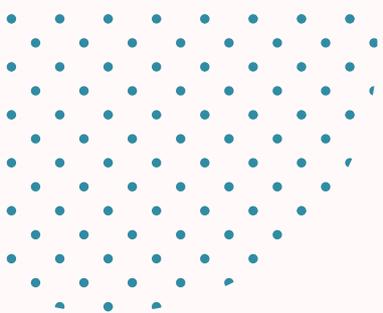


RELATÓRIO DE CONSULTORIA TÉCNICA

Projeto Feira
do
Peixe Vivo





AUTORAS :

Aline Cristina Costa.
aline.c.contato@gmail.com

Emanuella Cristina Rocha Campos de Jesus.
emanuellacrc@gmail.com

Gabrieli Nataly Vera.
gabrielinataly@gmail.com

PROFESSOR ORIENTADOR:

Dr. Antonio Ostrensky Neto.
ostrensky@ufpr.br

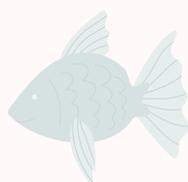
PARCERIAS:

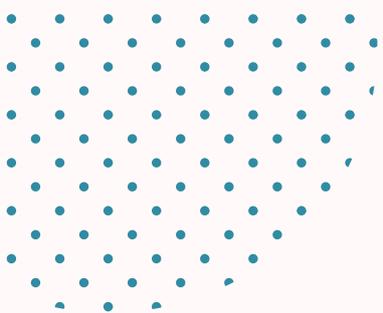
Cassiane Pereira:
(Zootecnista, sócia-proprietária da empresa de assistência técnica TecPec e Responsável Técnica do evento).

Celso Vedam:
(Diretor do Departamento Rural).

Amanda Hervis:
(Médica Veterinária),

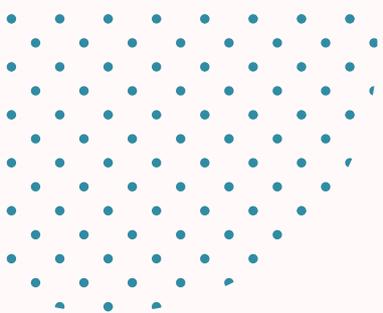
Levi Palega e Sandro Lusik:
(Produtores participantes).





SUMÁRIO

	n ^o página
Apresentação do projeto.....	06
Introdução.....	08
Exigências do CRMV e Ministério Público.....	09
Entendendo o plano de ação.....	10
Análise do ambiente.....	10
Cenário ambiental.....	11
Cenário econômico.....	12
Cenário tecnológico.....	12
Cenário político.....	13
Cenário social.....	13
Problemáticas.....	14
Análise da situação.....	18
Tendências de mercado.....	23
Plataformas digitais.....	24
Parcerias.....	25
Rastreabilidade.....	27
Propostas para elaboração da Feira do Peixe Vivo.....	28
Por quê inovar?.....	29
Plano de investimento fixo programado.....	30
Cronograma financeiro.....	32
Metas e objetivos.....	34
Orçamento detalhado.....	36
Plano de marketing.....	37
Aperfeiçoar as condições de comercialização.....	42
Definição de marca.....	45
Criação de uma Lei.....	46
Insensibilização e abate.....	47
Golpe letal na cabeça.....	48
Secção medular.....	52
Comparando os métodos.....	54
Você sabia?.....	55
Considerações finais.....	56
Referências.....	57



LISTA DE FIGURAS E TABELAS

FIGURAS

n^o página

Figura 1: Fluxo atual de comercialização da Feira do Peixe Vivo.....	19
Figura 2: Layout atual da Feira do Peixe Vivo.....	21
Figura 3: Pronaf Agricultura Familiar.....	26
Figura 4: Midiaplan.....	39
Figura 5: Proposta Logotipo.....	45
Figura 6: Leis municipais.....	46
Figura 7: Proposta de fluxo de comercialização para Feira do Peixe Vivo.....	49

TABELAS

Tabela 1: Infraestrutura.....	22
Tabela 2: Materiais.....	22
Tabela 3: Equipamentos.....	22
Tabela 4: Descrição dos equipamentos e utensílios.....	31
Tabela 5: Acompanhamento do planejamento.....	33
Tabela 6: Gatos estimados para fazer o procedimento de insensibilização e abate com golpe letal na cabeça.....	50
Tabela 7: Gatos estimados para fazer o procedimento de insensibilização e abate por secção medular.....	53
Tabela 8: tabela comparativa dos custos com os procedimentos de insensibilização por golpe letal na cabeça e secção medular.....	54

LEGENDA

IMPORTANTE:



CURIOSIDADE:



Olá pessoal! Estou aqui para explicar à vocês o projeto Feira do Peixe Vivo, o qual teve como objetivo fazer um estudo de caso referente a Feira do Peixe Vivo do município de Campo Largo-PR. Este relatório servirá para posteriores tomadas de decisões visando beneficiar vocês, responsáveis pelo planejamento e execução do evento, e cada um dos produtores participantes da Feira.



APRESENTAÇÃO DO PROJETO

Na semana santa, muitas pessoas seguem a tradição de não consumir carne vermelha e é neste momento que os consumidores procuram pela carne de peixe. Devido a demanda crescente do produto no mercado, os consumidores optam pelas feiras livres, onde os produtores podem comercializar peixes frescos, à preços acessíveis, com ampla variedade de espécies. Além disso, muitos consumidores possuem a tradição de comprar peixe todos os anos na feira e, ainda, o hábito de comprar sempre com o mesmo produtor.

Segundo dados do jornal Folha de Campo Largo, a cidade chegou a vender mais de dez toneladas de peixe na feira. No entanto, o volume de produção diminuiu muito quando a tradicional feira do Peixe Vivo foi suspensa em 2009.

Muitos produtores tiveram que vender suas criações a produtores de cidades vizinhas e consumidores locais e, em contrapartida, outros simplesmente optaram por não produzir mais. Foi somente em 2013, quando o atual diretor do Departamento Rural do município, Celso Vedam, assumiu o cargo, que o evento foi retomado, pois o mesmo defende que a feira do Peixe Vivo amplia alternativas para a agricultura familiar, aumenta a produção rural e fortalece a economia local.

Com isso, além do peixe possuir uma carne rica em proteínas e auxiliar em vários aspectos que são benéficos à saúde, os consumidores têm a oportunidade de adquirir os peixes frescos, limpos e produzidos por produtores locais.

Buscando a valorização do trabalho rural, a organização do evento tem preferência por vocês, produtores que moram no município, para manter a tradição do evento e popularizar a produção dos piscicultores locais.

E foi pensando na melhoria das condições da feira que as alunas do curso de Zootecnia da Universidade Federal do Paraná, propuseram a realização de um Estudo de caso da feira do Peixe Vivo, com o intuito de incentivar vocês produtores e os órgãos públicos responsáveis pela realização do evento quanto ao planejamento e execução, além de apresentar propostas de melhoria para as próximas edições da feira.

A execução do projeto foi realizado em conjunto com a sócia-proprietária da empresa de assistência técnica, TecPec e, Responsável Técnica, Zootecnista Cassiane Pereira, do diretor do Departamento Rural, Celso Vedam, da Médica Veterinária, Amanda Hervis e de dois produtores participantes da Feira do Peixe Vivo no município.

INTRODUÇÃO

O relatório de consultoria técnica foi elaborado pelas alunas do curso de Zootecnia da Universidade Federal do Paraná, para você produtor rural, com a finalidade de orientá-los na construção de ações voltadas ao seu mercado de atuação, possibilitando o aumento das vendas, da lucratividade e da visibilidade da Feira do Peixe Vivo do município de Campo Largo-PR.

Através do relatório você poderá determinar metas e resultados a serem alcançados, além de elaborar estratégias para atingir lucratividade no mercado da piscicultura.

Entendendo o perfil do consumidor, você poderá se planejar e estabelecer novos objetivos a serem alcançados, como exemplo, maior quantidade de pescado comercializado na feira, além de outros produtos e serviços que possam ser vendidos, possibilitando o aumento da satisfação de seus clientes e o sucesso das vendas no evento.

Esperamos que este relatório contribua para ajudá-lo a obter grandes conquistas!





