

os preços para não afugentar a clientela e contribuir para a redução do consumo interno. É citado o exemplo do peróá, cujo quilo é vendido por R\$ 6,00 e um único peixe é comercializado por R\$ 15,00. Outro exemplo é o badejo, vendido aos restaurantes por R\$ 10,00 a R\$ 12,00 o quilo. Na mesa, uma moqueca sai por até R\$ 80,00;

7) Desmobilização do setor. Os pescadores, através de suas colônias, cooperativas e empresas de pesca devem se organizar e montar uma entidade forte, para reivindicar com mais força a solução de seus problemas;

8) Uma melhor avaliação do impacto ambiental provocado pelas empresas que exploram petróleo, antes de promover as pesquisas no fundo do mar, além de um estudo ordenado para a implantação do emaranhado de cabos submarinos.

Fonte: Oswaldo Viola Filho (Empresa de Pesca Viola Maio), Romildo Silva (Cooperativa Mista de Pesca de Vila Velha) e José Fernando Correia de Souza (Associação dos Pescadores de Itapoá)



Pesca predatória é maior ameaça

WALTER CONDE

A pesca predatória praticada livremente pelas traineiras - barcos modernos próprios para a captura de todo um cardume de peixe - também atinge os peixes nobres da moqueca. Os pescadores pedem providências às autoridades e exigem uma ação enérgica contra a extinção do banco pesqueiro capixaba.

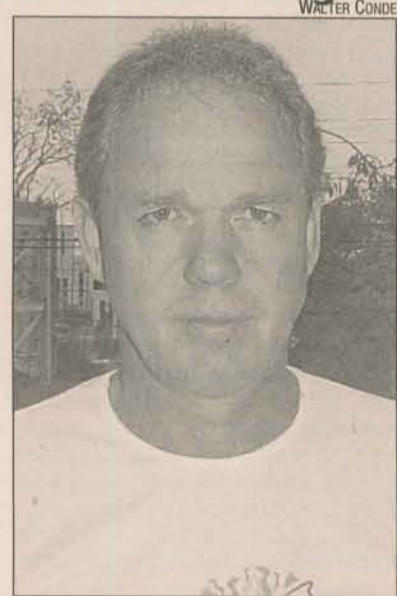
Oswaldo Viola Filho, um dos dirigentes da Empresa de Pesca Viola Maio, disse que os barcos de pesca do Estado são arcaicos. E estão anos-luz de distância da modernidade das traineiras do Sul brasileiro ou dos barcos de pesca em fibra existentes em países modernos.

São embarcações de madeira, pesadas. Além disso, a pesca praticada pelos pescadores locais ainda é com linha. Ele sugeriu

ao Governo, tanto federal quanto estadual, que olhem o exemplo japonês, em um esforço para a modernização da pesca. Ele disse que todos os barcos de madeira e de aço foram trocados por embarcações em fibra.

O financiamento foi pago com a produção. Com o aumento do volume da pesca, em função dos novos barcos, o pagamento foi suave, acrescentou. "Aqui não existe interesse em promover um incentivo desse", garante.

Viola não acha coerente que o Ibama fiscalize apenas a proibição do uso do puçá. "E deixa de combater a pesca predatória das traineiras, que usam redes quilométricas de aço e que dizimam com os corais, a alimentação natural dos peixes no fundo do mar", argumenta.



Viola Filho: modernização

Lagosta da água doce no Drink

JOSÉ ANTÔNIO SARCINELLI

Depois de sofrer por dois anos com a escassez de lagosta da água doce, o restaurante Drink, em Colatina, já consegue respirar. A oferta e procura estão equilibradas novamente devido a uma pesca menos predatória combinada com uma leve retração da demanda.

"Os pescadores estão mais conscientes e respeitam o período de reprodução. Além disso, passaram a capturar só as lagostas adultas. Isso fez au-

mentar a oferta. A procura, que havia aumentado no início do Governo Lula, voltou a cair devido à alta dos juros. O dinheiro parece que sumiu do mercado", diz o proprietário Carlos Augusto Pancieri.

O Drink funciona há 43 anos e nunca fechou as portas. É o único restaurante especializado em lagosta da água doce no Estado e um dos poucos do gênero no país. A lagosta vem do Rio Doce e por um longo período deixou de ser abundante na região. Hoje, garante Car-

los Augusto, o crustáceo voltou a ser capturado em todo o trecho do Rio Doce, da represa de Mascarenhas, em Baixo Guandu, a Linhares.

A moqueca tradicional, porção para duas pessoas, custa R\$ 66,00. A versão especial, apenas com o corpo da lagosta, sai por R\$ 86,00. O Drink pertence aos Pancieri desde a fundação. Hoje é comandado pela terceira geração da família. O restaurante atrai pessoas de todo o Estado e é conhecido nacionalmente.

Escola conscientizará alunos

A Cooperativa Mista de Pesca de Vila Velha está realizando as obras da futura Escola de Pesca do Espírito Santo, uma antiga reivindicação dos pescadores capixabas. O presidente da entidade, Romildo Silva, disse que serão associadas a teoria e a prática, para contribuir para o desenvolvimento da indústria pesqueira do Estado.

entidade tem preocupação social com os pescadores. Com isso, informou, está oferecendo um serviço odontológico e médico. Há também um combate ao uso de dependência química. Para facilitar a aquisição de equipamentos, montou uma loja com dois mil itens de artigos de pesca, que funciona ao lado da sede da cooperativa, na Prainha, no Centro de Vila Velha.

Romildo acrescentou que a



Wagner Mendonça, da Atum do Brasil: controle de qualidade

Cioba tem uma das maiores demandas

Um singelo peixe doméstico, de expressão mediana - não está entre os top de linha como badejo e robalo -, a cioba, é um dos campeões em exportação. Na empresa Centroleste, em Anchieta, é a espécie com maior saída no exterior. Na Atum do Brasil, é a segunda colocada, abaixo do Dourado.

A Cioba é muito consumida pelos norte-americanos e a exportação compensa porque no mercado interno o peixe não consegue alcançar uma boa cotação, explica o diretor da Centroleste, Ricardo Toneto de Melo. Para a Europa, a empresa também embarca muita cioba, além de badejo, atum e espadarte.

A Centroleste exporta há quatro anos e 90% de sua movimentação de peixes é voltada para o mercado internacional "Só não exportamos o que não tem qualidade ou padrão para consumo no exterior", afirma.

A Cioba é exportada pela Atum do Brasil em pequenas caixas de isopor com cerca de 30 unidades, de pequeno a médio porte. A empresa processa cerca de 150 toneladas/mês de peixes, sendo 120 toneladas destinadas à exportação. Os peixes se destinam a Miami, Londres, Madri, Lisboa, Amsterdã, Paris, Zurique, Roma e Atenas.

Do total embarcado, a espécie com maior volume é o dourado.

Entre março de 2003 e fevereiro de 2004, período de câmbio valorizado, a Atum do Brasil exportou 654 mil quilos de dourado. No mesmo período, o volume de cioba somou 158 mil quilos.

Apesar de dar nome à empresa, o atum ocupa posições intermediárias no mix de exportação. O sócio-diretor Lúcio Peçanha explica que depois que o mix foi diversificado, outras espécies ganharam relevância. Itaipava, no Sul capixaba, onde fica o escritório da empresa, é um dos maiores produtores de atum do Brasil.

Segundo ele, há carência de atum no mundo e por isso importadores americanos e europeus encomendam com frequência o peixe no Brasil. Mas a desvalorização do dólar tirou a competitividade do atum brasileiro.

A Centroleste e a Atum do Brasil são empresas cadastradas no Sistema de Inspeção Federal (SIF). A Centroleste recebe, inclusive, auditoria da FDA, a agência de vigilância sanitária dos Estados Unidos. O chefe de Controle de Qualidade da Atum, Wagner Mendonça, diz que a empresa é fiscalizada diariamente pelo Ministério da Agricultura. O sistema de qualidade compreende o monitoramento de temperaturas no setor de congelados e todo um processo de higienização para evitar a contaminação dos peixes por bactérias e outros organismos.

