

Entrevista: **Edson Deconto**

De ex-mergulhador, a exportador de iscas artificiais

Quase que por acaso, mas com muita dedicação, ele transformou hobby, lazer e profissão em uma única coisa.

O paranaense Edson Deconto, 59 anos, faz parte de um seletivo grupo: o de empresários que enfrentaram a falta de recursos, a concorrência desleal de artigos estrangeiros, os períodos de instabilidade econômica e o contingente ainda expressivo de consumidores que preferem os produtos importados, e mesmo assim, conseguiram se estabelecer no segmento de pesca esportiva há mais de 20 anos. E o mais curioso é que isso se deu de forma acidental. Profissional da indústria, ele atuava no ramo de mecânica e tinha a caça submarina como hobby. Em meados dos anos 70, quando ganhou algumas iscas artificiais de um amigo que voltara do exterior, nem imaginava que aquele presente provocaria uma mudança radical em sua vida profissional. Passados mais de trinta anos, hoje suas iscas são arremessadas nos principais rios do Brasil e do exterior. E foi pescando com suas criações no alto Rio Negro que Deconto concedeu a seguinte entrevista a Revista Pesca:



Pesca: Quando e como se deu sua primeira experiência com iscas artificiais?

Deconto: Fiz parte de uma das primeiras equipes de mergulho formada em Curitiba, e durante muito tempo tive como hobby a caça submarina. Em 1974 um amigo voltou dos EUA e me presenteou com umas iscas da Rapala, que passamos a levar para tentar pegar uns peixes nos dias em que a água não tivesse visibilidade adequada para o mergulho. Quando esse dia

chegou começamos a correr com essas iscas e fizemos uma baita pescaria.

Pesca: E como surgiu a idéia de fabricá-las?

Deconto: Passamos a usá-las freqüentemente e rapidamente perdemos a maioria delas. Nas lojas de Curitiba eram artigos raros, de modo que o mais viável para conseguir algumas era encomendar com algum amigo que morasse no exterior, o que além de caro,

era demorado. Assim comecei a procurar alternativas. Consegui com um amigo que trabalhava com placas de acrílico um saco cheio retalhos enormes de todas as cores. Foi assim que arrumei a matéria prima e fiz a primeira isca, com formato e tamanho de uma Rapala Magnum 180. Aliás, era um modelo idêntico com barbela de aço, e tudo feito na lima e à mão. Lembro que a primeira isca que fiz deu uma trabalhadeira danada. Depois de pronta levei para testar nas piscinas do Paraná Clube, e de lá fui direto para o mar ansioso por ver seu desempenho - e peguei muitas Anchovas.

Como deu certo, fiz mais uma, e outras... Com os resultados positivos surgiram os primeiros pedidos dos amigos, e em determinado momento cheguei à conclusão que para fazer quantidades maiores precisava de um molde.

Pesca: Você resolveu investir pesado para ter um molde naquela época?

Deconto: Sim e não. Um primo que tinha uma metalúrgica se propôs a fazer o molde para mim sem custo, mas não poderia ter pressa porque seria feito nas horas ociosas das máquinas, fato que não foi empecilho, até porque se fosse fazer fora o preço inviabilizaria o projeto. No começo de 1975 lhe mandei três protótipos de iscas de meia água com barbela metálica. Aí se passaram quase um ano, já tinha até esquecido, quando ele me deu a notícia de que as matrizes e lingüetas estavam indo para teste. Fui imediatamente para sua empresa, e quando lá cheguei já tinham injetado umas 20 de cada modelo para testar os moldes. No final de semana seguinte já estava pescando com elas. Claro que foi preciso fazer pequenas modificações, mas já estavam quase perfeitas. Nem me dei conta, mas ali comecei a me envolver de forma definitiva com o mundo das iscas artificiais.

Pesca: Naquela época havia mercado que justificasse a produção de iscas artificiais em longa es-



cala?