EXIGÊNCIAS DO CRMV E MINISTÉRIO PÚBLICO:

O Conselho Regional de Medicina Veterinária (CRMV) e o Ministério Público do Paraná firmam o entendimento de que as "Feiras do Peixe Vivo" devem obrigatoriamente:

- Possuir Médico Veterinário como Responsável Técnico pelo evento;
- Possuir Guias de Transporte Animal;
- Possuir condições higiênico-sanitárias adequadas;
- Possuir prévia Inspeção dos Produtos de Origem Animal;
- Realizar o abate humanitário;
- Prezar pela condição de manutenção e bem-estar dos animais vivos;
- Combater os riscos à saúde pública;
- Expor produtos adequados ao consumo;
- Registro no S.I.M., como "abatedouro móvel de peixes";
- Inscrição do Evento na ADAPAR (pois serão emitidas Guias de Trânsito Animal- para entrada de peixes no evento;
- Todos os piscicultores deverão ter cadastro na ADAPAR e CADPRO (necessário emitir GTA).

EXIGÊNCIAS DO S.I.M. - CL:

- Verificar GTA de entrada: quantidade, origem, vigor e bem-estar dos peixes.





ENTENDENDO O PLANO DE AÇÃO

O plano de ação descreve uma metodologia que visa a conquista de objetivos. Refere-se a um planejamento que define práticas necessárias para alcançar metas, objetivos, cronograma e prazos. Além do acompanhamento dos resultados obtidos.

O primeiro passo do plano de ação é a análise do ambiente, a qual engloba todas as informações pertinentes e os fatores relevantes referentes à realização da Feira do Peixe Vivo.

1 ANÁLISE DO AMBIENTE

Foram feitas as análises referentes as problemáticas encontradas no planejamento e realização do evento, dos produtos comercializados e das relações de mercado.

Além dos cenários ambientais, econômicos, tecnológicos, políticos e sociais encontradas no diagnóstico feito da Feira do Peixe Vivo.

 CENÁRIO AMBIENTAL:

A questão da limpeza do local no dia da feira é um ponto bem delicado, pois a limpeza da área externa ocorre no momento das trocas das caixas de água, onde a água que sobra no caminhão, é utilizada pelos funcionários para limpeza das calçadas.

Já nos containers, os funcionários terceirizados ficam responsáveis pela limpeza da área interna, porém não tem treinamento e tampouco materiais de limpeza suficientes para tal função.

O escoamento dos resíduos deve ser monitorado, pois mesmo com telas de contenção, algumas vísceras e escamas atravessam direto para o esgoto pluvial. Durante o dia ocorrem contratempos devido a junção de gordura, vísceras e escamas, pois o acúmulo destes materiais resulta no entupimento dos ralos. Com o entupimento, algumas telas são removidas para que a água seja escoada mais rapidamente e, por consequência, vísceras e escamas acabam passando para o esgoto.



A limpeza do local deve ser prioridade, pois a existência de resíduos sólidos e líquidos nos containers, mesas de inox e nas bancadas atraem moscas e insetos, que podem acarretar em uma disseminação de doenças.



A presença da fiscalização é de extrema importância, visto que pequenos deslizes são inadmissíveis em qualquer evento, principalmente em uma feira livre.

 CENÁRIO ECONÔMICO:

Os consumidores estão mais criteriosos quanto ao preço dos produtos antes de adquiri-los e, por isso, estão exigindo uma maior valorização do seu investimento, o que se mostra evidente o desejo por produtos e serviços que contenham cada vez mais benefícios.

Segundo dados obtidos no questionário realizado por nós alunas, muitos consumidores não prestigiam a feira por alegarem que o preço do pescado apresenta valores elevados, comparados a mercados e peixarias por exemplo.

 CENÁRIO TECNOLÓGICO:

Pode-se dizer que tecnologia é a junção de técnicas e conhecimentos adquiridos, visando aperfeiçoar e/ou facilitar o trabalho, resolver um problema ou executar uma tarefa específica. Com isso, podemos aplicar a tecnologia de diversas formas.

Apesar de ser algo novo no Brasil, a piscicultura paranaense está entre os maiores produtores em cultivo de pescado. A expansão de frigoríficos e abatedouros, integração com cooperativas e políticas públicas para pequenos produtores, foram pontos importantes que impulsionaram o setor.

No entanto, a piscicultura na cidade de Campo Largo ainda é marcada pela agricultura familiar, onde os pequenos produtores utilizam de suas criações para obtenção de uma fonte de renda secundária.

Partindo do pressuposto que os produtores não dependem da piscicultura para sobrevivência, as questões tecnológicas são fatores que pouco afetam na criação. Para a realização da Feira do Peixe Vivo, a tecnologia empregada é considerada simples e os trabalhos nos dias de feira, no geral, são manuais.

→ CENÁRIO POLÍTICO:

Ainda que se certifique da importância da agricultura familiar no Brasil e a presença dos consumidores em feiras livres, a Feira do Peixe Vivo não recebe incentivo, investimento e atenção por parte do governo. Isso porque, a verba disponibilizada para a realização do evento vem de “sobras” orçamentárias da prefeitura.

→ CENÁRIO SOCIAL:

Como a feira do peixe vivo permite o contato direto entre produtores e consumidores, tem-se a vantagem de identificar as reais necessidades, intenções e a possibilidade de melhorar a infraestrutura do local. Muitas pessoas, ainda, enxergam os produtores como pessoas desatualizadas. No entanto, é através destes profissionais que estão no meio rural, que podemos adquirir alimentos frescos e de qualidade.

A feira do peixe vivo em Campo Largo é vista como um evento tradicional no município, por isso, boa parte dos consumidores são pessoas mais velhas e que prestigiam a feira para manter a tradição.

 PROBLEMÁTICAS:

Através das informações coletadas com profissionais responsáveis pela realização da Feira do Peixe Vivo, obtivemos as seguintes conclusões referentes às problemáticas existentes na execução do evento:

- ***Falta de planejamento estratégico:***

Até mesmo nos eventos de pequeno porte, há uma escassez de planejamento na aplicação de estratégias referentes à organização e planejamento a curto, médio e longo prazo. Com isso, acabam tendo gastos desnecessários. Outro problema comum é a falta de conhecimento dos próprios pontos fracos, não enxergando os itens que precisam ser melhorados para a realização de um evento.

Na realização da Feira do Peixe Vivo, falta planejamento na execução do evento e profissionais terceirizados qualificados para limpeza do local. Além disso, o banco de dados dos produtores, referentes às suas produções, é incompleto e desatualizado.

- ***Não possuir um posicionamento preciso:***

Segundo Philip Kotler, posicionamento de mercado é “a ação de projetar o produto e a imagem da organização com o fim de ocupar uma posição diferenciada na escolha de seu público-alvo”.

Em outras palavras, a falta de um documento certificando que o evento seja realizado anualmente, a carência de metas e incentivos para os produtores, com cursos e palestras, visando uma especialização profissional, são fatores que acabam desmotivando outros produtores a participarem do evento e, diminuindo assim, a visibilidade da Feira do Peixe Vivo.

- ***Dificuldade no crescimento e na expansão do evento:***

É necessário ter um planejamento quanto ao número de profissionais encarregados com a realização do evento e com o capital disponibilizado para a elaboração do mesmo.

Estabelecer itens fundamentais no desenvolvimento, para que possam visualizar de uma forma clara quais são os objetivos, conhecendo os pontos fracos e fortes do ramo atuante, para posterior aplicação do capital obtido no que realmente for necessário.

As dificuldades encontradas referem-se ao capital disponível para realização do evento, a falta de preparo e de incentivo para ampliar a visibilidade do evento.

A partir das análises dos fatores externos e internos, concluímos as seguintes questões::

OPORTUNIDADES:

- Comercialização do produto pronto (frito, assado, defumado, etc);
- Utilização de marketing para maior divulgação do evento, mais produtores participando da feira;
- Captação de patrocinadores para realização do evento;
- Demanda por produtos de qualidade.

AMEAÇAS:

- Contratempos que impossibilitem realização de qualquer evento;
- Clima meteorológico (por ser um local semifechado);
- Outros eventos no mesmo dia, com a mesma finalidade;
- Concorrência: mercados e peixaria disponibilizando maior variedade de espécies de peixes e com preços diferenciados;
- Dificuldades de acesso à assistência técnica;
- Falta de apoio aos produtores.

