

Abastecer

Brasil

JULHO 2011 | nº 5 | www.abracen.org.br | DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Impresso Especial
NUNCA MAIS ABRAÇE O CORREIO



Associação Brasileira dos
Centros de Abastecimento



PERDAS

QUEM PAGA A CONTA?

ESTUDOS DIZEM QUE 30% DO QUE É PRODUZIDO SE PERDE ENTRE A LAVOURA E A CASA DO CONSUMIDOR

**ABRACEN
25 ANOS**
UMA HISTÓRIA
DE INOVAÇÕES
E CONQUISTAS

+SEGURANÇA
ESTACIONAMENTO EXCLUSIVO
PARA MOTOS BUSCA MAIS
SEGURANÇA DENTRO DOS
ENTREPOSTOS

EXÓTICO
O ALHO NEGRO GANHA
ESPAÇO EM RECEITAS
SOFISTICADAS

empório
Aliança 

Tradição no mercado de vinhos,



www.emporioalianca.com.br



bacalhaus, castanhas e conservas

Aliando qualidade e uma excelente gestão de preço e atendimento, o Empório Aliança se tornou referência na comercialização de frutas, vinhos e produtos importados.

Localizado na principal central de abastecimento de Minas Gerais, CeasaMinas, o Empório Aliança agrega em seu mix uma ampla variedade de azeites, conservas, azeitonas, castanhas, frutas secas, vinhos e bacalhaus.

Sempre investindo e inovando na busca de novos produtos e tecnologias para atender de forma eficiente o mercado consumidor, o Empório Aliança promove uma sinergia com as demais empresas do grupo, garantindo maior competitividade com preços e produtos diferenciados, atendendo com dedicação a todos os segmentos de mercado.



CeasaMinas
Pavilhão 1 - Loja 15
Tel: (31) 3036-8888



EXPEDIENTE



Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento

Presidente | João Alberto Paixão Lages [CeasaMinas]
1º Vice Presidente | Mário Maurici de Lima Morais [Ceagesp]
2º Vice Presidente | Romero Fittipaldi Pontual [Ceasa-PE]
3º Vice Presidente | Sérgio Roberto Lopes [Ceasa Rio Branco-AC]
Diretor Norte/Nordeste | Marco Aurélio Casé [Ceasa-PE]
Vice-Diretor Norte/Nordeste | José Tavares Sobrinho [EMPASA-PB]
Diretor Sudeste/Centro-Oeste | Nivaldo Dóro [Ceasa Campinas-SP]
Vice-Diretor Sudeste/Centro-Oeste | Leonardo Penna de Lima Brandão [Ceasa-RJ]
Diretor Sul | Nestor Pistorello [Ceasa Caxias do Sul-RS]
Vice-Diretor Sul | Ari João Martendal [Ceasa-SC]
Secretário Executivo | José Amaro Guimarães Moreira

Vice-Presidente FLAMA | Antônio Reginaldo Costa Moreira [Ceasa-CE]

Conselho Fiscal Titular

Ivete Vieira Bulhões [Ideral-AL]
Luiz Carlos Prezoti Rocha [Ceasa-ES]
Reub Celestino [EBAL-BA]

Conselho Fiscal Suplente

Júlio César Menegoto [Ceasa-DF]
Petrônio José Lima Nogueira [Ceasa Paulo Afonso-BA]
Francisco de Moura Mendonça [Ceasa Patos de Minas-MG]

COORDENAÇÃO EDITORIAL Cláudio Fernandes
EDITORA E JORNALISTA RESPONSÁVEL Kelly Santos (MG 11.704 JP)
COLABORADORES Alessandro Conegundes (MG 11.155 JP), Carlos Dusse (MG 14.004 JP)
Vinicius Mattiello (MG 14.601 JP)
ESTAGIÁRIOS Douglas Vivas, Whirlley Veira

ABRACEN

SGAS, Quadra 901, Bloco A, Lote 69 - Ed. Conab - Sala 101/B. Brasília/DF. CEP 70.390-010
Telefone: 61 3312.6237 | www.abracen.org.br
Responsável | Jusmar Chaves

MÍDIAMIX www.midiamicomunicacao.com.br



Edição de Revistas e Livros e desenvolvimento de Aplicativos Mobile

| | |
|-----------------------|--|
| DIRETOR EXECUTIVO | Frederico Bicalho |
| DIRETOR EDITORIAL | Christiano Bicalho |
| DIREÇÃO DE ARTE | TNCOM |
| DESIGNERS | Mariano Vale / Tatiane Martins |
| PRODUÇÃO | Débora Silvério |
| REVISÃO | P. S. Lozar |
| PERIODICIDADE | Trimestral |
| FOTOLITO IMPRESSÃO | Del Rey Indústria Gráfica |
| DISTRIBUIÇÃO | Nacional |
| TIRAGEM | 15.000 unidades |
| ATENDIMENTO AO LEITOR | atendimento@ad2editora.com.br |

TNCOM
TULIPE NOIRE COMUNICAÇÃO

| | |
|-------------------------|--|
| DIREÇÃO DE ARTE | Lucas Godoi Daniel Gomes |
| DIREÇÃO DE PLANEJAMENTO | Marcelo Volker |
| ATENDIMENTO | atendimento@tncom.com.br |

A Revista Abastecer Brasil não se responsabiliza pelo conteúdo dos anúncios e artigos assinados. As pessoas que não constam no Expediente não têm autorização para falar em nome da Revista Abastecer Brasil ou de retirar qualquer tipo de material se não tiverem em seu poder autorização formal do diretor-executivo constante do Expediente.

A Revista Abastecer Brasil é uma publicação da AD2 Editora Ltda.
Rua Ludgero Dolabela, 1021, 8º andar • Gutierrez • Belo Horizonte • MG
CEP: 30430-130 • Telefax: (31) 3299-5500 • Departamento Comercial: (31) 3347-4774
www.ad2editora.com.br

União de SUCESSO



“ CRIAÇÃO DA
ABRACEN SERVIU
PARA FORTALECER AS
CEASAS E FAVORECER
UM ALINHAMENTO DE
IDEAIS ”

Há 25 anos, o futuro das centrais de abastecimento era incerto. O governo federal havia repassado aos estados o controle das ceasas e isso ameaçava a união que havia entre elas. Para que o elo não fosse rompido, foi criada a Associação Brasileira de Centrais de Abastecimento (Abracen).

E nos dias de hoje a Abracen continua forte, robusta e representando os interesses das ceasas. Prova disso é o relançamento da Frente Parlamentar em Defesa das Ceasas (FPDCAI). Mas para que a frente fosse lançada, foi necessária a coleta de 198 assinaturas de deputados federais e senadores. Isso mostra a importância que a Abracen adquiriu no cenário político nacional.

No último dia 25 de maio, a Abracen completou 25 anos de atuação no ramo do abastecimento nacional. Congregando 29 ceasas associadas, a associação visa a propor soluções e melhorias para o desenvolvimento comum do setor, cumprindo também o papel de interlocutora das centrais junto às diferentes esferas de governos e aos demais segmentos da sociedade.

Apesar do passado de destaque, a Abracen ainda tem muito o que conquistar. Para o futuro imediato, uma das missões mais relevantes é aprovar o projeto de lei 8.001/10. Ele determina normas para as centrais de abastecimento e é vital para o setor. A expectativa é que seja aprovado no Congresso Nacional ainda em 2011.

Atenta ao fato de que o mundo mudou e a informação passou a ter grande relevância, a Abracen lançou a revista *Abastecer Brasil*, que chega à quinta edição. A revista atinge hoje ampla gama de universidades e empresas que trabalham com o abastecimento. O veículo vem evidenciando com as matérias a importância do trabalho das Ceasas.

MANUAL OPERACIONAL DAS CEASAS DO BRASIL

A fim de compartilhar experiências e práticas de sucesso implementadas nas centrais de abastecimento, a Abracen idealizou um manual que traz diversos temas acerca da criação e gestão de uma central.

Para tanto, a entidade de representação do abastecimento brasileiro lançará, em oportunidade conjunta com a Frente Parlamentar em Defesa das Ceasas, o Manual Operacional das Ceasas do Brasil.

Entre os mais variados temas, no Manual serão encontradas exposições que explanam desde o conceito do que é uma ceasa, até procedimentos de rotina como o controle de acesso às suas dependências e o modo de embalagem de alimentos, além de temáticas como as concessões de uso, entre outras.

Outros assuntos também foram especialmente salientados como as normas de mercado, o cuidado com a segurança alimentar, além da essencial preocupação com a qualidade, sanitização e acondicionamento dos produtos comercializados.

EVENTOS

2011



WUWM – UNIÃO MUNDIAL DOS MERCADOS ATACADISTAS (WWW.WUWM.ORG)

-  **CONFERÊNCIA DO VAREJO**
Data: 20 e 21/6
Local: Amsterdã, Países Baixos

ABH - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE HORTICULTURA (WWW.ABHORTICULTURA.COM.BR)

-  **51º CONGRESSO BRASILEIRO DE OLERICULTURA**
Data: 25 a 29/7
Local: Viçosa/MG
-  **51º CONGRESSO BRASILEIRO DE OLERICULTURA**
Data: 29/08 a 02/9
Local: México

CONAB – COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO (WWW.CONAB.GOV.BR)

-  **6ª FRUTAL AMAZÔNIA**
Data: 23 a 26/6
Local: Belém/PA
-  **47ª EXPOAGRO CUIABÁ**
Data: 10 a 17/7
Local: Cuiabá/MT
-  **34ª EXPOINTER**
Data: 27/08 a 04/9
Local: Esteio/RS

PREFEITURA DE JUAZEIRO/BA (WWW.JUAZEIRO.BA.GOV.BR)

-  **22ª FENAGRI (FEIRA NACIONAL DA AGRICULTURA IRRIGADA)**
Data: 27 a 30/7
Local: Juazeiro/BA



SUMÁRIO

entrevistas

Justiniano Félix dos Santos Filho Diretor executivo do Mercado do Produtor de Juazeiro, • 44
na Bahia, fala sobre projetos e desafios da sua recente gestão

Júlio Menegotto Presidente da Ceasa Distrito Federal propõe uma nova política de • 56
abastecimento para o DF

matérias

Destino final: o lixo Pesquisa analisa a perda na produção de alimentos, • 08
problema comum em países em desenvolvimento

Permitido estacionar Estacionamento exclusivo para motocicletas garante • 14
mais segurança nas centrais

Alho negro O produto traz nova cor à gastronomia • 18

Bodas de prata Abracen completa 25 anos inovando e • 20
compartilhando soluções

Ceasa Destaque CeasaMinas completa 40 anos e investe • 30
em projetos de modernização

Escolha inteligente O HortiEscolha, programa desenvolvido pela Ceagesp, • 40
auxilia na alimentação escolar

Painel Confira o que foi destaque pelas centrais de • 46
abastecimento do Brasil e a participação da Abracen em congresso internacional

DetecWeb: Compartilhando sucesso Software de gerenciamento auxilia • 50
produtores e comerciantes dos entrepostos de abastecimento

Para se aquecer no inverno Caldos ajudam a manter o corpo hidratado • 26
durante a estação

Reunião Abracen Acompanhe o que aconteceu no encontro da Abracen que • 58
reuniu dirigentes de 20 centrais em Brasília

