

Estudo de mercado e da cadeia de valor do couro de pirarucu no Amazonas

Projeto ARAPAIMA – Operação Amazônia Nativa

Negócios Socioambientais (Alvarenga & Rezende LTDA - ME)
Fernanda Alvarenga

RELATÓRIO TÉCNICO

Dezembro de 2018, versão final

FICHA TÉCNICA

Autor: Fernanda R. P. de Alvarenga

Coordenação: Leonardo Kuhiara

Colaboradores: Felipe Rossoni e Gustavo Silveira (OPAN), Ocemir Santos (ACJ) e Adevaldo Dias (ASPROC/MCM)

AGRADECIMENTOS

Agradecemos ao apoio do Fundo Amazônia e do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) para a realização deste estudo e também as valorosas contribuições de Cristina Bucker (IBAMA-AM), Monique Brasil (Bióloga), Paulo Aumary (Nova Kaeru), Ritaumaria Pereira (IMAZON), Roger Pozzer (UFPA) e Sara Mota (IBAMA/Comex). Também agradecemos à parceria ICMBio, FUNAI, USFS e USAID pelo apoio ao estudo realizado no âmbito do projeto “Parceria para a conservação da biodiversidade na Amazônia”.

Projeto:



Realizado por:



Financiado por :



SUMÁRIO

<u>1. INTRODUÇÃO</u>	<u>4</u>
<u>2. OBJETIVOS</u>	<u>5</u>
<u>3. METODOLOGIA</u>	<u>6</u>
<u>4. RESULTADOS</u>	<u>8</u>
4.1 COURO DE PIRARUCU: CARACTERÍSTICAS NATURAIS E CULTURAIS	8
4.2 Breve CONTEXTO DA PRODUÇÃO BRASILEIRA E DO MERCADO DE COUROS	11
4.3 A CADEIA DE VALOR DO COURO DE PIRARUCU	13
4.4 PREÇOS DOS PRODUTOS NA CADEIA DE VALOR DO COURO DE PIRARUCU	28
4.5 ORIENTAÇÕES ÀS ASSOCIAÇÕES DE MANEJADORES DE PIRARUCU INTERESSADAS NO MERCADO DO COURO	30
<u>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS</u>	<u>34</u>
<u>ANEXOS</u>	<u>35</u>
<u>REFERÊNCIAS</u>	<u>37</u>

1. Introdução

Este é um estudo sobre o mercado e a cadeia de valor do couro de pirarucu.

Sua principal contribuição é apoiar os grupos manejadores de pirarucu em áreas protegidas do Amazonas, principalmente, as associações ACJ e ASPROC, para maior empoderamento na cadeia de valor de couros exóticos, como uma estratégia de aumento da rentabilidade da atividade de manejo de pirarucu.

Ele foi desenvolvido no âmbito do projeto Arapaima – Redes Produtivas, realizado pela OPAN com o apoio financeiro do Fundo Amazônia/ BNDES.

Aqui estão reunidas informações chave sobre o contexto do mercado de couros exóticos, o mapeamento da cadeia de valor do couro de pirarucu e orientações para os grupos interessados em ampliar ou iniciar a participação nesse nicho de mercado.

2. Objetivos

O objetivo geral deste estudo é subsidiar ações de fortalecimento da comercialização de grupos e associações de pescadores que realizam o manejo de pirarucu em áreas protegidas no Amazonas, envolvidas no projeto Arapaima.

Os objetivos específicos adotados foram:

1. Contextualizar o mercado de couros exóticos e suas tendências;
2. Identificar os elos, atores e mercados da cadeia de valor de couro de pirarucu;
3. Levantar e analisar dados de custos e preços de venda para os grupos e associações interessados;
4. Identificar exigências e oportunidades de mercado;

3. Metodologia

Este estudo foi desenvolvido no período entre agosto e dezembro de 2018, considerando os seguintes passos metodológicos:

1- Levantamento de dados e informações secundárias sobre a cadeia produtiva de couros exóticos, em especial de peixes

A partir de estudos sobre a cadeia produtiva de couros exóticos, em especial de peixes, foram levantados dados chave sobre o contexto histórico e atual.

2- Identificação dos produtos, elos, atores e mercados da cadeia de valor do couro de pirarucu e preços e custos dos produtos em cada etapa

Considerando estudos e documentos disponíveis sobre a cadeia e entrevistas realizadas com atores da cadeia de valor do pirarucu manejado foram identificados os produtos com a pele e couro de pirarucu, os elos e atores envolvidos, o fluxo dos produtos até os mercados e também os preços dos produtos em cada etapa da cadeia. Dados quantitativos sobre produção foram levantados em registros do IBAMA que regulam o trânsito e as exportações de pele e couro de pirarucu.

As entrevistas realizadas com atores do setor privado, da sociedade civil e de instituições governamentais seguiram um roteiro de questões abertas via Skype e telefone. Os entrevistados estão listados no Anexo I. Os preços do couro identificados no estudo foram levantados diretamente com os atores, documentados no Anexo II.

3- Identificação de exigências e oportunidades de mercado

Adicionalmente, foram coletadas informações sobre as exigências e analisadas oportunidades para os grupos e as associações de manejadores que visam

implementar melhorias nos seus negócios comunitários para ampliar a participação nessa cadeia de valor e acessar aos benefícios oportunizados.

4- Cálculo de estimativa de preço de venda da pele por grupos manejadores no Amazonas

Considerando os dados levantados no diagnóstico do manejo de pirarucu em áreas protegidas no Amazonas, realizado pela OPAN e CSF (2018) e as informações coletadas nas entrevistas para este estudo, foi elaborada uma estimativa de preço de venda para a pele de pirarucu para a comercialização direta a curtumes pelos grupos manejadores. Nessa estimativa foi considerado a proporcionalidade do peso da pele em relação ao peixe inteiro (charuto), o preço atualmente praticado e a estimativa de preço minimante adequado para a remuneração dos manejadores apresentada pelo diagnóstico.

4. Resultados

4.1 Couro de pirarucu: características naturais e culturais

O pirarucu (*Arapaima gigas*) é o maior peixe de escamas de água doce do mundo, podendo atingir mais de dois metros de comprimento e 200kg de peso. É uma espécie típica da várzea amazônica e possui inquestionável importância cultural, social e econômica para povos indígenas e comunidades tradicionais.

Além da carne, é uma espécie que oferece também outros produtos com valor comercial, tais como cabeça, língua, carcaça, escama e pele. Entre eles, a pele é um dos produtos mais valorizados no mercado nacional e internacional.

A pele representa cerca de 20% do peso de um indivíduo adulto, aproximadamente 12 kg, considerando os peixes oriundos da pesca em lagos naturais, manejados por povos e comunidades tradicionais, maiores que os peixes de cativeiro, normalmente.

As peles são retiradas do peixe espalmado, mantendo-as unidas pela região dorsal. Os tamanhos variam, entre eles o mais comum, mencionado por Roger Pozzer (frigorífico de Santarém-PA) é de 1,20 cm a 1,30 cm por 0,80 cm, cerca de 1,2 m².

As peles após retiradas são enroladas e congeladas. Há a possibilidade de armazenamento utilizando a salga das peles, porém, Paulo Aumary da Nova Kaeru comentou que esse processo gera perda de qualidade no curtimento. Faz-se necessário investigar se há possibilidades de aprimoramento do procedimento de salga existente, uma vez que pode ser uma alternativa mais viável para comunidades com restrito acesso à infraestrutura de congelamento.

A figura abaixo apresenta uma pele retirada e enrolada para congelamento por manejadores de pirarucu da região de Jutaí-AM (Figura 1).

Figura 1 - Pele de pirarucu para curtimento



Foto: Pele extraída por grupo de manejadores coordenado pela ACJ, em Jutai-AM. Peles enroladas para congelamento. Crédito: Ocemir Santos, 2018.

A pele do pirarucu ao passar pelo processo de curtimento se transforma em couro. O curtimento é um processo de várias etapas, incluindo lavagens da pele, molhos e banhos, retirada de escamas, epiderme e gorduras, tingimento, secagem, recorte e costura. Essas etapas visam o não apodrecimento da pele e propiciar o uso para confecção de outros produtos como vestuários e estofados. Essas etapas envolvem o emprego de diversos produtos químicos e equipamentos específicos para curtimento, o que indicam a complexidade desse processo de transformação. A Figura 2 e 3 apresentam algumas amostras de couro de pirarucu.