FORÇAS:

- Venda direta para o consumidor final;
- Valorização do pequeno produtor;
- Venda de produtos de qualidade.

FRAQUEZAS:

- Pouco investimento na infraestrutura;
- Carência na mão de obra;
- Logística do fluxo de produção;
- Falta/deficiência de estudos de viabilidade econômico-financeiros;
- Não utilização de métodos e técnicas de análise estratégica a fim de fundamentar a tomada de decisão;
- Deficiência na divulgação do evento.

Após a obtenção de informações sobre análise do ambiente, passamos para a execução da análise da situação. A qual tem como principal objetivo trazer um entendimento claro da organização atual do evento e quais as metas e objetivos propostos para o futuro da feira do Peixe Vivo.



2 ANÁLISE DA SITUAÇÃO

A piscicultura em Campo Largo ainda é marcada pela agricultura familiar, tendo um avanço lento em comparação com as demais cidades paranaenses que são referências na área da piscicultura.

Isso porque os pequenos produtores não possuem incentivos para investimentos em as suas criações, reduzindo dessa forma, o uso das tecnologias atuais. Os piscicultores locais mantêm suas produções apenas pelo interesse na área e por obterem uma renda secundária a partir da atividade.

“ QUAIS SÃO OS PROBLEMAS CRÍTICOS QUE A FEIRA ENFRENTA? ”

A falta de organização é o maior problema enfrentado na realização da Feira do Peixe Vivo.

Dentre eles estão:

- Carência de informações referentes às despesas com a produção;
- Falta de organização dos dados e lucros obtidos a partir das vendas na feira;
- Falta de planejamento para execução do evento e contratação de funcionários terceirizados que atendam a demanda da feira.



A figura 1 mostra o fluxo de comercialização atual da feira e ela ocorre da seguinte maneira: o caminhão de transporte passa na propriedade, recolhe uma certa quantidade de peixes que serão comercializados, leva para a feira, dispõe os animais nas caixas de água, os quais ficam expostos durante a realização do evento para os consumidores avaliarem e escolherem o produto.

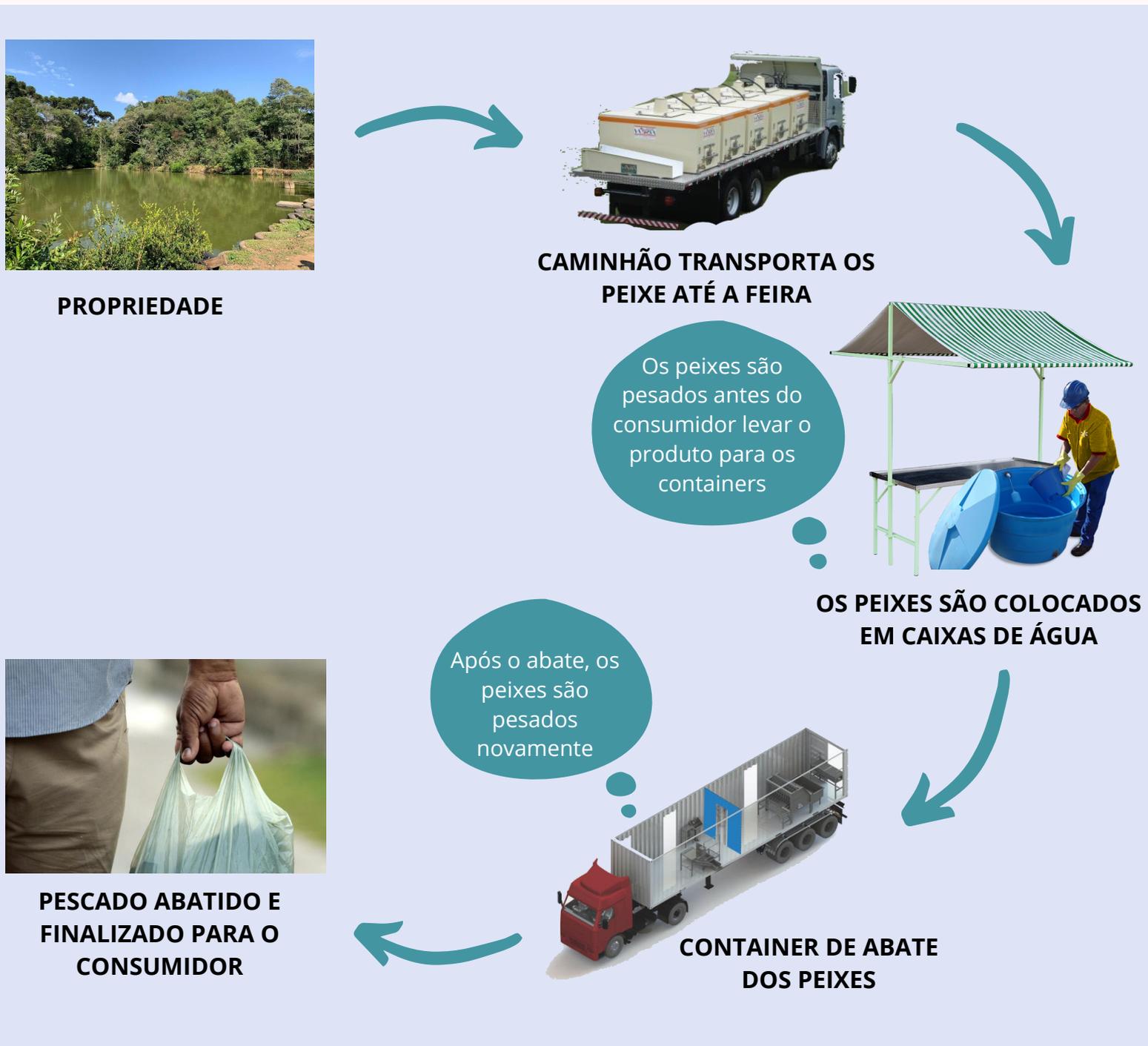


Figura 1: Fluxo atual de comercialização da Feira do Peixe Vivo.

O consumidor escolhe o animal, o produtor pesa e então entrega ao cliente. Se o consumidor escolher levar o peixe abatido, o mesmo vai em direção aos containers de abate, retira uma senha e espera ser atendido. Após abatido, o peixe é pesado novamente e então está pronto para ser entregue ao consumidor.

A figura 2 mostra o Layout atual da feira, o qual ocorre da seguinte maneira: as barracas são posicionadas lado a lado, onde em frente a cada uma delas são colocadas duas caixas de água para armazenagem dos peixes. Atrás destas estruturas ficam posicionados os containers para abate. Toda a parte citada anteriormente é coberta por uma tenda para que os animais e a população presente não fiquem diretamente exposta ao clima (sol, calor, chuva, frio).

Os problemas encontrados diante o atual fluxo de comercialização são:

- A insensibilização feita pelos produtores nas barracas pode ser errôneo, fazendo com que o bem-estar do animal e a qualidade da carne sejam afetados negativamente.
- Aumento de sujeira nas barracas, como sangue do animal e formação de poças de água.
- Acidente de trabalho com as facas e/ou uso incorreto de EPI's.





Figura 2: Layout atual da Feira do Peixe Vivo.

A matéria-prima e os insumos necessários envolvem a infraestrutura (tabela 1), os materiais (tabela 2) e os equipamentos (tabela 3) utilizados na Feira do Peixe Vivo.

Tabela 1: Infraestrutura

INFRAESTRUTURA
Aluguel do local
Banheiros químicos
Barracas
Containers
Tendas

Tabela 3: Equipamentos

EQUIPAMENTOS
Aeradores
Balanças
Caixas de água
Caminhão pipa
Descamadeiras

Tabela 2: Materiais

MATERIAIS
Cadeiras
Chairas
Conexões e tubos para instalação de água
Etiquetas
Facas
Kit pH e oxigenação
Materiais de limpeza
Materiais elétricos
Rolo de senha



TENDÊNCIAS DE MERCADO

Para as tomadas de decisões e ações ao realizar um evento, ou criar animais, é importante estar sempre atualizado com o que há de melhor.

Pois cada vez o mercado de trabalho se torna mais competitivo e é por isso que devemos estar sempre um passo à frente buscando especialização e, adaptação, em meio às inovações impostas, sejam elas pessoais ou profissionais.

