



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAPÁ  
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

RONEY CORREA MORAES  
WERLANDIA SILVA DOS SANTOS

**PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA FILETMASTER**

LARANJAL DO JARI  
2025

RONEY CORREA MORAES  
WERLANDIA SILVA DOS SANTOS

## **PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA FILETMASTER**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a coordenação do curso de Bacharelado em Administração do Instituto Federal de educação ciências e tecnologia do Amapá – campus Laranjal do Jari, como requisito para obtenção do título Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Me. Michael Machado de Moraes

LARANJAL DO JARI  
2025

Biblioteca Institucional - IFAP  
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

---

M827p    Moraes, Roney Correa  
          Plano de negócio da empresa filetmaster / Roney Correa Moraes,  
          Werlandia Silva dos Santos. - Laranjal do Jari, 2025.  
          50 f.: il.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) -- Instituto Federal de  
Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá, Campus Laranjal do Jari,  
Bacharelado em Administração, 2025.

Orientador: Michael Machado de Moraes.

1. Plano de negócio. 2. Empreendedorismo. 3. Desenvolvimento  
econômico. I. Santos, Werlandia Silva dos. I. Moraes, Michael Machado de,  
orient. II. Título.

---

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica do IFAP  
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

RONEY CORREA MORAES  
WERLANDIA SILVA DOS SANTOS

## PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA FILETMASTER

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a coordenação do curso de Bacharelado em Administração do Instituto Federal de educação ciências e tecnologia do Amapá – campus Laranjal do Jari, como requisito para obtenção do título Bacharel em Administração.

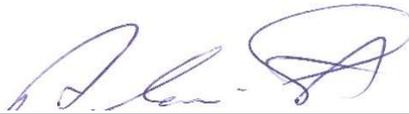
### BANCA EXAMINADORA



---

Prof. Me. Michael Machado de Moraes

Orientador IFAP - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá Campus Laranjal do Jari.



---

Prof. Me. Alain Roel Rodrigues dos Santos

Examinador IFAP - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá Campus Laranjal do Jari.



---

Prof.<sup>a</sup> Ma. Lucilene de Sousa Melo

Examinadora IFAP - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá Campus Laranjal do Jari.

Defendida em: 17 / 01 / 2025.

Conceito/Nota: 90

Dedico este TCC primeiramente a Deus, em segundo minha família, em especial ao meu pai seu Rosalvo que por quase toda sua vida foi pescador, e conhece as lutas da classe pesqueira em Laranjal do Jari.

Roney Corrêa Moraes

Dedico este TCC primeiramente a Deus, em segundo minha família pelo apoio.

Werlandia Silva Dos Santos

## **AGRADECIMENTOS**

Quero primeiramente agradecer a Deus pela graça alcançada, em segundo meus pais e minha família pelo apoio que sempre tive deles. Quero agradecer meu orientador e a todos os professores e aos colegas do Instituto Federal de Ciências e Tecnologia do Amapá (IFAP). Foram anos de muitos aprendizados, conhecimento que nunca havia imaginado.

Quero aqui expressar minha gratidão por todos que de forma direta e indireta colaboraram com essa realização de um sonho, de ver Laranjal do Jari mais desenvolvido economicamente, que a cada ideia igual a essa possa ser olhada com carinho e atenção. Quero agradecer meu pai (Seu Rosalvo) Pescador Profissional e agora aposentado, que sempre lutou pela classe e pelo desenvolvimento de novas tecnologia pesqueira.

Em fim agradeço a todos que colaboraram no Trabalho de Conclusão de Curso e dizer que sou muito grato a vocês, que essa ideia possa crescer e vim a ser um negócio lucrativo, que venha a somar para a economia local e que possa beneficiar muitas famílias direta e indiretamente. E mais uma vez quero agradecer em especial meu pai seu Rosalvo Tadeu Pires Moraes que exerceu a atividade de pescador por muitos anos, e dona Marly Pires Corrêa que quando seu Rosalvo saia para pescar e passava vários dias pescando, era dona Marly que cuidava de todos nós.

Roney Corrêa Moraes

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço à minha família e amigos pela compreensão, apoio e motivação incondicional ao longo desta jornada. Sua presença e incentivo foram fundamentais para superar os desafios e alcançar este objetivo.

Também gostaria de expressar minha gratidão aos meus colegas de turma, que compartilharam conhecimentos, experiências e momentos de aprendizado. As discussões e troca de ideias enriqueceram meu trabalho e me permitiram crescer profissionalmente.

E por fim, agradeço a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste Trabalho de Conclusão de Curso muito obrigada a todos serei sempre grata a todos pelo incentivo e ajuda que sempre tive de todos.

Werlandia Silva Dos Santos

“No meio do caminho tinha uma pedra, tinha uma pedra no meio do caminho, tinha uma pedra, no meio do caminho tinha uma pedra.”

(ANDRADE, 1930, p.120).

## **RESUMO**

O projeto propõe a criação de uma empresa de filetagem de pescado, com foco inicial em Piramutaba, Dourada, Pirarucu, Pintado e Filhote, na região do Vale do Jari. A iniciativa visa promover o desenvolvimento econômico local gerando empregos, aumentando a renda comunitária e promovendo a valorização do pescado produzido na região. As ações necessárias incluem a procura de apoio governamental, o estabelecimento de parcerias institucionais, a construção de infraestruturas adequadas e a formação de pessoal. O projeto inclui a construção de um frigorífico e linhas de processamento e aquisição de matérias-primas. A empresa pretende servir diferentes públicos-alvo como consumidores locais, restaurantes, mercados e indústrias alimentícias, destacando-se pela qualidade fresca e origem sustentável dos seus produtos. A viabilidade do projeto é apoiada pelo potencial de mercado, disponibilidade de matérias-primas e apoio governamental. A implementação do projeto enfrentará desafios como infraestruturas limitadas e questões regulamentares. Porém, os benefícios econômicos e sociais esperados como geração de empregos, aumento da renda familiar e valorização dos recursos naturais, justificam o seu incrível potencial, que poderá ultrapassar 48 toneladas por mês, um projeto transformador para a região do Vale do Jari.

Palavras chave: plano de negócio; empreendedorismo; desenvolvimento econômico.

## **ABSTRAT**

The project proposes the creation of a fish filleting company, with an initial focus on Piramutaba, Dourada, Pirarucu, Pintado and Filhote, in the Vale do Jari region. The initiative aims to promote local economic development by generating jobs, increasing community income and promoting the appreciation of fish produced in the region. Necessary actions include seeking government support, establishing institutional partnerships, building adequate infrastructure and training staff. The project includes the construction of a refrigerator and processing lines and acquisition of raw materials. The company aims to serve different target audiences such as local consumers, restaurants, markets and food industries, highlighting the quality, freshness and sustainable origin of its products. The viability of the project is supported by market potential, availability of raw materials and government support. Project implementation will face challenges such as limited infrastructure and regulatory issues. However, the expected economic and social benefits such as job creation, increased family income and appreciation of natural resources justify its incredible potential, which could exceed 48 tons per month, a transformative project for the Vale do Jari region.

Keywords: business plan; entrepreneurship; economic development.

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 - Logomarca da FiletMaster	18
Figura 2 - Organograma da empresa (2024)	20
Figura 3 - Linha de processamento da empresa FiletMaster	24
Figura 4 - Processo de escolha do produto	38

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Projeção de Vendas da empresa FiletMaster, em três anos consecutivos	28
Gráfico 2 - Vendas em (kg) por espécies	31
Gráfico 3 - Vendas por espécies em (R\$)	32
Gráfico 4 - Análise percentual dos faturamentos em porcentagem	33

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Resumo Financeiro Total, da empresa FiletMaster, 2024	16
Tabela 2 - Ranking dos 5 files de peixes mais vendidos em Laranjal do Jari	21
Tabela 3 - Projeção de Vendas em (R\$) por Cenário	27
Tabela 4 - Projeção de Vendas (em kg) por espécie de pescado em três anos	28
Tabela 5 - Dados de vendas por espécie de pescado	29
Tabela 6 - Investimento inicial em equipamentos	35
Tabela 7 - Distribuição dos custos e investimento	35
Tabela 8 - Relação venda da produção x lucro	36
Tabela 9 - Preços Comparativos de Filés de Peixe	37
Tabela 10 - Quantidade calorias por 100 gramas de pescado	42

## **LISTA DE SIGLAS**

ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
IFAP	Instituto Federal do Amapá
MAPA	Ministério da Agricultura e Pecuária
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizado Industrial
TCC	Trabalho de Conclusão de Curso