Compras em vários pontos do país

Os peixes exportados pelo Espírito Santo são originários de várias partes do país. As empresas não conseguem, atuando apenas no litoral capixaba, gerar volume suficiente, por espécie, para suprir o mercado internacional.

A maior parte da produção vem de barcos de terceiros. A frota das empresas é pequena. A Atum do Brasil possui apenas 15 barcos. A empresa compra peixes de outras 60 embarcações. As compras acon-

tecem em nível nacional. Fora do Estado, adquire frequentemente peixes na Bahia, Pernambuco e Paraíba.

A Centroleste também tem frota mínima e adquire muito peixe na Bahia - Porto Seguro e Alcobaça, principalmente. O Estado é um dos maiores pesqueiros do país. O mercado de peixes não é exclusivo. É comum embarcações de outros Estados atracarem nos terminais pesqueiros do Estado e comercializarem aqui a produção.

Peixes 'made in ES' no mercado com a

JA SARCINELLI



Peixes congelados: setor tem logística própria para embarque

Empresas de exportação estão conseguindo superar os concorrentes internacionais e vendas recuam

JOSÉ ANTÔNIO SARCINELLI

A queda do dólar tem um efeito duplo sobre a economia. Reduz o preço dos produtos importados, o que é bom para controlar a inflação. Mas encarece os produtos brasileiros lá fora, afetando os setores focados na exportação. As empresas de pesca sediadas no Estado estão sentindo na pele esse efeito negativo da queda do dólar. O peixe "made in ES" perdeu competitividade perante os concorrentes e as vendas despencaram 28% nos últimos dois meses.

A Centroleste, em Anchieta, antes da queda abrupta ocorrida em maio último na moeda norte-americana, embarca cerca de 70 toneladas/mês. Em junho, o volume caiu para 50 toneladas e em julho deve ficar abaixo deste patamar, revela o diretor Ricardo Toneto de Melo. Segundo ele, o que se consegue apurar em dólar não cobre os custos de produção.

"O Governo diz que a balança comercial está crescendo e que a queda do dólar não está afetando as exportações e que a tendência é de um cresci-

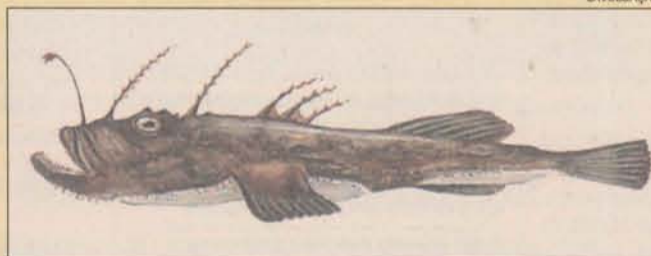
Espécie abissal é sucesso nos restaurantes da Suíça

DIVULGAÇÃO

Peroá e badejo são sucesso na terra dos quiosques à beira mar e da moqueca. Mas em um país encravado nos Alpes, onde faz frio o ano inteiro, como a Suíça, a grande atração é um peixe abissal, de aparência assustadora: o lophius piscatorius, popularmente conhecido como peixe sapo. A espécie é muito apreciada na Europa, em particular no mercado suíço, e é um dos produtos exportados pela Atum do Brasil.

"A carne é saborosa, macia, não tem espinhos. É ideal para crianças", explica o chefe de Controle de Qualidade, Wagner Mendonça. O peixe é abundante nas águas profundas do Rio de Janeiro e chega ao Estado pelas mãos dos pescadores que fornecem produtos para a empresa. A produção anual de peixe sapo gira em torno de 21,4 toneladas.

O peixe tem coloração cin-



Lophius piscatorius, o peixe sapo, tem mercado firme

za-pardacenta, com manchas e estrias escuras, e é camuflado por franjas e filamentos. A aparência é de uma rocha coberta por algas e moluscos. É encontrado em todo o Oceano Atlântico. No exterior, é conhecido pelo nome em inglês monkfish (peixe macaco). É extremamente voraz. Pode comer outros peixes do seu tamanho e até mesmo aves marinhas, capturadas na superfície.

É também chamado de peixe pescador, devido à existência de um penacho sobre a cabeça que funciona como uma isca artificial. Segundo o técnico, o peixe sapo vive em uma área escu-

ra, a 150 metros de profundidade, e possui uma espécie de antena, com luz própria, piscante, que usa para atrair outros peixes e animais marinhos. A camuflagem natural auxilia na captura de alimentos.

O peixe sapo integra a linha de congelados da Atum do Brasil. As partes exportadas são o filé, as bochechas e a cauda. Os nacos são embalados a vácuo ou em pequenas caixas de papelão. "São próprias para consumo em restaurantes e casas de fast food", completa Wagner. Devido ao prestígio no mercado europeu, o lophius piscatorius ganhou uma linha própria de produção na casa.

Diariamente, pelo menos duas funcionárias se dedicam a cortar os nacos de carne em partes menores. Shirlei Martins Almeida é uma delas. Ela trabalha no setor há dez anos, sendo oito na Atum do Brasil.

ES' perdem espaço a queda do dólar

de exportação não
segundo enfrentar
ntes internacionais
s recuam no ano

mento sustentando no longo prazo. No mercado de peixe isso não ocorre. É um mercado muito dinâmico. Quando o importador lá fora não tem preço para cobrir a defasagem do dólar, o peixe não espera. Deteriora", acrescenta.

Antes da queda do dólar, as empresas compravam peixe por um valor médio entre R\$ 8,00 e R\$10,00 o quilo. O patamar agora oscila entre R\$ 4,00 a R\$ 5,00. Ricardo lembra que a situação é ruim para todos: empresa e pescadores. Como os mercados europeu e norte-americano também compram peixes do Caribe e da África, a queda do dólar deixou os produtores brasileiros em situação de concorrência desfavorável.

O sócio-diretor da Atum do Brasil, empresa sediada em Itapemirim, Lúcio Peçanha, acrescenta que as empresas africanas são as que mais abastecem a Europa, devido ao preço e à melhor logística. Segundo ele, o produtor brasileiro ficou agora em segundo plano, com a desvalorização do dólar em relação ao real.

A exportação, segundo Lúcio, é a saída para os pescado-



O empresário Palmerino Almeida teme mais a escassez

res, porque o Brasil não tem mercado suficiente para absorver toda a produção. "A cultura do país não é de consumir peixe. O mercado interno não tem como absorver 50% da produção. Se todo o peixe pescado no Brasil ficar no próprio país será o caos", garante.

OFERTA

Fundada há 10 anos, a Atum do Brasil começou a exportar há apenas quatro anos e neste período nunca enfrentou tanta dificuldade como agora, afir-

ma o proprietário Palmerino Alves de Almeida. Mas o problema não é só a queda do dólar. Ele aponta como mais preocupante a escassez de peixes.

"O Governo não dá incentivo. Não há incentivo para a compra de barcos. Quando existe financiamento, o pequeno pescador não tem acesso a ele", reclama. Palmerino cita o exemplo do peroa, que, segundo ele, já não existe mais no Espírito Santo. "O peroa saiu da mesa do pobre e foi para a mesa do rico".

Peixe medicinal para hospitais americanos

Não faltam nichos no mercado de exportação de peixes. Um deles chama a atenção pela aspecto curioso: a destinação medicinal que é dada ao produto. A Atum do Brasil, em Itapemirim, mantém em seus estoques, a quase 20 graus abaixo de zero, um peixe especial, popularmente chamado de peixe prego, unicamente para atender a demanda de alguns hospitais dos Estados Unidos.

O peixe tem uma característica peculiar: a carne tem um efeito mais poderoso do que qualquer óleo de rícino e é usado pelos hospitais especializados em gastroenterologia no atendimento a pacientes com ressecamento intestinal crônico.