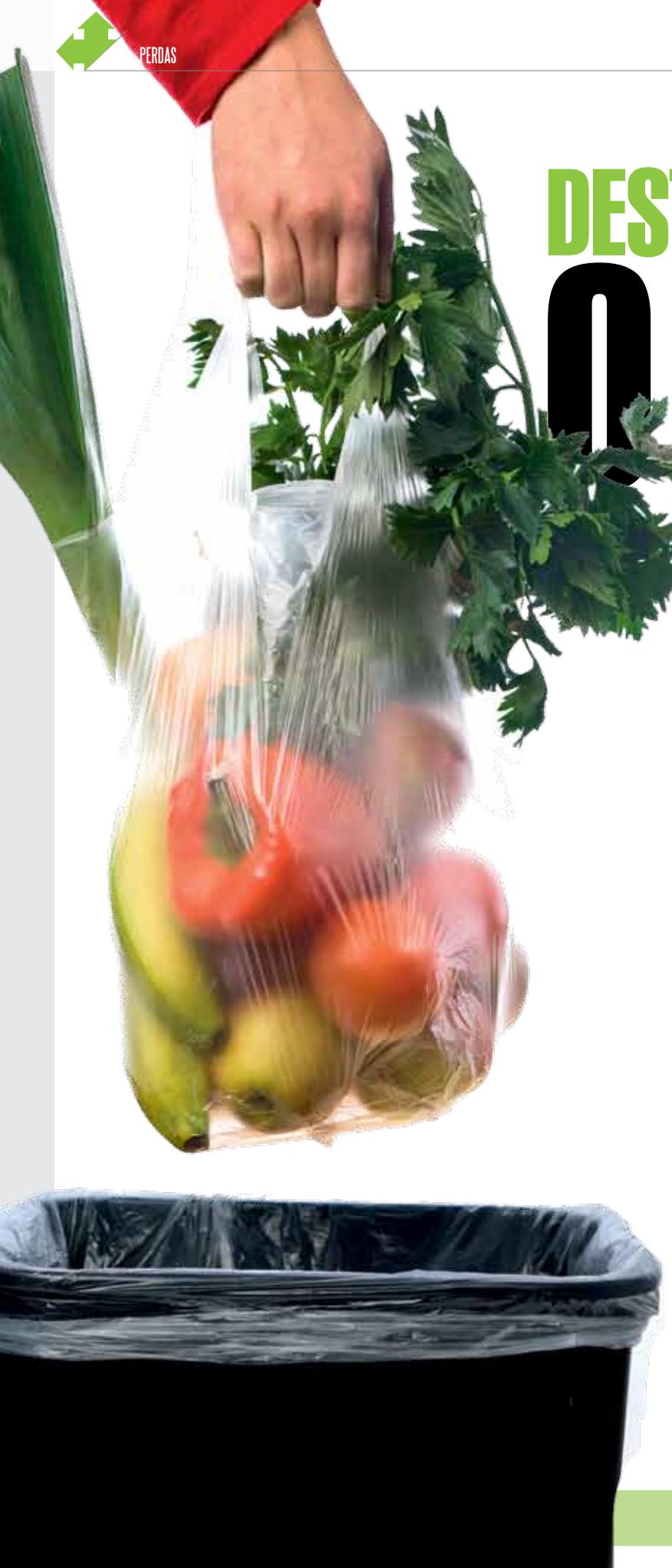
artigos

Ivens Mourão Fundo de comércio: problema ou solução? • 54

Carmo Robilotta Afinal, qual é o nosso negócio? • 36

Gustavo Almeida e Altivo A. Cunha Alimento seguro • 42





DESTINO FINAL: O LIXO

O TRAJETO QUE FRUTAS, LEGUMES E VERDURAS SEGUEM DESDE O PLANTIO ATÉ CHEGAR AO PRATO DO CONSUMIDOR É UM CAMINHO TORTUOSO ONDE, MUITAS VEZES, BOA PARTE DA PRODUÇÃO É PERDIDA

POR KELLY SANTOS E WHIRLLENY VIEIRA
COLABORAÇÃO: DOUGLAS VIVAS

Atualmente, 1,4 bilhão de toneladas de alimentos produzidos no mundo é perdido no entre a lavoura a distribuição. Isso faz com que boa parte do lixo brasileiro seja composta de alimentos próprios para o consumo.

Essa alarmante realidade se torna ainda mais incompreensível em um país como o nosso, que apresenta consideráveis déficits alimentares. De acordo com dados da UNICEF (Fundo das Nações Unidas para a Infância), cerca de 290 crianças morrem por dia no Brasil de problemas relacionados à falta de comida. Esse não é só um problema social. O Brasil, que tem como uma das suas âncoras econômicas o setor agrícola, figura na lista dos campeões de perdas e desperdícios na cadeia de produção.

Para Gustavo Costa Almeida, engenheiro agrônomo da CeasaMinas, esse é um número bastante indigesto. “O mundo passa por crises ambientais, econômicas e sociais, com uma população que está em torno de 7 bilhões hoje, com previsão de



chegar nos próximos 20 anos a 9 bilhões. Serão mais terra, mais pragas para combater, mais insumos, caixas e transporte. É melhor, lógico e mais sustentável uma economia verde, onde você reduz a perda e melhora a qualidade do produto sem comprometer sua produção.”

A perda, ou seja, a parte física da produção que não é destinada ao consumo, em razão de depreciação ou deterioração, causada por amassamentos, cortes, podridões e outros fatores, é diferente do desperdício, que acontece quando um alimento é descartado mesmo ainda adequado para o consumo.

Segundo dados de um estudo técnico que avaliou as Perdas na Cadeia Comercial de Banana Nanica, Banana Prata e Tomate Longa Vida realizado pela CeasaMinas, Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais (FAEMG), Sebrae/MG, Associação Mineira de Supermercados (AMIS) e Universidade Federal de Lavras (UFLA) com a finalidade de verificar a estimativa de perdas na cadeia de produção, esse quadro é mais comum em países em desenvolvimento, onde são utilizadas técnicas menos sofisticadas tanto na produção quanto na colheita, armazenamento e comercialização. Perdas apenas na fase de pós-colheita para produtos com mais durabilidade como grãos e cereais estão na faixa de 5 a 30%, enquanto que para produtos hortícolas esse número se encontra entre 15 e 100%.

Gustavo Almeida, que também coordenou o estudo, acredita que o ponto chave para redução da perda está na capacitação de forma geral. “Embalagem correta, utilização de refrigeração, capacitação de quem trabalha com produto no campo, no atacado e no varejo, além da conscientização do consumidor, que

também deve saber a forma correta de armazenar. No caso da banana e do tomate – produtos analisados pela pesquisa –, um dos principais motivos da perda são as falhas na produção. É preciso investir em adubação correta e tratamentos fitossanitários”, explica o engenheiro.

Diante do problema, são inúmeras as dificuldades enfrentadas por produtores do mundo inteiro. Uma das alternativas, também levantada pelo agrônomo, seria aproveitar a funcionalidade de alguns alimentos. “Aquele produto que não pode ser aproveitado porque começou a amadurecer no pé, como a banana, por exemplo, que nesta circunstância não tem poder de venda, poderia ser usado na fabricação de produtos processados como compota, doce, geleia, desidratado. Infelizmente, em algumas regiões do país os produtores não têm condições de fazer isso. É uma questão do setor público e privado. O governo pode ceder uma estrutura física para que se monte uma associação, uma cooperativa que se responsabilize pela produção e capacite as pessoas para reduzir a perda. Isso possibilita a aquisição de um produto com valor agregado”, sugere Gustavo.

Então, qual seria a solução definitiva? A pesquisa mostra que com a tendência do mundo, mais preocupado com questões ambientais, o sensato seria trabalhar bem a cadeia de produção. O estudo, que trata algumas regiões mineiras, indica que há um problema, mas em contrapartida ostenta uma metodologia que pode ser praticada com base em outros produtos e outras regiões. Apenas mediante a identificação será possível trazer soluções, tanto para outras cidades mineiras, quanto para o restante do Brasil.



Fotos Claudio Fernandes



Fotos Claudio Fernandes



Fotos Claudio Fernandes





PERDAS NO VAREJO

A exposição inadequada e o excesso de manuseio são algumas das dificuldades enfrentadas pelo setor varejista. Essas são práticas que devem ser repensadas. “O pêssego e a maçã, por exemplo, normalmente são apalpados durante o processo de escolha. Quanto mais se manusear o produto, maior a chance dela se perder. Se a embalagem também não for adequada, o produto, quando colocado na banca, já é perda. A fruta ou o legume talvez não estivessem machucados, mas foram espremidos e logo se perdem”, conta Gustavo Almeida.

Os supermercados, visando reduzir os prejuízos, buscam a cada dia mais técnicas para amenizar a situação. De acordo com a AMIS (Associação

Mineira de Supermercados), o Brasil teve um faturamento de 201 bilhões de reais, só no ano passado. Em Minas, esse número foi de 13,4 bilhões e a estimativa de perda para o setor foi de 3%.

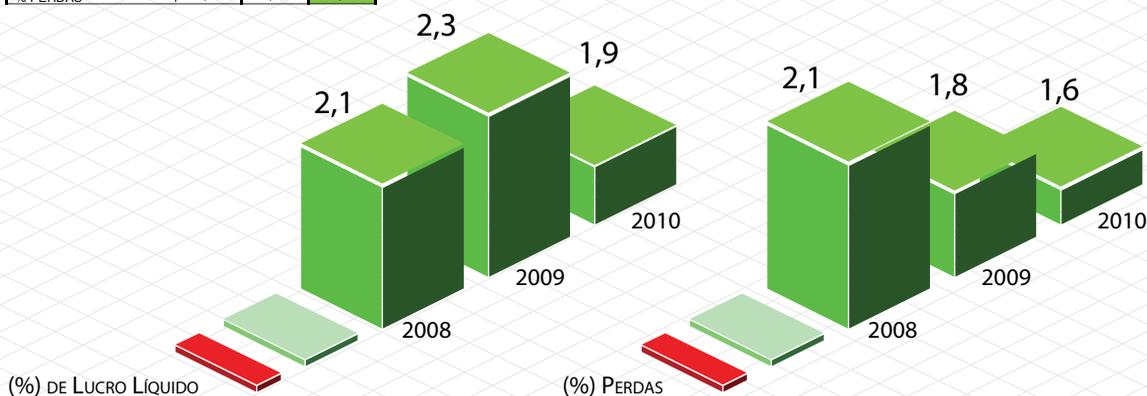
A Rede ABC Supermercados de Divinópolis (MG) está no mercado há 29 anos e possui no total 21 lojas, sendo um atacado e 20 varejos. Nos últimos anos, a empresa investiu em técnicas para aperfeiçoar a qualidade, diminuir as perdas de produtos e consequentemente o impacto no faturamento. O bom resultado veio através de experiências muitas vezes criadas e desenvolvidas pelos próprios profissionais.

As técnicas utilizadas pela empresa começam nas compras, que são realizadas todos os dias para evitar armaze-

namento, e feitas diretamente com os produtores, para os quais a rede oferece caixas plásticas para transporte. A maior parte dos produtos é embalada na propriedade rural. O processo de transporte dos produtos também recebe atenção especial. A rede conta com uma frota de caminhões refrigerados, além de um profissional qualificado para orientar os funcionários sobre exposição, armazenamento de produtos e ainda um profissional que supervisiona a chegada, pesagem e saída de mercadoria.

De acordo com o grupo, com as técnicas aplicadas eles conseguiram reduzir suas perdas das lojas (varejo) para 4,5%, bem abaixo do normal. No atacado a perda é mínima – 1,5%.

| | 2008 | 2009 | 2010 |
|----------------------|------|------|------|
| (%) DE LUCRO LÍQUIDO | 2,12 | 2,30 | 1,91 |
| % PERDAS | 2,07 | 1,76 | 1,59 |



Lucro líquido médio (% sobre o faturamento)
Base: 344 empresas respondentes, que correspondem a 34% do setor
FONTE: Ranking Fundação ABRAS/Nielsen

Perdas Totais (% sobre o faturamento)
Base: 357 empresas respondentes, que correspondem a 34% do setor
FONTE: Ranking Fundação ABRAS/Nielsen



MELHOR APROVEITAMENTO

As técnicas e práticas de processamento e conservação têm uma grande importância na redução de perdas de alimentos para o consumidor final. Essas boas práticas de manipulação ajudam a promover um consumo responsável. Felizmente, no Brasil, existem muitas iniciativas em prol do consumo consciente, como o Movimento das Donas de Casa e Consumidores de Minas Gerais. Criada há 28 anos, a entidade luta em defesa dos direitos dos

consumidores e enfatiza a necessidade de se respeitar o meio ambiente, com o consumo sustentável. “Fazemos palestras e campanhas junto a associações de bairro, igrejas e escolas. Nós vamos contra o desperdício, já que ele pode onerar a renda familiar e poluir o meio ambiente”, diz a presidente do movimento, Lúcia Pacífico, que acredita que as mudanças de hábitos no trato com os alimentos poderiam atenuar o problema, assim como o uso da criatividade para reaproveitá-los.