A seguir, apresentaremos algumas tendências importantes que servirão de incentivo para melhorias no desenvolvimento da Feira do Peixe Vivo.



PLATAFORMAS DIGITAIS



A internet é uma ótima forma de se enquadrar e atentar nas novidades do mercado atual, além de estabelecer um maior contato com o cliente.

Por isso, as ferramentas digitais são uma forma de interagir melhor com a população, visando atingir um público maior, através de uma propaganda atrativa e mostrando os reais propósitos da feira.

As ferramentas utilizadas podem ser:

- Criação de um grupo no WhatsApp, para troca de informações e/ou retirada de dúvidas referentes à produção.
- Criação de um site, ou de uma página no Facebook/Instagram para divulgação do evento e também para disponibilizar informações para os consumidores.
- Confecção de Folder digital para ser compartilhado nos grupos e redes sociais citados acima.

PARCERIAS



Diante do panorama atual da Feira do Peixe Vivo, o surgimento de alianças é uma alternativa relevante para os profissionais que buscam uma especialização direta na área da produção.

Abaixo estão listados algumas opções de alianças que podem ser feitas por vocês produtores:

- **Senar:** O Serviço Nacional de Aprendizagem Rural se apresenta como uma importante ferramenta de capacitação profissional para produtores e trabalhadores rurais, através da oferta de ações como:
 - Formação Profissional Rural: curso de piscicultura voltado ao sistema de cultivo;
 - Atividades de Promoção Social: curso de beneficiamento e conservação do pescado, desenvolvendo pratos típicos com total aproveitamento e aplicando as boas práticas de higiene;
 - Ensino Técnico de Nível Médio, presencial e a distância;
 - Modelo inovador de Assistência Técnica e Gerencial.

Mais informações disponíveis em: <https://www.cnabrazil.org.br/senar>

- **Pronaf Agroindústria:** financiamento a agricultores e produtores rurais familiares, para investimento em beneficiamento, armazenagem, processamento e comercialização agrícola.
- **Pronaf Mais Alimentos:** financiamento a agricultores e produtores rurais familiares, para investimento em sua estrutura de produção e serviços, visando ao aumento de produtividade e à elevação da renda da família.



Figura 3: Pronaf Agricultura Familiar.

Fonte: <http://ruralpecuaria.com.br/>

Mais informações disponíveis em:

<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/pronaf>

Tais alianças podem acarretar em inúmeros benefícios a um profissional no mercado de trabalho, promovendo maior estabilidade ao se capacitar em diversos ramos de sua área de interesse.



RASTREABILIDADE



A exigência por parte da população ao adquirir um produto tem se tornado cada vez mais relevante no âmbito consumidor. As insatisfações por parte dos clientes devido as fraudes nos sistemas regulatórios no ambiente de produção, tem possibilitado que pequenas empresas e produtores rurais se destaquem no mercado de trabalho.

Uma das vantagens em se estabelecer o contato direto entre cliente e produtor, é que os consumidores têm a oportunidade de conhecer o piscicultor responsável pela origem do produto fornecido e o detalhamento sobre como foi realizado o processo de produção animal.

O objetivo é criar controle para a produção e transparência sobre os processos, até a comercialização para o cliente final, garantindo uma visualização completa de todo o ciclo produtivo do produto ofertado.

Um exemplo de como passar informações aos consumidores, é através da confecção de banners apresentando todo o processo produtivo, para que fiquem expostos nas barracas de cada um dos produtores participantes.



PROPOSTAS PARA A EXECUÇÃO DA FEIRA DO PEIXE VIVO



Após conversas e entrevistas realizadas, concluímos que devemos orientar os responsáveis pela realização da Feira do Peixe Vivo.

Com isso, elaboramos propostas de inovações como:

-  Implantação de planos de investimento fixo;
-  Criação de um cronograma financeiro;
-  Tendências para aumentar a credibilidade do evento;
-  Propostas de metas e objetivos para serem desenvolvidas nas próximas edições da Feira do Peixe Vivo.

Classificamos as propostas conforme o grau de prioridade que julgamos ser necessárias:

 - Muito importante;

 - Desejável;

 - Opcional.



“

Mas antes...

POR QUE INOVAR?



A carência de profissionais que promovam o treinamento dos responsáveis pela execução do evento, da equipe terceirizada e dos produtores participantes, limitam a visibilidade e a rentabilidade para o crescimento da feira.



Sabemos que não é simples fazer com que as pessoas assumam ideias inovadoras e se adaptem à era moderna, porém, neste caso, as limitações nos recursos dificultam o processo de inclusão. Para alcançar melhorias tecnológicas, como exemplo a capacitação de profissionais, através de cursos e palestras, é fundamental que os órgãos públicos ofereçam recursos para a execução do evento.



Com o aprimoramento no desenvolvimento da feira, novos produtores terão confiança em oferecer suas criações para serem comercializadas, aumentando assim, a quantidade e a diversidade de produtos disponíveis aos consumidores.

Inovar é uma peça fundamental para o desenvolvimento de um evento!



”



PLANO DE INVESTIMENTO FIXO PROGRAMADO

A elaboração de um plano de investimento é necessário para viabilizar um projeto. Por isso, é importante estimar os investimentos fixos programados, que corresponde a todos os bens que devem ser adquiridos para que o negócio se torne lucrativo, como equipamentos de manejo, móveis, utensílios e veículos.

Os equipamentos de manejo que entram no plano de investimento são: compra de canos de PVC para os tanques, puças/redes, botas de borracha, contratação de assistência técnica, etc.

Sabendo que a tecnologia empregada na produção é simples, ao necessitar de equipamentos e/ou produtos que estão faltando é preciso tomar algumas decisões, como por exemplo:



Comprar de primeira um produto ou explorar a oferta no mercado?



Comprar ou alugar?



Comprar equipamentos novos ou reutilizar os usados?

A tabela abaixo (tabela 4) demonstra como devemos fazer uma planilha que pode ser utilizada para controlar os investimentos fixos programados. Nela vocês poderão fazer a descrição dos equipamentos e utensílios que são utilizados na produção.

Lembrando que no planejamento dos investimentos fixos programados devem ser incluídos os gastos com o Responsável Técnico.

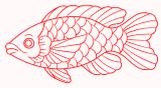
Tabela 4: Descrição dos equipamentos e utensílios.

DESCRIÇÃO	QTD	R\$ UNIT.	R\$ TOTAL
Exemplo: Compra de um Veículo	1	50.000,00	50.000,00

Fonte: Adaptado de “Definição do investimento inicial na criação de uma empresa”.

 A tabela será disponibilizada individualmente no final do documento, para que possam colocar em prática os registros das próximas produções.





CRONOGRAMA FINANCEIRO

A elaboração de um cronograma financeiro é importante dentro de qualquer planejamento de um evento.



- ➔ Dizemos "Cronograma Financeiro" porque pressupõe os gastos envolvidos na elaboração do evento;
- ➔ Exemplos do que se encaixam no planejamento:
 - Quantidade e data de compra dos alevinos;
 - Quanto custou a aplicação de corretivos e quando foi aplicado;
 - Quantidade e data da compra de ração.
- ➔ Por isso, é importante fazer o cronograma preciso do evento, para facilitar a execução e a contabilização dos lucros obtidos a partir das vendas. Além disso, o cronograma contribuirá com o sucesso no cumprimento do planejamento.

Na tabela abaixo (tabela 5) sugerimos um modelo de cronograma que pode ser utilizado para que possam se planejar para a Feira do Peixe Vivo.

Tabela 5: Modelo de tabela a ser seguido para fazer o planejamento do evento.

ITEM	ITEM EXECUTADO	QTDADE	DATA	R\$ TOTAL
Ex: contratação de funcionários	X			

Fonte: Adaptado de “Como Montar um Cronograma Físico-Financeiro”.



A tabela será disponibilizada individualmente no final do documento, para que possam colocar em prática os registros das próximas produções.



METAS E OBJETIVOS

Durante a realização de um evento é possível estabelecer metas e objetivos, visando aumentar a visibilidade e credibilidade com o público consumidor.

Alguns pontos importantes para estabelecer metas e objetivos são:

- Ampliar o número de consumidores prestigiando a feira.
- Atingir maior número de consumidores satisfeitos com os produtos adquiridos;
- Aumentar a credibilidade da feira;
- Aumentar o lucro com as vendas na Feira do Peixe Vivo;
- Melhorar e inovar no atendimento ao público consumidor.

