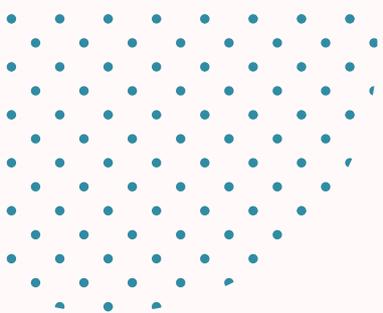


# RELATÓRIO DE CONSULTORIA TÉCNICA

Projeto Feira  
do  
Peixe Vivo





## **AUTORAS :**

Aline Cristina Costa.  
[aline.c.contato@gmail.com](mailto:aline.c.contato@gmail.com)

Emanuella Cristina Rocha Campos de Jesus.  
[emanuellacrc@gmail.com](mailto:emanuellacrc@gmail.com)

Gabrieli Nataly Vera.  
[gabrielinataly@gmail.com](mailto:gabrielinataly@gmail.com)

## **PROFESSOR ORIENTADOR:**

Dr. Antonio Ostrensky Neto.  
[ostrensky@ufpr.br](mailto:ostrensky@ufpr.br)

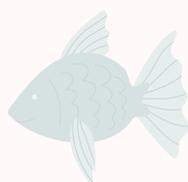
## **PARCERIAS:**

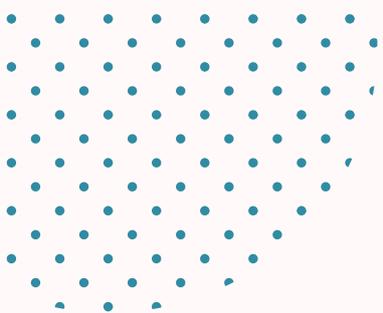
Cassiane Pereira:  
(Zootecnista, sócia-proprietária da empresa de assistência técnica TecPec e Responsável Técnica do evento).

Celso Vedam:  
(Diretor do Departamento Rural).

Amanda Hervis:  
(Médica Veterinária),

Levi Palega e Sandro Lusik:  
(Produtores participantes).

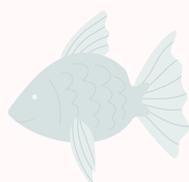


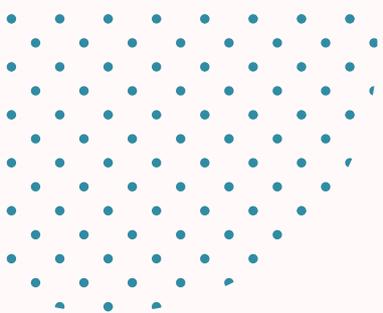


# SUMÁRIO

n<sup>o</sup> página

Apresentação do projeto.....	06
Introdução.....	08
Exigências para participação em feiras livres.....	09
Tendências de mercado.....	10
Plataformas digitais.....	11
Parcerias.....	12
Rastreabilidade.....	14
Propostas para elaboração da Feira do Peixe Vivo.....	15
Por quê inovar?.....	16
Plano de investimento fixo programado.....	17
Cronograma financeiro.....	20
Metas e objetivos.....	22
Controle dos custos de produção.....	23
Controle da qualidade dos peixes.....	23
Organizar e estimar o tempo destinado à produção....	24
Apresentação ao público.....	24
Aperfeiçoar as condições de comercialização.....	25
Participar de cursos e palestras.....	27
Insensibilização e abate.....	28
Golpe letal na cabeça.....	29
Secção medular.....	34
Comparando os métodos.....	35
Você sabia?.....	37
Considerações finais.....	38
Referências.....	39