José de Sousa, proprietário do Restaurante Ralf, há 18 anos na CeasaMinas, é outro exemplo de boas práticas. Ele conta que tenta ao máximo evitar as perdas e desperdícios em seu restaurante, já que faz a compra dos produtos todos os dias e os prepara de acordo com a procura. “Observamos qual é a clientela do dia e fazemos o almoço segundo essa demanda. Os legumes, por exemplo, são cortados na medida em que os pedidos aumentam”.

EM CASA

- Promover sistemas de armazenamento que garantam conservação e aumento da durabilidade dos produtos.
- Prefira fazer a compra dos alimentos semanalmente, isso evita grandes quantidades.
- Faça novos pratos com os alimentos que sobram.
- As frutas que não podem ser consumidas *in natura* geralmente são adequadas para a produção de sucos.
- Retire as partes dos hortifruti que não podem ser consumidas; isso evita a contaminação de todo o produto.





Entrevista

Melhorar os impostos sobre o papelão e aumentar o incentivo na criação de agroindústria são alguns dos desejos do produtor Joaquim de Freitas Nogueira, que trabalha com tomates em Onça do Pitangui (MG). Em entrevista à Abastecer, ele contou sobre as dificuldades e alternativas implantadas no intuito de amenizar a perda de sua produção.

Abastecer: Quais são os tipos de perdas que o Sr. tem na lavoura?

Hoje a perda nossa na lavoura é mais com o manejo: colher o tomate, levar para o galpão e embalar. Nosso tomate é de mesa, então ele precisa ser perfeito. A embalagem adequada seria a caixa plástica ou de papelão, mas hoje, com o preço alto da caixa de papelão, nós usamos a de madeira, que é reutilizada. Essa forma de embalagem traz alguns danos ao tomate porque tem pregos e arranha. Para os supermercados nós entregamos em caixas plásticas, de acordo com as exigências deles. Em 2010 o governo colocou um incentivo na caixa do papelão, mas depois aumentaram o preço e por isso não utilizamos mais.

Abastecer: O governo proibiu o uso da caixa K. Como os produtores se adaptaram a essa nova realidade?

Eles criaram uma lei que não permite usar a caixa de papelão e de madeira duas vezes. Mas, pela quantidade de mercadoria que se movimentava em Minas e no Brasil, o governo não disponibiliza caixas suficientes para gente se adequar às exigências. Então, se essas exigências passassem a ser feitas agora, não seria possível seguir porque não há caixas suficientes no mercado, tanto plásticas quanto de papelão.

Abastecer: Existe na CeasaMinas um projeto de implantação do banco de caixas. O Sr. como produtor de tomate acredita ser viável a implantação desse projeto?

A caixa plástica é mais alta e não aperta o fruto. Nós pagamos pela caixa de papelão R\$ 3,00 e ela não volta, e pela caixa de plástico pagamos em torno de R\$ 1,00 por uso. Eu creio que com esse projeto vamos reduzir nossos custos com embalagens em até 200%. Para mim seria uma das melhores coisas que criaram nesses últimos anos.

Abastecer: Na cadeia produtiva – lavoura, barracão do produtor, comércio atacadista, comércio varejista, consumidor final –, como o governo poderia direcionar incentivos e investimentos para reduzir as perdas?

Na minha opinião como produtor, o governo poderia ajudar a construir agroindústrias para as associações e produtores que não têm condições de fazer. Outro incentivo seria baratear o imposto da caixa de papelão e proibir o supermercado de vender caixas para serem reutilizadas. O apoio que o governo dava para o uso de caixas estava funcionando. Assim, nós poderíamos voltar a usar o papelão.



ASSUCENA

Associação dos Empresários da CEASA - DF
Inspirando confiança e satisfação.

Unidos pelo mesmo objetivo!

www.assucena.org - Tel: (61) 3363-1227

SIA SUL - Trecho 10 Lote 05 | Pavilhão B-4 CEASA/DF





PERMITIDO ESTACIONAR

ESTACIONAMENTOS EXCLUSIVOS PARA MOTOCICLETAS
CONTRIBUEM PARA O AUMENTO DA SEGURANÇA DE QUATRO
CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO PAÍS

POR DOUGLAS VIVAS

Com o intuito de proporcionar mais segurança aos lojistas, produtores e demais usuários, muitas Ceasas brasileiras implantaram o estacionamento exclusivo para motocicletas. A unidade de Campinas (SP) foi a primeira a implantar o modelo de estacionamento, criado em 2001, seguida do entreposto de Uberlândia (CeasaMinas), inaugurado em 2004 e da capital paulista (CEAGESP), criado em maio de 2009.

A CeasaMinas em Contagem, devido às várias ocorrências de assalto em que utilizaram motocicletas como veículo de fuga, inaugurou no dia 16 de maio o modelo de estacionamento exclusivo, um projeto em que foram investidos cerca de R\$ 300 mil.

Somente no ano passado, foram registradas junto à Polícia Militar de Minas Gerais quatro ocorrências de crimes violentos no entreposto, sendo uma seguida de morte. Neste ano, antes da

criação do estacionamento exclusivo, a PMMG registrou sete ocorrências. Do total de onze entre 2010 e 2011, em nove casos os bandidos utilizaram moto como meio de fuga. O gerente da Segurança Patrimonial da CeasaMinas, Samuel Maciel, acredita que a medida aumentará significativamente a segurança dos usuários. Segundo ele, após a criação de estacionamento nenhuma ocorrência foi registrada.

A implantação do projeto de criação dos estacionamentos encontrou resistência de alguns usuários dos entrepostos. Todavia, conforme declarou o gerente da CEAGESP, Wander Bueno Prado, logo todos perceberam as melhorias garantidas pela ação. "Sempre há resistência às mudanças, porém, elas foram superadas, na medida em que os próprios motociclistas perceberam que a iniciativa visava segurança de todos os usuários, incluindo a deles. Hoje, o estacionamento funciona normalmente

e eles se adaptaram ao sistema, incorporado ao cotidiano de quem trabalha ou utiliza o entreposto", afirmou.

A adoção desse modelo de estacionamento na Ceasa de Contagem é parte do projeto de reestruturação da segurança do entreposto, iniciado em 2008. Dentre as medidas se destacam também o aumento do efetivo de segurança, com a contratação de 52 profissionais, a implantação do sistema Olho Vivo, que monitora o entreposto 24 horas por dia, através de câmeras e a elaboração do Guia de Segurança, distribuído aos frequentadores do entreposto. O Guia, elaborado em conjunto com a PMMG, contém orientações de como se portar nas relações de compra e venda de mercadorias, transporte de valores, transações financeiras, entre outros, a fim de evitar que o frequentador seja um atrativo para assaltantes.

Segundo o presidente da estatal, João



Alberto Paixão Lages, a criação do estacionamento foi uma reivindicação da Associação Comercial da Ceasa (ACCeasa), apoiada pela Associação dos Produtores de Hortigranjeiros de Minas Gerais (APHCEMG).

Caio Dias Gomide, presidente da Associação Comercial, explica que os motivos da solicitação foram baseados nas histórias de sucesso. “O requerimento foi realizado em parceria com a administração da CeasaMinas, após discussões junto à Polícia Militar; análise da opinião dos comerciantes e avaliação dos resultados positivos obtidos em algumas Ceasas do país, que já contam com estacionamento exclusivo para motos, como São Paulo, Campinas e Uberlândia”, declarou.

CAMPINAS SAIU NA FRENTE

O entreposto de Campinas (SP) foi o primeiro a criar o estacionamento exclusivo para motos. Implantado há dez anos, o estacionamento, associado a outras medidas preventivas, reduziu consideravelmente o número de assaltos.

Segundo o engenheiro civil da unidade, Antônio Leite, responsável pelo Departamento de Apoio Operacional, existem dois espaços exclusivos para as motocicletas: um próximo ao mercado de flores, com capacidade para 250 motos e outro com 50 vagas. O monitoramento das motos é feito pelas câmeras de segurança e pelos cupons de controle que os motoqueiros, bem

como os demais motoristas, recebem ao deixar o veículo no estacionamento. Neles são informados placa, data e horários de entrada e saída do veículo. por meio deles a administração do entreposto consegue mensurar o volume do trânsito interno da Central.

MAIS SEGURANÇA NA CEAGESP

O estacionamento exclusivo para motos foi adotado pela CEAGESP há dois anos. São três estacionamentos localizados em cada uma das três principais entradas do entreposto, que conta com 14 portões. A área de 2700 m² acomoda até 850 motocicletas.

Estacionamento exclusivo para motos na CeasaMinas Contagem



Fotos: Whirlenny Vieira

Segundo o Departamento de Segurança, após a implantação desse modelo não houve mais assaltos na Central. “Desde a criação, em maio de 2009, o objetivo de oferecer mais segurança e um local exclusivo aos motociclistas foi atingido. Hoje os usuários do entreposto podem guardar suas motocicletas com “mais conforto e tranquilidade, além de contribuir para o aumento da segurança

das pessoas que circulam na central”, declarou Wander Bueno Prado, gerente da CEAGESP.

Ainda segundo o gerente, o Bolsão de Motos, como é chamado o estacionamento, contribuiu para maior controle sobre o tráfego interno, já que circulam mais de 12 mil veículos diariamente nas dependências do terceiro maior entreposto do mundo. “Antes da criação do

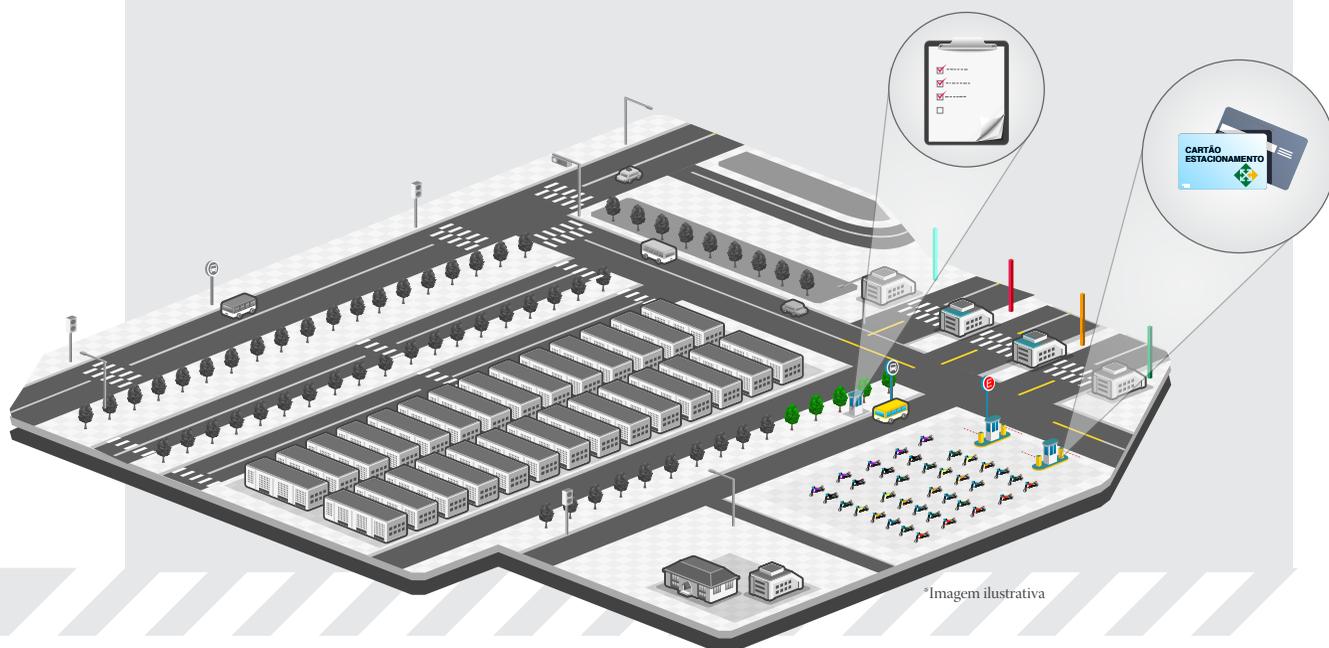
estacionamento, as motos dividiam o espaço com outros veículos, o que causava prejuízos à circulação interna, principalmente de veículos de carga”, disse.