Além disso, estabelecer metas e objetivos servem de guia para suas ações. Se não temos, nunca saberemos se estamos seguindo o caminho certo, quais rumos devemos tomar e quais situações devemos abrir mão para chegar onde queremos.

Sabemos que cumprir essas ações não é tarefa fácil, precisa de dedicação e comprometimento!



EM QUE PERÍODO AS METAS E OBJETIVOS SERÃO DESENVOLVIDAS?

As metas e objetivos que visam melhorar as condições higiênico-sanitárias da feira e a comercialização do pescado estão programadas para a próxima edição do evento, a qual está prevista para acontecer em 2021.

Com isso, as mudanças para contornar o cenário atual podem começar de imediato.

QUEM SERÁ BENEFICIADO?

- Produtores;
- Diretor do Departamento Rural;
- Responsável Técnico (a);
- Médico (a) Veterinário (a).

ONDE SERÁ APLICADA?

- Dentro da propriedade de cada um dos produtores;
- No setor responsável pela realização do evento;
- Na execução da Feira do Peixe Vivo.



ORÇAMENTO DETALHADO

Como a prefeitura não possui orçamento detalhado para realização da feira, que inclui, por exemplo, gastos com aluguel de containers e funcionários terceirizados, recomenda-se que seja feita a descrição detalhada dos custos em uma planilha, para melhorar a organização dos recursos.

E também, para que a população possa encontrar de forma rápida e simplificada no “Portal da Transparência de Campo Largo” o orçamento destinado para a realização da feira do Peixe Vivo.



PLANOS DE MARKETING

É necessário adaptar-se às tecnologias atuais. Portanto, jornais, revistas, folders, internet e plataformas digitais, são meios importantes para manter a população atualizada sobre eventos futuros que ocorrerão na cidade.

Abaixo listaremos alguns opções de marketing que poderão ser utilizadas:

- Divulgação do evento por meio de redes sociais:

As redes sociais Facebook, WhatsApp e Instagram, por exemplo, são utilizados por grande parte da população brasileira. Hoje em dia é impensável ter um negócio e não usar as redes sociais, pois é por meio delas que podemos ter um contato mais direto com o consumidor, além de divulgar os produtos e obter maior número de visualizações. Com as redes sociais, podemos criar conteúdo e impulsionar publicações, beneficiando a melhoria da divulgação da feira do Peixe Vivo.

- Divulgação nos sites: “Jornal Folha de Campo Largo” e “Sua Cidade em Números”;

- Através de um formulário, realizar uma pesquisa de satisfação com os consumidores participantes da feira:

A elaboração de um questionário é importante pois, a partir dele, sabemos a opinião dos consumidores e podemos analisar quais os pontos que podem ser melhorados na feira.

- Elaboração de panfletos, cartazes e utilização de Outdoors:

A falta de estratégias para a realização do evento é uma das consequências que limitam o crescimento do mesmo.

Considerando atingir um público maior, estudamos as possibilidades de divulgação externa (OOH - mídia out off home) para a Feira do Peixe Vivo e estão sendo representadas abaixo:

Midiaplan:

É uma empresa que atua com exclusividade nos transportes públicos de Curitiba, através de uma mídia digital (TV do Ônibus). Anunciar no ônibus pode trazer grandes resultados pois alcançam maior número de pessoas, podendo chegar a um milhão de impactos diários (considerando 54% da população de utiliza o transporte público).

Para realizar o orçamento da mídia para a feira do Peixe Vivo pela empresa, levou-se em consideração a localização a ser implantada e o perfil do público:

- Inserções em ônibus do terminal do Guadalupe (total de 60 ônibus e TVs do terminal): foi a escolhida por ser a região mais central de Curitiba, a qual faz mais conexões com outras regiões metropolitanas, expandindo o público alvo.
- Sexo: 63% do público é feminino e 47% masculino;

- Classe social: 5% Classe A; 32% Classe B; 53% Classe C; 10% Classe D/E;
- Faixa de idade: 14% até os 19 anos; 42% dos 20 aos 39 anos; 27% dos 39 aos 59 anos; 17% com 60 anos ou mais.

A proposta comercial para a realização e implementação da propaganda da feira do Peixe Vivo na “TV do Ônibus” é:

- Período de veiculação: 20 dias;
- Frota: 120 ônibus e terminais Guadalupe;
- Entrega por dia: 3.204 inserções;
- Impactos por dia: 210.310 pessoas;
- Entrega total: 64.080 inserções;
- Impacto total: 4.207.800 pessoas;
- **Valor Negociado: R\$ 5.484;**
- **Custo por mil: R\$ 1,3;**
- **Custo por inserção: R\$ 0,09.**

 A proposta realizada é uma estimativa. Vale ressaltar que o valor pode ser negociado, assim como o número de dias com as inserções.



Figura 4: Midiaplan.

Fonte: <https://br.linkedin.com/organization-guest/company/midiaplan>

 **Panfletos e cartazes:**

Escolhendo pontos estratégicos de Campo Largo e região, pode-se realizar a entrega de panfletos em sinaleiros, saídas do terminal, locais onde tenha um bom fluxo de carros e/ou de pessoas, como exemplo, no Centro da cidade.

Foram feitos orçamentos com duas gráficas de Campo Largo, para uma quantidade de 10.000 panfletos (tamanho 14x20 e papel couchê 155g) e impressão de cartazes (tamanho A3 e papel couchê 115g) para serem colocados pela cidade.

- **Gráfica Ferraria:**

- 10.000 Panfletos (14x21cm - Couchê 115G):

R\$ 1.030,00. | Valor unitário : R\$ 0,103100.

- Cartazes A3 (29,7x42cm - Couchê Brilho 170g):

R\$ 500,00. | Valor unitário: R\$ 5,00.

- **Ingrafic Gráfica:**

- 10.000 Panfletos (14x21cm - Couchê 115G):

R\$ 720,00. | Valor unitário: R\$ 0,072 100.

- Cartazes A3 (29,7x42cm - Couchê Brilho 170g):

R\$ 335,00. | Valor unitário: R\$ 3,35.



Além dos valores dos materiais impressos, será necessário a contratação de pessoas para fazer a entrega dos panfletos.

- O valor pago por pessoa que realiza a entrega de panfletos varia entre R\$ 70 a R\$ 100/ dia, podendo durar de quatro a seis horas este serviço.

Outdoors:

O outdoor é um dos meios mais tradicionais e valorizados de anúncios. As vantagens da utilização do anúncio por outdoor, é o alto impacto na população devido o seu tamanho padrão de 27m² , visando chamar a atenção e proporcionando melhor visualização da propaganda.

Além de ser um modelo de anúncio que fica disponível por tempo integral, toda a população que passa pelo local pode visualizá-lo.

Foram feitos orçamentos em duas empresas de Campo Largo:

- **Plannus Outdoor:**

- Veiculação em outdoor no Município de Campo Largo, período de 14 dias (1bi-semana);
- Quantidade: 01 unidade;
- **Valor Unitário: R\$ 480,00.**
- Produção de cartaz para outdoor 9x3m;
- Quantidade: 01 unidade;
- **Valor unitário: R\$ 100,00.**

- A **Vilali Outdoors**, por motivos de conflitos éticos, não pode participar de eventos que envolvem licitações públicas.



Como qualquer orçamento, pode ocorrer mudanças nos valores e no tempo de duração da propaganda.



APERFEIÇOAR AS CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO



Introdução de mais opções à serem comercializados na feira do Peixe Vivo, como:

- Pratos prontos: como por exemplo, peixe frito e assado.



- Peixe fresco abatido, congelado.



- Comercialização de outros produtos, a partir das criações dos produtores rurais da cidade.



- Atrações para o entretenimento das crianças.



Lembrando que, a ampliação dos produtos comercializados na feira, visam expandir o evento, para que outros produtores rurais possam vender seus produtos. Caso algum dos participantes da feira do Peixe Vivo, tenham interesse em comercializar outras formas do pescado e/ou outros produtos, barracas extras deverão ser disponibilizadas para comercialização dos demais produtos.