Figura 2 - Couros de pirarucu da Nova Kaeru

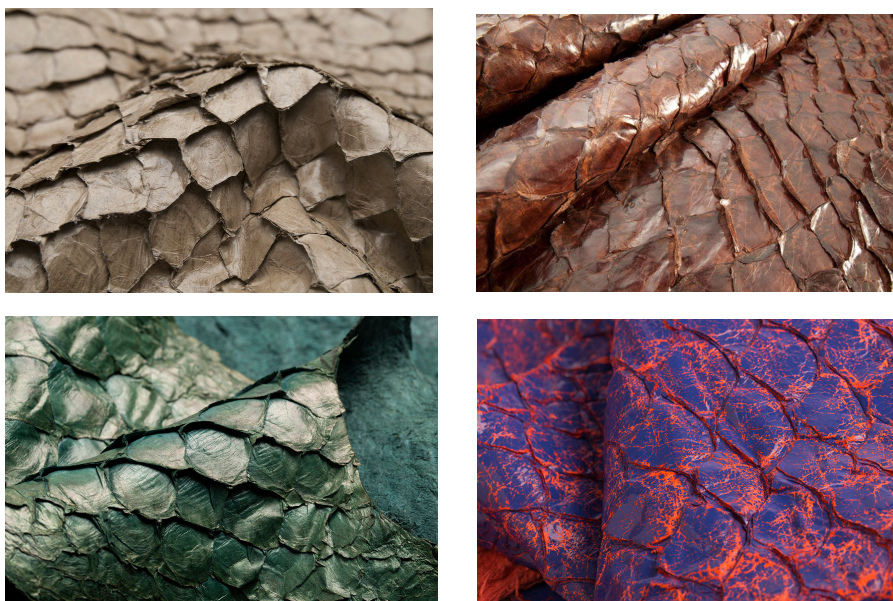


Foto: Couro produzido pela empresa Nova Kaeru Exotic Sustainable Leathers, no Rio de Janeiro-RJ. Disponível em <http://originalbybrasil.com.br/pt/fornecedor/nova-kaeru> ; <http://www.hkleather.com/nova-kaeru.html>.

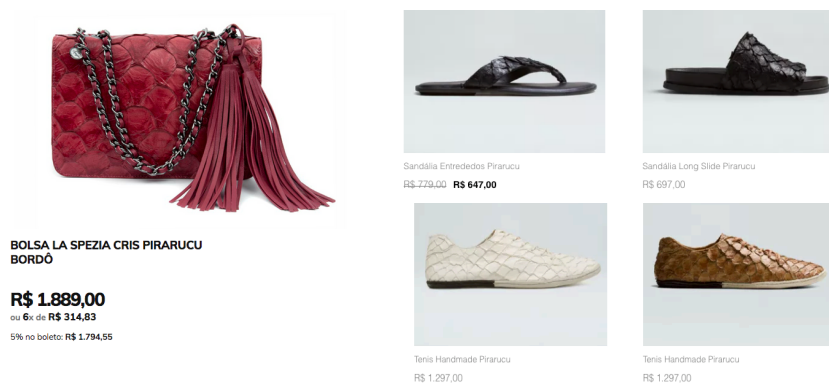
Figura 3 - Couro de pirarucu curtido pela Fabrès Design



Foto: Couro de pirarucu produzido pela empresa Fabrès Design. Disponível em: <http://www.fabresdesign.com.br/>

O couro de pirarucu apresenta um aspecto visual exclusivo da espécie, graças ao desenho da flor da pele (formado pelas lamelas de proteção e inserção das escamas), apresentando um delicado traço escuro nas bordas das escamas (BITENCOURT et al., 2015). Por ter um aspecto único é considerado um couro exótico de boa resistência, maior que o couro de bovinos, e seu uso vem crescendo na confecção de roupas, acessórios e mobiliários. O couro de indivíduos de pirarucu de maior tamanho, por terem o traço maior das lamelas, é mais indicado para a confecção de peças maiores, como bolsas grandes, casacos e estofados de cadeiras, por exemplo, e o couro de peixes de tamanho menor é mais interessante para peças pequenas, como sapatos e carteiras. As figuras 4 e 5 apresentam alguns exemplos de aplicação.

Figura 4- Bolsa e calçados com couro de pirarucu (La Spezia e Osklen)



Fonte: <https://www.laspeziaweb.com.br/>; <https://www.osklen.com.br/>

Figura 5 – Poltrona e cadeira com estofado em couro de pirarucu



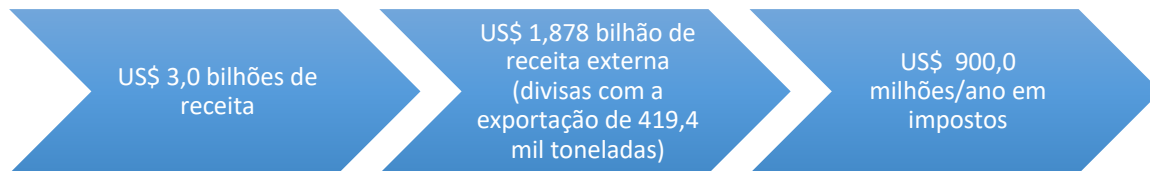
4.2 Breve contexto da cadeia produtiva de couro exótico no Brasil

No Brasil, a produção de couros é uma antiga atividade industrial, iniciada no sul do país no final do século XVII com pele bovina. Porém, foi nos últimos 30 anos que se expandiu, inicialmente como uma a cadeia “apêndice” do setor da pecuária, voltada para as necessidades da indústria calçadista (CICB, 2018).

Atualmente, a cadeia de couro bovino possui uma importância própria, com moderno parque industrial, considerado em termos internacionais um dos mais bem-equipados. Em 2006, haviam cerca de 800 curtumes instalados no país, gerando mais de 50.000 empregos. Em sua cadeia produtiva estima-se a participação de 10 mil indústrias e 500 mil pessoas. Os estados com maior concentração de atores são: São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Paraná (CICB, 2018).

Aproximadamente 77% do couro bovino brasileiro é exportado, estando presente em 85 países. Os principais mercados importadores são: a Itália (27%), China (20%), Hong Kong

(15%) e EUA (11%). Nesses mercados mais de 60% do couro exportado é para a indústria automobilística e moveleira; 25% indústria calçadista; e 15% segmentos de vestuário e artefatos (artigos de viagem, por exemplo). Nesse mesmo ano, gerou os seguintes valores com a comercialização de couros bovinos:



Fonte: CICB, 2018.

Além do mercado de couro bovino, há o nicho de mercado de couros exóticos. Entre eles estão o couro de crocodilo, cobra, avestruz, jacaré e peixes, como o pirarucu. A fabricação e a comercialização do couro de peixe no Brasil é uma atividade que teve seu início na década de 70, como uma iniciativa voltada ao aproveitamento do rejeito de frigoríficos. Por essa razão passou a chamar a atenção de uma parcela do mercado, principalmente aquela voltada para produtos ecologicamente corretos (Figura 6).

Figura 6 - Carro com estofado em couro de pirarucu lançado em 2014



Carro da Peugeot 208 Natural com a proposta de reduzir o consumo de materiais naturais e aumentar de materiais recicláveis. Couro fornecido pela Nova Kaeru.

Fonte: <https://carros.uol.com.br/noticias/redacao/2014/10/29/peugeot-mostra-carro-feito-com-bambu-pedra-e-ate-couro-de-peixe-assista.htm>

O curtimento de peles de peixe, tanto de água doce quanto salgada, é uma atividade que vem sendo desenvolvida comercialmente não só através de parcerias com frigoríficos mas também com criatórios de peixes no País.

A pele de peixe pode ser beneficiada e resultar em uma matéria-prima de qualidade e de aspecto peculiar inimitável após o curtimento, principalmente as peles de peixes desenhadas por suas escamas, consideradas um couro inovador. As características exóticas e sua aplicabilidade em vários produtos de alto valor agregado vêm despertando a curiosidade e o interesse de muitos empreendedores (BITENCOURT, SARAIVA, 2015).