# LISTA DE FIGURAS E TABELAS

## TABELAS

nº página

Tabela 1: Descrição dos equipamentos e utensílios.....	19
Tabela 2: Acompanhamento do planejamento.....	21
Tabela 3: Preço estimado de cada utensílio necessário.....	24
Tabela 4: Gatos estimados para fazer o procedimento de insensibilização e abate com golpe letal na cabeça.....	31
Tabela 5: Gatos estimados para fazer o procedimento de insensibilização e abate por secção medular.....	34
Tabela 6: tabela comparativa dos custos com os procedimentos de insensibilização por golpe letal na cabeça e por secção medular.....	35

## FIGURAS

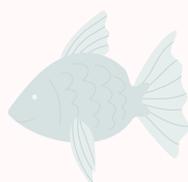
Figura 1: Pronaf Agricultura Familiar.....	14
Figura 2: Proposta de fluxo de comercialização para Feira do Peixe Vivo.....	30

## LEGENDA

IMPORTANTE:



CURIOSIDADE:



Olá produtores! 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 os responsáveis pelo planejamento e execução do evento e cada um de vocês, 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 nós, 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 vocês, 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 PARA PARTICIPAÇÃO EM FEIRAS LIVRES:

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.



Produtores, através das informações coletadas com profissionais responsáveis pela realização do evento e com vocês produtores participantes da Feira do Peixe Vivo, obtivemos as seguintes conclusões referentes às problemáticas existentes na execução do evento:



- 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 participação no evento.

Diante este cenário, propusemos ações para contornar o cenário atual da Feira do Peixe Vivo.



## 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.cnabrasil.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 1: 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 levantarmos as problemáticas, concluímos que devemos orientá-los sobre diversos fatores que envolvem a produção.

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 com metas e objetivos para serem desenvolvidas nas próximas edições da Feira do Peixe Vivo.



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.

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

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



- Muito importante;



- Desejável;



-Opcional.





## 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,
- Peças/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?

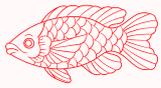


Comprar ou alugar?



Comprar equipamentos novos ou reutilizar os usados?





## CRONOGRAMA FINANCEIRO:

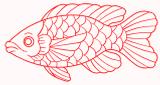
---

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.





## METAS E OBJETIVOS:

Dentro da sua propriedade é possível estabelecer metas e objetivos a serem seguidos para melhorar a comercialização dos peixes na feira do Peixe Vivo.

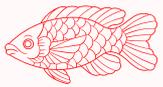
Alguns pontos importantes para estabelecer metas e objetivos são:

- 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!





## CONTROLE DOS CUSTOS DE PRODUÇÃO

O controle dos custos incluem uma boa gestão financeira, administração e controle dos custos gerados na produção e comercialização dos peixes.

Os custos ligados diretamente aos fatores de produção, são, por exemplo:

- Gastos com matérias-primas (rações, equipamentos, corretivos);
- Gastos com energia elétrica;
- Gastos com água;
- Manutenções necessárias para a produção dos peixes.



## CONTROLE DA QUALIDADE DOS PEIXES

O controle de qualidade é utilizado para avaliar a qualidade dos produtos e serviços. Ele busca melhorar as relações de compra e venda e surpreender o consumidor final com a qualidade do produto.

- **1º passo:** Saber a quantidade de peixes que foram separados para a comercialização na feira
- **2º passo:** Fazer o controle total de peixes vendidos e quais as respectivas espécies.

É através desses registros que poderão ser feitas análises futuras através de um fluxo de caixa, para saber o quanto lucrativo está sendo a comercialização dos peixes na Feira do Peixe Vivo.



## ORGANIZAR E OTIMIZAR O TEMPO DESTINADO À PRODUÇÃO

Planejar o tempo dedicado à atividade, para obtenção de melhores resultados produtivos e econômicos. Pois, quanto maior for o controle exercido, maior será a qualidade do produto (pescado).

Além disso, com dedicação e planejamento, muitos gastos desnecessários poderão ser evitados, como por exemplo, compras extras de alevinos por conta do elevado índice de mortalidade na produção.