Isso porque, a utilização de um mesmo local pode acarretar em contaminação cruzada, ou seja, transferência de microrganismos patogênicos (capazes de causar uma doença) de um alimento contaminado, para um outro alimento que não esteja contaminado.

Ou ainda a utilização de equipamentos e utensílios usados para o preparo de diferentes alimentos, ou em estado diferente (cru e cozido), sem a devida higienização entre um preparo e outro.

Campo Largo dispõe do Serviço de Inspeção Sanitária de produtos de origem animal e vegetal, as quais possuem atributos de:

- **Art. 1º:** Esta Lei fixa as normas de inspeção e de fiscalização sanitária de produtos de origem animal do Serviço de Inspeção Municipal- SIM no Município de Campo Largo e está em conformidade à Lei Federal nº 1283/50.



- **Art. 2º:** Será competente para realizar a fiscalização do SIM Campo Largo, a Secretaria Municipal de Desenvolvimento Rural ou órgão equivalente, com a cooperação da Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado do Paraná e/ou Ministério da Agricultura, quando for o caso.

- **Art. 6º:** Compete à Secretaria Municipal de Desenvolvimento Rural através do SIM-Campo Largo, no que se refere aos estabelecimentos mencionados no art. 4º:
 - I - fiscalizar os estabelecimentos e produtos e promover a inspeção industrial e sanitária dos mesmos;
 - II - conceder o Alvará de Registro e o Certificado de Registro dos estabelecimentos e produtos de origem animal produzidos ou reembalados para comercialização exclusiva no Município de Campo Largo;
 - III - regulamentar e normatizar a implantação, construção, reforma, ampliação ou aparelhamento dos estabelecimentos;
 - IV - regulamentar e normatizar o transporte de produtos de origem animal;
 - V - regulamentar e normatizar a execução das atividades de fiscalização e inspeção industrial e sanitária dos produtos de origem animal.

- **Art. 7º:** Em caso de irregularidade que não traga prejuízo efetivo ou potencial aos consumidores e/ou à saúde pública, sem prejuízo de eventual aplicação de sanção, o SIM-Campo Largo poderá emitir Termo de Intimação para concessão de prazo, a fim de que seja sanada a irregularidade.

Mais informações em: <https://leismunicipais.com.br>



DEFINIÇÃO DE MARCA

A marca é a identidade do evento, ou seja, a forma como ela será conhecida. A marca deve certificar a confiabilidade na realização da feira.

Como está sendo proposto mudanças para tornar o evento ainda mais atrativo, é recomendado que eventualmente o nome do evento possa ser alterado, visto que, muitas pessoas possuem certo “bloqueio” com nome, por acreditarem que o peixe realmente será levado vivo para a casa.

Proposta:



Figura 5: Proposta Logotipo.

A logo será disponibilizada separadamente se houver interesse por parte dos organizadores.



CRIAÇÃO DE UMA LEI

A Câmara Municipal de Campo Largo-PR e o prefeito municipal, poderão sancionar uma Lei instituindo que a feira ocorra no âmbito do município de Campo Largo, anualmente na mesma data (a qual vem acontecendo durante a Semana Santa).

A Lei trará aos piscicultores maior segurança e confiança aos administradores. Isto porque, com a concretização da realização do evento, eles poderão preparar suas produções diretamente à feira do Peixe Vivo.

- Exemplo de uma Lei instituída no município de Campo Largo-PR:


1/1

LEI Nº 2835, DE 20 DE SETEMBRO DE 2016.

Institui no calendário oficial de eventos do Município de Campo Largo o "dia do Fusca" e dá outras providências.



A CÂMARA MUNICIPAL DE CAMPO LARGO, Estado do Paraná, APROVOU, e eu, PREFEITO MUNICIPAL, sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º Fica instituído o "Dia do Fusca" no âmbito do Município de Campo Largo, a ser comemorado anualmente no dia 18 de Setembro.

Art. 2º O evento ora instituído será inserido no calendário oficial de Eventos do Município de Campo Largo.

Art. 3º Em comemoração ao "Dia do Fusca", haverá exposição pública de automóveis e poderão ser promovidos eventos beneficentes, educativos, culturais e festivos pelo Poder Executivo.

I - a exposição ocorrerá no primeiro domingo posterior à data de comemoração, tendo como local de encontro à sede do "Clube do Fusca", no Campo ABI.

II - o Poder Público disponibilizará a infraestrutura necessária ao adequado funcionamento e a realização do Encontro de Fuscas, mediante a instalação de sanitários removíveis e a garantia de mecanismos de segurança pública no local.

Art. 4º O Poder Executivo poderá realizar parcerias e convênios com profissionais e entidades civis locais.

Art. 5º As despesas decorrentes da execução desta Lei correrão por conta de dotações orçamentárias próprias, suplementadas se necessário.

Art. 6º O Poder Executivo regulamentará a presente Lei no prazo de 60 (sessenta) dias.

Art. 7º Esta Lei entra em vigor, na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Edifício da Prefeitura Municipal de Campo Largo, em 20 de setembro de 2016.

FLÁVIO HUMBERTO BORGES CORDEIRO
Prefeito Municipal

Figura 6: Leis municipais.

Fonte: <https://leismunicipais.com.br/a/pr/c/campo-largo/lei-ordinaria/2016/284/2835/lei-ordinaria-n-2835-2016>



INSENSIBILIZAÇÃO E ABATE DOS PEIXES

A Zootecnista e Responsável Técnica do evento, Cassiane, nos comunicou que gostaria de mudar a técnica de insensibilização do golpe letal na cabeça, que era utilizado até então, para a técnica de secção medular.

Desse modo, apresentaremos nosso ponto de vista sobre as possibilidades de mudanças na execução do golpe letal na cabeça para a técnica de secção medular, utilizado até então, para a técnica de secção medular.



“Segundo Pedrazzani (2007), o golpe letal aplicado na cabeça e a secção de medula parecem ser os métodos causadores de menos sofrimento, por promoverem uma insensibilização mais rápida dos peixes, que está diretamente relacionada ao bem-estar animal no momento do abate. Sendo assim, ambos os procedimentos podem ser usados na feira do Peixe Vivo.”

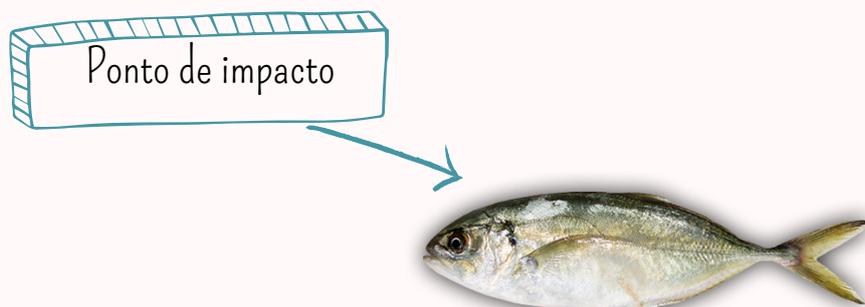
Abaixo apresentarei os dois procedimentos, suas vantagens e desvantagens, além dos gastos que vocês terão com cada um deles!



GOLPE LETAL NA CABEÇA

Pode ser apropriado para o abate de peixes maiores, pois em pescados menores pode se tornar um procedimento demorado. Se aplicado corretamente, esse método pode ser irreversível em mais de 99% dos casos.

1. O peixe deve permanecer fora da água por, no máximo, 15 segundos até a aplicação do golpe na cabeça.
2. O golpe deve ser feito rápido e com força sobre o cérebro.
3. Para fazer a técnica pode ser utilizado um martelo.



Para a execução da técnica de golpe letal na cabeça, indicamos que uma nova dinâmica de organização seja planejada, efetuando a prática de insensibilização nos containers, juntamente com os procedimentos de evisceração e limpeza dos peixes.

Visando aprimorar a dinâmica organizacional, o impacto dos consumidores ao presenciar a insensibilização e os gastos para realização do evento. Na figura 7, sugerimos um novo fluxo de comercialização para a Feira do Peixe Vivo.