O diferencial desse modelo é que alguns motoqueiros são liberados pela Central de Segurança a realizar entregas no entreposto. A medida se aplica mediante uma autorização formal requerida pelos lojistas.

VEJA COMO FUNCIONAM OS ESTACIONAMENTOS DE CONTAGEM E UBERLÂNDIA

No entreposto de Contagem (MG), o estacionamento de motos tem capacidade para 1300 motocicletas e localiza-se próximo a uma parada de ônibus, que circula gratuitamente nas dependências da CeasaMinas. Com essa localização a intenção é facilitar o acesso dos cerca de 1050 motociclistas que são usuários do entreposto.

Em Uberlândia, a criação do estacionamento foi uma decisão da gerência local, tendo em vista aumentar a segurança e melhorar a organização do trânsito interno. Segundo o gerente da unidade, Expedito Antônio da Silva, os assaltos seguidos de fuga em motocicletas reduziram a zero após a criação dessa norma, em 2004. O estacionamento de 1000 m² tem capacidade para 250 motocicletas.



*Imagem ilustrativa

É COMO TER 10.000 PROFISSIONAIS CUIDANDO DO SEU PATRIMÔNIO.

Mão de obra qualificada, serviços especializados, resultado. Há três décadas o Grupo Conservo sabe o que é preciso para garantir à sua empresa as melhores soluções. Mais de 800 municípios de Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro, Goiás e Espírito Santo já escolheram o parceiro ideal para cuidar da segurança e conservação de suas residências e empresas. Grupo Conservo. Seu patrimônio sempre em boas mãos.



www.conservo.com.br

COMPROMISSO COM O SER HUMANO E COM A EXCELÊNCIA NOS RESULTADOS.



MATRIZ

Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 4.333 - Vila Oeste
CEP 30.535-550 - Telefax: 31 3379 3900 • Belo Horizonte - MG

FILIAL

Rua Olívia Ludgero, 35 - Bairro de Fátima
CEP 29.160-830 - Telefax: 27 3337 1213 • Serra - ES



ALHO SIM, MAS NEGRO E ADOCICADO?

OS CLIENTES PROVAM E APROVAM E NORMALMENTE
RETORNAM AO RESTAURANTE QUERENDO EXPERIMENTAR
OUTRAS PRATOS COM ELE

TEXTO E FOTOS ALESSANDRO CONEGUNDES

O alho comprado em supermercados e sacolões é branco e ardido; até aí tudo certo. Mas você já ouviu falar em alho negro?

Isso mesmo: a especiaria passa por um processo de fermentação e adquire coloração negra! Apesar de ser uma novidade, o alho vem se difundindo, tendo caído no gosto de *chefs* de cozinha e no popular. Ainda assim, informações sobre o ingrediente são limitadas. O alho negro é uma

derivação do alho comum, cuja coloração é resultado de um processo de 40 dias de fermentação. Depois há uma etapa de pasteurização, utilizando-se apenas água e calor e sem adição de qualquer componente químico. Depois deste processo os dentes de alho estão negros.

As cabeças, então com aparência envelhecida e queimada, escondem um agradável aroma de frutas e o sabor é novo, delicado e adocicado, lembrando ameixas, tâmaras e figos secos. Todo este beneficiamento confere ao alho um toque cítrico, além de fazê-lo perder o sabor ardido.

A origem do alho negro é incerta. Aparentemente surgiu nos países asiáticos, chegando em 2008 aos Estados Unidos e à Inglaterra, e em julho de 2009 à Austrália. É uma cultura de clima frio, suportando temperaturas bem baixas, sendo, inclusive, resistente a geadas.

A alicina é o componente do alho responsável pelo seu odor característico. Ela inibe o desenvolvimento de bactérias, destrói fungos e estimula o fluxo das enzimas digestivas, além de eliminar toxinas da pele. Depois de análises químicas, os cientistas chegaram



Acima, Peixe do Dia com Legumes Frescos, Tangerina e Alho Negro é uma das apostas do restaurante Dádiva em Belo Horizonte. Ao lado, o bulbo fermentado e envelhecido ganha cor e sabor diferenciados





CADA 100 G DE ALHO NEGRO CONTÉM:

43,6 G DE UMIDADE

1,100 KJ DE CALORIAS

41,4 G DE AÇÚCAR

10,4 G DE PROTEÍNA

5,1 G DE GORDURA 52MG

2,1 MG DE FERRO

36 MG DE SÓDIO

930 MG DE POTÁSSIO

1,4 MG DE ZINCO

10,726 MG DE VITAMINA B6

0,126 MG DE VITAMINA B2

10,048 MG DE ÁCIDO NICOTÍNICO



Foto divulgação

à conclusão de que a grande riqueza do alho se encontra nos seus componentes – mais de trinta já foram isolados –, especialmente nos derivados de enxofre (sulfatados). Entre eles, o mais importante é, sem dúvida, a alicina (di-propenyl tiosulfonato), responsável pela maioria das propriedades farmacológicas da planta. Na verdade, a alicina, um líquido de coloração amarelada, só aparece de fato quando o alho é mastigado ou cortado, rompendo-se as células do bulbo.

USOS NA CULINÁRIA

Em pratos salgados, o alho negro permite combinações com carnes, peixes, aves, massas frescas, massas secas, pizzas, quiches, tortas salgadas, canapés, legumes e saladas. Nos pratos doces, o alho negro pode ser usado em sorvetes, trufas, tortas doces, bolos, doces do tipo brigadeiro, pudim e manjar, entre outros.

Segundo o *chef* de cozinha do restaurante O Dádiva, Felipe Rameh, o alho tradicional é mais picante, possui certa ardência e tem sabor forte. O alho negro tem notas adocicadas e um toque

levemente defumado e trufado. Lembra algum tipo de cogumelo ou uma redução de balsâmico (azeite), tem consistência gelatinosa. É um ingrediente bastante versátil, mas não harmoniza muito bem com carnes fortes, por exemplo. Por ter sabor mais delicado, esse alho combina perfeitamente com pescados. No restaurante, uma das receitas apresentadas é com peixe, por proporcionar ótimo contraste.

Para o *chef* de cozinha, como tudo que é novidade, as pessoas demonstram muita curiosidade pelo alho negro. “Os clientes provam e aprovam e normalmente retornam ao restaurante querendo experimentar outros pratos com ele. Faz sucesso justamente por ainda ser um produto diferente e exótico no Brasil.”

COMO ARMAZENAR

Embora decorativas e bonitas, as réstias de alho não devem ficar muito tempo penduradas na cozinha, pois correm o risco de secar, sobrando apenas cascas. Guarde o alho em lugar fresco, seco e levemente arejado. Se for mantido em lugares úmidos e quentes, vai mofar rapidamente e murchar.

PRODUÇÃO NO BRASIL

O alho produzido no Brasil é insuficiente para abastecer o mercado interno. O país é o terceiro maior importador do produto, que tem origem chinesa – perde apenas para a Indonésia e os Estados Unidos. Em 2010, o Brasil importou cerca de 150 mil toneladas, o que custou US\$ 90 mil.

Um dos principais pontos que impedem o crescimento da produção no país, além da concorrência com os chineses, é o alto custo para a implantação da cultura. De acordo com o engenheiro agrônomo da Empresa de Assistência Técnica e Extensão de Minas Gerais (Emater-MG), unidade de São Gotardo, no Alto Paranaíba, Marco Antônio Carvalho, para produzir um hectare de alho são necessários investimentos que variam entre R\$ 50 mil e R\$ 60 mil.

Poucos são os que dominam a técnica que transforma o alho comum em alho negro. Por esse motivo, a produção da iguaria no Brasil ainda é bem modesta, podendo ser encontrada apenas no interior de São Paulo e revendida com preço de comercialização em torno de R\$ 100,00 o quilo.



BODAS E PRATA

POR ALESSANDRO CONEUNDES,
CARLOS DUSSE E KELLY SANTOS

Em uma época em que nas ceasas se comercializavam basicamente frutas e hortaliças, muito diferente dos dias atuais, em que vários segmentos são mercantilizados, formando um grande conglomerado a serviço do abastecimento, surgiu a Abracen (Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento).

Em 2011, a associação completou 25 anos de um trabalho árduo em busca da integração entre as ceasas, tornando-se referência nacional como entidade representativa e principal agente de articulação junto a entidades públicas e à sociedade. Motivos para comemorar não faltam. A exemplo, algumas conquistas recentes como a conclusão do texto do projeto de lei 8001/10, a criação da Frente Parlamentar em Defesa das Centrais de Abastecimento Interno (FPDCAI) e o Manual Operacional das Ceasas do Brasil, são provas do aprimoramento e crescimento da Abracen.

A associação foi originada sob um sentimento de insegurança em meados dos anos 80. O Governo Federal, em 1985, transferiu o controle acionário das ceasas para os estados e municípios, com o consequente dano

da sua unidade sistêmica. Um grupo de dirigentes na época, sentindo que perderiam o elo e a diretriz que havia entre eles, criou a associação: uma unidade nacional que os dirigentes das ceasas procuram acompanhar.

Para o presidente da Abracen, João Alberto Paixão Lages, essa união foi essencial para que as ceasas crescessem e se fortalecessem. “Entendo que a Abracen está cumprindo bem o principal objetivo estabelecido na época de sua criação, que era desenvolver o abastecimento alimentar no Brasil”, disse ele.

Também é improvável contar a história das centrais de abastecimento brasileiras sem citar José Amaro, que hoje ocupa o posto de secretário executivo da Abracen. Inegavelmente, inúmeros fatos e decisões importantes passaram por suas mãos. “Modéstia à parte, hoje me regozijo de ter participado como um dos fundadores da Abracen, pois à época ocupava o cargo de diretor técnico/financeiro da Ceasa-PE”, relembra.

Contudo, José Amaro não acredita em ações isoladas e enaltece o trabalho de equipe, responsável, segundo ele, pelo grande momento que os entrepostos vivem

25 anos

Abracen se reúne em Alagoas para congresso





atualmente. “Diversos companheiros fizeram a história das centrais em todas as regiões do nosso país, e o mais gratificante hoje é ver todos os mercados consolidados, mostrando uma pujança única no abastecimento alimentar da nossa população. Esta consolidação é a resultante do trabalho de todos os técnicos junto com os usuários de mercado. Produtores, atacadistas, varejistas, carregadores, transportadores etc. Eles são a força viva do entreposto”, acredita José.

O aspecto congregador da Abracen também foi lembrado por Jusmar Chaves, responsável pelo escritório

da Abracen no Distrito Federal. Para ele, “fazer com que todas as ceasas estivessem unidas, com o objetivo de desenvolver o abastecimento nacional”, foi o principal desafio encarado pela Abracen.

CONQUISTAS

Em ritmo de comemoração, a conquista da criação da Frente Parlamentar foi fundamental para ampliar a segurança jurídica já existente. De acordo com Jusmar, os deputados e senadores têm muito a ajudar no desenvolvimento das ceasas. Ele cita como exemplo uma

Membros da Abracen se reúnem em congresso no Acre



possível flexibilização da lei 8.666/93, conhecida como lei das licitações, para ocupação de boxes vazios nos entrepostos. Dessa forma, poderia haver aumento no volume de produtos comercializados.