O peixe é servido na alimentação e, segundo o chefe de controle de qualidade, Wagner Mendonça, basta comer uma pequena porção do peixe para o paciente "passar três dias no banheiro". O estoque total de peixes congelados da Atum do Brasil é de aproximadamente 500 toneladas, suficiente para suprir o giro de um semestre. Por ano, a empresa exporta cerca de 1,2 mil toneladas.



Terminal da Alvarenga, na Praia do Suá: mercado disputado

Concorrência dificulta vendas

WALTER CONDE

A quantidade de peixes frescos exportados pelo Espírito Santo caiu 17,72% nos cinco primeiros meses do ano. De janeiro a maio, foram embarcadas 932 toneladas. No mesmo período do ano passado, foram 1,27 mil toneladas, de acordo com números oficiais da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Na avaliação de Edgard Alvarenga, proprietário empresa de pesca Alvarenga, a defasagem cambial não é a responsável pela queda nas exportações de peixes feitas através das empresas de pesca do Espírito Santo. A causa está em uma acirrada concorrência internacional.

Ele disse que um dos melhores destinos para o peixe capturado em águas capixabas é Nova York. No entanto, a cidade passou a ser abastecida por pescados do México e de Honduras, reduzindo a entrada para o produto enviado por empresas do Espírito Santo.

A perda de competitividade,

segundo Alvarenga, é decorrente de vários fatores. O empresário citou a pesca predatória feita pelas traineiras do Sul do país, que capturam um cardume inteiro e deixam os corais, deixando os peixes sem a principal fonte natural de alimentos. Ele ainda criticou a falta de uma política de modernização da frota pesqueira.

Alvarenga apoiou a proposta de Oswaldo Viola Filho, empresário local do setor de pesca, que deseja uma linha de incentivos semelhante a que foi promovida pelo governo japonês. Sem isso, explicou, os barcos continuarão a ser feitos com madeira, bastante pesados em relação às modernas traineiras em fibra.

A falta de incentivos é duramente criticada por Alvarenga. Ele disse ser insuportável pagar R\$ 30 mil por mês à Escelsa para garantir a refrigeração dos peixes e mais R\$ 10 mil à Cesan pelo fornecimento de água. Desiludido, confessou que pensa em reduzir a frota da empresa, dos atuais 20 barcos para apenas oito.

À mesa, em Paris, em apenas 48 horas

Do barco de pesca, na costa capixaba, até a mesa de um sofisticado restaurante parisiense, em apenas 48 horas. Por ser um produto altamente perecível, o peixe exige uma logística ágil para viabilizar a exportação, que começa na própria empresa, com turnos praticamente ininterruptos de trabalho.

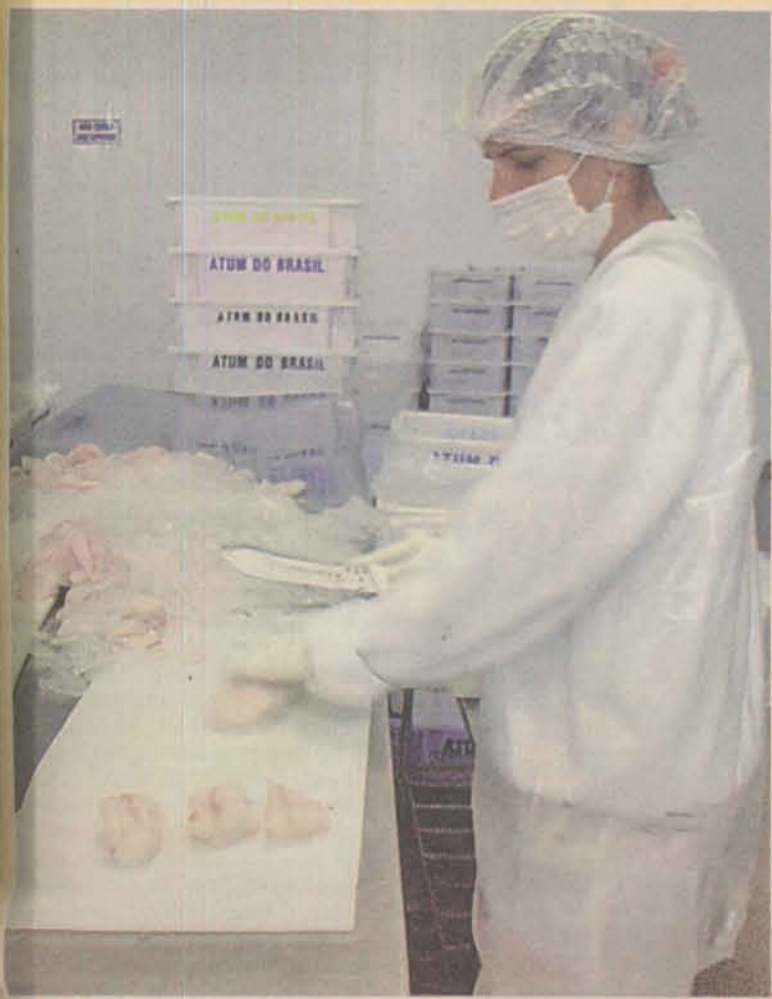
Na Atum do Brasil, os quase 100 funcionários se revezam em uma jornada que se estende por 21 horas. Não há perda de tempo. O pique é mais intenso à noite, quando são descarregados os peixes com maior demanda externa. Pela manhã e à tarde, o foco são os produtos congelados e os peixes mais voltados para o mercado doméstico, incluindo o aproveitamento das aparas dos peixes destinados à exportação.

O transporte exige mais atenção. Tanto a Atum do Brasil como a Centroleste compram peixes em várias partes do país, que chegam ao Estado por ro-

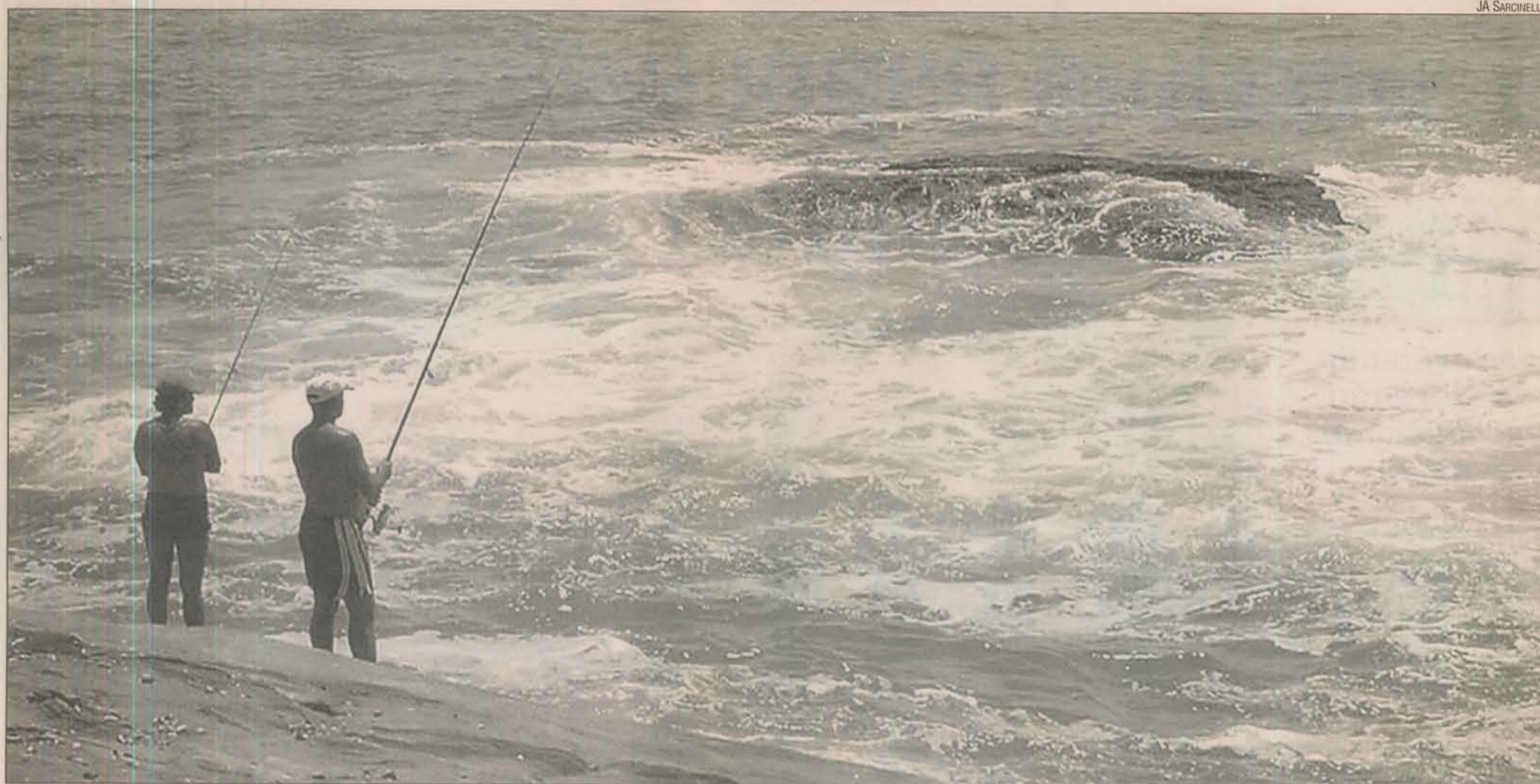
ovia. Os caminhões das empresas também estão diariamente nos terminais de pesca do Estado, para recolher os peixes produzidos pelos pescadores locais.