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>RESUMO EXECUTIVO</b>	<b>16</b>
<b>1.1</b>	<b>Resumo dos principais pontos</b>	<b>16</b>
<b>1.2</b>	<b>Dados da empresa</b>	<b>16</b>
<b>1.3</b>	<b>Necessidade de financiamentos</b>	<b>17</b>
1.3.1	Construção e infra estrutura	17
1.3.2	Capital de giro	17
1.3.3	Capacitação e treinamento	18
1.3.4	Marketing e distribuição	18
<b>1.4</b>	<b>Fontes Potenciais de Financiamento</b>	<b>18</b>
<b>2</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>19</b>
<b>3</b>	<b>FILETMASTER: VISÃO GERAL</b>	<b>20</b>
<b>3.1</b>	<b>Missão</b>	<b>20</b>
<b>3.2</b>	<b>Visão</b>	<b>20</b>
<b>3.3</b>	<b>Valores</b>	<b>21</b>
<b>4</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>24</b>
<b>5</b>	<b>AÇÕES NECESSÁRIAS</b>	<b>25</b>
<b>5.1</b>	<b>Apoio governamental</b>	<b>25</b>
<b>5.2</b>	<b>Estabelecimento de parcerias</b>	<b>25</b>
<b>5.3</b>	<b>Construção e adequação de infra estrutura</b>	<b>25</b>
5.3.1	Treinamento técnico	25
<b>6</b>	<b>DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES</b>	<b>26</b>
<b>6.1</b>	<b>Construção e linhas de processamento</b>	<b>26</b>
<b>6.2</b>	<b>Aquisição de matéria-prima</b>	<b>26</b>
<b>7</b>	<b>PROCESSAMENTO E FILETAGEM</b>	<b>27</b>
<b>8</b>	<b>IMPORTÂNCIA SOCIOECONÔMICA</b>	<b>28</b>
<b>8.1</b>	<b>Geração de emprego</b>	<b>28</b>
<b>8.2</b>	<b>Aumento da renda</b>	<b>28</b>
<b>8.3</b>	<b>Valorização do produto local</b>	<b>28</b>
<b>9</b>	<b>DESAFIOS E OBSTÁCULOS</b>	<b>29</b>
<b>10</b>	<b>PREVISÃO DE RETORNO E VIABILIDADE DO PROJETO</b>	<b>31</b>
<b>11</b>	<b>ANÁLISE DO MERCADO</b>	<b>33</b>
<b>11.1</b>	<b>Comparação e interpretação:</b>	<b>34</b>

<b>11.2</b>	<b>Sugestões baseadas nos dados:</b>	<b>34</b>
<b>12</b>	<b>PLANO OPERACIONAL</b>	<b>38</b>
<b>12.1</b>	<b>Aquisição de matéria prima</b>	<b>38</b>
<b>12.2</b>	<b>Processamento e filetagem</b>	<b>38</b>
<b>12.3</b>	<b>Embalagem e distribuição</b>	<b>38</b>
<b>13</b>	<b>PLANO FINANCEIRO</b>	<b>39</b>
<b>13.1</b>	<b>Orçamento geral</b>	<b>39</b>
<b>14</b>	<b>PROPOSTA DE VALOR</b>	<b>41</b>
<b>14.1</b>	<b>Justificativa da Proposta de Valor</b>	<b>41</b>
<b>15</b>	<b>PLANO DE MARKETING</b>	<b>42</b>
<b>15.1</b>	<b>Identificação de Público-Alvo</b>	<b>42</b>
<b>15.2</b>	<b>Posicionamento do Produto</b>	<b>42</b>
<b>15.3</b>	<b>Estratégia de Promoção</b>	<b>42</b>
15.3.1	Diferenciação do produto	42
15.3.2	Canais de distribuição	43
<b>16</b>	<b>DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DA COMUNIDADE</b>	<b>44</b>
<b>16.1</b>	<b>Qualidade superior do produto</b>	<b>44</b>
<b>16.2</b>	<b>Origem Sustentável</b>	<b>44</b>
<b>16.3</b>	<b>Proximidade com Consumidor</b>	<b>44</b>
16.3.1	Variedades	45
16.3.2	Personalização	45
<b>17</b>	<b>COMPROMISSO SOCIAL E ECONÔMICO</b>	<b>46</b>
<b>17.1</b>	<b>Confiança e transparência</b>	<b>46</b>
<b>17.2</b>	<b>Apoio ao desenvolvimento regional</b>	<b>46</b>
<b>17.3</b>	<b>Parcerias estratégicas</b>	<b>46</b>
17.3.1	Inovação contínua	47
<b>18</b>	<b>INFOMAÇÃO NUTRICIONAL</b>	<b>48</b>
<b>19</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>49</b>
	<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>50</b>

## PLANO DE NEGÓCIO FILETMASTER

### INFORMAÇÕES DOS SÓCIOS

	NOME:	RONY CORREA MORAES
	FUNÇÃO:	CEO
	ESTADO CIVIL:	SOLTEIRO
	CPF:	000.000.000-00
	AREA DE ATUAÇÃO:	TECNOLOGIA PESQUEIRA
	ENDEREÇO:	RUA SÃO PAULO, S/N, CAJARY
	CEP:	68.920-000
	TELEFONE	96 99100-0000

Roney Corrêa Moraes: discente no curso em bacharel em Administração e CEO da empresa FiletMaster.

	NOME:	WERLANDIA SILVA DOS SANTOS
	FUNÇÃO:	DIRETORA DE OPERAÇÕES
	ESTADO CIVIL:	SOLTEIRA
	CPF:	000.000.000-00
	AREA DE ATUAÇÃO:	TECNOLOGIA PESQUEIRA
	ENDEREÇO:	RUA UBERABA, S/N CAJARY
	CEP:	68.920-000
	TELEFONE	96 99100-0000

Werlandia Silva Santos: discente no curso em bacharel em Administração e diretora de operações da empresa FiletMaste

## **1 RESUMO EXECUTIVO**

O projeto propõe o estabelecimento de uma empresa de filetagem de peixes, com foco inicial na Piramutaba, Dourada, Filhote e pintado na região do Vale do Jari. A iniciativa visa impulsionar o desenvolvimento econômico local, gerando empregos, aumentando a renda das comunidades e promovendo a valorização do pescado produzido na região.

### **1.1 Resumo dos principais pontos**

As ações necessárias incluem busca por apoio governamental, estabelecimento de parcerias institucionais, construção de infraestrutura adequada e capacitação da equipe. O projeto contempla a construção de um frigorífico e linhas de processamento, a aquisição de matéria-prima, o processamento e filetagem dos peixes, a embalagem e distribuição dos produtos.

A empresa pretende atender diversos públicos-alvo, como consumidores locais, restaurantes, mercados e indústrias alimentícias, destacando-se pela qualidade, frescor e origem sustentável dos produtos.

A implementação do projeto enfrentará desafios como a infraestrutura limitada e questões regulamentares. No entanto, os benefícios econômicos e sociais esperados, como geração de empregos, aumento da renda familiar e valorização dos recursos naturais, justificam seu potencial incrível podendo ultrapassar a casa das 48 toneladas mensais, um projeto transformador para a região do Vale do Jari.

### **1.2 Dados da empresa**

**NOME:** FILETMASTER

**RAZÃO SOCIAL:** FILETMASTER LTDA

**CNPJ:**16.983.261/0001-00

**Endereço:**

- Rua/Avenida: Tancredo Neves, s/n
- Bairro: Agreste
- Cidade/Estado: Laranjal do Jari- Amapá
- CEP:68.920-000

**Contato:**

- Telefone: 96 99100-0000
- E-mail: filetmaster@empresa.com
- Website: www.filetmaster.com.br

\*Todos os dados da empresa são meramente ilustrativos

**1.3 Necessidade de financiamentos**

A execução da FiletMaster requer investimentos significativos para atender às demandas estruturais, operacionais, sociais e marketing. A seguir, detalham-se as áreas que demandam financiamento, com estimativas de custos e estratégias para sua obtenção.

**1.3.1 Construção e infra estrutura**

- Construção do Frigorífico: Compra de terreno, projetos arquitetônicos e edificações conforme normas sanitárias e de segurança.
- Equipamentos: Aquisição de máquinas especializadas em filetagem, embalagem, refrigeração e processamento de peixes.
- Energia e Logística: Implementação de sistemas de energia confiáveis.  
Estimativa de custos: R\$ 112.000,00

**1.3.2 Capital de giro**

- Aquisição de matéria-prima: Estoque inicial de pescados (Dourada, Filhote, Piramutaba, Pintado).
- Custos operacionais iniciais: Pagamento de salários, energia elétrica, insumos e manutenção das instalações. Estimativa de custos: R\$ 96.000,00

### 1.3.3 Capacitação e treinamento

- **Objetivo:** Qualificar colaboradores diretos e indiretos para assegurar eficiência e conformidade técnica.
- **Treinamento:** Cursos em técnicas de filetagem, processamento de pescado e normas sanitárias.
- **Parcerias institucionais:** Custos para a contratação de consultorias, treinamentos e convênios com instituições reconhecidas como IFAP, SEBRAE e SENAI entre outros.