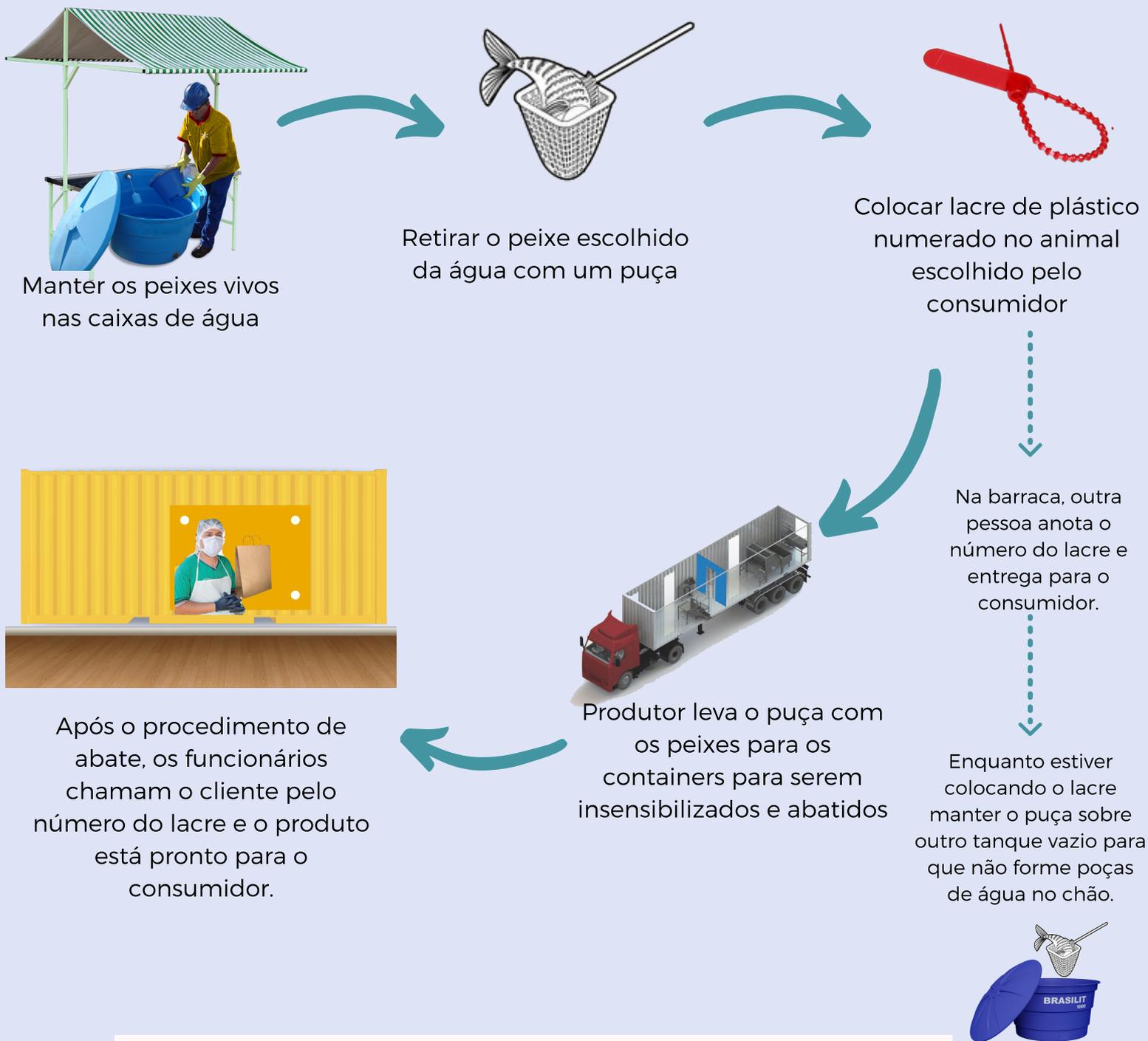


Figura 7: Proposta de fluxo de comercialização para Feira do Peixe Vivo.

A tabela 6 mostra as estimativas feitas com os gastos que serão necessários para a mudança no fluxo de comercialização da Feira do Peixe Vivo.

Tabela 6: Gatos estimados para fazer o procedimento de insensibilização e abate com golpe letal na cabeça..

UTENSÍLIO	R\$ UNITÁRIO	QUANTIDADE NECESSÁRIA	R\$ TOTAL
Lacre de plástico numerado	15,00 - 20,00 c/ 100 unid.	4 pacotes por produtor	R\$80,00 por produtor
Puça	~R\$30,00	2 por produtor	R\$60,00 por produtor
Bloco de notas	~R\$15,00 a R\$20,00	2 por produtor	R\$6,00 por produtor
TOTAL			Aproximadamente R\$186,00 por produtor

*Os gastos acima serão por conta de cada produtor.

Os resultados esperados com as mudanças no fluxo de produção são:

- Controlar a quantidade de peixes vendidos na feira.
- Otimizar o fluxo de produção.
- Manter as barracas limpas por mais tempo.

Como o consumidor não vê insensibilização, não é necessário fazer treinamento e o método (golpe letal na cabeça) pode continuar o mesmo.



Mas...

POR QUE FAZER A INSENSIBILIZAÇÃO DOS ANIMAIS NOS CONTAINERS?

Pensando especificamente no impacto do consumidor ao presenciar o procedimento de insensibilização e sabendo que muitos consumidores não se sentem à vontade ao presenciar o procedimento do golpe na cabeça, no mesmo local onde os peixes ficam expostos. Sugerimos que todo processo de abate seja feito no mesmo local, sendo ele nos containers.

Caso os responsáveis optem por alterar o método para secção medular, a insensibilização poderá ser feita pelos produtores. Para a execução da técnica de secção medular, indicamos que vocês ofereçam um curso para especialização do procedimento. Pois o método de secção medular exige técnica e qualquer corte errado o animal permanecerá vivo e sofrendo, fazendo com que cause impacto negativo aos consumidores.

O professor Dr. Antonio Ostrensky, o qual é responsável pelo Grupo Integrado de Aquicultura e Estudos Ambientais (GIA) da UFPR. têm o contato de profissionais que possam oferecer cursos.

E-mail para contato é: ostrensky@ufpr.br

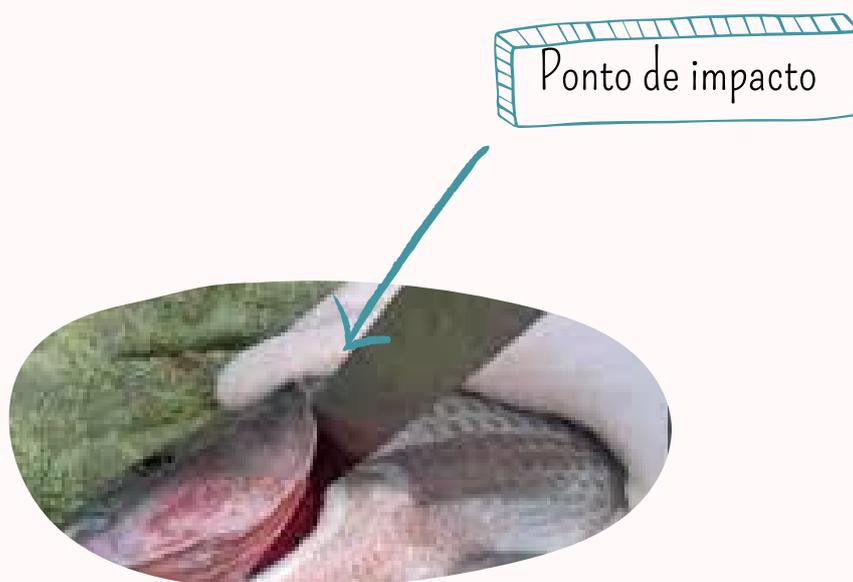


SECÇÃO MEDULAR

Pode ser realizada tanto em peixes maiores quanto em peixes menores, e a insensibilização deve ser feita imediatamente após ser retirado da água. O corte é feito com uma faca ou bisturi e o tamanho varia de acordo com o peso/tamanho do pescado.

Nesse procedimento, os peixes menores devem ser colocados em outro tanque contendo água e gelo logo após o corte da medula para que ocorra a sangria. Os peixes maiores devem ser pendurados de cabeça para baixo em um gancho de aço inox para que a sangria ocorra. O ideal é que, independente do tamanho, depois da morte do animal, eles devem ser mantidos em temperaturas máximas de 5°C.