Do Sul do Estado, os peixes seguem em caminhões com blindagem térmica, embalados em caixas de isopor e imersos em gelo, para embarque no Rio de Janeiro e São Paulo. A Atum do Brasil também remete algumas cargas por via aérea até São Paulo. Neste caso, os caminhões seguem o rumo Norte, até o Aeroporto de Vitória.

"O peixe sai hoje de manhã do barco, é processado durante o dia na indústria, e amanhã de manhã vai para o Rio de Janeiro e embarca à noite para estar no outro dia à disposição do consumidor estrangeiro. Cerca de 48 horas após deixar o barco do pescador, o peixe é comercializado em Miami, Nova York, Paris e Londres", resume o diretor da Centroleste, Ricardo Toneto de Melo.



Shirlei Martins tem como ofício cortar nacos de peixe sapo



A pesca amadora ganha a cada dia novos adeptos em Vitória: cada recanto da ilha se transforma em pesqueiro e é disputado pelos pescadores

Pescador de fim de semana agita comércio

Lojas de material de pesca aumentam vendas em 60% com o número maior de pessoas pescando por lazer ou para consumo próprio

RENATA LOPES

Os pescadores de fim de semana têm invadido não só a praia, mas também o comércio da Grande Vitória. Só do início do ano até agora, as lojas especializadas em artigos para pesca registraram um aumento de 60% na clientela, formada por aqueles que pescam só pelo prazer ou, no máximo, para consumo próprio.

Quando o fim de semana se aproxima, o clima esquenta ainda mais - as vendas aumentam em torno de 40%. O balconista da Casa Marlim Luiz França Angeli, 50 anos, que trabalha no ramo há 11 anos, diz que o comércio de pesca amadora tem crescido nos últimos três anos e os clientes estão cada vez mais diversificados.

"Nossos clientes vão desde pessoas que nunca pescaram até aqueles que fazem excursões para o Pantanal", revela.

Segundo ele, 30% dos clientes que procuram a loja são marinheiros de primeira viagem. "Eles entram aqui sem saber nada de pesca e já saem com todo o equipamento necessário". O proprietário da Sport Pesca, Robson Brandão Viana, também atende muitas pessoas que nunca pes-

caram. "Elas chegam ao balcão sem noção do que precisam comprar e como pescar. Ensinamos a eles até como dar nó em anzol".

Robson disse ainda que alguns clientes, apesar de já terem algum tipo de material, sempre compram as novidades. "Muitos já têm uma grande quantidade de varas, por exemplo, e nem por isso deixam de adquirir os novos tipos".

O vendedor do setor de pesca esportiva da Porto Vitória Samuel Ribeiro explica que os clientes de fim de semana se dividem entre a pesca de beira de praia, de rio e pesca oceânica. No total, cerca de 45% fazem uso da pesca como uma forma de lazer. Segundo Samuel, a que prevalece é a praticada na beira da praia.

Os barcos dos pescadores profissionais também são alvo dos amadores. Na Praia do Canto, alguns são alugados para as pessoas praticarem a pesca esportiva. O pescador Luiz Fernando Alves é um dos que aluga seu barco.

"A procura é mais intensa no verão, quando costumam sair de três a quatro barcos por fim de semana. Como cada barco leva até cinco pessoas, dá para lucrar até R\$ 150,00 por viagem, já que cada passageiro paga R\$ 30,00".



Procura é grande por varas, molinetes e barcos de alumínio

Do anzol à lancha

Se o número de adeptos da pesca de fim de semana vem crescendo nos últimos anos, a oferta de produtos não fica para trás. A cada dia, a variedade nas lojas de pesca surpreende. Para se ter uma idéia, algumas chegam a oferecer mais de mil itens, para todos os gostos e bolsos.

Na Porto Vitória, por exemplo, são mais de 100 tipos de varas e molinetes e mais de 500 tipos de anzol. Junto com a diversidade de produtos, vem a variedade nos preços. Os kits com vara, molinete, linha e anzol variam de R\$ 70,00 a R\$ 6.000,00. Segundo o vendedor Samuel Ribeiro, o que mais se vende é o kit para beira de praia, que custa em média R\$ 150,00. Os clientes também podem encontrar iscas arti-

ficiais com preços diferenciados - de R\$ 20,00 a R\$ 400,00. A isca mais cara é usada para atrair o Marlim Azul, peixe bastante visado em competições.

Outro produto destinado aos amantes da pesca esportiva é a lancha, com preço médio de R\$ 35 mil. Samuel revela que só neste ano a Porto Vitória vendeu cerca de 20 lanchas. A opção mais barata e que também tem boa procura é o barco de alumínio com motor, que custa em torno de R\$ 7.300,00. "De janeiro até agora, foram vendidos aproximadamente 30 barcos com motor".

E quem também lucra com aqueles que escolheram a pesca como lazer são os vendedores de iscas naturais, como sururu e budigão.

Relax para uns, comida para outros

Vara de pesca de um lado, isopor e cadeira de praia de outro. É assim que o metalúrgico Miguel Arcanjo, 55 anos, morador de Jardim da Penha, aproveita os fins de semana na praia. Amante da pesca, confessa que não é profissional, mas gosta de se divertir com a atividade. "Desde criança acompanhava meus irmãos, que também gostam de pescaria. Hoje, não passo um fim de semana sem ir à praia ou ao rio pescar. É um momento de descontração".

Miguel Arcanjo conta que mesmo sendo pesca amadora, tem todo um ritual a ser seguido. "Antes de sair para pescar, confiro todo o equipamento: vara, anzol, molinete. Depois de um dia inteiro pescando, ainda perco um bom tempo lavando todo o material em água corrente, para a maresia não estragar". Apesar de todo esse trabalho, Miguel pesca com prazer e toda semana está freqüentando as lojas atrás de novidade.

Já o vigia Luiz Basílio Guss, de 41 anos, morador de Santa Marta, viu no gosto pela pesca uma forma de incrementar a alimentação dentro de casa. "Pesco desde os 17 anos por prazer. Mas ultimamente, como a carne está muito cara, o jeito é fazer da pesca uma atividade para consumo próprio". Todos os dias após o expediente, que geralmente termina às seis da manhã, Luiz vai para a praia de Camburi pescar. "Como pesco todos os dias, compro anzol pelo menos uma vez por semana e só volto para casa com a sacola cheia de peixe".