### 1.3.4 Marketing e distribuição

- Desenvolvimento de embalagens: Criação de embalagens atrativas e adequadas às normas de comercialização.
- Promoção da marca: Campanhas publicitárias para aumentar a visibilidade dos produtos no mercado local e regional.
- Distribuição: Estabelecimento de parcerias com supermercados, restaurantes e outros pontos de venda. Estimativa de custos: R\$ 2.000,00

Tabela 1 - Resumo Financeiro Total, da empresa FiletMaster (2024).

Área	Valor Estimado (R\$)
Construção e Infraestrutura	112.000,00
Capital de Giro	96.000,00
Capacitação e Treinamento	1.000,00
Marketing e Distribuição	2.000,00
<b>Total Geral</b>	<b>211.000,00</b>

Fonte: Moraes e Santos (2025).

## 1.4 Fontes Potenciais de Financiamento

1. **Linhas de Crédito:** Programas como FNO, PRONAF e BNDES oferecem condições específicas para o setor.
2. **Apoio Governamental:** Incentivos fiscais e subsídios por meio de parcerias com governos locais.

## 2 EMPRESA

A FiletMaster é uma empresa voltada a indústria de filetagem de peixes típicos da região amazônica, com ênfase nos pescados de pele como Piraçutaba, Dourada, Filhote e pintado. A empresa FiletMaster irá focar nos pescados típicos da região amazônica, que além de saborosos são importantíssimos alimentos, O consumo de peixe traz diversos benefícios para a saúde, sendo uma excelente fonte de nutrientes essenciais.

O peixe, especialmente os ricos em ácidos graxos ômega-3, como a piraçutaba e o pintado, contribui para a saúde cerebral. Os ômega-3 são fundamentais para a estrutura das membranas celulares no cérebro e têm sido associados à melhoria da função cognitiva e à redução do risco de doenças neurodegenerativas.

O peixe é uma fonte de vitamina D e cálcio, nutrientes essenciais para a saúde óssea. A vitamina D ajuda na absorção do cálcio, enquanto o cálcio é vital para a formação e manutenção de ossos fortes, reduzindo o risco de osteoporose.

A alta quantidade de proteínas no peixe é benéfica para a construção e reparação dos músculos. As proteínas são os blocos de construção dos músculos, e o consumo regular de peixe pode ajudar no desenvolvimento da massa muscular especialmente quando combinado com exercícios físicos.

O peixe contém nutrientes como zinco e selênio, que são importantes para o fortalecimento do sistema imunológico. Esses minerais ajudam o corpo a combater infecções e inflamações, além de desempenharem papéis cruciais na produção de células imunológicas.

Além disso, o peixe é uma opção alimentar saudável, geralmente baixa em gordura saturada, o que o torna uma alternativa nutritiva em comparação a outras.

### 3 FILETMASTER: VISÃO GERAL

Essa é a proposta do logo, uma arte inspirada nos tempos modernos, azul simboliza confiança e profissionalismo, o amarelo representa otimismo e energia, e o roxo é associado à criatividade. E o "M" maiúsculo em destaque impõe um certo poder e grandiosidade, o que é ótimo para uma marca forte como a FiletMaster.

Figura 1 - Logomarca da FiletMaster



Fonte: Moraes e Santos (2025).

#### 3.1 Missão

Produzir e comercializar peixes filetados frescos e de alta qualidade, provenientes de fontes sustentáveis na região do Vale do Jari, contribuindo para o desenvolvimento econômico local, gerando empregos e promovendo a valorização dos recursos naturais.

A empresa assume o compromisso de ser referência não só no Amapá, mas no Norte do Brasil como modelo de empreendimento sustentável.

#### 3.2 Visão

Ser reconhecida como a principal empresa de filetagem de peixes da região, destacando-se pela excelência na qualidade dos produtos, compromisso com a sustentabilidade ambiental, e contribuição significativa para o crescimento econômico e social das comunidades do Vale do Jari.

### 3.3 Valores

- **Qualidade Superior:** Compromisso com a excelência na seleção e processamento dos peixes, garantindo produtos frescos, saborosos e de alta qualidade.
- **Sustentabilidade:** Valorização da pesca sustentável e preservação dos recursos naturais, obtendo os peixes de fontes que promovam a conservação ambiental.
- **Proximidade e Responsabilidade:** Estabelecimento de relações próximas com os consumidores locais, fornecendo produtos frescos diretamente da região, e assumindo a responsabilidade socioeconômica na comunidade.
- **Variedade e Personalização:** Oferecimento de uma ampla variedade de peixes da Amazônia, com opções de personalização para atender às necessidades dos clientes.
- **Compromisso Social e Econômico:** Contribuição para o desenvolvimento econômico da comunidade local através da geração de empregos, aumento da renda familiar e investimento em programas de capacitação.
- **Confiança e Transparência:** Manutenção de altos padrões de higiene, segurança alimentar e conformidade com as normas sanitárias, garantindo a confiança dos clientes.
- **Parcerias Estratégicas:** Estabelecimento de parcerias com instituições locais e governamentais para garantir a qualidade do produto e o apoio técnico necessário para o sucesso do negócio.
- **Inovação Contínua:** Buscar sempre por melhorias e inovações no processo de produção, visando atender às necessidades dos clientes e da comunidade de forma eficiente e sustentável.

A empresa de filetagem de pescado do Vale do Jari apresenta uma proposta clara, alinhada aos princípios de sustentabilidade, qualidade e impacto social. Com uma missão voltada para oferecer produtos de alta qualidade provenientes de fontes responsáveis, ela busca não apenas atender às demandas do mercado, mas também contribuir para o desenvolvimento econômico e social da região, utilizando de forma consciente os recursos naturais disponíveis.

Com uma visão ambiciosa, a empresa almeja se tornar referência no setor destacando-se pela excelência de seus produtos e pelo compromisso ambiental. Esse posicionamento reforça seu propósito de liderar um modelo de negócio responsável e inovador no Norte do Brasil.

O organograma da FiletMaster, conforme representado na imagem, sugere uma estrutura organizacional hierárquica simples e funcional. Com o cargo no topo da pirâmide do CEO

(Roney Corrêa), logo ao lado o setor de operações comandado por Werlandia Silva, em no meio os setores de Marketing, vendas, financeiro e RH, em seguida vem as unidades de desenvolvimento e análise, análise de mercado.

Figura 2 - Organograma da empresa (2024)



Fonte: Moraes e Santos (2025).

### 1. Nível de Liderança Superior:

- A empresa é liderada por um(a) CEO, **Roney Corrêa**, que parece ser a figura principal responsável pela estratégia e visão geral da empresa.
- Em paralelo, há uma Diretora de Operações, **Werlandia Silva**, indicando a responsabilidade pela gestão operacional e execução das atividades.

2. **Nível de Gestão Intermediária:** Diretamente subordinados ao nível de liderança superior, há quatro caixas que sugerem diferentes equipes ou setores. Estes provavelmente representam áreas funcionais como finanças, marketing, vendas ou produção (a interpretação depende do contexto da empresa).

3. **Nível Operacional:** Um dos setores apresenta uma subdivisão com mais uma pessoa ou equipe no nível inferior, indicando uma responsabilidade ou área mais detalhada neste setor em particular.
- **Clareza na Estrutura:** O organograma está organizado e facilita a compreensão das relações hierárquicas e das divisões funcionais.
  - **Distribuição do Trabalho:** A existência de uma diretora de operações mostra um foco nas operações do dia a dia, permitindo que o CEO foque em decisões estratégicas e crescimento.
  - **Possibilidade de Melhorias:** Os cargos nos níveis intermediários e operacionais não estão nomeados, o que dificulta uma análise mais detalhada sobre as responsabilidades de cada setor. Dependendo do tamanho e da complexidade da empresa, pode ser interessante detalhar mais funções e cargos.

#### 4 OBJETIVO

O objetivo deste projeto é estabelecer uma empresa de filetagem de peixes No Vale do Jari, com foco inicial nas seguintes espécies, Pirapitinga, Dourada, Pirarucu, Pintado, e Filhote, pescados da Amazônia. A proposta visa contribuir para o desenvolvimento econômico da região do Vale do Jari, gerando empregos, circulando renda das comunidades locais e promovendo a valorização do pescado produzido localmente.

Tabela 2 - Ranking dos 5 files de peixes mais vendidos em Laranjal do Jari em (2024)

<b>Ranking</b>	<b>Peixes</b>
1 °	Pirapitinga
2 °	Dourada
3 °	Pirarucu
4 °	Pintado
5 °	Filhote

Fonte: Moraes e Santos (2025).

