



ANEXO 3 - ROTEIRO ENTREVISTA COM COMERCIANTES

Apresentar Walm e o motivo da ligação. Perguntar se a pessoa pode responder.

1 - Trabalha ou comercializa o pescado?

2 - De quem compra(va)? (atravessador) (pescador) (distribuidor/frigorífico) (criador) (mercado municipal) (feira- livre) outros

2.a Quantos quilos de pescado compra(va) por mês?

2.b Os compradores/consumidores tem preferência pelas espécies provenientes da aquicultura ou da pesca?

2.c Tem preferência pelo pescado de água doce ou de água salgada?

3 - Compra(va) in natura ou beneficiado?

3a. Voce realiza algum tipo de beneficiamento de pescado no seu estabelecimento? Se sim qual?

4 - Qual o valor de venda? O sr.(a) se lembra?

5 - Quantos quilos você vendia? E atualmente? Tem ideia do percentual de queda nas vendas?

6 - Há quanto tempo atua com seu estabelecimento?

7 - Antes do rompimento da barragem de Fundão, existia algum tipo de receio por parte da população na compra de pescado? Qual?

8 - Quais são o(s) pescado que você prefere adquirir?

9 - De que forma você armazena o seu pescado para a revenda? E qual é a sua capacidade de armazenamento?

Outras informações/Observações