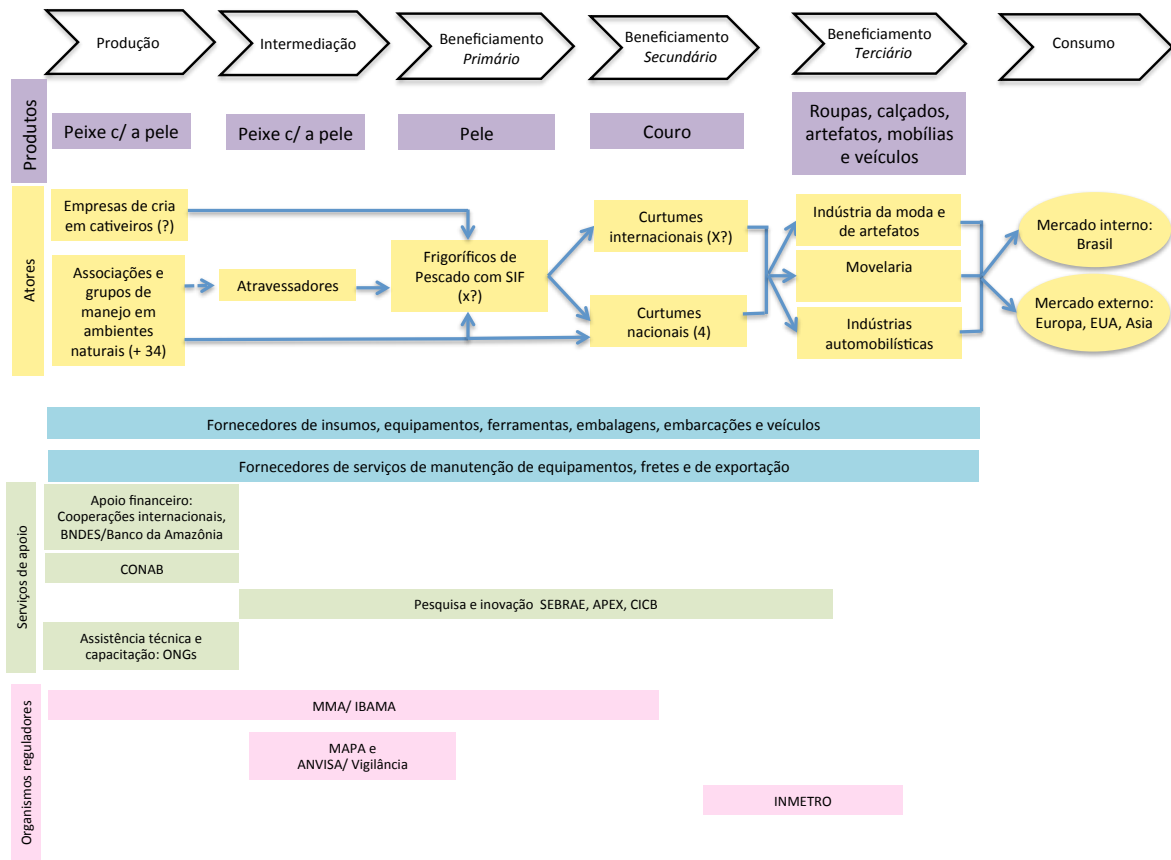
É no mercado da moda que se encontra a maior aceitação, pois é dado alto valor para produtos confeccionados com couro de peixe, como bolsas, cintos, carteiras e sapatos. A importância dada ao uso de matérias-primas alternativas, consideradas sustentáveis (embora nem sempre comprovada sua sustentabilidade), torna a atividade econômica do curtume de couro de peixe inovadora e altamente promissora (SEBRAE, 2010).

Segundo o CICB (2018), os mercados-alvo mais promissores para a comercialização de couros estão fora do Brasil. Países como Itália, China e Estados Unidos ainda são os principais, mas há grande potencial de crescimento na Espanha, Polônia, Índia, Vietnã e Tailândia.

4.3 A cadeia de valor do couro de pirarucu

A cadeia de valor do couro de pirarucu (Figura 7) está inserida na cadeia de couros exóticos. Os atores operadores dessa cadeia atuam na produção e comercialização de diferentes tipos de peles e couros de répteis, aves e peixes.

Figura 7 - Cadeia de valor do couro de pirarucu



A produção de pirarucu é o primeiro elo da cadeia de valor. Nele atuam os grupos e associações de manejadores que realizam a pesca ecológica em ambientes naturais, que normalmente comercializam o pescado para atravessadores e/ou frigoríficos. Grande parte desses grupos se localiza no estado do Amazonas, sendo mais de 34 unidades produtoras de pirarucu manejado e 4.000 pessoas envolvidas. A produção manejada e comercialização de pirarucu se iniciou em 1999 e vem crescendo desde então. Entre 2012 e 2016 a produção cresceu 150%, chegando a captura de mais de 33 mil peixes em 2016 (OPAN/CSF, 2018).

Fazem parte deste elo também as fazendas de criação de pirarucu em cativeiro, concentradas em Rondônia, Pará e Tocantins. Embora venha crescendo, a produção em cativeiro ainda é baixa. Em 2011, foram produzidas 1.137,10 toneladas, representando apenas 0,2% da produção nacional em cativeiro (Tabela 1). Em 2011, a produção de tilápia

e tambaqui representaram juntos 67% da produção nacional, sendo 47% e 20% respectivamente.

Tabela 1 - Produção de pirarucu e nacional de diversos peixes em cativeiro de 2007 a 2011 (toneladas)

Espécie	2007	2008	2009	2010	2011
Pirarucu (t)	6	7	8	10	1.137
Produção nacional (t)	209.807	281.999	337.342	394.340	544.490

Fonte: Dados do Ministério da Pesca e Aquicultura disponibilizados em Sebrae, 2016.

O beneficiamento do pescado e a retirada da pele é o segundo passo dessa cadeia, realizado por frigoríficos e associações comunitárias que contratam o serviço de beneficiamento terceirizado. Entre 2016 e 2018, no Amazonas, segundo dados do IBAMA, foram comercializadas cerca de 13.000 peles (Tabela 2), somando cerca de 150.000 kg (Tabela 3). Dentre essa quantidade, os envolvidos declaram que 87% são peles de peixes oriundos em áreas de manejo e 13% de origem não identificada. As peles de manejo comercializadas em 2016 representaram 18% do total de peixes capturados neste mesmo ano, entre as áreas de manejo pesquisadas no Amazonas (OPAN/CSF, 2018).

Tabela 2 - Unidades de pele comercializadas por frigoríficos e associações no Amazonas, entre 2016 e 2018

Frigoríficos e Associações por município	Quantidade em Unidades (und)			
	2016	2017	2018*	Total
CARAUARI			5	5
ASPROC			5	5
IRANDUBA	446		482	928
Irاندuba Frigorífico de Pescados Ltda	446		482	928
ITACOATIARA		500		500
Frigorífico Rio Mar Ltda		500		500
JUTAÍ	435	232		667
ACJ	435	232		667
MANACAPURU	2.056	4.330		6.386
Friolins Indústria e Comércio de Pescados Ltda	678			678
Pinheiro e Rodrigues Ltda	1.378	4.330		5.708
MANAUS	3.037	1.475	5	4.517
Frigonorte	1.582	1.222		2.804
NGB Lopes EIRELI – ME		250		250
Kardumes Comércio de Pescados	1.455	3	5	1.463
Total	5.974	6.537	492	13.003

* Dados de janeiro a outubro de 2018

Fonte: Guias de trânsito emitidas pelo IBAMA, superintendência de Manaus-AM.

Tabela 3 - Quantidade em quilograma de peles comercializadas entre 2016 e 2018

Frigoríficos e Associações por município	Quantidade em Kg			
	2016	2017	2018*	Total
CARAUARI			50	50
ASPROC			50	50
IRANDUBA	5.538		5.490	11.028
Irاندuba Frigorífico de Pescados Ltda	5.538		5.490	11.028
Itacoatiara		5.526		5.526
Frigorífico Rio Mar Ltda		5.526		5.526
JUTAÍ	2.176	1.161		3.336
ACJ	2.176	1.161		3.336
MANACAPURU	21.156	51.582		72.739
Friolins Indústria e Comércio de Pescados Ltda	7.824			7.824
Pinheiro e Rodrigues Ltda	13.332	51.582		64.914
MANAUS	39.043	17.125	65	56.233
Frigonorte	20.230	14.229		34.459
NGB Lopes EIRELI – ME		2.890		2.890
Kardumes Comércio de Pescados	18.813	6	65	18.884
Grand Total	67.913	75.394	5.605	148.912