Percebe-se que foco inicial será nas espécies que mais vendem (segundo levantamento junto Associação dos Pescadores) e são mais acessíveis em nossa região como podemos ver na tabela 1. A tabela mostra uma pesquisa feita pelos autores no mercado do pescador, foram eleitas as cinco espécies mais vendidas em 2024 segundo os vendedores da Feira do Pescador, no prazo de sete dias. Podemos observar que a Pirapitinga está no primeiro lugar nas vendas em 2024 no município de Laranjal do Jari.

Nota-se também que os pescados intermediários como a Dourada, Pirarucu e o Pintado estão entre as cinco espécies de pescados mais vendidos nesse mesmo período, dando ênfase ao Filhote como o pescado com menos saída,

## **5 AÇÕES NECESSÁRIAS**

Será necessário buscar apoio necessária para a construção da empresa de filetagem de peixes de Laranjal do Jari.

### **5.1 Apoio governamental**

Buscar apoio e incentivos por parte dos governos locais e estaduais para a instalação e operação da empresa, incluindo incentivos fiscais, infraestrutura adequada e capacitação técnica para os funcionários.

### **5.2 Estabelecimento de parcerias**

Estabelecer parcerias com instituições de pesquisa, universidades e organizações governamentais e não governamentais para apoio técnico, científico e de mercado, a exemplo o Instituto Federal de Educação Ciências e Tecnologia do Amapá (IFAP) campus Laranjal do Jari, SEBRAE, SENAI e RURAP, visando garantir a qualidade do produto e sua aceitação no mercado.

### **5.3 Construção e adequação de infra estrutura**

Construir ou adequar instalações para o frigorífico e as linhas de processamento de filetagem, garantindo condições sanitárias adequadas e eficiência operacional.

#### **5.3.1 Treinamento técnico**

Capacitar a equipe de trabalho em técnicas de filetagem e processamento de pescado, bem como em questões sanitárias e de segurança alimentar. Buscando parcerias com instituições de ensino e capacitação técnica para reduzir custo e fazer produtos de alta qualidade.

## **6 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES**

A seguir mostraremos uma breve descrição das atividades que empresa irá desenvolver no seu dia a dia como por exemplo a construção e linha de processamento, aquisição de matéria-prima etc.

### **6.1 Construção e linhas de processamento**

Identificação e aquisição de terreno adequado para a construção do frigorífico. Elaboração do projeto arquitetônico e de engenharia para o frigorífico e as linhas de processamento. Construção das instalações de acordo com as normas sanitárias e de segurança alimentar.

Instalação de equipamentos de refrigeração, máquinas de filetagem e embalagem, posição da linha de processamento, métodos de congelamento e armazenamento dos produtos conforme as normas Sanitárias.

### **6.2 Aquisição de matéria-prima**

Estabelecer parcerias com piscicultores, pescadores, cooperativas e sindicato das regiões mais próximas para o fornecimento regular de peixes com uma análise de qualidade do pescado, com destaque para o Dourada, Filhote, Pintado e Piramutaba.

Negociação de contratos de fornecimento será feita por um técnico no assunto com experiencia, que garantam a qualidade e a regularidade do abastecimento de pescado no Vale Do Jari.

## 7 PROCESSAMENTO E FILETAGEM

Vamos investir em treinamento dos colaboradores diretos e indiretos, trazer cursos específicos, buscando parcerias com as entidades públicas, como por exemplo o IFAP, RURAP, SEMATUR, etc. a empresa de FiletMaster buscará técnicas e conhecimento filetagem e processamento de peixes. Sabemos que através de parcerias a realização desse projeto, reduzimos as chances de não dar certo

Figura 3 - Linha de processamento, da empresa FiletMaster (2024)



Fonte: Gerado por IA (2025).

Implementação de procedimentos operacionais padrão para garantir a qualidade e a segurança do produto com monitoramento constante da qualidade do processo e do produto. Para garantir um nível altíssimo da qualidade do produto, trazendo bem-estar aos colaboradores.

Nosso compromisso será trazer uma nova maneira de se alimentar, com um produto rico em vitaminas que além de saboroso trará benefícios a saúde dos nossos clientes. A FiletMaster, investira em novas tecnologias sempre buscando a qualidade de seus produtos quanto a satisfação de seus clientes.

## **8 IMPORTÂNCIA SOCIOECONÔMICA**

Cumprir com as regulamentações e normas sanitárias vigentes pode representar um desafio, exigindo investimentos na adequação das instalações e no treinamento da equipe. A Portaria nº 176/2021 estabelece os requisitos para que fabricantes de produtos alimentícios, incluindo o filé de pescado, cumpram os padrões exigidos. Além disso, a Instrução Normativa nº 4, de 23 de março de 2004, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), define os padrões de identidade e qualidade para esses produtos. Já a Instrução Normativa nº 29, de 12 de setembro de 2017, também do MAPA, determina os requisitos técnicos para o processamento e a comercialização de produtos da pesca, incluindo o filé de pescado.

### **8.1 Geração de emprego**

A empresa proporcionará oportunidades de emprego diretas e indiretas na região, contribuindo para a redução do desemprego e a melhoria da qualidade de vida das comunidades, sabemos hoje a realidade de Laranjal do Jari após a parada da fábrica JARI CELULOSE. Além dos benefícios econômicos a FiletMaster trará benefícios alimentar com um alimento rico em nutrientes e muito saboroso.

### **8.2 Aumento da renda**

Com a produção e comercialização do peixe filetado, os produtores locais terão uma fonte adicional de renda, incentivando o desenvolvimento econômico sustentável da região, incentivando a criação de peixes, e abrindo novas oportunidade de gerar renda e uma economia mais forte no Vale do Jari.

### **8.3 Valorização do produto local**

A empresa contribuirá para a valorização do pescado produzido localmente, promovendo a identidade e a sustentabilidade da pesca na região, sabemos da dificuldade logística que enfrentamos em Laranjal do Jari, estamos em uma ilha, o acesso com outros estados apenas através de embarcações e avião são praticamente os únicos meios de transporte de nossa região.

## 9 DESAFIOS E OBSTÁCULOS

O projeto FiletMaster apresenta um grande potencial, mas também enfrenta desafios que precisam ser resolvidos para garantir o sucesso do empreendimento. Abaixo, detalhamos os principais obstáculos identificados.

- **Infraestrutura Limitada:** O Vale do Jari enfrenta limitações significativas em infraestrutura básica, como estradas precárias, transporte ineficiente e fornecimento instável de energia elétrica. Essas questões podem comprometer tanto a logística de distribuição quanto as operações industriais.
- **Solução Proposta:** Planejar e executar investimentos na construção de um frigorífico com linhas de processamento modernas, considerando prazos realistas e recursos financeiros suficientes.
- **Cumprimento de Normas Sanitárias:** Adequar-se às rigorosas regulamentações do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), como estabelece a Portaria nº 176/2021 e as Instruções Normativas nº 4/2004 e nº 29/2017, exige constantes melhorias nas instalações e nos processos, além de treinamento contínuo das equipes.
- **Solução Proposta:** Implementar Procedimentos Operacionais Padrão (POP) robusto, com foco na segurança alimentar, e monitoramento regular para garantir conformidade.
- **Capacitação de Mão de Obra:**  
A escassez de profissionais qualificados para filetagem, processamento e manutenção de equipamentos na região representa um entrave significativo.
- **Solução Proposta:** Criar programas de treinamento em parceria com instituições como IFAP, SEBRAE e SENAI, incentivando a formação de mão de obra local.
- **Cadeia de Fornecimento:** A disponibilidade de matéria-prima depende da cooperação com pescadores e piscicultores locais. A sazonalidade da pesca e práticas não sustentáveis podem impactar negativamente o fornecimento.

- **Solução Proposta:** Estabelecer contratos e parcerias de longo prazo com cooperativas e incentivar práticas sustentáveis de pesca e piscicultura.
- **Apoio Governamental e Burocracia:** A burocracia excessiva e a falta de articulação com órgãos governamentais dificultam o acesso a incentivos fiscais, linhas de crédito e suporte técnico.
- **Solução Proposta:** Formar uma equipe dedicada para lidar com trâmites burocráticos e buscar alianças estratégicas com governos locais e estaduais.
- **Competitividade no Mercado:** A FiletMaster terá que competir com empresas estabelecidas no mercado regional e nacional. Destacar-se será crucial.
- **Solução Proposta:** Investir em qualidade, diferenciação por práticas sustentáveis e na definição de preços competitivos.
- **Sustentabilidade Ambiental:** Garantir operações ecologicamente responsáveis é fundamental para a longevidade do projeto.
- **Solução Proposta:** Adotar práticas sustentáveis de pesca e uso eficiente de recursos, além de promover ações de preservação do ecossistema local.