Para João Alberto Paixão Lages, essa é uma grande vitória. “Com a Frente, marcamos presença definitivamente nas discussões do Congresso Nacional, reafirmando o abastecimento como um instrumento de política pública, essencial para a segurança alimentar e, por consequência, para a defesa da dignidade humana”, diz.

A conclusão do texto do projeto de lei 8001/10

também viabilizará benfeitorias. A associação integrou uma comissão composta pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) e Confederação Brasileira das Associações e Sindicatos de Comerciantes em Entrepostos de Abastecimento (Brastece). O texto foi remetido ao Congresso Nacional em dezembro de 2010 para debate e aprovação.

Para trilhar os caminhos com mais segurança, o Manual Operacional das Ceasas do Brasil se encarrega de enlaçar todos os procedimentos que devem nortear

Deputados federais Bernardo Santana de Vasconcellos (PR/MG), Antônio Andrade (PMDB/MG) e Weliton Prado (PT/MG) participam de evento da abracen em Brasília





Autoridades prestígio posse do presidente João Alberto Paixão Lages em seu primeiro mandato

os envolvidos nesse setor, nos diversos níveis de gerenciamento. Ele será uma ferramenta significativa para consulta, pois balizará as ações, diretrizes e decisões a serem tomadas no campo técnico-operacional do entreposto.

Uma história de sucessos e aprendizados, em que o maior desafio é não parar no tempo. “Não se calçar apenas em ações vitoriosas do passado, se preparar para os desafios do século XXI, pois as mudanças radicais que já ocorrem na sociedade com certeza acontecerão mais rápido do que pensamos no abastecimento alimentar”, conclui José Amaro, que assiste de perto essa história com a visão de quem dedicou uma vida às melhorias desse setor.



ATACADISTA DISTRIBUIDOR

EMBRASIL

CEASA A CASA DO COMERCIANTE

**TEMOS UM MIX DE PRODUTOS
IDEAL PARA VOCE!**

VENHA CONFERIR!

As melhores marcas você encontra aqui!

 Construção

 Lazer

 Papeleria

 Lar

 Agroveterinário

 Automotivo

 Bazar

 Ferramentas

 Elétrico

 Decoração Natalina

e muito mais...

Ceasa/MG • Setor Laranja • Pavilhão 2 • Loja 8

Fone: 3394 • 3700



PARA SE AQUECER NO INVERNO

PARA AQUECER OS DIAS FRIOS E CONTINUAR COM A INGESTÃO DE LÍQUIDOS, CALDOS DE LEGUMES, VERDURAS E CARNES PODEM SER UMA SAÍDA

POR KELLY SANTOS E WHIRLLENY VIEIRA FOTOS DIVULGAÇÃO

Com a chegada da estação mais fria do ano, é hora de desfrutar uma das coisas que o inverno tem de melhor: Comidas quentes e saborosas. A baixa temperatura requer pratos mais densos porque o organismo costuma consumir maior quantidade de calorias. Sendo assim, nada mais recomendável que abrir a refeição com um apetitoso caldo ou sopa, que também pode ser prato único ou até combinar em opções de um buffet.

A ingestão de menos líquidos nesta época do ano também é comum, já que o corpo gasta energia e não perde tanta água na transpiração. Porém, esta falsa sensação pode prejudicar as atividades regulares do organismo, para isso os caldos aparecem como uma boa alternativa. Tem ainda outras qualidades: é um prato econômico, de fácil preparação, apresentam diversos sabores e texturas e é rico em nutrientes de grande valor.

Dos mais populares aos mais sofisticados, as infinitas variações podem agradar até os paladares mais aguçados. Dependendo do seu preparo pode ser uma refeição leve e nutritiva. Se as saladas não atraírem por conta do frio, a opção é levar os legumes e as folhas para os caldos, que podem ser elaborados até com frutas. Segundo a nutricionista Priscila Arruda, além de manter o corpo aquecido, eles oferecem uma grande oferta de nutrientes com redução no valor calórico. "Uma dica é incrementar a preparação com queijos brancos e carnes magras, como peito de frango e peito de peru; deixa a receita leve e ainda mais saborosa", comenta.

Para acompanhar essas receitas na mais deliciosa e chique estação do ano, um vinho tinto e encorpado é o ideal. Já as pessoas que não consomem bebida alcoólica podem optar por chás ou sucos cítricos, como de laranja, abacaxi e limão. Poderosos antioxidantes, essas bebidas são aliadas da boa saúde, hidratam, aquecem e ainda anulam os efeitos nocivos dos radicais livres.

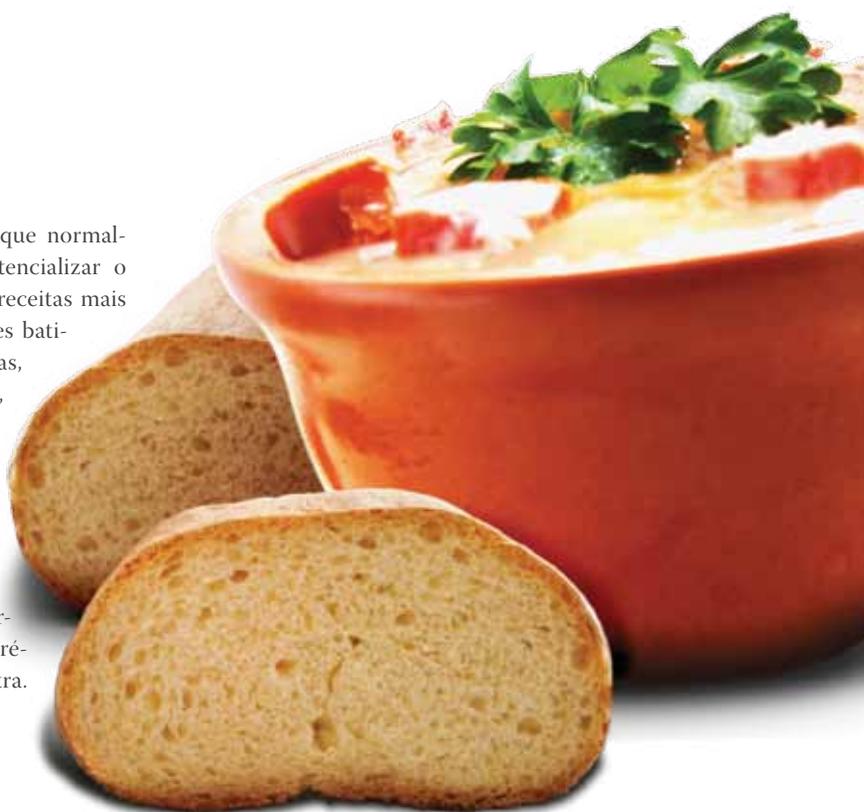




MAIS SAÚDE

Para quem quer fugir dos quilinhos extras que normalmente a estação proporciona, é possível potencializar o valor nutricional dos ingredientes e deixar as receitas mais light. Algumas dicas como acrescentar legumes batidos, enriquecer com proteínas das carnes magras, como, frango sem pele, peixe, soja ou feijões, inserir fibras solúveis como farelo de trigo ou aveia, podem ajudar a regular a função intestinal, manter o colesterol em níveis normais e promover a sensação de saciedade. Se apreciar o pão para acompanhar, prefira as versões light ou o pão sueco que é pobre em gorduras.

Para quem preza a praticidade, existe no mercado a opção de obter um mix de legumes pré-lavados e picados, que dispensam o trabalho extra.



QUENTES E SABOROSAS, ESTAS RECEITAS VÃO AQUECER O SEU INVERNO

CALDO DE MANDIOCA

INGREDIENTES:

500gr de mandioca cozida, ½ envelope de sopa creme de cebola, 1/2 litro de leite, 250gr de bacon cortados em cubinhos, 250gr de carne seca cortados em cubinhos, 250gr de linguiça calabresa cortados em cubinhos, sal a gosto, azeite, uma cebola, um dente de alho e cheiro verde a gosto.

MODO DE PREPARO:

Dissolva o pó da sopa creme de cebola no leite. Depois acrescente a mandioca e bata tudo no liquidificador até obter um creme liso. Em uma panela, refogue o alho, a cebola e todos os salgados até que fiquem bem douradinhos e cozidos. Despeje o creme. Após começar a ferver apague o fogo e acrescente o cheiro verde.

CALDO DE TOMATE

INGREDIENTES:

1 colher (sobremesa) de azeite; ½ cebola picada; 1 dente de alho picado; 300g de tomate picado, sem pele e sem semente; 1 copo (200ml) de água fervente; 1 colher (sobremesa) de purê de tomate; ½ copo de iogurte natural desnatado; uma pitada de açúcar; sal a gosto

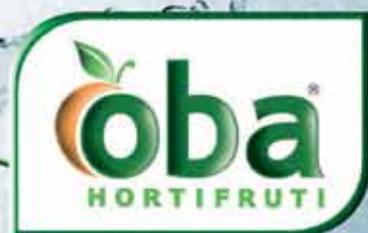
MODO DE PREPARO:

Aqueça o azeite, refogue a cebola e o alho. Junte os outros ingredientes, exceto o iogurte, e ferva por 20 minutos em fogo baixo. Deixe esfriar e bata no liquidificador. Acrescente o iogurte e sirva

*Acrescentamos mais saúde
ao seu dia a dia.*

Poucas coisas são tão gostosas quanto o sabor de uma fruta da época, ou de uma receita caseira. E, para deixar tudo isso ainda melhor, você pode contar com o delivery Oba para receber produtos selecionados na sua casa. O prazo de entrega e o cuidado no transporte são rigorosos para que você não fique esperando e receba só o melhor. Se quiser nos fazer uma visita, você ainda encontra uma grande variedade de produtos sempre fresquinhos. Escolha a loja Oba mais próxima de você: Ouro Preto, Sagrada Família, Lourdes ou Serra.

*Acrescente
Oba na
sua vida*



redeoba.com.br



CEASA DESTAQUE

CONTRIBUIÇÃO QUE LEVOU À **EXCELÊNCIA**

POR CARLOS DUSSE



Vista panorâmica da CeasaMinas



No mês de maio a CeasaMinas comemorou 40 anos de sua fundação. Durante essas quatro décadas, inúmeros desafios foram vencidos. Muito trabalho e o diálogo permanente com as associações dos produtores (Aphcemg), dos comerciantes (ACCeasa), dos carregadores (Ascar) e dos catadores (Asmac), tornaram possível o desenvolvimento da Ceasa em Contagem, assim como de suas unidades pelo interior do estado.

Diversas ações refletem o sucesso da atual diretoria, presidida por João Alberto Paixão Lages. Um dos grandes destaques desta gestão é o Instituto CeasaMinas. A instituição gerencia programas como o Prodal Banco de alimentos, responsável por doações para creches e instituições filantrópicas, escola cidadã, que alfabetiza jovens e adultos, e telecentro, que ensina computação a usuários do entreposto de Contagem e moradores de bairros próximos. Isso sem falar no Coban (Mais BB), que é feito em parceria com o Banco do Brasil. Seu objetivo é agilizar os trabalhos bancários usados por produtores do MLP e público em geral, especialmente para pagamentos e recebimentos.

A CeasaMinas também conquistou uma grande importância no cenário econômico. Hoje, o entreposto de Contagem é o mais diversificado do país, comercializando centenas de toneladas de cereais e hortigranjeiros. São 556 empresas estabelecidas no local. Além disso, cerca de 11 mil produtores trabalham no MLP. Atualmente, a unidade de Contagem tem 41 pavilhões, mas em breve serão 42. O pavilhão X está sendo construído e abrigará 26 lojas. Cada uma delas terá

área de 102 metros quadrados.