* Dados de janeiro a outubro de 2018

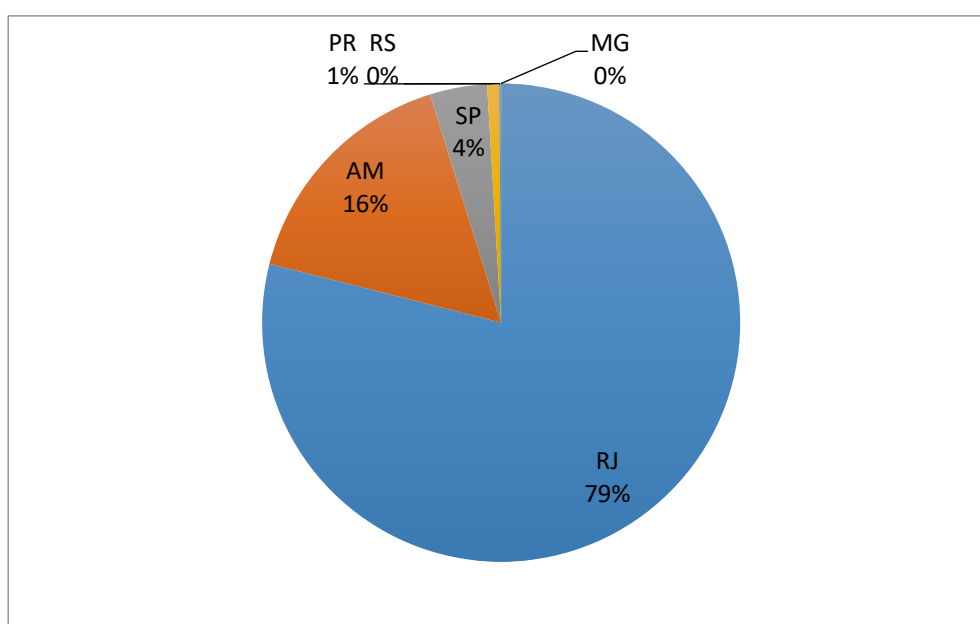
Fonte: Guias de trânsito emitidas pelo IBAMA, superintendência de Manaus-AM.

Os frigoríficos, em grande parte, são responsáveis pela venda aos curtumes brasileiros. Nesse mesmo período 95% das peles (em unidades) foram comercializadas por 7 frigoríficos e apenas 5% por 2 associações comunitárias, a ACJ e a ASPROC. Portanto, grande parte da renda gerada com a comercialização da pele está concentrada em frigoríficos, sendo mínima a renda apropriada pelas áreas de manejo com a comercialização da pele.

A ACJ e a ASPROC contratam o serviço de beneficiamento de frigoríficos e comercializam para curtumes ou intermediários pequena parte das peles dos peixes capturados em suas áreas produtivas. A ASPROC comercializou em 2018 apenas 5 peles e a ACJ entre 2016 e 2017 comercializou 667 unidades de pele, graças ao acesso ao Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) que remunera o beneficiamento do peixe. Essa comercialização gerou R\$500,00 e R\$ 6.000,00 de renda bruta, respectivamente, segundo informado pelas lideranças dessas organizações comunitárias à equipe deste estudo. Recentemente, alguns grupos da região dos rios Solimões e Juruá vem conseguindo comercializar peles provenientes de peixes vendidos em feiras livres realizadas em Manaus, com o apoio de Universidades e ONG's.

Entre 2016 a 2018, grande parte da pele comercializada pelos atores de beneficiamento do pescado (frigoríficos e associações), isto é, 79% foi enviada para o estado do Rio de Janeiro, para o curtume Nova Kaeru. O restante foi comercializado dentro do estado do Amazonas e para os estados de São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul e Minas Gerais, conforme apresenta a Figura 8. No entanto, há frigoríficos que também podem estar realizando a comercialização de peles, sem guias de trânsito, clandestinamente.

Figura 8 - Estados de destinação da pele de pirarucu entre 2016 e 2018



Fonte: Guias de trânsito emitidas pelo IBAMA, superintendência de Manaus-AM.

Ao todo, nesse período, foram 7 empresas que compraram as peles, segundo registros do IBAMA. Entre elas estão: um frigorífico, um despachante e cinco curtumes nacionais, apresentados na Tabela 4.

Tabela 4 - Empresas compradoras de peles de pirarucu entre 2016 e 2018

Empresas	2016	2017	2018	Total	%
Curtumes	<u>4.095</u>	<u>6.305</u>	<u>492</u>	<u>10.892</u>	
Nova Kaeru - RJ	3.978	5.802	482	10.262	79%
Leatherjet - SP		503		503	4%
Saul Grupenmacher - PR	106			106	1%
Schmechel Peles Exóticas - RS	11			11	0,1%
Rana Peles - MG			10	10	0,04%
Frigorífico e despachante	<u>1.879</u>	<u>232</u>	<u>0</u>	<u>2.111</u>	16%
Frigonorte - AM	1.367			1.367	
Willian S. de Carvalho - AM	512	232		744	
Total	5.974	6.537	492	13.003	100%

Fonte: Guias de trânsito emitidas pelo IBAMA, superintendência de Manaus-AM.

Não há registros sobre como as peles compradas pelo frigorífico e despachante e são utilizadas e para onde são destinadas. A pele adquirida pelos curtumes passam pelo processo de transformação em couro e são comercializadas por tamanho para alguns setores (moda, movelaria, artefatos e estofados), configurando o terceiro elo da cadeia de valor.

Em pesquisas pela internet foram identificados 6 curtumes brasileiros especializados em couros exóticos e que oferecem o couro de pirarucu como um de seus produtos, apresentados na Tabela 5.

Tabela 5 - Curtumes brasileiros que comercializam couro de pirarucu via internet

Empresa	Localização	Mercados Acessados	Sites
1. A Taia (Exótic Couros ou Saul Grupenmacher)	Curitiba - PR	Nacional e Internacional	http://www.exoticouros.com.br/a-taia/
2. Arte da pele (Reptile Leather Industria)	Estancia Velha - RS	Nacional e Internacional	http://www.artedapele.com/
3. Fabrès Design	Porto Alegre - RS	Nacional	http://www.fabresdesign.com.br/
4. Leatherjet Couros Exóticos	Araçatuba - SP	Nacional e Internacional	http://www.leatherjet.com.br/pirarucu.php
5. Nova Kaeru	Três Rios - RJ	Nacional e Internacional	http://www.novakaeru.com.br/
6. Schmechel	Morro Redondo - RS	Nacional e Internacional	http://schmecheldecoracao.blogspot.com/2011/10/pele-de-pirarucu.html

Fonte: elaboração própria

Desses curtumes, cinco exportam o couro, apresentados na Tabela 6. Entre os curtumes exportadores há empresas do setor de confecção de vestuário (moda) que também exportam pele e couro. Normalmente, essas empresas não são curtumes, são empresas de confecção de vestuário que exportam para empresa filial em outro país ou para outras empresas no exterior, normalmente, do setor da moda.

Tabela 6 – Empresas exportadoras de pele e couro e quantidade exportada entre 2011 e 2018

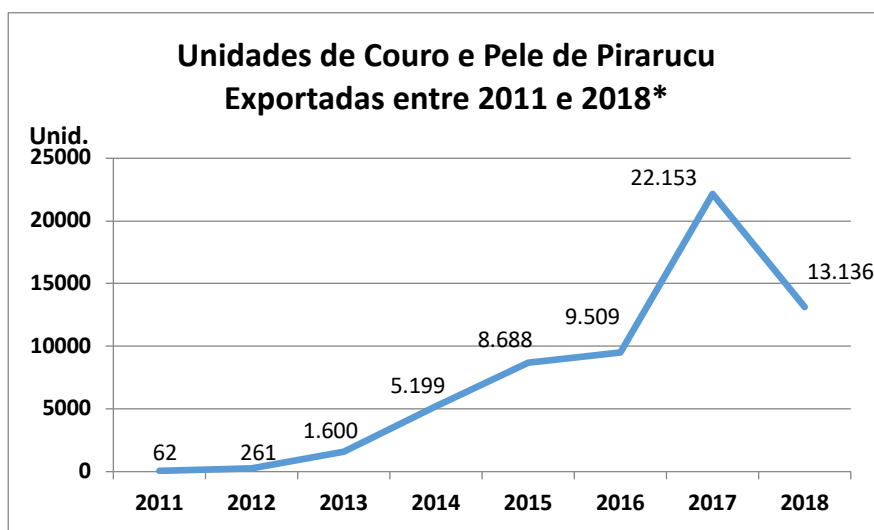
Empresas Exportadoras	Unidades de Pele, Peça de Pele, Couro e Couro Grande (und)									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*	Total	%
Nova Kaeru	62	258	1.600	4.729	8.006	7.898	9.538	9.018	41.109	68%
Reptile Leather							6.502		6.502	11%
Leatherjet						200	2.310	2.378	4.888	8%
Exotic Couros					582	1.144	2.127	890	4.743	8%
Terra Aventura (Osklen)	0	0	0	0	60	210	1.670	350	2.290	4%
Schmechel					40	37	6	500	583	1%
Lucas Simon Torati				470					470	1%
Carlos Sacristan Yague						20			20	0%
Lider Botas		3							3	0%
Total	62	261	1.600	5.199	8.688	9.509	22.153	13.136	60.608	100%

Fonte: IBAMA/COMEX, 2018 / * Dados referentes até Agosto de 2018.