## 10 PREVISÃO DE RETORNO E VIABILIDADE DO PROJETO

A viabilidade do projeto FiletMaster está diretamente relacionada ao seu potencial de mercado. A demanda por peixes filetados da região, especialmente com garantia de qualidade e sustentabilidade, está em crescimento. A empresa projeta alcançar uma alta de até 15% em três anos de atividade, com chances claras de alcançar de acordo com a análise de mercado.

Com base nas pesquisas de mercado realizadas, como a análise de compra e venda de pescado, é possível prever que a FiletMaster poderá superar a produção de 10 à 20 toneladas mensais de filetes, que trará um retorno significativo, especialmente com a expansão da atividade para novos mercados.

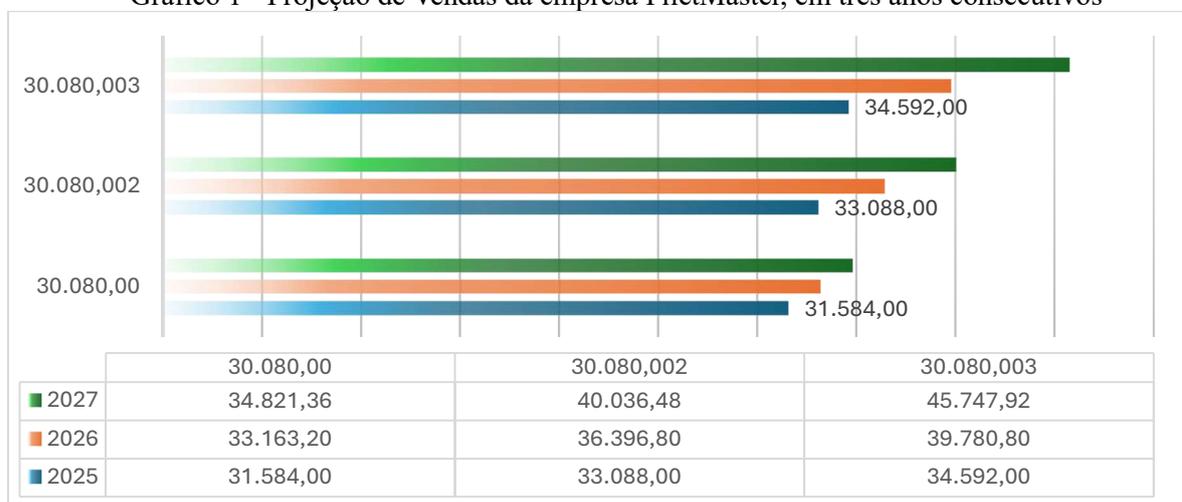
Tabela 3 - Projeção de Vendas em (R\$) por Cenário

Ano	Cenário Conservador (5%)	Cenário Moderado (10%)	Cenário Otimista (15%)
2024	30.080,00	30.080,00	30.080,00
2025	31.584,00	33.088,00	34.592,00
2026	33.163,20	36.396,80	39.780,80
2027	34.821,36	40.036,48	45.747,92

Fonte: Moraes e Santos (2025).

Nota-se na tabela que temos três cenários proposto para retorno e viabilidade do projeto, nas seguintes categorias Conservador, Moderado e Otimista. No ano de 2024 com uma cenário conservador ao cenário otimista de 5% a 15% de crescimento nos lucros da empresa, com uma arrecadação de 30,080,00 a 45.747,92. Com um aumento de 15% no cenário otimista.

Gráfico 1 - Projeção de Vendas da empresa FiletMaster, em três anos consecutivos



Fonte: Moraes e Santos (2025).

Vemos no gráfico de linhas que a projeção de vendas da empresa FiletMaster será de nível muito bom, com quantias consideráveis da unidade de vendas. Para calcular a projeção de vendas em quantidade (kg), consideramos que a proporção das espécies permanece a mesma:

Com uma projeção conservadora de vendas para 2025, (31.584,00), com uma margem considerável e podendo chegar ao faturamento de até 34.592,00 no mesmo ano.

Tabela 4 - Projeção de Vendas (em kg) por espécie de pescado em três anos.

<b>Espécie</b>	<b>Ano</b>	<b>Cenário Conservador (5%)</b>	<b>Cenário Moderado (10%)</b>	<b>Cenário Otimista (15%)</b>
<b>Pirapitinga</b>	2025	315	330	345
	2026	330,75	363	396,75
	2027	347,29	399,30	456,26
<b>Dourada</b>	2025	210	220	230
	2026	220,50	242	264,50
	2027	231,53	266,20	304,18
<b>Pirarucu</b>	2025	262,5	275	287,5
	2026	275,63	302,5	330,63
	2027	289,41	332,75	380,22
<b>Pintado</b>	2025	178,5	187	195,5
	2026	187,43	205,7	224,83
	2027	196,80	226,27	258,56
<b>Filhote</b>	2025	189	198	207
	2026	198,45	217,8	238,05
	2027	208,37	239,58	273,76

Fonte: Moraes e Santos (2025).

## 11 ANÁLISE DO MERCADO

Laranjal do Jari é um município localizado ao sul do Estado do Amapá. É o terceiro município mais populoso do Estado, com 35.114 habitantes, conforme as estatísticas de 2022 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2022).

A região do Vale do Jari apresenta um potencial significativo para a indústria de processamento de pescados, dada a abundância de espécies nativas, como a Dourada, Piramutaba, Filhote, Pirapitinga, Pintado e Tambaqui, muito comum em nossa região, nas margens do Rio Amazonas para se exato.

A demanda por peixe filetado é crescente tanto no mercado local quanto regional, destacando-se pela qualidade, frescor e origem sustentável dos produtos. Segundo dados da feira do pescador são comprados cerca de 12 a 15 toneladas de pirapitinga a cada 15 dias, fora os peixes que vem de regiões próximas, são vendidos durante a semana. Sendo que esse pescado vem de Gurupá e Santa Catarina, nos primeiros 15 dias vem de Santa Catarina e na outra quinzena vem de Gurupá.

Tabela 5 - Dados de vendas por espécie de pescado (2024)

Espécie	Quantidade (kg)	Valor Unitário(R\$/kg)	Total de Vendas(R\$)
Pirapitinga	300	24,00	7.200,00
Dourada	200	28,00	5.600,00
Pirarucu	250	35,00	8.820,00
Pintado	170	18,00	3.060,00
Filhote	180	30,00	5.400,00
<b>Total geral de vendas:</b>			<b>R\$ 30.080,00.</b>

Fonte: Moraes e Santos (2025).

A tabela mostra uma pesquisa feita pelos autores no mercado do pescador, foram entrevistados cinco vendedores de pescado, com algumas perguntas: prazo de sete dias. Eles informaram que compram e vendem em torno de 170kg a 300kg das cinco espécies na tabela 3.

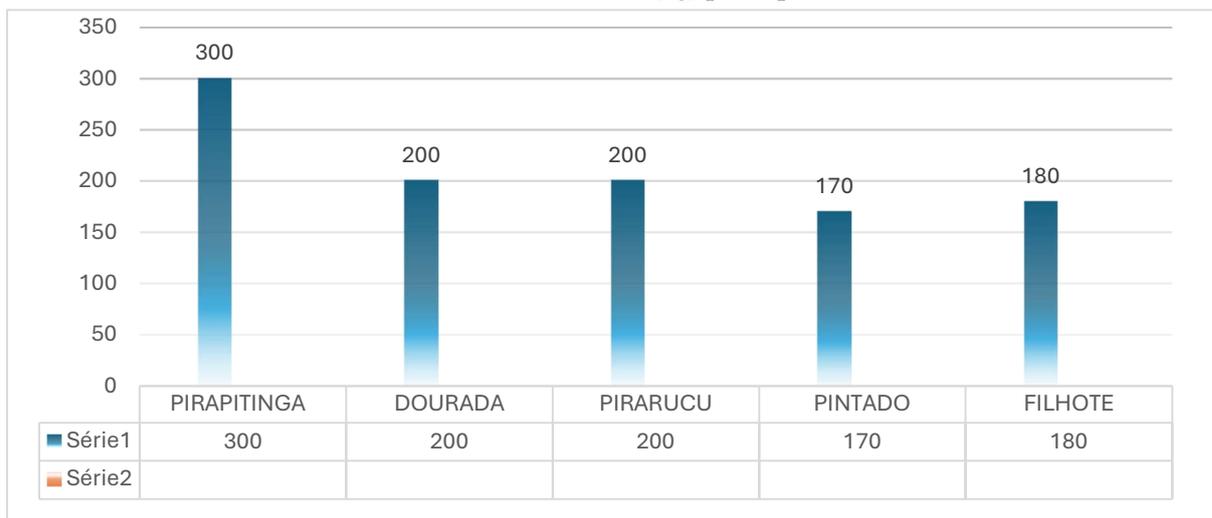
### 11.1 Comparação e interpretação:

- A **Pirapitinga** se destaca como o peixe de maior volume vendido (300 kg), com uma margem de 100 kg a mais que as demais espécies (exceto o Pintado, que está 130 kg abaixo).
- O **Pintado**, embora seja vendido em menor quantidade, ainda se mantém próximo ao limite inferior da faixa indicada (170 a 300 kg).