## APRESENTAÇÃO AO PÚBLICO

Indicamos a confecção de uniformes, preferência de cores claras, para a padronização de todos os profissionais envolvidos no processo de comercialização do pescado.

Tabela 3: Preço estimado de cada utensílio necessário:

ITEM	R\$ UNITÁRIO
Jaleco branco profissional	R\$30,00 a R\$40,00
Sapato profissional branco	R\$70,00 a R\$80,00
Calça branca :	R\$30,00 a R\$40,00







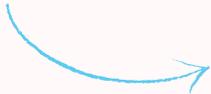
## APERFEIÇOAR AS CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO

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

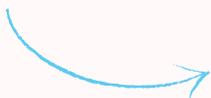
- Pratos prontos: como por exemplo, peixe frito e assado.



- Peixe fresco abatido, congelado.



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





Lembrando que, a ampliação dos produtos comercializados na feira, visam expandir o evento, para que outros produtores rurais possam vender seus produtos.

Caso algum de vocês, participantes da feira do Peixe Vivo, tenham interesse em comercializar outras formas do pescado e/ou outros produtos, os organizadores do evento terão que disponibilizar barracas extras para comercialização.

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.





## PARTICIPAR DE CURSOS E PALESTRAS

Sabemos que nenhuma iniciativa é possível sem planejamento adequado. E ter profissionais preparados é o ponto-chave para que a Feira do Peixe Vivo aumente sua visibilidade e credibilidade.

Por isso, sugerimos que, vocês produtores, participem de cursos e palestras que visem melhorar as condições higiênico-sanitárias e o manejo com os animais.

Os cursos e palestras podem ser feito on-lines, através das plataformas:

- **Senar:**

<http://ead.senar.org.br/cursos/piscicultura/>

- **Sebrae:**

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Buscaq=cursos%20piscicultura>

- **Cursos CPT:**

<https://www.cpt.com.br/cursos-criacaodepeixes>



## 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.



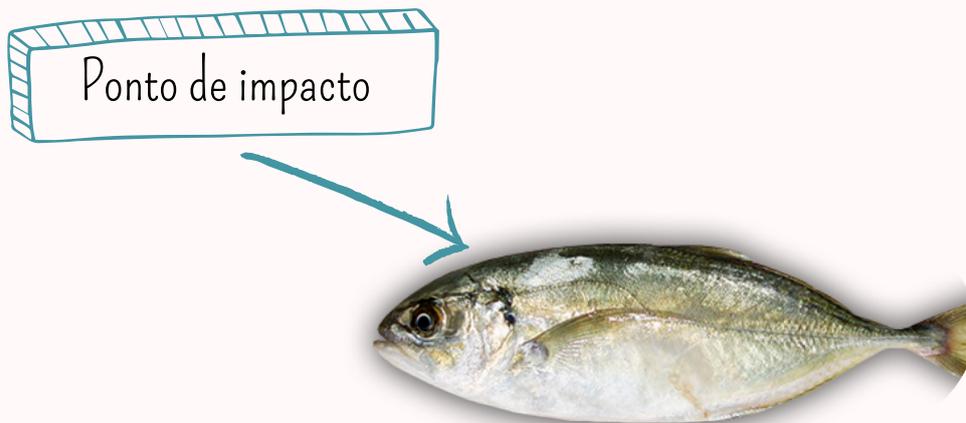
“ Segundo Pedrazzani (2007), o golpe letal aplicado na cabeça e a secção de medula parecem ser os métodos causadores de menos sofrimento, por promoverem uma insensibilização mais rápida dos peixes, que está diretamente relacionada ao bem-estar animal no momento do abate. Sendo assim, ambos os procedimentos 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 1, sugerimos um novo fluxo de comercialização para a Feira do Peixe Vivo.



Figura 1: Proposta de fluxo de comercialização para Feira do Peixe Vivo.

A tabela 4 mostra as estimativas feitas com os gastos que serão necessários para a mudança no fluxo de comercialização da Feira do Peixe Vivo.