Em 2010, a instituição teve lucro recorde de R\$ 4.635.820,00. O forte crescimento registrado no ano passado não foi algo atípico. O lucro da CeasaMinas cresceu 900% no período de 2006 a 2010. Essas quantias referem-se ao somatório dos resultados obtidos nas seis unidades (Contagem, Caratinga, Uberlândia, Governador Valadares, Barbacena e Juiz de Fora).

Outra iniciativa para modernização da CeasaMinas e para seguir uma tendência de mercado, foi a implementação do Banco de Caixas Plásticas. Instituição com data já marcada para ser inaugurada, 24 de agosto deste ano, o Banco de Caixas do Entreposto de Contagem será uma realidade a imprimir uma melhor higienização e segurança alimentar, assim como concretizar a padronização de caixas circulantes no mercado hortigranjeiro do entreposto de Contagem.

Recentemente foi desenvolvido um plano de modernização de mídia exterior. Com isso foram instalados no entreposto de Contagem diversos itens, como relógios urbanos, totens, frontlights, testeiras, etc.

A CeasaMinas foi criada em 1971, quando foi registrado o seu estatuto. Três anos depois foi inaugurado o entreposto de Contagem com a abertura dos pavilhões A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, L, M, N, O, P, Q, R, S, SG e do Mercado Livre do Produtor (MLP). Ainda na década de 70, foram inauguradas as unidades de Uberlândia, Caratinga e Juiz de Fora. Atualmente, a CeasaMinas conta ainda com outros dois entrepostos: o de Governador Valadares (inaugurado em 1990) e o de Barbacena (que voltou a ser gerenciado

Entreposto de Contagem é o mais diversificado do país





Acima, prédio da central de segurança no entreposto de Contagem da CeasaMinas. Ao lado, Jorge Porto, da Selecta Alimentos, doa parte de sua produção, mesmo antes de ser uma exigência legal

pela instituição em 2004).

◉ INTERIOR TAMBÉM SE DESTACA NA CEASAMINAS

Durante a gestão do presidente João Alberto Paixão Lages, as melhorias não ficaram restritas ao entreposto de Contagem. As unidades do interior também foram lembradas. Um exemplo é o fato de os entrepostos de Caratinga e Governador Valadares terem recebido seus respectivos bancos de caixa. Agora há uma padronização da quantidade de produtos vendida por lá. Além de receber um novo banco de caixas, a unidade de Governador Valadares passou por uma revitalização na pintura.

Em Barbacena, a novidade foi a instalação do sistema de prevenção de descargas atmosféricas. Com isso, danos com a ocorrência de raios no entreposto já estão sendo evitados. Além disso, foram feitas reformas no Mercado Livre do Produtor.

Se em Barbacena, um dos destaques é a melhoria do pavilhão destinado aos pequenos produtores, em Juiz de Fora novidade é a chegada de um grande atacadista: o Villefort. Ele reabriu o galpão GP4, que pertencia à Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) e estava fechado há 15 anos. Para ocupar o local, o Villefort precisou vencer uma licitação pública.

Outra grande novidade do entreposto de Juiz de Fora foi a reforma do telhado. Por ser de grande porte, a obra custou cerca de 167 mil reais. Ela foi concluída neste semestre.

Em Uberlândia, o crescimento da

CeasaMinas se deu através da construção de um novo pavilhão. Foi inaugurada ainda uma plataforma para venda sobre veículos. A área tem 325 metros quadrados e capacidade para 15 veículos. Recentemente, o entreposto também foi beneficiado com a revitalização de várias partes das instalações.

◉ CEASAMINAS INVESTE EM SEGURANÇA

Uma das marcas do presidente João Alberto Paixão Lages na CeasaMinas é a preocupação em garantir a segurança de comerciantes, produtores, consumidores e demais usuários dos entrepostos. Diversas ações foram tomadas para que o bem estar de todos fosse preservado.

Uma dessas ações foi a implantação, em 16 de maio deste ano, do estacionamento de motos na entrada do entreposto de Contagem. Os motoqueiros não podem mais circular pela unidade. A medida foi criada para reduzir o número de assaltos (que já era baixo) no local.

Outra medida tomada para aumentar a segurança foi a implantação de um moderno circuito interno de TV, conhecido como Olho Vivo CeasaMinas. Ao todo, são 32 câmeras instaladas no entreposto de Contagem. Deste total, 18 conseguem captar imagens em 360°. De acordo com a PM, a quantidade é suficiente, mas mesmo assim novas câmeras podem ser instaladas em breve. Além disso, estão programadas podas de algumas árvores que atrapalham as câmeras e causam pontos cegos.

Outra ação que visa reduzir os crimes no

interior da unidade de Contagem é o uso de seguranças particulares. Eles ficam responsáveis pela preservação do patrimônio da Ceasa e auxiliam a polícia militar alertando-a para observação e abordagem de pessoas suspeitas.

O entreposto de Contagem é o maior e mais importante da CeasaMinas. Ele responde por cerca de 90% do volume de mercadorias comercializado pela entidade. Apesar disso, todo o aparato de segurança desenvolvido (câmeras do olho-vivo, pelotão da polícia militar, seguranças privados e o novo estacionamento de motos) fazem da unidade um local extremamente seguro.

◉ PRODAL BANCO DE ALIMENTOS BATE RECORDE DE ARRECADAÇÃO

No ano passado, o Prodal bateu seu próprio recorde de arrecadação. Foram recebidas 1.500 toneladas de alimentos. Em 2011, existe a possibilidade de que esse recorde seja novamente superado. Somente nos quatro primeiros meses do ano foram arrecadadas 438 toneladas. A expectativa é que outras duzentas tenham sido doadas em maio e junho. Ainda faltam quase novecentas toneladas para superar o recorde, mas tradicionalmente é no segundo semestre que os comerciantes colaboram mais.

Caso um novo recorde seja batido em 2011, será confirmada uma tendência de crescimento no volume arrecadado ano após ano. A exceção foi 2007, quando houve queda em relação a 2006 (ver tabela). Em

Qualidade e preço é na



- Cantos internos arredondados
- Exclusivas alças duplas com frisos anti-derrapantes
- Ombreiras arredondadas com frisos anti-derrapantes
- Porta etiquetas tamanho ampliado (87 x 55 mm)

Caixas padrão
CEASAMINAS

já homologadas para
o banco de caixas

**A melhor caixa
com o melhor preço!
Material de qualidade
e durabilidade**

T E L E F O N E S

31 3597.0099

31 3597.1077

Rua Gracyra Resse de Gouveia, 1123
Jardim Piemonte - Betim- Minas Gerais



E-mail: jrplasticos@uol.com.br
Site: www.jrplasticos.com.br

2011, os comerciantes têm um outro motivo para doarem alimentos para o Prodal: a lei 12.305/10, que determinou que os lojistas assumam a responsabilidade pelo correto descarte dos produtos não vendidos.

A questão repercutiu na administração central da CeasaMinas. Se antes havia apenas um apelo à boa vontade dos comerciantes, hoje já existe um pedido formal para que a lei seja respeitada e para que o excesso de produção seja entregue ao Prodal. “Estão sendo feitas várias reuniões com representantes dos comerciantes e produtores para um trabalho de formação e conscientização da importância da doação”, diz Eronilton Santos, coordenador da zeladoria da CeasaMinas. Uma dessas reuniões aconteceu em maio e reuniu diversas entidades como a Polícia Civil e a prefeitura de Contagem (MG).

É bom lembrar que, apesar da exigência legal, a maioria dos lojistas doa parte de sua produção apenas pela vontade de ajudar ao próximo. Um desses comerciantes é Jorge Porto, dono da Selectta Alimentos. Há sete anos ele ajuda o banco de alimentos da CeasaMinas. “Escolhi o Prodal porque ele é uma entidade séria. Tenho certeza de que o alimento chega em quem precisa”, afirma Jorge.

Atualmente a Selectta Alimentos doa cerca de 3.500 quilos de produtos por mês, o que equivale a aproximadamente cinco mil reais. Para Jorge Porto, quem colabora com o Prodal apenas para obedecer a nova legislação tem a visão um pouco limitada. “Ninguém deve doar só por obrigação. Deve ser uma consciência do cidadão de querer ajudar os menos favorecidos”, disse ele.

Os alimentos entregues por Jorge Porto e outros produtores e comerciantes ajudam a combater a fome de milhares de pessoas. Somente entre os meses de janeiro e abril de 2011, 120.565 pessoas receberam alimentos do Prodal.



Foto: E. A. P. Diniz

Nas telas, as imagens captadas pelas câmeras do Olho Vivo mostram quase todos os pontos do entreposto

PRODAL BANCO DE ALIMENTOS

BALANCETE ANUAL DE DOAÇÕES DISTRIBUIÇÃO MENSAL DE ALIMENTOS

| Mês/Ano | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Janeiro | - | 54,764 | 62,696 | 116,302 | 116,422 | 126,918 | 129,387 | 124,510 | 202,810 | 164,820 |
| Fevereiro | - | 15,615 | 51,200 | 41,939 | 147,939 | 55,957 | 104,418 | 69,234 | 105,090 | 82,938 |
| Março | - | 19,534 | 73,220 | 80,744 | 159,825 | 74,239 | 85,368 | 135,635 | 101,407 | 111,648 |
| Abril | - | 31,208 | 21,775 | 58,583 | 117,196 | 70,954 | 81,136 | 128,238 | 85,466 | 78,641 |
| Maio | - | 9,837 | 34,546 | 56,927 | 63,238 | 70,609 | 41,068 | 147,635 | 62,180 | |
| Junho | - | 12,230 | 12,265 | 43,881 | 36,052 | 60,162 | 28,684 | 98,655 | 71,254 | |
| Julho | - | 19,204 | 32,180 | 52,241 | 44,272 | 65,476 | 27,263 | 90,618 | 145,683 | |
| Agosto | - | 35,866 | 11,599 | 89,368 | 69,813 | 45,901 | 68,922 | 79,091 | 115,636 | |
| Setembro | - | 35,772 | 37,840 | 66,099 | 116,001 | 81,457 | 124,866 | 156,516 | 96,329 | |
| Outubro | - | 58,400 | 90,254 | 90,919 | 165,407 | 134,813 | 139,476 | 150,794 | 104,509 | |
| Novembro | - | 95,724 | 95,754 | 119,174 | 168,328 | 102,739 | 118,168 | 148,444 | 147,030 | |
| Dezembro | - | 37,063 | 116,056 | 91,687 | 145,836 | 168,078 | 114,653 | 139,923 | 262,665 | |
| Total | 102,000 | 425,217 | 639,385 | 907,864 | 1,350,329 | 1,057,303 | 1,063,409 | 1,469,293 | 1,500,059 | 438,047 |
| Média | 17,000 | 35,435 | 53,282 | 75,655 | 112,527 | 88,109 | 88,617 | 122,441 | 125,005 | 36,504 |
| Total Geral | | | | | | | | | | 8,952,906 |



POPCORN

Quem tem microondas adora!



E nós agradecemos a preferência!

Fabricação própria!



CONTATO PARA DISTRIBUIDORES:

31- 3394 1270

31-3394 2710



AFINAL, QUAL É O NOSSO **NEGÓCIO?**

Carmo Robilotta Zeitune*

Certa vez o repórter de uma importante revista de negócios, entrevistando o presidente mundial da Gillette, perguntou: “Presidente, qual é o negócio da Gillette?” O presidente imediatamente respondeu: “O nosso negócio é produzir produtos descartáveis!”

Imagino a tamanha surpresa do repórter com a resposta, pois, certamente estava esperando uma resposta padrão do tipo: “nosso negocio é produzir produtos de higiene pessoal!” Mas não! A resposta dada foi, absolutamente, dentro da visão de um executivo que sabia diferenciar momentos, ou seja, o óbvio e a ousadia!

Na época em que eu li esta matéria fiquei um tanto quanto intrigado, certamente colocando em dúvida o conteúdo da resposta. Mas, com o tempo (e vai tempo nisto) passei a entender o significado exato daquela resposta e confesso que até hoje recorro a ela para refletir em determinadas situações quando o “negócio” está em questão!