### 11.2 Sugestões baseadas nos dados:

- **Para o Pintado:** Avaliar estratégias de reposicionamento, como reduzir preço, melhorar divulgação, ou incluir receitas populares que usem essa espécie.
- **Para a Pirapitinga:** Expandir a oferta para explorar ainda mais sua alta demanda.
- **Estudo do mercado:** Analisar se os preços praticados, a sazonalidade ou os hábitos dos consumidores estão influenciando o desempenho das demais espécies.

Gráfico 2 - Vendas em (kg) por espécies



Fonte: Moraes e Santos (2025).

Vemos no gráfico de barras que a projeção de vendas da empresa FiletMaster de 2025 será de nível bom, com quantias consideráveis da unidade de vendas, nota-se que a Pirapitinga

se destaca como o peixe de maior volume vendido (300 kg), com uma margem de 100 kg a mais que as demais espécies o que nos leva a ter uma perspectiva boa das vendas futuras.

O Pintado, embora seja vendido em menor quantidade, ainda se mantém próximo ao limite inferior da faixa indicada (170 a 300 kg). Embora com menos vendas do que os demais o pintado tem grandes potências, com uma reposição de custos, comprar com um menor preço para pôr em promoções.

Gráfico 3 - Vendas por espécies em (R\$)



Fonte: Moraes e Santos (2025).

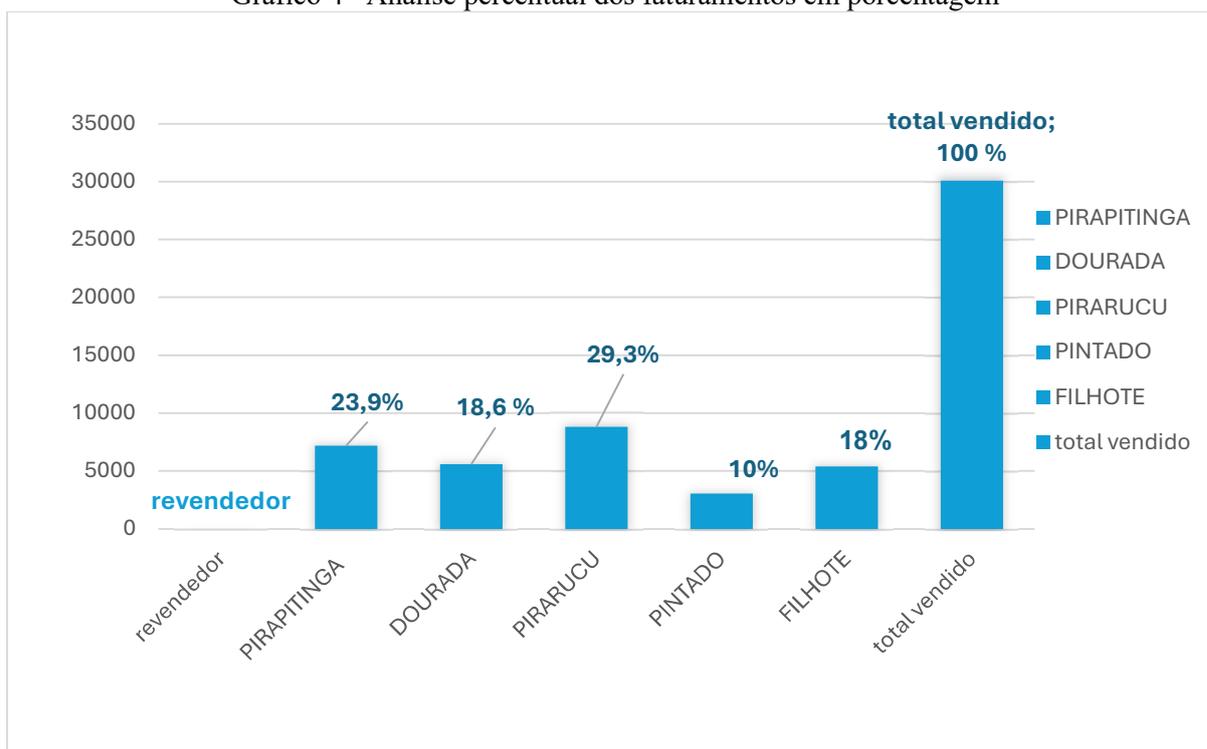
Esse gráfico de linhas apresenta a distribuição de vendas de cinco diferentes tipos de peixes, totalizando R\$30.080,00. Aqui estão algumas análises com base nos dados:

1. **Peixe com maior venda:** A Pirapitinga gerou a maior receita, com R\$7.200,00, representando a maior fatia do gráfico.
2. **Peixe com menor venda:** O Pintado foi o menos vendido, com apenas R\$3.060,00.
3. **Contribuição de cada peixe:** É possível calcular o percentual de contribuição de cada peixe em relação ao total. Por exemplo:
  - Pirapitinga:  $(7.200 \div 30.080) = 23,95\%$ .
  - Dourada:  $(5.600 \div 30.080) = 18,61\%$ .
  - E assim por diante.

- **Diversificação das vendas:** As vendas estão distribuídas entre vários tipos de peixes, mas algumas categorias, como a Pirapitinga e o Pirarucu, dominam as vendas de peixes em Laranjal do Jari.
- **Oportunidade de melhorar vendas:** Identificar peixes com menor participação nas vendas, como o Pintado, pode indicar necessidade de estratégias para impulsionar essas categorias.

O gráfico mostra que as vendas estão bem concentradas nos peixes de maior valor agregado (Pirapitinga, Pirarucu e Filhote). Contudo, os peixes com menor participação (Pintado e Dourada) podem apresentar uma oportunidade de crescimento se forem adotadas estratégias específicas.

Gráfico 4 - Análise percentual dos faturamentos em porcentagem



Fonte: Moraes e Santos (2025).

O gráfico acima apresenta a distribuição de vendas de cinco diferentes tipos de peixes, totalizando 100%. Aqui estão algumas análises com base nos dados:

1. **PIRAPITINGA:** R\$ 7.200,00 - % do Total: 23,9%

Pirapitinga contribuiu com quase um quarto do total das vendas.

2. **DOURADA:** R\$ 5.600,00 - % do Total: 18,6%

Dourada é responsável por aproximadamente 19% das vendas totais.

3. **PIRARUCU:** R\$ 8.820,00 - % do Total: 29,3%

Pirarucu é o revendedor com o maior percentual, representando pouco mais de 29% do total.

4. **PINTADO:** R\$ 3.060,00 - % do Total: 10,2%

Pintado tem a menor participação, com pouco mais de 10% das vendas totais.

5. **FILHOTE:** R\$ 5.400,00 - % do Total: 17,9%

Filhote contribuiu com aproximadamente 18% do total de vendas.

Esses dados indicam a popularidade e a preferência de diferentes peixes no mercado, sendo importante para fornecedores e comerciantes entenderem essas dinâmicas para melhor atender à demanda dos consumidores.

## **12 PLANO OPERACIONAL**

Construção do Frigorífico e Linhas de Processamento: Será realizada a identificação e aquisição de terreno adequado, elaboração do projeto arquitetônico e de engenharia, construção das instalações conforme normas sanitárias, instalação de equipamentos de refrigeração, máquinas de filetagem e embalagem.

### **12.1 Aquisição de matéria prima**

Estabelecimento de parcerias com associações, cooperativas e sindicatos de pescadores locais para fornecimento regular de peixes, com foco para espécies nativas da região.

### **12.2 Processamento e filetagem**

Treinamento da equipe em técnicas de filetagem e processamento de peixes, implementação de procedimentos operacionais padrão para garantir a qualidade e a segurança do produto, monitoramento constante da qualidade do processo e do produto.

### **12.3 Embalagem e distribuição**

Desenvolvimento de embalagens adequadas, estabelecimento de canais de distribuição para atender diversos públicos-alvo, implementação de estratégias de marketing e promoção. O plano é levar ao cliente o marketing boca a boca, segundo alguns empresários funcionam bem.