Especiaria das águas puras da montanha

Empresa produz 10 toneladas de trutas por mês, na vertente capixaba da Serra do Caparaó, para atender mercado seleta do Sudeste

JOSÉ ANTÔNIO SARCINELLI

Um peixe típico das cor-deiras geladas da América do Norte e Europa, a truta, encontrou nas águas puras dos riachos da vertente capixaba da Serra do Caparaó condições ideais para se reproduzir em cativeiro. O peixe, uma verdadeira especiaria, encanta os consumidores pela carne saudável, tenra e sem espinhos, pelo sabor agradável e por propiciar a criação de deliciosos pratos.

Existe apenas um produtor de trutas no Estado: a Tecnotruta, em Ibitirama. O proprietário Francisco de Assis Lemos Faleiro se encantou com o peixe e aprendeu a técnica de produção intensiva durante as muitas idas e vindas ao exterior, como diretor Comercial da Calimã Agrícola, empresa de Linhares responsável por 40% de todo o mamão papaia exportado pelo Brasil.

MERCADOS

"Ele decidiu investir em um projeto para produzir trutas em sua terra natal, Ibitirama", conta o administrador Humberto Lopes Peixoto. A Tecnotruta foi criada há 12 anos e produz atualmente 10 toneladas mensais. O peixe é comercializado nos mercados de Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Friburgo, Teresópolis, Vitória, Pedra Azul e na própria empresa. Cerca de 70% da produção é vendida fora do Estado. Em Vitória, as trutas são comercializadas no hiper-

mercado Carrefour e no Supermercado Perin.

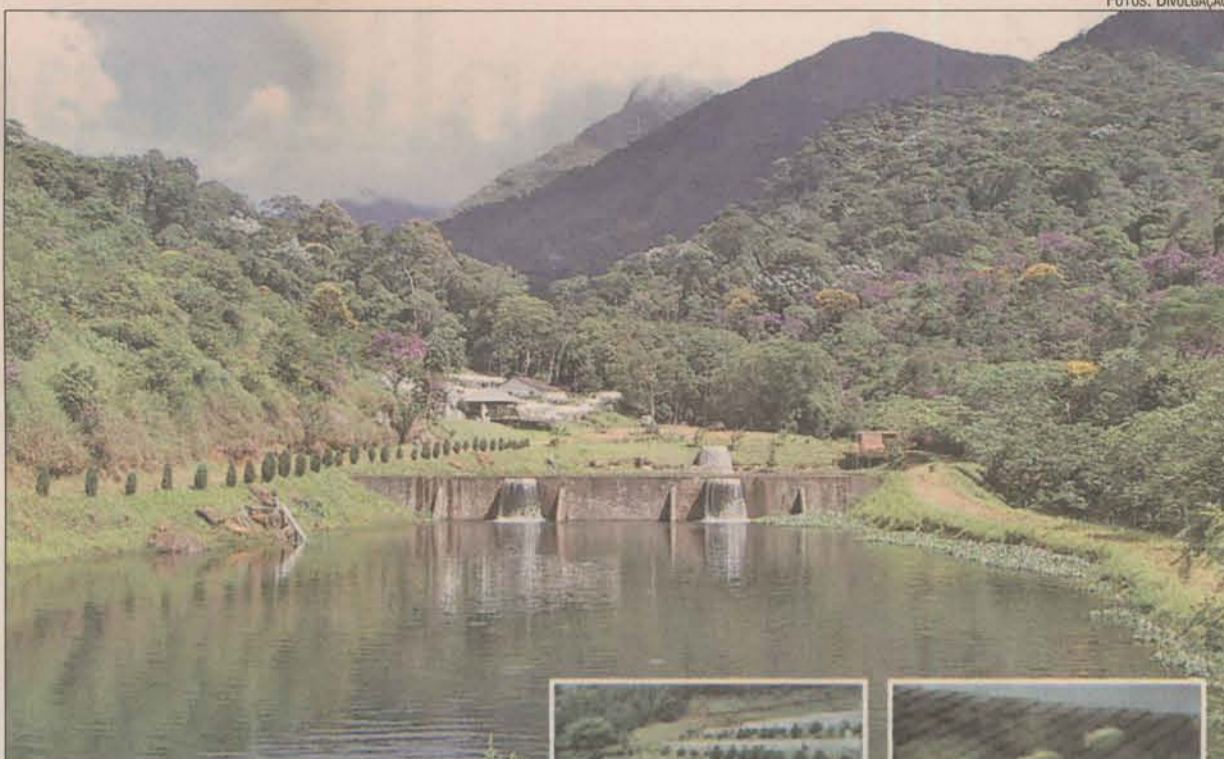
A Tecnotruta possui um pesque-pague de trutas e um restaurante, que funcionam nos fins de semana. "Recebemos pessoas de várias partes do país. Tem pessoas que saem de Belo Horizonte e percorrem 300 quilômetros da BR-262 só para almoçar trutas em nosso restaurante", revela. Segundo Humberto, um dos visitantes ilustres da casa é a jornalista global Ana Paula Padrão.



SENSIBILIDADE

A truta é tão sensível, revela Humberto, a ponto de a empresa não permitir que as pessoas se aproximem dos tanques. Quando isso acontece, ficam agitadas, deixam de se alimentar e ocorre, inclusive, casos de mortandade. A espécie se adaptou ao Espírito Santo. Mas só consegue se reproduzir em cativeiro em águas extremamente limpas e a temperaturas entre 11°C e 17°C. Ela não sobrevive em temperaturas fora desta faixa.

Temperaturas altas ou extremamente baixas são letais para a truta. Tanto que o abate é feito através de choque térmico. Os peixes adultos são lançados em ga-



Instalações da Tecnotruta, em Ibitirama; no destaque, os tanques onde são cultivados os peixes



lões com água e gelo, a uma temperatura próxima de 3°C. A morte é quase que instantânea, explica o executivo. A técnica é usada para garantir uma carne com melhor qualidade, porque não há a incidência de adrenalina.

ALTITUDE

A Tecnotruta está situada a uma altitude de 1.100 metros e tem como vizinho o Parque Nacional do Caparaó, de onde vem a água corrente que supre a empresa. "Não há ninguém acima de nós. Isso garante à água a pureza necessária para a criação do peixe", acrescenta o administrador. A empresa emprega 27 pessoas.

A truta foi introduzida no país há 56 anos para povoar os riachos das serras brasileiras. A produção hoje está concentrada nas regiões serranas de São Paulo, Rio de Janeiro e Santa Catarina. A Tecnotruta é uma empresa de médio porte do setor. A empresa trabalha com peixes com padrão médio de peso entre 320 e 375 gramas, que é o mais saudável - a esse peso a truta se aproxima do salmão e predomina na carne o bom colesterol.

São oferecidas ao mercado trutas em quatro versões: fresca; congelada; espalmada (com pele e sem cabeça e espinhos); e filé temperado e cozido. Há um quinto produto em desenvolvimento, que é a truta defumada.

Prioridade para o filé cozido

Devido a restrições de natureza ambiental - oferta de água pura e altitude e temperaturas adequadas - ampliar o faturamento via expansão não é tão simples para a Tecnotruta. A alternativa ao ganho de escala é agregar valor ao produto, ensina a teoria econômica.

Segundo essa receita, em vez de concentrar as vendas em trutas frescas ou congeladas, que são mais baratas, a empresa vai priorizar a comercialização do peixe na forma de filé temperado e cozido, de maior valor.

Segundo o administrador Humberto Lopes Peixoto, a diferença de preços entre os produtos é bem significativa. Pela tabela atual, enquanto o quilo do peixe congelado é vendido por R\$ 10,00, o da truta espalmada sai por R\$ 19,00.