Deconto: Não! A demanda era muito pequena, de modo que a maioria das vendas era feita para os amigos. Mas isso não foi problema porque eu tinha outra ocupação profissional que me gerava renda. Com o passar do tempo as iscas foram ficando conhecidas entre os pescadores de Anchovas, e o dono de uma grande loja de Curitiba se interessou em comprar algumas. Só que para vender para empresas fui obrigado a alterar o contrato social da firma que tinha, o que ocorreu em janeiro de 78. Por isso considero que em 2008 completamos 30 anos de atividades.

Pesca: E como foi a aceitação de um produto que poucos conheciam sua utilidade?

Deconto: As coisas foram acontecendo naturalmente. Em 1978 conheci a Ana Lucia, minha esposa, que era de Caxias do Sul (RS). Sempre íamos para lá, e em uma dessas ocasiões resolvemos dar uma chegada até Porto Alegre para tentar fazer umas vendas. Entramos em várias lojas e na maioria a pergunta era sempre a mesma: "isso aí pega peixe?". Mas em uma, em especial, aconteceu uma situação inusitada. Estava esperando para ser atendido pelo dono, quando um gauchão de quase dois metros, muito gentil e atencioso, se aproximou e disse: "Então tchê, que tu queres?" Expliquei que fabricava iscas artificiais, mostrei-lhe algumas, e ele, depois de examiná-las, indagou. "Para que serve isso?" Expliquei que era para



pescar, e na mesma hora ele retrucou: “pegar peixes com isso”? A partir desse momento foi muito engraçado. Mostrei-lhe diversos modelos de cores variadas e, sempre cético, ele disse que nunca tinha visto ou ouvido falar dessas iscas. A conversa se alongou, até que em determinado momento ele disse: “Faz o seguinte tchê: me dá aí uma dúzia de cada cor e modelo. Mas que fique claro! Só estou comprando porque são bonitinhas, pois peixe sei que não pegam”. E assim a coisa vai caminhando. Continuei tendo essa atividade mais como hobby do que como negócio, até que fiz uma viagem para São Paulo, onde as iscas artificiais já eram mais conhecidas, e consegui colocá-las em diversas lojas. A partir desse momento conhe-

ci vários pescadores e percebi como esse mercado era carente. A coisa foi evoluindo, e em 1988, vi nas iscas artificiais um mercado para o futuro. Em 1989 montamos a empresa de fabricação de isca, e desde então temos nos dedicado exclusivamente a fabricá-las. Sou o tipo de pessoa que quando me envolvo com alguma atividade profissional, levo muito a sério.

Pesca: A maioria das iscas nacionais são réplicas de modelos estrangeiros consagrados. As que você fabrica foram inspiradas em quais delas?

Deconto: Nunca abri isca de ninguém para ver como era. A única coisa que copiei foi o conceito, pois desde o início sabia que para uma isca artificial trabalhar direito seria preciso associar hidrodinâmica e flutuabilidade. Mas o design e silhueta de nossa linha de produtos não imitam nenhuma outra de nenhum fabricante.

Pesca: Como aconteceu a associação Deconto e Moro?

Deconto: No final de 1994, João Marcos Moro, empresário bem sucedido de Curitiba, que assim como eu fabricava iscas por hobby, me propôs fazer uma parceria bastante interessante para ambos: trabalhar juntos para reduzir custos. Fariamos materiais publicitários e despacharíamos as iscas em conjunto, entre outras providências que também fossem interessantes para os clientes. Não se tratava de uma sociedade comercial, apenas uma

parceria para fortalecer as marcas frente aos concorrentes. Para começar fizemos um catálogo único com todos os modelos de iscas. Nos contatos com os clientes cada um explicava detalhadamente as características de seus produtos, para que tipo de peixes eram recomendados, a profundidade que cada modelo atingia, como e quais usar em água doce e salgada, etc. No começo cada um produzia suas iscas, separava os pedidos, e um mês mandava a Moro, e no outro a Deconto. Passados alguns anos, João Marcos me fez outra proposta. Disse que achava um desperdício duas empresas fazendo a mesma coisa, e propôs que toda produção ficasse com a Deconto, enquanto ele cuidaria da parte de suprimentos. Já se vão 4

anos desde que aperfeiçoamos essa parceria, e o fruto dela foi uma sensível diminuição de despesas, já que unificando a produção, expedição e pintura, conseguimos grande economia com mão de obra e outros custos fixos que eram gerados por duas empresas.