## 13 PLANO FINANCEIRO

O investimento inicial será direcionado para a construção do frigorífico, aquisição de equipamentos, treinamento da equipe e despesas operacionais e o capital de giro. A projeção de receitas será baseada na demanda estimada e nos preços de mercado dos produtos filetados.

O plano conta com financiamento público ou privado para realização de seu projeto e construção.

### 13.1 Orçamento geral

Tabela 6 - Investimento inicial em equipamentos

FRIGORÍFICO (01)	QUANTIDADE	VALOR R\$	TOTAL
CAMARA FRIGORIFRICA 10T E EQUIPAMENTOS	FRIGORIFICO EQUIPAMENTOS	R\$ 112.000,00 R\$ 35.000,00	R\$ 246.000,00
	CAPITAL DE GIRO	R\$ 96.000,00	

Fonte: Moraes e Santos (2025).

Percebemos na tabela que para iniciar o projeto da empresa de filetagem de peixes típicos de nossa região precisamos de investimentos, observamos que uma câmara frigorífica custa em média de 80 mil reais à 112 mil reais, 35.000,00 mil reais de equipamentos e precisaríamos de pelo menos 96.000,00 mil reais de capital de giro.

Tabela 7- Distribuição dos custos e investimento

PORTE	ME
<b>Valor do crédito</b>	R\$ 112.000,00
<b>Capital de Giro</b>	R\$ 96.000,00
<b>Equipamentos, treinamento e Marketing</b>	R\$ 35.000,00
Cap. Giro/Financeiro	55,68 %
Relação Crédito/Receita (Lucratividade):	21,60 %

Rentabilidade	33,40 %
Ponto de Equilíbrio Contábil	R\$ 96.000,00
Ponto de Equilíbrio Financeiro	R\$ 79.171,38
Ponto de Equilíbrio inicial (Lucro desejado: R\$ 88.000,00)	R\$ 88.000,00
<b>Valor Presente Bruto (Período: 3 meses).</b>	<b>R\$ 264.000,00</b>

Fonte: Moraes e Santos (2025).

Nota-se que a empresa FiletMaster, apresenta bons números para começo das atividades um investimento inicia de aproximadamente de 211.000,00 mil reais, com a projeção de 20.000,00 de lucro mensal, com previsão de aumento de 15% para os próximos dois anos.

Tabela 8- Relação venda da produção X lucro

<b>Pescado comprados e filetados</b>	<b>VALOR (KG)</b>	<b>TOTAL</b>
12.000 T	RS 6,00	RS 72.000,00
Quanti. De pescado comprados e filetados		
10.000 T	RS 16,00	RS 160.000,00
MARGEM DE LUCRO BRUTO	RS 160.000 - 72.000 =	RS 88.000,00
MARGEM DE LUCRO LIQUIDA	RS 88.000 - 34.644 =	RS 53.356,00
Valor total do lucro Líquido Projetado para 2025		RS 1.050.000,00

Fonte: Moraes e Santos (2025).

## 14 PROPOSTA DE VALOR

Na FiletMaster, oferecemos pescados filetados de altíssima qualidade, respeitando e valorizando a biodiversidade única do Vale do Jari. Nosso compromisso é com produtos frescos, saborosos e de origem sustentável, atendendo às demandas do mercado local e regional com transparência, eficiência e respeito às comunidades e ao meio ambiente.

### 14.1 Justificativa da Proposta de Valor

1. **Excelência em Qualidade:** O mercado reconhece e valoriza a qualidade superior de peixes como Pirapitinga e Pirarucu. Por isso, a FiletMaster foca em processos rigorosos de filetagem e conservação para manter a confiança dos consumidores.
2. **Compromisso com a sustentabilidade:** Trabalhamos lado a lado com cooperativas locais e incentivamos a pesca sustentável. Essa abordagem não só atende aos valores de consumo consciente, como também impulsiona o desenvolvimento social e econômico da região.
3. **Forte Conexão Regional:** Nossa atuação é centrada no mercado local e regional, que já apresenta grande potencial de crescimento. A FiletMaster tem a oportunidade de se consolidar como a referência em pescados frescos e confiáveis na região.

Tabela 9 - Preços Comparativos de Filés de Peixe

Espécie	Categoria Baixo Valor	Categoria Médio Valor	Categoria Premium
<b>Pirapitinga</b>	R\$ 14,50	R\$ 18,00	R\$ 22,00
<b>Dourada</b>	R\$ 15,00	R\$ 19,50	R\$ 24,00
<b>Pirarucu</b>	R\$ 16,00	R\$ 22,00	R\$ 29,00
<b>Pintado</b>	R\$ 14,50	R\$ 18,50	R\$ 23,00
<b>Filhote</b>	R\$ 15,50	R\$ 20,00	R\$ 27,50

Fonte: Moraes e Santos (2025).

O valor proposto seria em diferentes categorias de baixo valor agregado ao Premium, no qual teria um valor entre R\$ 14,50 à R\$ 29,00 reais. Esse valor vai depender muito da logística desenvolvida pela unidade operações da empresa e pelo período da captura das espécies.

## **15 PLANO DE MARKETING**

O plano de marketing será desenvolvido com análises minuciosas com base nas estáticas e pesquisas feitas pelos autores.

### **15.1 Identificação de Público-Alvo**

Consumidores locais, restaurantes, mercados, supermercados e indústrias alimentícias, consumidor direto. A identificação do público-alvo é muito importante para não perde tempo e ter sucesso nas vendas.

### **15.2 Posicionamento do Produto**

Peixe filetado fresco e de alta qualidade, produzido localmente no Vale do Jari, destacando sua origem sustentável e seu sabor diferenciado. O produto será avaliado antes e depois de cada processo, até o exato momento de ir para a câmara frigorífica, para manter o alto padrão de qualidade.

### **15.3 Estratégia de Promoção**

Campanhas publicitárias, participação em feiras e eventos gastronômicos, degustações em pontos de venda, parcerias com chefs e influenciadores locais.

#### **15.3.1 Diferenciação do produto**

Enfatizar a qualidade, frescor e conveniência do produto filetado, além de sua procedência local e sustentável. Oferecer não apenas um produto qualquer, mas um benefício a sua saúde, além de saborear uma alimentação de ótimo gosto.

### 15.3.2 Canais de distribuição

Supermercados, peixarias, restaurantes, feiras livres, e-commerce, e uma equipe de vendas capacitada. O marketing de início será o face a face, com diálogos, criar necessidade em nosso cliente de nosso produto, que está fazendo um excelente negócio, mostrar os benefícios que o peixe pode oferecer a sua saúde.

Figura 4- Processo de escolha do produto.



Fonte: Revista E&S (2024).

A empresa investiria em equipamentos úteis para facilitar a produção e o aprimoramento de beneficição dos files trazendo mais eficiência na produção, podemos ver como seriam filetados e armazenados conforme na (figura 4)

## **16 DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DA COMUNIDADE**

A empresa de filetagem de peixe agregara valor financeiro e cultural à Laranjal do Jari, por exemplo nosso município hoje enfrenta uma crise financeira que não havia enfrentado, muitos pais de família saíram do município em busca de emprego para outros estados.

O estabelecimento da empresa de filetagem de peixes FiletMaster contribuirá significativamente para o desenvolvimento econômico da região do Vale do Jari, gerando empregos, aumentando a renda das famílias e promovendo a valorização dos recursos naturais locais. Laranjal do Jari do Jari tem um potencial gigantesco e esse potencial está escondido dentro de cada Laranjalense.

A empresa beneficiará as comunidades do Vale do Jari, Laranjal do Jari, Vitoria do Jari, Monte Dourado, Almeirim, Macapá, Belém, Munguba, Planalto etc. Proporcionando oportunidades de emprego e renda, e contribuindo para o desenvolvimento econômico e social de Laranjal Do Jari e região.

### **16.1 Qualidade superior do produto**

Compromisso com a excelência na seleção e processamento dos peixes, e filetagem garantindo um produto fresco, saboroso e de alta qualidade, de acordo com as normas sanitárias.

### **16.2 Origem Sustentável**

Valorizamos a pescaria sustentável para preservação dos recursos naturais e nossos peixes são provenientes de pisciculturas locais e rios, capturados fora do defeso, garantindo uma reprodução natural das espécies. Contribuindo para a economia da região e garantindo a sustentabilidade ambiental de acordo com as normas ambientais, garantido a subsistência das espécies de pescado da nossa região.

### **16.3 Proximidade com Consumidor**

Estamos localizados no coração do Vale do Jari, o que nos permite oferecer produtos frescos e de qualidade diretamente aos consumidores locais, reduzindo o tempo entre a captura e o consumo. Estamos próximos do Rio Amazonas que é fartos de peixes, que são capturados

centenas de toneladas de diferentes espécies de peixes por safra. Manter uma relação estreita com os clientes é fundamental para o desenvolvimento da empresa.