Segundo o departamento de Comércio Exterior (COMEX) do IBAMA o registro das exportações é feito em diferentes produtos. Na tabela 6 estão considerados os produtos pele e couro. A pele é classificada em inteira ou pedaço de pele e o couro por tamanho pequeno ou médio, denominado couro, e grande, denominado couro grande. Essa classificação é de responsabilidade do exportador e não há especificações técnicas mais detalhadas sobre os produtos. Nos registros de exportação também não consta a origem da pele ou couro, se proveniente de área de manejo ou de cativeiros.

Entre 2011 e 2018 as exportações de couro e pele cresceram significativamente (Figura 9), sobretudo a partir de 2014. O crescimento acumulado entre 2011 e 2017 foi de 35.631%, com um crescimento médio de 166% a cada ano. Em 2016, considerando a produção das áreas manejadoras no Amazonas, as exportações de unidade de pele e couro representaram quase 30% do total de indivíduos capturados.

Figura 9 - Evolução das unidades exportadas de couro e pele de pirarucu



Fonte: IBAMA/COMEX, 2018 / * Dados referentes até Agosto de 2018.

Esse avanço nas exportações foi iniciado e liderado pela Nova Kaeru (mais informações no Quadro 1), que provavelmente abriu mercados para os demais curtumes. Entre 2011 e 2018, foram responsáveis por 68% das unidades de couro exportados para 30 países, sendo Estados Unidos, México e Itália os principais países importadores. Japão, Grã-Bretanha e Canadá são países que vem aumentando gradativamente as importações desses produtos. Em seguida, o curtume Arte da Pele, que iniciou as exportações em 2017, alcançou 11% das exportações; a *Exotic Couros* e *Leatherjet*, foram responsáveis por 8% cada, entre outras empresas que também realizaram exportações de couro e pele.

Quadro 1: O Curtume Nova Kaeru

A indústria Nova Kaeru está localizada na cidade de Três Rios, no estado do Rio de Janeiro. Um dos valores da empresa é a promoção da sustentabilidade com o uso de insumos não poluentes, peles de peixe que seriam descartadas e, recentemente, o desenvolvimento de couro a partir de espécies de plantas utilizando suas folhas (vegano).

Os couros da Nova Kaeru estão presentes em marcas de calçados, acessórios e roupas da Ásia, Europa e América do Norte e no Brasil com a Osklen. Além da *Première Vision Paris*, onde ganhou o *PV Awards*, participa da mesma feira em Nova York, além de *Lineapelle* (Itália), *Interzum* (Alemanha), *Futurmoda* (Espanha) e *Inspiramais*, em São Paulo, com o apoio do projeto *Brazilian Leather*, uma iniciativa do Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) e Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) para o incentivo às

exportações de couro o Brasil.

Segundo Paulo Amaury, diretor da Nova Kaeru, "a filosofia do couro de pirarucu se traduz em produtos de luxo, belos e duradouros, sem agredir ao meio-ambiente".

Maiores informações disponível em:

<https://www.youtube.com/watch?v=4-TJB0xx850> ;

<https://www.youtube.com/watch?v=iWVvk3M7XXbo>

Entre os países importadores foram encontradas 154 empresas importadora do couro e pele de pirarucu para o acabamento e revenda (curtumes distribuidores) e o desenvolvimento de diversos produtos. Entre elas, 10 empresas foram responsáveis pela aquisição 82% das unidades de couro e pele exportados, apresentadas pela Tabela 7.

Tabela 7 - Principais empresas estrangeiras importadoras do couro e pele de pirarucu entre 2011 e 2018

Empresas estrangeiras		Setor	Unidades compradas	Site
1	IHS ELP, LLC	Curtume	14.038	http://www.intlhidesandskins.com/catalogue.html
2	RIOS OF MERCEDES	Calçados	9.714	https://riosofmercedes.com/
3	Snappers And Co	Calçados e acessórios	6.327	
4	STUDIO DESIGN SRL	Movelaria	6.472	
5	MAGNA LEATHER CORP.	Vestuário	3.248	https://www.alligatorbeltsbymagna.com/138
6	PROVEEDURIA MUNDIAL S.A DE C.V.	Curtume ou distribuidor	2.715	http://www.proveeduriamundial.com/index.php/en/nosotros-ingles128
7	M.P. LEATHER DI MASSIMILIANO MENNONNA	Calçados e acessórios	2.905	
8	Larson Leather Company, L.P.	Curtume	1.889	https://www.larsonleatherco.com/copy-of-elephant
9	Osklen Miami e NY Corp	Vestuário	1.320	
10	Aconitum Comercializadora	Curtume ou distribuidor	1.250	
Total de 2011 a 2018			49.878	
% total geral			82%	

Fonte: IBAMA/COMEX, 2018 / * Dados referentes até Agosto de 2018.

A partir do couro de pirarucu diversos produtos são confeccionados, como roupas, calçados, acessórios (ex. cintos, pulseiras de relógio, bolsas para computador), semi-jóias/bijuterias,

artigos de viagem, estofados para automóveis e mobiliários. Essa transformação do couro de pirarucu em outros produtos constitui um terceiro elo de transformação, isto é, na quinta etapa na cadeia de valor, na qual são produzidos itens acabados que permitem o acesso aos consumidores finais.

Os produtos acabados com couro de pirarucu normalmente são artigos de luxo e comercializados para pessoas de classe alta. A Figura 10 apresentam alguns produtos e a Tabela 8 empresas que oferecem esses produtos com couro de pirarucu, pesquisadas na internet.

Figura 10 - Peças de semi-jóias com couro de pirarucu



Fonte: (1) <https://www.deepdesire.com.br/produto/bracelete-pele-pirarucu-laranja-ob-prata-semi-joia.html>; (2) <https://www.lamainshop.com.br/busca.asp?t=pirarucu>

Tabela 8 - Indústria da moda, movelaria e automobilística que utilizam couro de pirarucu

Setor	Empresas Mapeadas
Moda (roupas, calçados e acessórios)	1. Osklen https://www.osklen.com.br/ 2. Luiza Perea (produtos moda verão 2011): https://luizaperea.com.br 3. Taia Moda: http://www.taia.com.br/a-taia/ 4. Silverado Botas: https://www.silveradobotas.com.br/produto/busca/?q=pirarucu&submit= 5. Corello: https://shop.corello.com.br/searchresults?Nr=product.active%3A1&Ntt=pirarucu&Nty=1&No=0&Nrpp=12&Rdm=303&searchType=simple&type=search 6. Denise Gerassi: https://www.denisegerassi.com.br/collections/linha-peixe-do-rio# 7. La Spezia: https://www.laspeziaweb.com.br/pirarucu?PS=12&O=OrderByReleaseDateDESC#2 8. La Main: https://www.lamainshop.com.br/ 9. Deep Desire https://www.deepdesire.com.br/produto/bracelete-pele-pirarucu-laranja-ob-prata-semi-joia.html

Moveleiro	10. Sollos: https://www.sollos.ind.br/ 11. Sérgio Matos: http://sergiojmatos.com/index.php/produtos/592-2/
Automobilístico	12. Pegout: https://carros.peugeot.com.br/

Fonte: Elaboração própria

Entre as empresas que ofertam produtos com o couro de pirarucu, a Osklen tem grande destaque na produção e exportação. Com base em uma estratégia de diferenciação de produtos com valor socioambiental, são responsáveis por 96,6% da exportação de bolsas e calçados no período de 2012 a 2017, liderando o crescimento das exportações desde 2013, como apresenta a Tabela 9, com as quantidades de bolsas e calçados exportados.