Tabela 4: 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
<b>TOTAL</b>			<b>Aproximadamente R\$186,00 por produtor</b>

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 façam um curso para se especializar no 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.

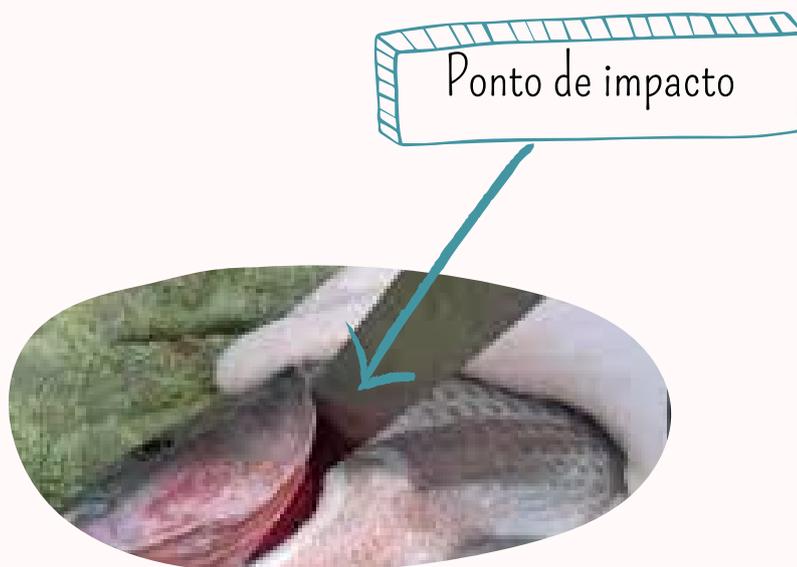


## SECÇÃO MEDULAR

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

Tabela 5: 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
<b>TOTAL</b>			<b>Aproximadamente R\$550,00 por produtor</b>



Luva de aço



Faca

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 6 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 6: 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?!

Os resíduos dos peixes, se não forem escoados de forma correta, causam um grave problema ambiental, pois a junção de gordura, vísceras e escamas, acabam passando para o esgoto pluvial da cidade.



Por isso, a limpeza do local deve ser prioridade, pois os restos de vísceras, escamas e água parada nos containers, mesas de inox e nas bancadas, atraem moscas e insetos, que podem acarretar em doenças aos profissionais e consumidores que estiverem no mesmo ambiente.



A presença de um profissional para fiscalizar as exigências básicas de manipulação em um evento é de extrema importância, buscando reduzir os riscos de contaminação.

”

“



## 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 m<sup>2</sup> 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” à “desejável”, pois, através de pesquisas feitas com os consumidores e análises de mercado, concluimos 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 de abril de 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 de abril de 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.

**CPT- 16 Cursos na Área Piscicultura.** Disponível em: <https://www.cpt.com.br/cursos-criacaodepeixes> | Acesso em 08/07/2020.

**“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](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:**

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

**Jornal Folha de Campo Largo:** <https://www.folhadecampolargo.com.br/noticias/geral/piscicultura-18590> | Acesso em 23 de abril de 2020.

**Notícias gerais de Campo Largo:** <https://www.campolargo.pr.gov.br/2020/02/9a-feira-do-peixe-vivo-sera-realizada-em-abril/> | Acesso em 23 de abril de 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:**

[https://drive.google.com/file/d/130XZ82V9DV90SM0af0dvRu\\_9\\_SZ5lpgN/view](https://drive.google.com/file/d/130XZ82V9DV90SM0af0dvRu_9_SZ5lpgN/view) | Acesso em 22 de abril de 2020.

**Sebrae.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Busca?q=piscicultura>. | Acesso em 08/07/2020.

**Senar-** Educação a distância. Disponível em: <http://ead.senar.org.br/cursos/piscicultura/> | Acesso em 08/07/2020.

**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.