Pesca: A Deconto já enfrentou alguma dificuldade mercadológica nesses mais de 30 anos de atividades?

Deconto: *Sim! No começo dos anos 90, pessoas influentes apresentaram um mercado de tamanho irre-real. Com essa falsa imagem, muitas empresas multinacionais passaram a nomear representantes no Brasil, surgiram dezenas de importadores, veio uma enxurrada de produtos dos quatro cantos do mundo, aconteceram as grandes feiras de pesca (FEIPESCA) que foram um sucesso, etc. Só que os números não condiziam com a realidade, e quando essas empresas caíram na real, quando perceberam que esse mercado era bem menor, antes de irem embora, queimaram praticamente tudo que haviam trazido por preços que não cobriam o custo de produção. Isso criou uma situação muito delicada para os fabricantes nacionais, tanto que não foram poucos os que saíram do mercado.*

Pesca: A partir de quando você sentiu que sua empresa havia se consolidado?

Deconto: *A partir do ano de 2000, com a estabilidade econômica, diria que conseguimos fixar nossos pilares em bases sólidas. Mas para crescer com mais desenvoltura ainda é preciso maior estabilidade no câmbio, pois o sobe e desce da moeda norte-americana não nos permite fazer um planejamento de longo prazo. É fundamental que o governo também crie estabilidade nessa área, porque para nós não interessa o valor do dólar, mas sim que ele se mantenha estável. Quando isso acontecer toda indústria nacional se fortalecerá.*

Pesca: Você considera que ainda há receio com os produtos nacionais?

Deconto: *Sim! Infelizmente alguns brasileiros ainda têm na cabeça que o importado é melhor. Mas nos últimos anos isso também vem mudando e os produtos nacionais que realmente tem qualidade já desfrutam de maior credibilidade e aceitação.*

Pesca: Mudando um pouco de assunto. Como foi a experiência de participar de uma pescaria nos rios amazônicos com um grupo formado apenas por ca-



sais?

Deconto: *Foi marcante sobre vários aspectos, pois além de poder desfrutar as belezas de um cenário estupendo, também tive a oportunidade de compartilhar as fisgadas e os momentos maravilhosos que vivemos em uma pescaria na Amazônia com minha esposa. Isso é uma prova inequívoca de que a pesca esportiva evoluiu demais na última década, afinal quem imaginaria a dez anos atrás uma aventura dessas com suas mulheres?*

Pesca: Para finalizar, qual mensagem gostaria de deixar para o pessoal do segmento e para os pescadores esportivos?

Deconto: *Em primeiro que batalhem pela preservação de nossos rios e do meio ambiente como um todo, porque se não tivermos peixes não tem pescarias. Também precisamos trabalhar a conscientização dos pescadores, pois cada um que mudar sua postura se tornará mais um soldado a lutar pela causa. Instruir as crianças também é fundamental para garantir o surgimento de futuros pescadores conscientes. Os guias de pesca já estão bem treinados e preocupados com o meio ambiente, mas ainda há alguns que precisam mudar sua mentalidade. Sei que mudar a consciência das pessoas é muito trabalhoso, mas não concordo com as pessoas que dizem "não adianta" tentar. Temos que reverter essas situações, pois somos donos do maior potencial do planeta em termos de ictiologia e estamos perdendo isso, jogando fora. E por fim, que os brasileiros dêem maior valorização para os produtos nacionais, afinal temos muitas empresas sérias, e quando compramos o que é produzido no país, geramos mais empregos e renda para o nosso povo. Já faz tempo que fabricamos produtos de primeira linha, iguais e até melhores que os importados, tanto que muitos são exportados para alguns países.*