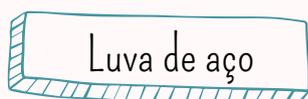
Para essa técnica, os responsáveis pela realização da feira terão que comprar materiais específicos, como exemplo, facas e/ou bisturi, luvas de aço e ganchos de inox, além do curso de capacitação para que o procedimento ocorra corretamente.



A tabela 7 mostra as estimativas feitas com os gastos que serão necessários para a utilização do procedimento de secção medular:

Tabela 7: Gatos estimados para fazer o procedimento de insensibilização e abate por secção medular.

ITEM	R\$ UNITÁRIO	QUANTIDADE NECESSÁRIA	R\$ TOTAL
Treinamento	~R\$200,00	O ideal seria ao menos 2 dias de curso	~R\$200,00 por produtor
Luva de aço	~R\$150,00	1 por produtor	~R\$150,00 por produtor
Facas	~R\$80,00 a unidade	2- 3 por produtor	~R\$200,00 por produtor
TOTAL			Aproximadamente R\$550,00 por produtor



Os resultados com a utilização da secção medular são:

- Aumento dos gastos com equipamentos de manejo;
- Aumento no número de pessoas auxiliando nas barracas;
- Aumento das sujidades (sangue, escamas) nas barracas.



COMPARANDO OS MÉTODOS

Após serem feitas as estimativas de custos com cada procedimento de insensibilização, na tabela 8 tem-se uma comparação entre os procedimentos de insensibilização por golpe letal na cabeça e por secção medular. A qual facilitará no momento da decisão por qual método utilizar.

Tabela 8: tabela comparativa dos custos com os procedimentos de insensibilização por golpe letal na cabeça e por secção medular.

GOLPE LETAL NA CABEÇA	SECÇÃO MEDULAR
Aproximadamente R\$186,00 por produtor	Aproximadamente R\$550,00 por produtor

Vantagens do golpe letal na cabeça:

- Baixo custo;
- Não interfere negativamente na qualidade da carne.

Desvantagem do golpe letal na cabeça:

- Mais apropriado para peixes maiores.
- Impacto visual negativo causado no consumidor (antes da dinâmica organizacional- feito na frente dos consumidores).

Vantagens da secção medular:

- Pode ser feito em peixes de diversos tamanhos;

Desvantagens da secção medular:

- Aumento do custo com cursos profissionalizantes e compra de equipamentos;
- Alta quantidade de sangue do animal ao realizar o procedimento.

“



Você sabia?!

Para a obtenção de uma criação mais produtiva, é importante procurar assistência técnica?



A piscicultura é considerada uma atividade produtiva de alta complexidade, devido às interações dos meios físicos, químicos, biológicos e climáticos. Quando se fala em qualidade da água, devemos tomar maior cuidado pois ela é de extrema importância para o desempenho da produção, portanto, a assistência técnica possui um papel fundamental na hora de monitorar a qualidade da água.

Além disso, é responsável por fazer o planejamento da criação, indicando quais espécies de peixes que se adaptam ao local de criação, a quantidade de animais por m² no tanque, o fornecimento adequado de ração e a orientação quanto a compra e utilização correta de equipamentos para o manejo diário, a fim de manter a produtividade e lucratividade para o produtor.

Certificando também, aos responsáveis pela organização do evento, que o mesmo está habilitado quanto às normas básicas de criação para vender sua mercadoria na feira do Peixe Vivo.

”

CONSIDERAÇÕES FINAIS!

Durante a realização do projeto feira do Peixe Vivo, assumimos o desafio de buscar um novo planejamento para o evento. Pensando em propostas de inovações voltadas a todos os profissionais envolvidos na realização da feira, nós, alunas responsáveis pela execução do projeto, levantamos possíveis mudanças para que o evento se torne mais atrativo e passe maior visibilidade ao público, agregando valor aos produtos comercializados.

Sabemos que qualquer reforma organizacional está sujeita a desconfianças e resistências por parte de todos os envolvidos no planejamento e execução da feira. No entanto, as propostas foram sugeridas através de dados de forma que certificássemos que todos possam coloca-las em prática.

Vocês puderam observar que, todas as propostas foram consideradas de “muito importante”, “desejável” à “opcional”, pois, através de pesquisas feitas com os consumidores e análises de mercado, concluímos que todas podem ser aplicadas para as próximas edições da feira do Peixe Vivo de Campo Largo-PR.

REFERÊNCIAS

A importância de monitorar a qualidade da água na piscicultura:

<https://www.embrapa.br/documents/1354377/1752280/Import%C3%A2ncia+Monitorar+Qualidade+%C3%81gua+Piscicultura.pdf/d685903a-b6b0-473f-9bce-2d14387b00e0?version=1.0> | Acesso em 22/04/2020.

Como fazer análise de viabilidade econômica e financeira:

<https://www.parmais.com.br/blog/como-fazer-analise-de-viabilidade-economica-e-financeira/> | Acesso em 24/04/2020.

“Como montar um Cronograma Físico-Financeiro”. Disponível em:

<https://blog.luz.vc/como-fazer/cronograma-fisico-financeiro/> | Acesso em 17/05/2020.

“Como elaborar Plano de Marketing”. Disponível em:

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Plano+de+Marketing.pdf>; | Acesso em 30/05/2020.

Como acessar o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

(Pronaf). Disponível em: <http://ruralpecuaria.com.br/tecnologia-e-manejo/agricultura-familiar/como-acessar-o-programa-nacional-de-fortalecimento-da-agricultura-familiar-pronaf.html>. | Acesso em: 09/07/2020.

“Definição do investimento inicial na criação de uma empresa”. Disponível em:

https://marcoarbex.files.wordpress.com/2012/09/aula_investimento-inicial_6slides-por-pg.pdf | Acesso em 17/05/2020.

“O que é tecnologia?”. Disponível em: <https://www.tecmundo.com.br/tecnologia/42523-o-que-e-tecnologia-.htm> | Acesso em 17/05/2020.

Jornal Folha de Campo Largo. Disponível em:

<https://www.folhadecampolargo.com.br/noticias/geral/feira-do-peixe-vivo-nao-sera-realizada-esse-ano-em-campo-largo-25048> | Acesso em 23/04/2020.

Jornal Folha de Campo Largo. Disponível em:

<https://www.folhadecampolargo.com.br/noticias/geral/-piscicultura-18590> | Acesso em 23/04/2020.

LEI Nº 2835, DE 20 DE SETEMBRO DE 2016. Disponível em:

<https://leismunicipais.com.br/a/pr/c/campo-largo/lei-ordinaria/2016/284/2835/lei-ordinaria-n-2835-2016>. | Acesso em 08/07/2020.

LEI N° 2773, DE 08 DE ABRIL DE 2016. Disponível em:

<https://leismunicipais.com.br/a/pr/c/campo-largo/lei-ordinaria/2016/278/2773/lei-ordinaria-n-2773-2016-dispoe-sobre-o-servico-de-inspecao-sanitaria-de-produtos-de-origem-animal-e-vegetal-e-da-outras-providencias> | Acesso em 08/07/2020.

Notícias gerais de Campo Largo: Disponível em:

<https://www.campolargo.pr.gov.br/2020/02/9a-feira-do-peixe-vivo-sera-realizada-em-abril/> | Acesso em 23/04/2020. | Acesso em 09/07/2020.

“Paraná amplia liderança em piscicultura de cultivo”. Disponível em:

<http://www.aen.pr.gov.br/modules/noticias/article.php?storyid=105826&tit=Estado-amplia-lideranca-em-piscicultura-de-cultivo> | Acesso em 01/06/2020.

Sua cidade em números- Campo Largo/PR. Disponível em:

https://drive.google.com/file/d/130XZ82V9DV90SM0af0dvRu_9_SZ5lpgN/view | Acesso em 22/04/2020.

Sobre nós. Disponível em:

<https://br.linkedin.com/organizationguest/company/midiaplan> | Acesso em: 09/07/2020.

Senar. Disponível em: <https://www.cnabrazil.org.br/senar> | Acesso em: 09/07/2020.

SENCIÊNCIA E BEM-ESTAR DE PEIXES: UMA VISÃO DE FUTURO DO MERCADO

CONSUMIDOR. Disponível em: <http://prp.ufla.br/wp-content/uploads/2011/08/bem-estar-em-peixes.pdf> | Acesso em 22/04/2020.