### 16.3.1 Variedades

Além do pescado local, nossa empresa oferece uma variedade de pescados da Amazônia, permitindo aos clientes escolherem entre diferentes opções de filetes como Pirapitinga, Dourada, Filhote, Pintado, Piramutaba, Tambaqui entre outros. Sabemos que nossos rios são agraciados não apenas pela beleza, mas sim pela fartura de iguarias como o pescado de várias espécies.

### 16.3.2 Personalização

Também oferecemos serviços de personalização, como corte especial e embalagens sob medida e preços acessíveis, para que o cliente se sinta à vontade na tomada de decisão e adquirir nossos produtos. Não apenas os produtos serão personalizados, mas também o a comunicação, o diálogo com os clientes serão o diferencial do negócio.

## **17 COMPROMISSO SOCIAL E ECONÔMICO**

Ao escolher nossos produtos, os clientes contribuem diretamente para o desenvolvimento econômico de Laranjal do Jari, gerando empregos e aumentando a renda das famílias. Para fortalecer ainda mais a economia local, é essencial inovar e incentivar o espírito empreendedor, permitindo que novas ideias sejam colocadas em prática. Dessa forma, a comunidade se torna mais independente economicamente, reduzindo a dependência da administração pública e garantindo um futuro mais próspero para todos.

### **17.1 Confiança e transparência**

Nosso compromisso com a qualidade e a segurança alimentar é evidente em todos os aspectos do nosso processo de produção. Mantemos altos padrões de higiene e conformidade com as normas sanitárias, garantindo a confiança dos nossos clientes.

### **17.2 Apoio ao desenvolvimento regional**

Além de criar oportunidades de emprego, investimos em programas de capacitação e desenvolvimento da mão de obra local, promovendo o crescimento profissional e pessoal dos nossos colaboradores. A FiletMaster vai investir em RH para trazer um ambiente mais humanizado para seus colaboradores. O nosso Vale do Jari hoje sofre com a fraca economia que hoje enfrentamos depois que a fábrica Jari Celulose S/A parou de funcionar, hoje Laranjal do Jari depende única exclusivamente da Prefeitura.

### **17.3 Parcerias estratégicas**

Estabelecemos parcerias com instituições locais, como o Instituto Federal do Amapá, o SEBRAE e o RURAP, para garantir a qualidade do nosso produto e o apoio técnico necessário para o sucesso do nosso negócio. Além de disso buscamos a satisfação e o reconhecimento da marca. A ajuda dessas instituições será de grande alento para uma região ainda pouca desenvolvida em empreendedorismo.

### 17.3.1 Inovação continua

Estamos constantemente buscando maneiras de melhorar e inovar em nosso processo de produção, visando sempre atender às necessidades e expectativas dos nossos clientes de forma eficiente e sustentável.

A empresa sempre estará acompanhando o mundo para estar sempre atualizado sobre novas tendências no mercado local, nacional e mundial, buscando sempre melhorar e bater suas metas, estaremos atentas as novas tecnologias que venham melhorar o processo de produção de files de peixes, e também levando nossas iguarias para outras regiões e mostrar que nossa região é farta de alimentos saborosos como o peixe por exemplo.

## 18 INFORMAÇÃO NUTRICIONAL

Tabela 10 - Quantidade calorias por 100 gramas de pescado

Descrição do item	Quantidade
100 Gramas de peixe	232 calorias
Gorduras Totais	12 g
Gorduras Saturadas	2,8 g
Colesterol	34 mg
Sódio	532 mg
Potássio	320 mg
Carboidratos	17 g
Fibra Alimentar	0,5 g
Proteínas	15 g
Vitamina C	0 mg
Cálcio	18 mg
Ferro	2,1 mg
Vitamina B6	B6 0,1 mg
Cobalamina	1,1 mg
Magnésio	24 mg

Fonte: USDA (2024).

O peixe é uma excelente adição à dieta, oferecendo vários benefícios nutricionais. Com base nas informações da Tabela 10, aqui estão alguns dos principais pontos:

- **Alto teor de proteínas:** Com 15 g de proteínas por 100 g, o peixe é uma ótima fonte de proteínas de alta qualidade, essenciais para o crescimento e reparação muscular.
- **Gorduras saudáveis:** Embora o peixe tenha 12 g de gorduras totais, ele contém gorduras saturadas relativamente baixas (2,8 g), o que o torna uma fonte saudável de lipídios, particularmente se for peixe gordo como salmão ou atum, ricos em ácidos graxos ômega-3.
- **Baixo em colesterol:** Com apenas 34 mg de colesterol por 100 g, o consumo de peixe pode ser benéfico para a saúde cardiovascular.
- **Minerais importantes:** O peixe é uma boa fonte de minerais como ferro (2,1 mg), cálcio (18 mg) e magnésio (24 mg), que são essenciais para várias funções corporais, incluindo a produção de glóbulos vermelhos e a manutenção da saúde óssea.

## 19 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base nas análises realizadas, ficou evidente que a FiletMaster adotaria práticas gerenciais modernas e alinhadas às demandas do mercado. A qualidade de seus produtos e o compromisso com a sustentabilidade seriam fatores cruciais para o seu sucesso. A implementação de processos produtivos sustentáveis, em conjunto com o uso de tecnologias avançadas, não só daria eficiência operacional, como também consolidava a sua imagem como uma marca confiável e responsável perante os consumidores.

Os resultados confirmaram que as estratégias da empresa são eficazes em atender às expectativas de um mercado cada vez mais exigente e consciente. Esses estudos indicam que a FiletMaster estaria bem posicionada para enfrentar os desafios futuros e expandir sua atuação em novos mercados. Com estudos de logística e um planejamento bem alinhado a empresa FiletMaster entraria com algumas vantagens, por estar localizada na proximidade das bacias hidrográficas do Rio Amazonas, onde é farto de peixes de diversas espécies. Além disso, identificou-se um grande potencial para explorar o mercado digital e físico especialmente por meio de estratégias de marketing digital e comércio eletrônico, áreas que podem ser significativamente fortalecidas. Mas tanto potencial dissipara se nossas autoridades não desenvolver métodos para apoiar projetos dessa natureza no Vale do Jari.

Hoje Laranjal do Jari passa por uma crise financeira, muitos pais de famílias tendo que sair de seu lar para ir trabalhar em outros estados, e precisamos tomar atitudes inteligentes para reverter esse quadro, que infelizmente nos encontramos, vejo um potencial enorme em Laranjal do Jari, mas está escondido em cada Laranjalense que podem fazer a diferença.

Que nossos governantes possam criar políticas públicas para elaboração, criação e acompanhamento de projetos que venham ajudar a desenvolver nossa economia local, apoio a esses pequenos produtores erguerá novamente nossa economia. Não devemos esperar as coisas melhorarem, e sim fazer isso acontecer com muito trabalho, inteligência e estudo.

Hoje contamos com o Instituto Federal de Ciências e tecnologia do Amapá (IFAP), que é uma porta de entrada enorme com, com uma grade de ensino excelente, que distribui conhecimento técnico a população Laranjalense, falo principalmente da disciplina de Administração, que prepara futuros empreendedores para desenvolver projetos e novos negócios que surgem ano após ano.

## REFERENCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 15013-1**: Piscicultura em Águas Interiores – Parte 1: Viveiros Escavados para Piscicultura – Projeto e Construção. Rio de Janeiro, 2004. Disponível em: <https://www.abntcatalogo.com.br/pnm.aspx?ID=23550>. Acesso em: 20 dez. 2024.

BONIFACIO, D. B. *et al.* Manual de criação de peixes em viveiros. **Codevasf, v.1, p.146, 2019**. Disponível em: <https://www.codevasf.gov.br/>. Acesso em: 20 dez. 2024.

BRASIL. Ministério da Agricultura e Pecuária. **Portaria nº 1175, de 26 de maio de 2017**. Disponível em: <https://pesquisa.in.gov.br/imprensa/jsp/visualiza/index.jsp?jornal=1&pagina=5&data=07/06/2017>. Acesso em: 15 fev. 2025

CERBELA, H. *et al.* **Filetagens de pescado**. Rio de Janeiro: Centrais Elétricas Brasileiras S.A. – ELETROBRAS, 2015. v. 1, p. 79.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA – EMBRAPA. **Manual de piscicultura**. 3. ed. rev. e ampl. Brasília, DF: EMBRAPA, 2016. 215 p. Disponível em: <https://www.embrapa.br/buscadepublicacoes/publicacao/1046436/manual-de-piscicultura-3a-ed-rev-e-ampl>. Acesso em: 20 nov. 2024.

LONGENECKER, G. J.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Makron Books, 1997.