Não foi difícil traçar um paralelo desta definição com o universo das CEASAS! Algum tempo atrás, se esta pergunta fosse feita a um dirigente ou a um técnico de uma CEASA, a resposta certamente seria: “O negócio (entendido como objetivo) da CEASA é concentrar a oferta e a demanda de produtos hortifrutícolas em um único local, visando estimular a concorrência e estabilizar os preços!” Definição perfeita e, ainda, com validade!

Hoje, temos plena certeza de que o potencial de uma Empresa CEASA vai muito além de seu objetivo original de promover a organização do fluxo de produtos por meio de seus Entrepósitos.

Há algum tempo percebemos a capacidade desta evolução. O Congresso Mundial da WUWM em 2006 em São Paulo e a participação frequente em eventos internacionais de muitos dirigentes e técnicos de CEASAS foram e estão sendo marcos importantes

na formação de uma cultura técnico/acadêmica que tem contribuído, sobremaneira, para enriquecer o acervo de conhecimento necessário à transposição do objetivo original das CEASAS para o entendimento do seu “negócio”.

Estamos avançando, certamente! Estamos colocando em prática toda a capacidade gestora necessária para oferecer serviços que sejam progressivamente mais eficazes no atendimento das demandas operacionais em larga escala através de um sistema logístico interno dotado de instrumentos que possam garantir aos operadores dos Entrepósitos maior eficiência e economicidade para seus negócios.

Já entendemos também que estes Mercados atacadistas transcendem os conceitos meramente operacionais. Os projetos sociais implementados são bons exemplos disto, mas o limite da ousadia está longe de se esgotar nestas ações.

É essencial que sejamos capazes de promover um alargamento no horizonte institucional das nossas CEASAS buscando interagir de forma sinérgica e decisiva no contexto do abastecimento alimentar. Isto significa que além do protocolo convencional de gestão de mercado, as CEASAS passem a assumir uma postura institucional voltada para o complexo da cadeia produtiva.

É neste contexto que, obrigatoriamente, temos que aprimorar a gestão das nossas Empresas na lógica desta nova especialidade e transformá-las em polos indutores de políticas para o abastecimento.

Mas para esta nova realidade é fundamental que sejamos capazes de perceber a atual presença das CEASAS no contexto da cadeia agroalimentar, para que possamos reorientar, se necessário, suas diretrizes estratégicas como pressuposto para aproximação das



demandas do consumo e as etapas de produção e pós-colheita com a esperada qualidade comercial e sanitária!

Portanto, a resposta para o “qual é nosso negocio” não está difícil, pois, sabemos que não somos mais Empresas voltadas, exclusivamente, para ações operacionais internas. Estamos saindo do óbvio e buscando ser mais ousados!

Vamos em frente! Certamente não faremos sozinhos as mudanças e as conquistas! Temos que exercitar permanentemente as articulações políticas e nossa capacidade de mostrar à sociedade consumidora toda a importância destas empresas públicas no contexto do abastecimento e da segurança alimentar.

QUALIDADE NOS PRODUTOS E NO ATENDIMENTO. ESSE É O SEGREDO DA NOSSA MARCA.

Há 30 anos a Viana e Silva seleciona as melhores frutas, verduras e legumas para o seu negócio.



VISITE NOSSA LOJA
Rod. BR 040- Km 688 – Ceasa – PAV H Box do 31 á 40
CONTAGEM -MG - CEP - 32145-900
TEL: (31) – 3878-1868



ESCOLHA INTELIGENTE



PROGRAMA DESENVOLVIDO PELA CEAGESP
AJUDA GESTORES DA ALIMENTAÇÃO ESCOLAR
A IDENTIFICAR AS FRUTAS E HORTALIÇAS COM
O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

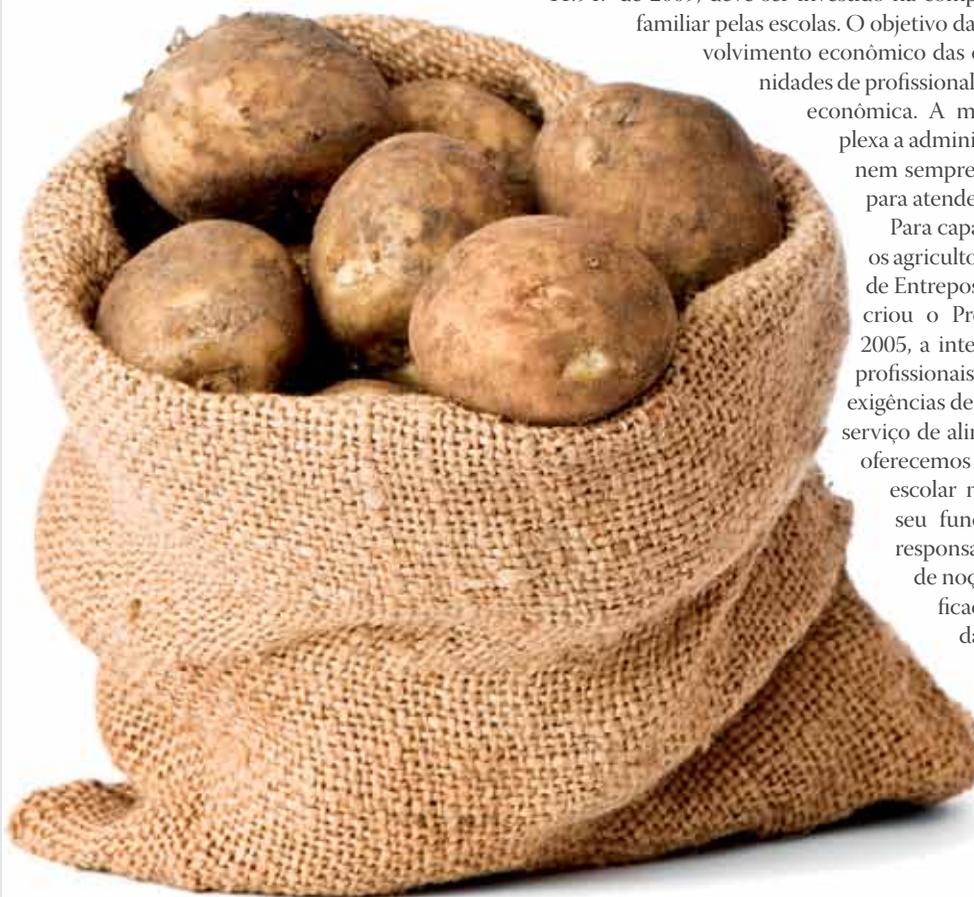
POR VINÍCIUS MATTIELLO

De um lado, 250 mil famílias que praticam a agricultura familiar. Do outro, 47 milhões de alunos da educação básica nas escolas públicas. E, entre eles, 930 milhões de reais – montante correspondente a 30% do orçamento total do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) para o ano de 2011. Esse valor, de acordo com a Lei 11.947 de 2009, deve ser investido na compra direta de produtos da agricultura

familiar pelas escolas. O objetivo da obrigatoriedade é estimular o desenvolvimento econômico das comunidades rurais, criando oportunidades de profissionalização e melhoria da competitividade econômica. A medida, entretanto, torna mais complexa a administração da alimentação escolar, já que nem sempre o pequeno produtor está preparado para atender a essa demanda.

Para capacitar os fornecedores, especialmente os agricultores familiares, a Ceagesp (Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo) criou o Programa HortiEscolha. Lançado em 2005, a intenção do projeto é transformar esses profissionais em agentes capazes de atender às exigências de tamanho e qualidade solicitadas pelo serviço de alimentação escolar local. “O curso que oferecemos trata da importância da alimentação escolar no Brasil, dos procedimentos para o seu funcionamento, da oportunidade e da responsabilidade do agricultor nessa questão, de noções básicas de pós-colheita, da classificação e padrões mínimos de qualidade das frutas e hortaliças da região”, explica Anita de Souza Dias Gutierrez, chefe do Centro de Qualidade em Horticultura da Ceagesp.

“Nem sempre as prefeituras municipais estão preparadas para decidir o que, como e quando





O QUE DIZ A LEI?

O Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) foi criado em 1955 com o objetivo de garantir, por meio da transferência de recursos financeiros, a alimentação escolar dos alunos de toda a educação básica (educação infantil, ensino fundamental, ensino médio e educação de jovens e adultos) matriculados em instituições de ensino públicas e filantrópicas. O repasse é feito diretamente aos estados e municípios, com base no censo escolar realizado no ano anterior ao do atendimento. Em 2011, o orçamento aprovado para o programa foi de R\$3,1 bilhões.

LEI Nº 11.947/2009

Como a lei inclui o agricultor familiar na educação escolar?

Art. 2º São diretrizes da alimentação escolar:

V - o apoio ao desenvolvimento sustentável, com incentivos para a aquisição de gêneros alimentícios diversificados, produzidos em âmbito local e preferencialmente pela agricultura familiar e pelos empreendedores familiares rurais, priorizando as comunidades tradicionais indígenas e de remanescentes de quilombos;

Art. 14. Do total dos recursos financeiros repassados pelo FNDE, no âmbito do PNAE, no mínimo 30% (trinta por cento) deverão ser utilizados na aquisição de gêneros alimentícios diretamente da agricultura familiar e do empreendedor familiar rural ou de suas organizações, priorizando-se os assentamentos da reforma

agrária, as comunidades tradicionais indígenas e comunidades quilombolas.

LEI Nº 11.326/2006

Quem o Governo considera agricultor familiar?

Art. 3º Para os efeitos desta Lei, considera-se agricultor familiar e empreendedor familiar rural aquele que pratica atividades no mundo rural, atendendo, simultaneamente, aos seguintes requisitos:

- I – não detenha área maior do que 4 módulos fiscais;
- II – mão de obra da própria família;
- III – renda familiar vinculada ao próprio estabelecimento;
- IV – dirija seu estabelecimento com sua família.

comprar da produção agrícola local”, alerta Anita. Por isso, o HortiEscolha lida com o agricultor, mas também com os responsáveis pela compra dos alimentos. Todos os dias, são servidas 47 milhões de refeições nas escolas públicas brasileiras. As frutas e hortaliças são componentes essenciais na alimentação escolar, pelo valor nutricional e pelo potencial de oferecer diversidade às crianças. É muito comum que a indicação de compra recaia sobre o produto mais valorizado na cotação de preços e que o produto recebido seja, no entanto, o menos valorizado. “A escola paga pelo mais caro e recebe o mais barato”, conclui.

“O HortiEscolha é uma ferramenta de auxílio à tomada de decisão na escolha do produto, da sua variedade e classificação de melhor custo-benefício em cada época, no controle de qualidade

no recebimento, no aproveitamento da produção local e na capacitação dos gestores locais do Programa de Alimentação Escolar”, conta Anita. Outros benefícios do programa são a grande economia e a melhor utilização de recursos públicos, a diminuição de perdas, a maior diversidade e a introdução de itens pouco conhecidos e de produtos da agricultura local no cardápio.

Para isso, é preciso que ocorram mudanças em todo o processo, começando pela licitação. “O objeto de licitação pede a classificação de tamanho mais valorizado e a escola recebe a de tamanho menos valorizado, abaixo de padrões mínimos de qualidade. O serviço de alimentação não precisa da classificação do tamanho mais valorizado. Ele precisa, para cada fruta e hortaliça, da classificação de melhor custo-benefício

dentro de padrões mínimos de qualidade”, salienta Anita. A engenheira-agrônoma conta que, com a utilização das ferramentas do HortiEscolha, é possível colocar o dobro de alimento no pratos das crianças ou diversificar a alimentação, usando a mesma quantidade de recursos financeiros. Tão importante quanto treinar os gestores, é treinar as merendeiras, responsáveis pelo controle de qualidade no recebimento e pela preparação das refeições.