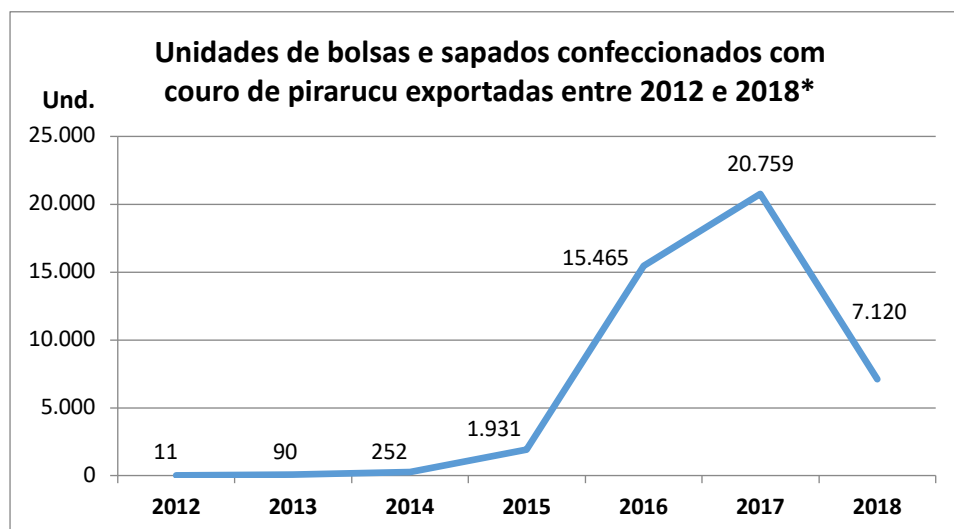
Tabela 9 - Unidades de bolsas e calçados de pirarucu exportados por empresas brasileiras

Empresas Exportadoras	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*	Total
Terra de Aventura Industria (Osklen)		90	252	1.831	15.430	20.740	7.120	45.463
Exotic Couros				100				100
Denise Gerassi Confecção					20	11		31
La Spezia Industria					15			15
Lider botas	11							11
VF Atelier						8		8
Total	11	90	252	1.931	15.465	20.759	7.120	45.628

Fonte: IBAMA/COMEX, 2018 / * Dados referentes até Agosto de 2018.

As exportações são crescentes com relevante aumento nos anos de 2016 e 2017, acumulando um crescimento de 64.627% no período (Figura 11). No período de 2012 a 2018, as exportações de bolsas e calçados cresceram 352% em média por ano.

Figura 11 - Evolução das exportações de bolsas e calçados de pirarucu



Fonte: IBAMA/COMEX, 2018 / * Dados referentes até Agosto de 2018.

Das 18 empresas estrangeiras que adquiriram bolsas e sapatos com couro de pirarucu (importadoras), duas foram responsáveis por 92% das unidades compradas nesse comprado, que são a Osklen de Nova York, nos Estados Unidos (37.905 und) e a HP France em Nagoya, no Japão (4.013 und).

Atores de apoio ao desenvolvimento da cadeia de valor do couro

Além dos atores que operam a cadeia, há atores importantes no apoio à promoção da cadeia do couro que são:

- CICB – o Centro das Indústrias de Couro do Brasil é uma associação de empresas de curtume fundada em 1957, no Rio de Janeiro-RJ. Tem o papel de defender direitos dos associados e promover o desenvolvimento da cadeia produtiva. Maiores informações no site: <http://www.cicb.org.br/cicb>
- Assintecal - a Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos atua como representante do setor e instituição de apoio no desenvolvimento de novas tecnologias, estratégias e financiamento das empresas.

Maiores informações no site: <https://www.assintecal.org.br/selo-origem-sustentavel>

- Abiacav – a Associação Brasileira das Indústrias de Artefatos de Couro e Artigos de Viagem foi fundada em 1981 com o papel de defender direitos e a regulamentação do setor e desenvolver o crescimento e inovação do setor, facilitando negócios entre os associados. Maiores informações no site: <http://www.abiacav.org.br/>

- Abicalçados – a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados, fundada em 1983, tem o objetivo de defender direitos comerciais do setor, buscando a desoneração tributária e acesso a crédito. Mais informações no site: <http://www.abicalcados.com.br/>

- APEX Brasil – a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos é uma instituição governamental que atua na promoção dos produtos e serviços brasileiros no exterior e para atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira. A APEX atua em parceria com o CICB e demais associações envolvidas na promoção da cadeia produtiva do couro. Maiores informações: <http://www.apexbrasil.com.br/home/index>

- SEBRAE – o Serviço de Apoio às Pequenas Empresas também é uma entidade privada que promove a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte. Ele também atua em parceria com os demais atores da cadeia produtiva do couro. Maiores informações: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

Esses atores promovem feiras e programas para divulgação de produtos e facilitação das relações comerciais no país e no exterior, entre eles estão a Feira Inspira Mais e o Programa de Origem Sustentável, detalhados nos Quadros 2 e 3.

Quadro 2: Feira Inspira Mais

O Inspiramais apresenta a cada semestre o lançamento de mais de 900 materiais desenvolvidos pelas empresas participantes do evento. Acontece duas vezes ao ano (janeiro e julho), conta com 150 expositores, e mais de 6 mil visitantes qualificados, recebe empresários dos segmentos calçadista, confecção e moveleiro, estilistas, designers e formadores de opinião – além de contar com palestras e a exposição de projetos (conheça eles logo abaixo).

Resultado de um ciclo que tem início com o estudo dos aspectos socioeconômicos, culturais, globais e de comportamento de consumo no mundo, com a coordenação de Walter Rodrigues e curadoria de consultores, são realizadas a criação e desenvolvimento de materiais inovadores em design e tecnologia nas empresas participantes.

A finalidade da ação é promover o desenvolvimento de materiais que tenham a capacidade de transmitir valores essenciais e verdadeiros ao consumidor, algo fundamental para que as empresas obtenham sucesso. Nessa feira há o espaço do couro, promovido pela Assintecal em parceria com o CICB, expõe peles inovadoras. Estão abertas as inscrições para empresas que desejam expor seus produtos em janeiro de 2020.

Fonte: <https://www.inspiramais.com.br/diferenciais>

Quadro 3: Programa Origem Sustentável

A sustentabilidade deve, cada vez mais, ser vista como parte do processo global das cadeias produtivas em todos os setores. É por isso que a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) e a Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couros, Calçados e Artefatos (Assintecal), criaram o Programa Origem Sustentável para empresas da cadeia produtiva do calçado.

Apoiado pelo Sebrae, o programa de certificação Origem Sustentável tem como gestor o Instituto By Brasil e a coordenação da Prof^a Tereza Cristina Carvalho, do Lassu – Laboratório de Sustentabilidade da USP – SP. O lançamento oficial do programa ocorreu em 2013, quando as primeiras empresas dos setores de calçados e seus componentes foram certificadas por seu alinhamento aos quatro pilares avaliados: ambiental, econômico, social e cultural.

A certificação, que segue a escala Branco, Bronze, Prata, Ouro e Diamante, reconhece as empresas brasileiras que já incorporaram a sustentabilidade em seus processos produtivos. Enquanto que os níveis Branco e Bronze são mediante auto declaração da

empresa, as auditorias para certificar os níveis subsequentes – Prata, Ouro e Diamante – estão sob a responsabilidade da SGS – System & Service Certification e da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas.

Por meio desse programa, a Abicalçados e a Assintecal pretendem que empresas da Cadeia Produtiva do Calçado tenham um maior engajamento em relação ao tema, que resulte na ampliação das oportunidades no mercado interno e de exportação para países que possuem regulamentação orientada à aquisição de produtos sustentáveis. Outro benefício do selo é a garantia de alinhamento da indústria de componentes e de calçados brasileira com padrões de sustentabilidade do mercado internacional, como o WRAP – Worldwide Responsible Accredited Production; Higg Index, GRI - Global Reporting Initiative e outros. Atualmente mais de 100 empresas da cadeia produtiva do calçado já aderiram ao Selo origem Sustentável.

Fonte: <https://www.assintecal.org.br/selo-origem-sustentavel>

4.4 Preços dos produtos na cadeia de valor do couro de pirarucu manejado

Na CdV do couro de pirarucu os preços de maior valor agregado dos produtos estão após o curtimento em couro, sobretudo, quando utilizado para confecção de roupas e calçados.

No primeiro elo cadeia de valor, o preço de venda da pele comercializada pela ASPROC em 2017 foi de R\$ 110,00/unidade. A ASPROC contratou o serviço de beneficiamento de frigoríficos e vendeu diretamente para curtumes. No entanto, a quase totalidade dos grupos manejadores de pirarucu não realiza a venda da pele aos atravessadores e/ou frigoríficos. Ela é vendida como parte integrante do peixe inteiro eviscerado (“charuto”). Caso fosse comercializada, proporcionalmente ao peso médio de um pele em um peixe de 60kg, a pele comercializada alcançaria preços na faixa de R\$ 50,00 a R\$ 84,00 por unidade. Em 2018, os preços de venda do charuto encontrados no Amazonas variaram entre R\$ 4,20/kg e R\$7,00/kg.

