

# PROJETO DE APOIO A GESTÃO DA INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA DOS DOCES DE PELOTAS – Proteção e Agregação de Valor

## CARACTERIZAÇÃO DO PROJETO

<b>Título</b>	APOIO À GESTÃO DA INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA DOS DOCES DE PELOTAS – Proteção e agregação de valor
<b>Clientela</b>	Empresas produtoras de doces de Pelotas e a cadeia produtiva envolvida com o setor.
<b>Período de Realização</b>	Fevereiro/2011 a Setembro de 2012
<b>Local de Realização</b>	Área delimitada da Indicação de Procedência dos Doces de Pelotas e alguns mercados alvo selecionados.

**Proponente: Associação dos produtores de Doces de Pelotas – DOCE PELOTAS**

**REPRESENTANTE LEGAL:** Maria Helena Lubke Jeske

**CARGO:** Presidente

**Parceiros**

**SEBRAE NACIONAL**

**SEBRAE RS**

**Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA**

**Câmara dos Dirigentes Lojistas – CDL PELOTAS**

**Prefeitura Municipal de PELOTAS –**

Publico a ser atendido: O público alvo micro e pequenas empresas do segmento industrial produtora de doces, localizadas nos municípios Pelotas, Capão do Leão, Morro Redondo, Arroio do Padre, Turuçu e São Lourenço do Sul, que são os municípios que fazem parte da área delimitada da Indicação de Procedência dos Doces de Pelotas.

Objetivo Geral: Alavancar o projeto da Indicação de Procedência dos Doces de Pelotas, através da organização interna dos associados, da busca de sustentabilidade do processo e da Associação dos Produtores de Doces de Pelotas – Doce Pelotas e da externalização desta importante chancela governamental. Estas ações irão, além de proteger a Indicação de Procedência dos Doces de Pelotas, agregar valor ao produto, promovendo o crescimento, a qualificação e o acesso a mercado das micro e pequenas empresas do setor.

**a. Objetivos específicos:**

- Referendar a diferenciação no mercado através da Indicação de Procedência dos Doces de Pelotas;
- Profissionalizar os processos, implementando e melhorando as ferramentas de gestão, tecnologia e sistemas de rastreabilidade;
- Estimular o empreendedorismo, o associativismo e a formação de lideranças;
- Estimular a implementação de segurança alimentar na produção de Doces de Pelotas;
- Gerar negócios para as MPEs, através da identificação dos mercados alvo e de potenciais clientes;
- Promover o consumo dos Doces de Pelotas junto aos mercados alvo;
- Externalizar a diferenciação dos Doces de Pelotas, agregando valor ao produto e renda ao empreendedor através de um planejamento de marketing de curto e médio prazo;
- Buscar parcerias comerciais com empresas interessadas em produtos com diferenciais em mercados diferenciados.

**b. Resultados**

- Agregar valor ao produto Doce de Pelotas comercializado com o selo da Indicação de Procedência, através de uma remuneração 20% acima do preço de mercado; sendo 10% em 2011 alcançando 20% em 2012.
- Ter 10 empresas certificadas no Programa de Alimentos Seguros – PAS até setembro de 2012
- Ter 100% das empresas treinadas e com BPF implementado até setembro de 2012.

- Vender nas ações de feiras um milhão de doces de pelotas com Indicação de Procedência;

**c. Resultados intermediários**

- Contatar 100 potenciais clientes nos Road Shows a serem realizados, gerando negócios com 50 % destes;
- Possuir 100% dos doces rastreados até setembro de 2012;
- Capacitar 200 doceiras em segurança alimentar(os) até setembro de 2012;

**AÇÕES**

<b>AÇÃO 1 – MELHORIA DO PROCESSO E PRODUTO DA INDICAÇÃO GEOGRÁFICA</b>
1.1. Estudo técnico de logística e distribuição dos doces no Brasil
1.2. Treinamento das empresas no sistema de registros e controles da IG
1.3. Consultoria nas empresas no sistema de registros e controles da IG
1.4. Desenvolvimento de sistema informatizado de registros e controles da IG
1.5. Desenvolvimento dos procedimentos de avaliação sensorial dos doces pela EMBRAPA
1.6. Avaliação sistemática de conformidade do processo de produção e produtos da IG – EMBRAPA
1.7. Treinamento em BPF das empresas do projeto
1.8 Treinamento e certificação no PAS das empresas do projeto
<b>AÇÃO 2 – SUSTENTABILIDADE DO PROCESSO</b>
2.1. Desenvolvimento do plano de sustentabilidade do processo da IG
2.2. Reuniões de sensibilização para adesão de novas empresas ao projeto
<b>AÇÃO 3 – ESTRATÉGIAS DE PROMOÇÃO DO PRODUTO</b>
3.1. Desenvolvimento técnico especializado de plano de marketing para a IG Doces de Pelotas

<p><b>3.2. Desenvolvimento técnico especializado de aplicação do selo da IG – produto, embalagens, vitrines, balcões, restaurantes, lojas, etc.</b></p>
<p><b>3.3. Estudo e desenvolvimento de embalagens customizadas para os diversos doces de Pelotas para preparo ao transporte seguro</b></p>
<p><b>3.4. Desenvolvimento e impressão de material promocional da IG dos Doces de Pelotas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Catálogo dos produtos</li> <li>• Guia gastronômico</li> <li>• Inserção de anúncios na mídia especializada</li> <li>• Desenvolvimento de anúncios</li> <li>• Identificação das empresas e da cidade de Pelotas</li> <li>• Remodelação do site da IG</li> </ul>
<p><b>3.5. Road Shows de apresentação do produto para potenciais compradores nas cidades de Porto Alegre, Caxias do Sul, Bento Gonçalves e Rio Grande (RS), Florianópolis (SC), Curitiba (PR) e São Paulo(SP)</b></p>
<p><b>3.6. Participação de Feiras Nacionais</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• EXPOINOIVAS 2011 E 2012 (SP)</li> <li>• FENADOCE 2011 E 2012 (RS)</li> <li>• EXPOINTER 2011 E 2012 (RS)</li> </ul>
<p><b>3.7. Participação na V Assembléia Mundial da ORIGIN e do concurso gastronômico entre as IGs mundiais</b></p>
<p><b>3.8. Implantar dois pontos de divulgação e vendas da Indicação de Procedência dos Doces de Pelotas nos Mercados Públicos de Pelotas e Porto Alegre</b></p>

**VALOR TOTAL DO PROJETO R\$ 523.000 (QUINHENTOS E VINTE E TRES MIL REAIS)**