O filé cozido é ainda mais rentável. Uma unidade, com 165 gramas, é cotada a R\$ 5,90. Um quilo deste último produto equivale, portanto, a R\$ 32,70.

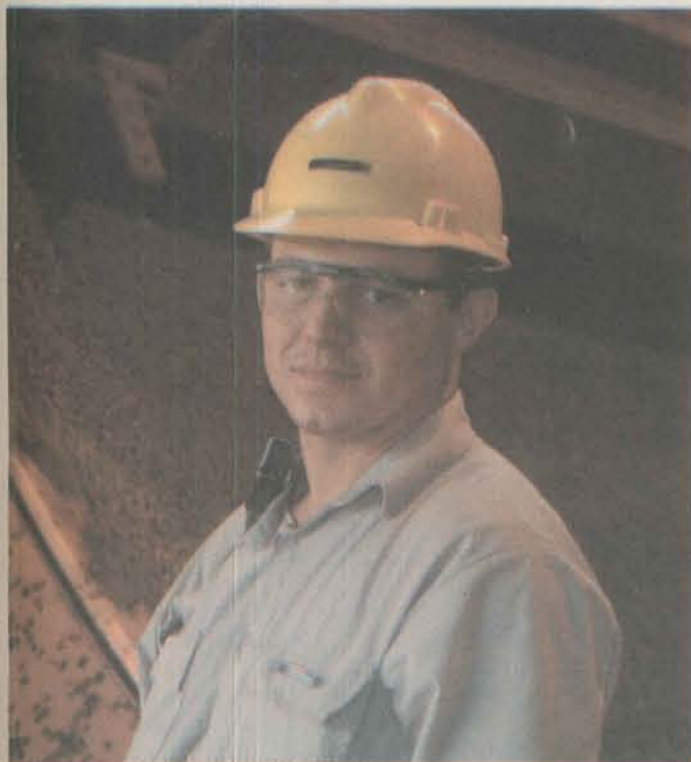
Cerca de 73% das vendas da Tecnotruta são de peixes congelados. Ou seja, a versão commodity.

"Quem compra nosso peixe é que está agregando valor e lucrando com a revenda. O que queremos é ter a truta já saindo daqui com valor



agregado. O jeito de maximizar a renda é vender só truta elaborada", revela o executivo.

O filé cozido e temperado - com ervas finas e vinho - já representa 22% das vendas, mas a truta espalmada (aberta, com pele e sem espinho e cabeça) e embalada a vácuo ainda tem pouca saída. Esta versão participa com apenas 5% das vendas.



Todo mundo reconhece a capacidade da gente do Espírito Santo.

A Samarco contribui para isso.

Ela investe continuamente na educação e treinamento de seus empregados, incentiva ações voluntárias e de cidadania, realiza pesquisas de clima organizacional e estimula a contribuição de ideias para melhorias na empresa. Com isso, a Samarco está sempre oferecendo condições para maior qualidade de vida de todos. O investimento da empresa em seus empregados contribui para você reconhecer ainda mais a capacidade da nossa gente.



Tilápia amplia renda no campo

Espécie já movimentada por ano R\$ 9 milhões no Estado; setor investe em marketing para desenvolver o mercado

JOSE ANTÔNIO SARCINELLI

Produzir peixes é uma atividade tão ou mais rentável que a cafeicultura e a pecuária. É o que constataram 227 produtores rurais, boa parte da região de montanhas do Estado, que hoje conseguem faturar por ano cerca de R\$ 9 milhões, com a venda de 2.270 toneladas de tilápias.

A tilápia é a espécie que apresenta melhor resultado comercial e é a recomendada pelos órgãos e empresas de consultoria ligadas à atividade. "A carne é branca, saborosa, não tem espinhos e se equipara à de peixes nobres, como badejo, garoupa e linguado", diz o gerente de projetos na área de Piscicultura do Centro de Tecnologia em Aquicultura e Meio Ambiente (CTA), Armando Fonseca.

O CTA é uma empresa privada de consultoria que orienta o Sebrae na execução de um projeto - o Peixe na Mesa - que estimula a produção de peixes em cativeiro. O programa começou a ser implantado em 1999. O técnico está diretamente ligado à expansão da piscicultura no Estado, que tem como novo pólo a região de lagoas em Linhares e em Jacaraípe, através do uso de tanques-rede. Segundo Armando, a atividade contribuiu para a inclusão social, ao gerar renda permanente não só para produtores rurais, mas também para co-

munidades de pescadores.

RENTABILIDADE

Nos tanques de terra, na área rural, a tilápia é produzida junto com camarão da Malásia. Basta ao produtor alimentar as tilápias com ração balanceada. O camarão se alimenta das fezes do peixe. O investimento para implantar um tanque com um hectare de lâmina d'água varia entre R\$ 10 mil e R\$ 15 mil. Este mesmo hectare de lâmina d'água produz de 10 a 12 toneladas de peixe e mais 650 quilos de camarão por ciclo. Cada ciclo de produção se estende por quatro a seis meses.

O mercado paga de R\$ 2,50 a R\$ 2,70 pelo quilo de peixe retirado na propriedade. Já o quilo de camarão sair por cerca de R\$ 12,00. O hectare de lâmina de água de tilápias rende, portanto, R\$ 36 mil. O produtor fatura ainda R\$ 8 mil com o camarão. O custo total de produção por quilo de tilápia varia entre R\$ 1,80 e R\$ 2,00.

A procura por orientação técnica para a produção semi-intensiva de tilápias em tanques de terra é grande, revela Armando, e por isso acredita que a atividade apresentará crescimento exponencial por muitos anos. "A pecuária substituiu a caça e a aquicultura é a sucessora natural da pesca", justifica. Segundo ele, a tilápia é o carro chefe da piscicultura no país e também no exterior, o que abre campo para a exportação no futuro.

Quilo de filé sai por R\$ 14

A primeira filetagem de tilápia do Espírito Santo, em Muniz Freire, tem capacidade para produzir 1,5 mil quilos de filé por turno de oito horas, mas está operando com apenas 900 quilos por semana, devido ao mercado do produto ser ainda muito pequeno. O investimento foi bancado com o apoio de um pool de instituições e entidades e o objetivo é agregar valor ao peixe. O quilo de filé vale R\$ 14,00 no atacado, enquanto que o peixe bruto sai por R\$ 2,50 a R\$ 2,70.

Com a unidade, foi eliminado o primeiro gargalo da cadeia produtiva, restando agora o gargalo do marketing, destaca o gerente do Sebrae, Gustavo André Alves. Mas a grande vantagem da filetagem é facilitar a comercialização. É mais fácil ampliar o mercado através do produto limpo e congelado do que com a espécie in natura.

Uma filetagem no padrão SIF (Sistema de Inspeção Federal) custa no mínimo entre R\$ 500 mil e R\$ 600 mil. A unidade de Muniz Freire é gerida pela Associação Capixaba de Aquicultura, entidade criada por orientação do Sebrae para desenvolver a cadeia pro-

ductiva da tilápia no Estado. O investimento foi bancado pelo Bandes, Sebrae, Consórcio Caparaó, Secretaria de Agricultura e Prefeitura local.

Trabalham na unidade 16 pessoas. O filé é produzido a partir dos peixes adquiridos dos associados. A filetagem atende também produtores de Minas Gerais ligados à cadeia produtiva local. Há procura pelo filé, mas ela é espontânea e limitada à região. Por isso, a filetagem opera abaixo da capacidade.

O pólo de Muniz Freire é o maior produtor de tilápias do Estado. A região produziu, no primeiro semestre do ano, 200 toneladas de peixe. Além da filetagem, a unidade possui uma despoldadeira, que aproveita a carne que fica grudada na espinha do peixe. A despoldadeira permite produzir "carne moída" de tilápia.