Os frigoríficos que recebem o charuto diretamente das áreas manejadoras ou indiretamente via atravessadores, após o beneficiamento da carne, fazem o congelamento da pele (que são armazenadas enroladas) para a comercialização. Os frigoríficos comercializam para curtumes normalmente. Segundo guias de transito disponibilizadas pelo IBAMA houveram vendas entre frigoríficos e despachantes também.

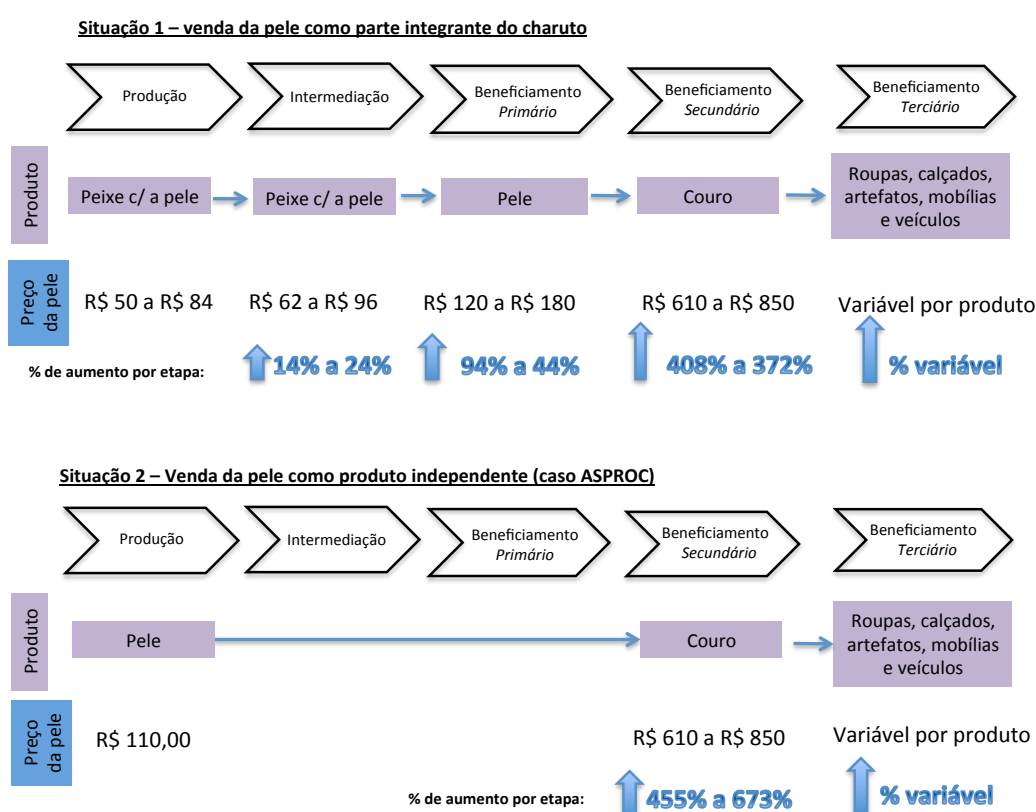
O preço de venda da pele estabelecido por frigoríficos é baseado no tamanho da pele ou peso do peixe. Em 2017, em um frigorífico de Santarém-PA, vendeu as peles de peixes com peso entre 15kg e 20kg por R\$ 60,00 a unidade; e de peixes de 60kg a 80kg os preços variaram entre R\$ 120,00 a R\$ 180,00 por unidade. Assim, quanto maior a pele maior o preço. Peles intactas (sem furos ou rasgos) e bem conservadas (sem partes apodrecidas) são mais valorizadas no mercado.

Com o curtimento, que envolve uso de tecnologias e insumos, é agregado alto valor. O couro é comercializado ao preço de R\$ 610,00 a R\$ 850,00 a unidade, segundo pesquisa em 3 curtumes (A Taia, Arte da Pele e Schmechel). Por ser de alto valor, os produtos elaborados

com o couro são considerados artigos de luxo e vendidos a preços altos quando comparados a produtos similares, por exemplo, bolsas femininas que podem chegar a R\$ 5.000 a unidade.

Os preços de venda da pele e produtos derivados ao longo da CdV estão apresentados na Figura 12, bem como os percentuais de valor agregado à pele em duas situações. A primeira (situação 1), considerando que a pele não comercializada diretamente e sim como parte integrante do peixe, e a segunda (situação 2), como um produto específico, como realizado pela ASPROC. Quando a pele é comercializada como um produto a parte pelos manejadores e diretamente para curtumes, a renda no primeiro elo tende a aumentar, como também para curtumes que podem adquirir o produto com menor preço.

Figura 12 - Preços dos produtos ao longo da CdV do couro de pirarucu



Fonte: elaboração própria

4.5 Orientações às associações de manejadores de pirarucu interessadas no mercado de couro exótico

4.5.1 Exigências de qualidade e diferenciação do produto para parcerias de longo prazo

O mercado de pele e couro de pirarucu é um nicho de mercado composto por poucos atores nos elos de transformação e consumo no Brasil, encontrando no exterior seu maior mercado consumidor. Por essas razões é um mercado bastante exigente, em termos de qualidade e diferenciação para todos os atores envolvidos na cadeia, e também competitivo entre as diversas áreas produtoras e criatórios de pirarucu em cativeiro, que compõe o primeiro elo da cadeia e vem aumentando a produção a cada ano.

Para maior competitividade de grupos e associações das áreas de manejo no estabelecimento de parcerias comerciais de médio e longo prazo é importante que se busque condições para o desenvolvimento de:

- ✓ Procedimentos que assegurem peles intactas (sem furos e rasgos) com excelente estado de conservação;
- ✓ Mecanismos de rastreabilidade desde a pesca à comercialização de produtos para consumidores finais, de forma a garantir a origem e a geração de benefícios socioambientais associados à pesca sustentável realizada pelos povos e comunidades tradicionais. Além disso, a rastreabilidade confere garantia adicional para curtumes e indústrias da moda reduzir possíveis impactos com a concorrência de produtos falsificados ou similares (práticas bastante comuns no mercado da moda). Para o desenvolvimento desses mecanismos o envolvimento do IBAMA e ICMBio são fundamentais;
- ✓ Procedimentos e informatização de acesso a documentos que conferem agilidade na comercialização de peles e couros entre os atores da cadeia e também nas

exportações. As exigências de controle de espécies registradas no CITIES, geram morosidade em processos comerciais, apontados pela Nova Kaeru;

4.5.2 Atores potenciais para desenvolvimento de arranjos comerciais

Atualmente, no mercado exterior, os atores que possuem maior importância econômica na cadeia do couro de pirarucu é o curtume Nova Kaeru e a grife Osklen. O CICB e a APEX Brasil são atores que se destacam no apoio e na promoção das exportações.

Nova Kaeru e Osklen são empresas que diferenciam os produtos com couro de pirarucu com valores ambientais e demonstram uma preocupação com o uso de insumos menos prejudiciais ao meio ambiente. Portanto, possuem valores mais próximos aos dos grupos de manejadores e, portanto, atores recomendáveis para o desenvolvimento de parcerias comerciais mais justas e transparentes com as associações comunitárias. Essas parcerias e outras talvez possam ser potencializadas com o envolvimento do CICB e APEX, caso demonstrem interesse por promover a questão ambiental na cadeia de valor.

Os curtumes A Taia, Arte da Pele e Leatherjet são curtumes fundados há quase uma década e que possuem experiência em exportação. Eles podem ser potenciais parceiros para grupos com produção em menor escala e/ou para atender o mercado nacional.

Normalmente, produtos que ganham grande notoriedade são impulsionados por uma pessoa influente, como artistas ou chefs de cozinha famosos, por exemplo. No caso do couro de pirarucu, um estilista famoso que se preocupe com aspectos socioambientais de materiais utilizado na moda, como Ronaldo Fraga, podem também contribuir para despertar o interesse de consumidores, de novos atores para a cadeia e também para facilitar negociações e parcerias comerciais.

4.5.3 Custos e despesas do beneficiamento da pele

Aos grupos de manejo interessados no beneficiamento do pescado e comercialização da pele congelada para curtumes, há custos e despesas importantes que devem ser levados em consideração para planejamento e estudos de viabilidade. Eles estão apresentados na Tabela 9, seguindo o exemplo de um frigorífico em Santarém-PA.

Tabela 10 – Exemplo de custos e despesas chave de beneficiamento para comercialização da pele

Custos e Despesas	Unidade	Quantidade	Valor unitário R\$	Valor total R\$/pele	Observações
Mão de obra e materiais	R\$/kg de pele	12	2,50	30,00	Necessidade de 1 ou 2 pessoas; gasta-se 20 minutos em média por peixe
Embalagem	R\$/unidade	1	0,10	0,10	
Frete para sul/sudeste	R\$/kg	12	1,00	12,00	Pago pelo beneficiador
<i>Subtotal</i>				<i>42,10</i>	
ICMS	% sobre faturamento		17%	7,16	No Estado do Pará o ICMS para o produto é de 4%.
Total				49,26	Custo de uma pele

Fonte: Entrevista Roger Pozzer (2018)

4.5.4 Estimativas preliminares de preço médio de venda de peles por grupos manejadores

Considerando os preço atual de compra do peixe inteiro pela ASPROC de algumas comunidades em 2018 (R\$ 7,00/kg) e a estimativa de preço de venda minimamente justo para a remuneração de manejadores (R\$ 13,00/kg), identificado no diagnóstico realizado no Amazonas (OPAN/CSF, 2018), e o custo de beneficiamento apresentado anteriormente o preço de venda da pele seria de R\$ 147 a R\$ 226 por unidade, detalhados na Tabela 10. Esses valores se basearam na proporcionalidade do peso da pele (20%) em um peixe inteiro de 60kg.

Tabela 11 - Estimativas de preço de venda pele com valor atual da carne e valor minimamente justo

A - Preço proporcional ao peso de cada parte com valor atual			
Itens	Quantidade	Valor Unitário	Valor por pele
Custo do manejo	12 kg/pele	7,00	84,00
Custo do beneficiamento	1 unidade	49,26	49,26
Lucro/ sobras p/ reinvestimento	10%		13,33
Preço total da pele (A)	1 unidade		146,59

B - Preço proporcional ao peso de cada parte com valor minimamente justo			
Itens	Quantidade	Valor Unitário	Valor por pele
Custo do manejo	12 kg/pele	13,00	156,00
Custo do beneficiamento	1 unidade	49,26	49,26
Lucro/ sobras p/ reinvestimento	10%		20,53
Preço total da pele (B)	1 unidade		225,79

A parcela de lucro ou de sobras para reinvestimento nas comunidades ou na atividade do manejo é uma sugestão deste estudo, no entanto, deve ser uma definição dos grupos manejadores e segundo necessidades locais.

Hipoteticamente, se houvesse a negociação da venda da pele junto ao charuto dos peixes capturados pelas unidades manejadoras em 2016 seria gerada uma renda bruta adicional de R\$ 4,8 milhões a R\$ 7,5 milhões para as áreas manejadoras pesquisadas no diagnóstico realizado no Amazonas. Em 2016, foram capturados cerca de 33 mil peixes e gerada uma renda próxima a R\$ 7 milhões (OPAN/CSF, 2018). Seria gerado ao menos uma renda bruta adicional 69% a 107% maior que a realizada nesse ano. Contudo, faz-se necessário aprofundar nas estimativas de lucratividade e demanda desse negócio para analisar a viabilidade técnica e econômica de comercialização da pele pelos grupos manejadores.

5. Considerações finais

A cadeia produtiva de couros no Brasil é bem estruturada, no entanto, o segmento de couros exóticos ainda possui pequena representatividade no Brasil. Principalmente em se tratando do couro de pirarucu, na qual há poucos atores envolvidos nas etapas de transformação e o principal mercado consumidor está no exterior, principalmente nos Estados Unidos e Europa.

A maior agregação de valor se concentra na etapa de curtimento da pele quando é transformada em couro e na etapa de confecção de vestuários. Embora, ainda se desconheça os custos de produção e comercialização de cada etapa, uma parcela dessa renda, se melhor distribuída, pode contribuir significativamente para aumento da rentabilidade do manejo e, conseqüentemente, da qualidade de vida dos manejadores.

Diante das informações aqui apresentadas é recomendável ao coletivo de manejadores de pirarucu e seus parceiros:

1. Buscar formas de aprimorar os registros de transações comerciais (entradas, saídas e estoque) de forma a aumentar a rastreabilidade e a confiança na origem do produto manejado;
2. Identificar formas de agregar a renda da pele nas negociações de venda do charuto ou mesmo de buscar parcerias com frigoríficos para a comercialização do produto separadamente;
3. Aprofundar na análise de viabilidade técnica e financeira de comercialização;
4. Estreitar relações com atores-chave importantes da cadeia de valor de couros exóticos;

Anexos

Anexo I - Orçamentos de couros vendidos por curtumes brasileiros

SCHMECHEL DO BRASIL

De: Schmechel do Brasil <schmecheldobrasil@hotmail.com>

Enviado: quarta-feira, 28 de novembro de 2018 19:41

Para: Fernanda Alvarenga

Assunto: Re: Orçamento couro de pirarucu

Temos peles de pirarucu pequenas e grandes e os valores são de R\$320,00 e R\$650,00 cada pele, respectivamente, para acabamentos básicos. Para acessórios podemos fazer acabamentos específicos utilizando metalizados, ou manter as peles em tons foscos.

Enviado do meu iPhone

ARTE DA PELE

PIRARUCU (*Arapaimas Gigas*)

classificação A

PELES DE CATIVEIRO INTEIRAS -

Cotamos as peles pela largura máxima.

As peles possuem geralmente o dobro de comprimento em relação a largura máxima.

CATIVEIRO

largura cm	Normal	Artesanal	m.	ft.
35 - 39	325,00R\$	358,00R\$	0,22 - 0,31	2,37 - 3,33
40 - 45	377,00R\$	415,00R\$	0,32 - 0,35	3,44 - 3,75

MANEJO - SELVAGENS

largura cm	Normal	Artesanal	m.	ft.
51 - 60	610,00R\$	670,00R\$	0,50 - 0,65	5,38 - 6,99
61 - 70	690,00R\$	759,00R\$	0,66 - 0,74	7,10 - 7,96

A TAIA/ EXOTIC COUROS

www.exoticcouros.com.br/categoria-produto/couros-exoticos/pirarucu-arapaima-gigas/



EMPRESA

AVESTRUZ

JACARÉ

PIRARUCU

PYTHON

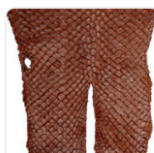
OUTROS

Pirarucu

HOME / SHOP / COUROS EXÓTICOS

MOSTRANDO TODOS OS 5 RESULTADOS

Ordenação padrão



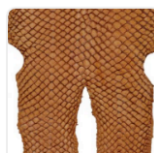
Couro De Peixe Pirarucu
Brandy
R\$850,00

COMPRAR



Couro De Peixe Pirarucu
Café
R\$750,00

COMPRAR



Couro De Peixe Pirarucu
Conhaque
R\$850,00

COMPRAR



Couro De Peixe Pirarucu
Marfim
R\$850,00

COMPRAR

Anexo II – Lista de entrevistados

Entrevistado		Instituição
1	Adevaldo Dias	Memorial Chico Mendes e ASPROC
2	Sara Mota	IBAMA / COMEX/ Responsável pelas licenças de exportação
3	Monique Brasil	Bióloga e especialista em pesca
4	Ritaumaria Pereira	IMAZON / Realizou estudo sobre frigoríficos na Amazônia
5	Paulo Amaury	Diretor da Nova Kaeru
6	Roger Pozzer	Professor da UFPA

Referências

BITENCOURT, Aparecida; SARAIVA, Libertalamar; JESUS, Rogério. Produção do couro de pirarucu (*Arapaima gigas*), coproduto gerado no processamento do pescado. INPA, IFAM: Manaus, 2015.

CICB, Centro das Indústrias de Curtume do Brasil. O Brasil e o mercado mundial do couro. Brasília: LGE, 2007. Disponível em: <
https://issuu.com/iconographic/docs/o_brasil_o_mercado_mundial_do_couro> Acessado em Outubro e Novembro de 2018.

SEBRAE, Serviço de Apoio à Pequena Empresa. Como montar uma empresa de curtume de couro de peixe. Disponível em: <
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-empresa-de-curtume-de-couro-de-peixe,74487a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acessado em Novembro de 2018.

SEBRAE, Serviço de Apoio à Pequena Empresa. Aquicultura no Brasil: série de pesquisas mercadológicas. Brasília, 2016.

OPAN, CSF. Manejo comunitário de pirarucu em áreas protegidas do Amazonas: situação atual e oportunidades de fortalecimento da produção e comercialização. Manaus, 2018. (documento não divulgado)