Moqueca e quibe são alguns pratos a base de tilápia disseminados na região. O peixe também é usado na merenda escolar. As escolas da rede municipal usam a "carne moída" de tilápia para fazer bolinhos, molho de macarrão ou simplesmente misturar ao arroz.



A espécie proporciona bom retorno sobre o investimento e é uma opção para o produtor rural

OS NÚMEROS DO SETOR

Um diagnóstico da aquicultura comercial no Estado, realizado no ano passado pelo CTA e Sebrae, mostra o predomínio da piscicultura sobre as outras atividades e da tilápia sobre as outras espécies. A aquicultura está presente em 71 municípios. Confira os resultados.

Segmento	Participação (%)
Peixes	42,5
Camarão	22,2
Pesque-pague	12,9
Mexilhão	9,4
Óstras	8,4
Outros	4,6

Espécie	Participação (%)
Tilápia	25
Carpa	17
Camarão da Malásia	11
Bagre Africano	3
Outros	44

Fonte: CTA/Sebrae-ES



Gustavo André (esquerda) e Armando Fonseca: procura por orientações sobre cultivo é crescente

Marketing é o principal gargalo

As qualidades da tilápia são conhecidas e apreciadas. O filé já é produzido na primeira unidade do gênero no Estado, que funciona em Muniz Freire. O que falta então para as vendas de tilápias deslançarem? A resposta é simples: o "beabá" de qualquer negócio, um bom plano de marketing. "O xis da questão é onde achar o filé", resume o gerente dos projetos de Aquicultura do Sebrae, Gustavo André Alves.

O Marketing, diz o técnico, é o principal gargalo para o desenvolvimento da atividade. As vendas de tilápia estão hoje limitadas às regiões próximas aos produtores. A filetagem de Muniz Freire atende apenas a um raio de 200 quilômetros. Nos supermercados da Grande Vitória ainda não existe a oferta do produto, seja in natura ou em filés. A proposta do Sebrae é a de

criar um projeto comercial para a tilápia e atribuir a responsabilidade da gestão a executivos profissionais. Hoje a gestão é da Associação Capixaba de Aquicultura (ACA), entidade que administra a unidade produtora de filés de tilápia de Muniz Freire.

DIVULGAÇÃO

O filé de peixe predominante no mercado é o de Merluza, um peixe originário da Argentina. Armando, do CTA, acrescenta que a importação do produto significa a transferência para a Argentina de uma renda que poderia ficar no próprio Estado, gerando empregos para os capixabas.

A estratégia para divulgar a espécie passa pela degustação. Já foi realizada neste ano a segunda edição do Festival da Tilápia, em Domingos Martins. Os restau-

tes da cidade já oferecem vários pratos à base do peixe. O objetivo agora é levar a degustação aos restaurantes da Grande Vitória. Segundo Gustavo, estão sendo negociadas com o Sindibares - sindicato que representa os donos de bares e restaurantes do Estado -, demonstrações do produto nas reuniões mensais da entidade. Outra ação planejada de marketing é promover sessões de degustações no Hotel Ilha do Boi.

Na 19ª convenção da Associação Capixaba de Supermercados, realizada na última semana, no Parque de Exposições de Caparina, os gestores da cadeia produtiva da tilápia estiveram presentes para divulgar o produto entre os supermercadistas. Segundo Gustavo, o que se pretende no médio prazo é alcançar o mercado nacional e no longo prazo a exportação.

Arapeixe investe em terceirização

SORAIA CHIABAI

Novos equipamentos entraram em operação, na última semana, no frigorífico da Arapeixe. O investimento de R\$ 150 mil ampliou em quatro vezes a capacidade de processamento da empresa. A Arapeixe quer abrir novos mercados e busca parcerias através de um programa de fomento para ampliar o cultivo da tilápia em tanques-redes.

Em operação desde dezembro de 2000, a Arapeixe é resultado de uma associação de duas empresas (Axialpar e Tejofran) e dois investidores de São Paulo. A Arapeixe está localizada na Lagoa Aguiar, em Linhares, a 34 quilômetros da sede do município, em uma área cedida em comodato pela Aracruz Celulose.

Com 186 tanques de terra já construídos e um frigorífico pronto, a área parecia pronta para ser usada para a criação de peixes. O antigo dono usava os tanques para a produção de camarão da Malásia, mas não teve sucesso no negócio.

Ao iniciar as operações, a Arapeixe tinha como meta produzir o peixe da espécie Pintado. "Esta era a idéia inicial em função de o Pintado demonstrar ter grande potencial de mercado e um dos sócios da empresa ter o domínio da produção de alevinos desta espécie", diz o gerente geral da Arapeixe, Paulo Hen-

rique Teodoro de Oliveira.

Mas logo nos dois primeiros anos, a Arapeixe precisou rever sua proposta. Neste período, a empresa sobreviveu a duas grandes crises. A primeira foi causada pela enchente ocorrida na região no final de 2001, quando 50% da produção de Pintado foi perdida. No ano seguinte, veio a seca e a queima das tufas que intoxicaram e mataram 40 toneladas de peixe.

Hoje são 150 tanques que produzem tilápias vermelha ou tailandesa em 2,5 ciclos por ano. Atualmente, a produção da Arapeixe é de 550 toneladas por ano. Deste total, 80% são de tilápias.

Com os novos investimentos, o frigorífico ganhou uma capacidade de processar 5 mil quilos de peixe por dia. A empresa que conta com 43 funcionários deve contratar mais 10 para dar conta do aumento da produção. A nova capacidade dá a empresa uma estimativa de faturar R\$ 3,5 milhões este ano.

Não houve investimento em tanques-redes. A idéia é ampliar a produção através de parcerias. Hoje 30% da produção da Arapeixe são de terceiros. A meta é alcançar 70% até o final do ano. Para isto a empresa busca parcerias oferecendo tecnologia, alevinos e compra da produção com margem de lucro mínima de 15%.



Os peixes são cultivados em gaiolas espalhadas pela lagoa; meta é implantar uma filetadora

Tanques-rede invadem a lagoa Juparanã

Grupo de pescadores aposta na produção de tilápias na maior lagoa de água doce do país; meta é a independência financeira

SORAIA CHIABAI

Há cinco anos, Benedito dos Santos de Aguiar e Romário Antonio dos Santos de Aguiar perseguem um sonho. Tradicionais pescadores da Lagoa Juparanã, em Linhares, os irmãos querem ser piscicultores de sucesso.

"Pescando não dava para sonhar. Era só pescar para sobreviver. Aqui a gente pode sonhar com um futuro melhor para a família, para nossos filhos que vão poder estudar", diz Romário que não se deixa abater pelos problemas que enfrenta ao longo dos últimos anos para tornar seu sonho uma realidade.

Durante este período, Romário, Benedito e outros 25 pescadores investiram dinheiro e tempo de trabalho para tornar o pro-

grama de piscicultura da Lagoa Juparanã uma atividade rentável. Eles são membros da Associação dos Piscicultores do Guaxe (Apigua). A entidade formada em 11 de junho de 2000 reuniu pescadores da Lagoa Juparanã para trabalhar no programa de cultivo de tilápias em tanques-redes.

Orientados por uma empresa de consultoria e com o apoio da administração municipal, os pescadores conseguiram financiamento com o Banco do Nordeste do Brasil (BNB) para tocar o projeto. Cada pescador tomou emprestados R\$ 15 mil.

Com os recursos, adquiriram e povoaram 350 tanques-redes de tilápias das espécies vermelha e tailandesa. Deste total, 270 era tanques para engorda e 81 para berçário. Na época, ad-

quiriam os alevinos de uma empresa do Recife e enfrentavam grande problema com a mortalidade dos filhotes.

O financiamento feito junto ao BNB previa um prazo de quatro anos de carência e cinco para pagamento. Mas, ao findar os quatro primeiros anos, no mês passado, os pescadores foram obrigados a acordar uma reprogramação com o banco.

"Agora são cinco anos de carência e quatro para pagar", diz o presidente da Apigua, Benedito dos Santos de Aguiar. Ele informa que hoje produzem uma média de 30 toneladas de tilápia por mês. Mas a venda do produto ainda não gera renda suficiente para sustentar os associados da entidade e viabilizar o pagamento do empréstimo.

Benedito diz que no programa trabalham atualmente apenas quatro associados da Apigua. Os demais optaram por ficar na pescaria tradicional onde conseguem melhor renda. A entidade também contrata outras pessoas, geralmente mulheres dos pescadores, para filetar a tilápia. Elas recebem R\$ 0,50 por quilo de peixe beneficiado.



A empresa oferecerá aos parceiros tecnologia e alevinos

Melhoramento genético aumenta rendimento

Apesar do valor do filé ser bem superior ao do peixe in natura, existe todo um custo que deve ser observado. O gerente da CTA, Armando Fonseca, lembra que são necessários três quilos de tilápia para gerar um quilo de filé. "Só de matéria-prima, são gastos R\$ 7,50". Ele aponta ainda os custos com transporte e beneficiamento, que, somados, reduzem significativamente a margem de ganho do produtor.

Um peixe que renda mais filé gera, portanto, uma margem de lucro maior, mantidos constantes todos os custos de produção. Em função disso, as entidades que participam da ges-

tão da cadeia produtiva da tilápia no Estado decidiram investir no melhoramento genético da espécie.

O trabalho de melhoramento genético está sendo feito pela empresa Bioalevinus, que é a fornecedora oficial dos alevinos de tilápia para os produtores integrantes do programa Peixe na Mesa, do Sebrae.

O laboratório está desenvolvendo uma linhagem nova de tilápia tailandesa, que deve aumentar em 10% a 15% o rendimento na produção de filé. O investimento neste projeto é de R\$ 150 mil/ano e tem a participação da Faesa, Sicoob, Sebrae e CTA.

Dependência com atravessadores



Benedito dos Santos: expansão

Com água e clima propício e tecnologia já desenvolvida para o cultivo de peixe em tanques na Lagoa Juparanã, o projeto da Apigua tem tudo para dar certo. Mas, segundo Benedito, vários motivos inviabilizaram o retorno financeiro da atividade no prazo inicialmente previsto.

Ele informa que a maior dificuldade é com relação à comercialização do peixe. Apesar da grande aceitação que a tilápia tem no mercado nacional e internacional, os piscicultores da Juparanã não tem uma estrutura própria para o congelamento e para o beneficiamento do peixe o que dificulta a venda.

"Nós dependendo de atravessadores que vêm aqui com caminhão refrigerado. Tiramos o peixe do tanque e colocamos diretamente no caminhão", explica Benedito. Segundo ele, a falta de um frigorífico reduz as margens de lucro e retarda os ganhos dos piscicultores. Atualmente, o quilo da tilápia inteira comercializada no atacado pela Apigua custa R\$ 2,50.

A entidade tem um ponto de venda direta ao consumidor no Mercado Municipal de Linhares. No local, o quilo da tilápia inteira é vendido por R\$ 3,00. O problema é que o custo para produzir uma tilápia com peso médio de 750 gramas (tamanho mínimo para o corte) é de R\$ 2,30.

Vila dos caranguejos

MILTON SAMPAIO - 13/03/2003

Campo Grande, em São Mateus, vive do crustáceo e recebe 9 mil turistas durante festival

SCRAIA CHIABAI

Há mais de 100 anos, a pequena ilha de Campo Grande, localizada no distrito de Barra Nova, em São Mateus, tem na cata do caranguejo sua principal atividade econômica. A realização de um festival de caranguejo está mudando a realidade local e atraindo milhares de visitantes para a vila.

Há cinco anos, o objetivo do Festival de Caranguejo de Campo Grande, realizado pela Associação dos Pescadores Artesanais e Assemelhados da Ilha de Campo Grande, era comemorar o aniversário da entidade. Na época, a associação contava com apenas 20 pescadores e nenhum recurso para fazer uma festa.

O sucesso do evento foi tão grande que hoje a associação conta com apoio do poder público e privado para sua realização. A festa acontece durante três dias sempre no último fim de semana de maio.

No festival, o caranguejo é vendido por R\$ 0,50 a unidade. Shows de bandas de forró animam a festa. Só este ano, os organizadores estimam que 9 mil pessoas visitaram Campo Grande nos três dias de festival.

"O Festival beneficia nossa vila", afirma o presidente da associação, Adecil de Sena. "Durante a festa, é movimentado muito dinheiro nos restaurantes, bares, barracas e pousadas. Estamos gerando emprego e renda para nossa vila", diz.

Ao sucesso do Festival do Caranguejo também é atribuído o apoio que os moradores estão recebendo para a realização de obras, que melhorarão a qualidade de vida na ilha. Em setembro próximo, será inaugurado um



O festival do caranguejo acontece no último fim de semana de maio e a unidade sai por R\$ 0,50

centro de vivência, que inclui padaria, lanchonete, loja de artesanato, local para cursos e oficinas e uma rádio comunitária, entre outras dependências. A obra física do centro, estimada em R\$ 300 mil, é uma realização da Petrobras. É na ilha que a empresa constrói o Terminal Norte Capixaba.

Atualmente a associação conta com 173 catadores de caranguejos. A produção média por catador é de 30 dúzias por semana, o que confere renda mensal de R\$ 700,00 para cada um.

Com manguezais em praticamente todos os municípios do litoral, o Espírito Santo conta com 5 mil pessoas envolvidas na cata e comercialização do caranguejo. O setor movimentará R\$ 48 milhões por ano.

AMEAÇA

A cata do caranguejo corre o risco de extinção em função da possibilidade da chegada da Síndrome do Caranguejo Letárgico. Desde 1997, a doença que mata o caranguejo em poucas horas destruiu a atividade em vários Estados do Nordeste e já chegou a Bahia.

O coordenador do Grupo Gestor do Caranguejo e técnico do Ibama, Iberê Sassi, diz que é preciso urgência na aprovação de uma pesquisa sobre a doença. Nos demais estados onde foi comprovada sua presença ela deixou milhares de desempregados. Segundo ele, do Sul da Bahia chegam catadores para atuar nos mangues do Estado.

"A doença já chegou a Mucuri e está prestes a entrar no Espírito Santo. Só na Bahia fo-

ram mais de 15 mil desempregados. Precisamos tentar diagnosticar a causa da doença e estabelecer seu controle. Ao mesmo tempo o Grupo Gestor quer estabelecer formas de cuidar das pessoas que vão ficar desempregadas quando a doença chegar", informa Sassi.

Segundo ele, o projeto de pesquisa tem custo estimado em R\$ 200 mil e aguarda para ser aprovado pelo Ministério do Meio Ambiente. Sassi ressalta que desde 1997 o Estado estabeleceu regras para o período de defeso do caranguejo que deram certo e garantem a perpetuação da atividade. "Agora, depois de todas as regras dando certo, corremos o risco de zerar tudo por falta de uma política de prevenção contra esta doença", diz Sassi.



Renda para 5 mil no ES



CST, FAZER O MELHOR É A NOSSA IDENTIDADE.

Num ano excepcionalmente positivo para a siderurgia no Brasil e no mundo, a CST efetivou, em 2004, novos e significativos avanços, à luz da visão de sustentabilidade que norteia todas as suas atividades e fortalece continuamente o seu negócio.

A RIQUEZA QUE GERAMOS LEGITIMA NOSSO LUCRO. VALORES ECONÔMICOS CONJUGAM-SE COM VALORES HUMANOS E CULTURAIS. A BORDO DE UMA INTERAÇÃO ENTRE HOMEM, NEGÓCIO E NATUREZA QUE TEM A SUSTENTABILIDADE COMO MOLDURA.

ACESSE NOSSO SITE WWW.CST.COM.BR