Segundo Anita, os bons resultados observados fazem com que a demanda pelo programa seja grande. Os últimos dados mostram que, em 2010, a Ceagesp treinou 420 pessoas das prefeituras de Campinas, Carapicuíba, Ribeirão Pires, Campo Mourão e também da Bolsa Eletrônica de Compras do Estado de São Paulo. No



ano anterior, foram treinados 2.075 funcionários municipais de Suzano, Ribeirão Preto, Taboão da Serra, Santana do Parnaíba, Osasco, Hortolândia, São Bernardo do Campo e Araçatuba, além de empregados de empresas de Serviços de Alimentação e outros profissionais da área.

📍 EMPRESAS PARTICULARES

O HortiEscolha, programa de orientação de compras de hortifrúti, não é utilizado somente por instituições públicas de ensino. Ele é gratuito para os serviços de alimentação em geral, inclusive os particulares. Responsáveis pelo preparo de refeições fora do lar, os serviços de alimentação serviram,

em 2010, 14,89 milhões de refeições por dia, número que tende a aumentar em 2011, visto que o setor cresce 15% ao ano, desde 2004. De acordo com a Associação Brasileira das Empresas de Refeições Coletivas, a estimativa é de que sejam servidas 16,65 milhões de refeições diárias, neste ano.

O mercado de serviços de alimentação engloba toda a cadeia de fornecimento de mercadorias e serviços que os atacadistas, varejistas e indústrias prestam aos estabelecimentos públicos ou privados que fornecem alimentação aos consumidores que procuram refeições preparadas fora de seus lares. Frutas e hortaliças frescas respondem por 19% do custo das empresas de refeições coletivas.

COMO FAZER A MELHOR COMPRA?

O HortiEscolha trabalha na criação de fichas dos produtos, para auxiliar na escolha com o melhor custo-benefício. Acompanhe o passo a passo da criação de uma ficha, tomando a batata como exemplo.

✓ **1° PASSO** - O processo começa com a elaboração da tabela de equivalência entre denominações de classificação. Um produto classificado é um produto separado por tamanho, cor, qualidade e que forma lotes homogêneos. No caso da batata, o critério adotado é o seu diâmetro em milímetros

✓ **2° PASSO** - Em seguida, são definidos os padrões mínimos de qualidade. Na solicitação de compra de hortigranjeiros, algumas exigências devem ser feitas. As batatas não podem apresentar qualquer desses defeitos: embonecamento, brotamento, coração negro, podridão, rachadura e esverdeamento.

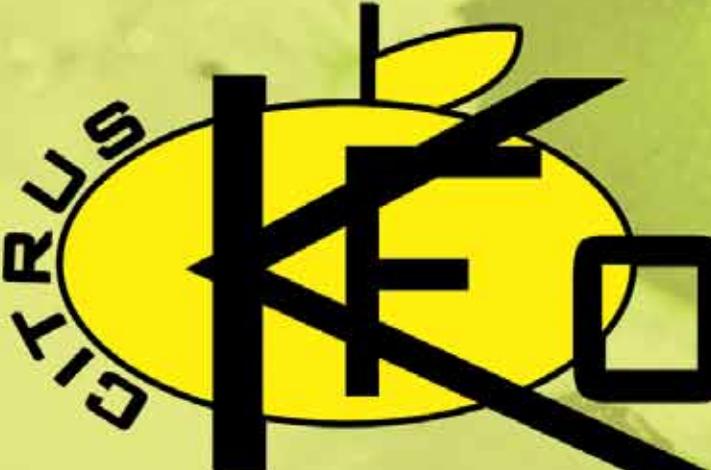
✓ **3° PASSO** - Para cada classificação de batata, são calculados os índices de aproveitamento e de valoração. Índice de aproveitamento (IA) é a relação entre a massa da batata pronta para o consumo e a massa da batata com casca. Índice de valoração (IV) é a relação entre o preço de cada

variedade e a variedade menos valorizada.

✓ **4° PASSO** - Finalmente, é encontrado o Índice de Escolha, utilizando-se a seguinte fórmula: $IE = IA/IV$.

✓ **5° PASSO** - Agora já é possível escolher a classificação com o melhor custo-benefício. No exemplo das batatas, a escolha da classificação com maior índice de escolha permite uma economia R\$1.269,09 quando comparamos com a classificação com menor índice de escolha.

** Os preços usados nos cálculos foram cotados no dia 10 de junho de 2011, para elaboração da ficha de cada produto, são utilizados os dados diários da cotação de preços da CEAGESP dos últimos 10 anos.*



FRUTAS CITRUS

FORTE

Frutas cítricas em geral
Tel:31 3394-9544|PAVI-BOX01





ALIMENTO SEGURO

ALTIVO R. A. ALMEIDA CUNHA¹
GUSTAVO ALMEIDA²

Entende-se por alimento seguro aquele produto que não apresenta riscos à saúde humana, não degrada o meio ambiente e promove a melhoria da qualidade de vida das pessoas que integram a cadeia de produção. Os que podem causar danos à saúde humana quando presentes nos alimentos são classificados como biológicos (bactérias, bolores, leveduras, parasitas e vírus); químicos (micotoxinas, toxinas naturais, agrotóxicos, produtos de limpeza, lubrificantes e outros) e físicos (vidros, metais, madeira, brinco, anéis e outros).

A agricultura mundial passou da era Revolução Verde, que deu sustentabilidade para Segurança Alimentar, para os tempos do alimento seguro, que fornece ao consumidor, um produto com qualidade total, sem nenhum tipo de risco à saúde humana. Na Europa a preocupação dos consumidores com a ingestão de resíduos de agrotóxicos no consumo de frutas, legumes e verduras é a mesma que se tem com a contaminação pela gripe aviária.

Apesar de todo o cuidado no velho continente com a segurança do alimento, no início de junho deste ano a bactéria *Escherichia coli* causou a morte de 39 pessoas no continente europeu, a maioria na Alemanha, com mais de 3.255 casos confirmados. A origem desta temível bactéria foi em uma propriedade rural que produz broto de feijão. Anteriormente, foi divulgado que o alimento que a veiculou teria sido o pepino produzido na Espanha, o que, devido a rejeição de consumidores europeus e ao fechamento das fronteiras de alguns países à entrada desse vegetal, como a Rússia, causou um prejuízo na ordem de 200 milhões de

euros aos produtores espanhóis, por semana.

A melhor prevenção contra os perigos químicos, físicos ou biológicos que podem estar presentes nos alimentos é através do uso das Boas Práticas Agrícolas – BPA – que englobam o respeito ao meio ambiente, respeito às condições de serviço no campo, a aplicação correta do agrotóxico, respeitando a sua dosagem e a sua carência, uso racional da água de irrigação, que deve ser de qualidade, o uso correto de embalagens que não veiculem doenças e não danifiquem os produtos e, por fim, a rastreabilidade que garantirá que desde a produção até a comercialização, ou seja, todas as etapas, caso necessário, poderão ser monitoradas e verificadas para certificação do alimento seguro e saudável.

Com o uso da rastreabilidade, o rótulo é uma ferramenta indispensável, possível evitar que um produto agrícola possa levar a culpa em um surto alimentar, como aconteceu com os pepinos da Espanha. Afinal, quem pagará a conta pela perda financeira dos produtores espanhóis, além da perda de confiança no produto? E você produtor, atacadista ou varejista, quer assumir a responsabilidade de um alimento que não tenha segurança?

1. AGRÔNOMO, DOUTOR EM ECONOMIA (UNICAMP). PROFESSOR ADJUNTO DA FEAD/MG

2. AGRÔNOMO, MSC PÓS COLHEITA (UFLA). CHEFE DO DEPARTAMENTO DE OPERAÇÕES DE MERCADO - CEASAMINAS





Brasnica[®]
Frutas Tropicais



Produzindo com Amor

A Brasnica Frutas Tropicais é uma empresa pioneira no plantio de banana no Norte de Minas Gerais e de destaque no país. Nossas frutas são reconhecidas por grandes redes comerciais pela **qualidade assegurada e pelo cuidado no processo produtivo, desde o plantio até a fruta chegar as mãos do consumidor.**

A Brasnica possui:

- Produção própria que oferece aos consumidores frutas saudáveis e saborosas;
- Frota de caminhões e carretas que fazem o transporte das frutas para todo o Brasil;
- Lojas e distribuidores presentes em cinco estados brasileiros.



Além de banana, a Brasnica produz também, uma variedade de frutas como: mamão, limão, pinha, atemoia, laranja, caju, manga, abacate, umbu, siriguela e o **CAJÁ-MANGA**, fruta com sabor agridoce que tem conquistado o paladar dos brasileiros.



Brasnica: sempre perto de você!

Janaúba - MG
Sede Brasnica Frutas Tropicais
Tel.: (38) 3821-2877

São Paulo - SP
Morena Frutas Tropicais
Tel.: (11) 3643-8048

Rio de Janeiro - RJ
Samba Frutas
Tropicais
Telefax (21) 3014-1958
(11) 2473-4350

Montes Claros - MG
Frutas Boa Fé
Telefax: (38) 3223-9628
(38) 3223-9615

Brasília - DF
Gama e Brasfrutas
Telefax: (61) 3234-0064
(61) 3234-0064
(61) 3234-0535

Uberlândia - MG
Kyoto Frutas Tropicais
Tel.: (34) 3232-7077

Contagem - MG
Frutas Amazonas
Telefax: (31) 3394-1054
(31) 3394-1608

Aguariópolis - TO
Fazenda Samba
Tel.: (63) 3471-4060

www.brasnica.com.br



É PRECISO ORGANIZAR PARA MODERNIZAR

Justiniano Filho assumiu a diretoria executiva do Mercado do Produtor de Juazeiro no dia 28 de março e aposta na organização interna para modernizar o entreposto.

Não faz sequer três meses que Justiniano Félix dos Santos Filho assumiu a diretoria executiva do Mercado do Produtor de Juazeiro, na Bahia. Sua experiência como gerente operacional do mesmo mercado, no entanto, faz com que ele já tenha consciência dos desafios que vêm pela frente. Nesta entrevista, Justiniano conta sobre os projetos para a sua administração e revela que a maior dificuldade é a falta de espaço físico para o crescimento: “Estamos numa área que impossibilita a expansão do entreposto, por isso estamos viabilizando um projeto para a construção de uma nova central de abastecimento”. Justiniano foi presidente da Associação dos Comerciantes do Mercado Municipal de Juazeiro, assessor parlamentar do deputado federal Zezéu Ribeiro (PT-BA) e fundador do 1º Fórum dos Direitos Humanos de Juazeiro e, atualmente, cursa faculdade de Administração.

1. Qual foi a sua primeira impressão e análise sobre a situação do Mercado do Produtor de Juazeiro no momento da posse?

Na verdade, o Mercado do Produtor já vinha passando por algumas modificações desde o início da gestão do prefeito Isaac Carvalho (PCdoB), quando o diretor era o senhor João Santana Tosta. Na época, fui convidado a participar da gestão como gerente operacional, e minha primeira impressão foi que assumimos um entreposto – o quarto maior do Brasil – que possuía características administrativas de um mercado do interior. A partir daí, começamos a pensar num novo modelo de gestão orientado por outras centrais de abastecimentos como a CeasaMinas e a Ceasa de Campinas. A minha experiência como gerente operacional me levou a assumir o posto de diretor executivo do Mercado do Produtor e ter a clareza de que era necessário fazer uma gestão austera administrativamente, mas muito amigável no relacionamento com nossos permissionários para que juntos pudéssemos proporcionar as mudanças necessárias.

2. Qual o principal objetivo da sua administração no Mercado do Produtor de Juazeiro?

O meu principal objetivo é mudar as características administrativas e de organização interna, fazendo com que, num futuro bem próximo, nós possamos ter uma nova Central de abastecimento que venha a ser das mais modernas do Brasil e que represente o tamanho do nosso polo produtivo na região do São Francisco.

3. Quais metas e projetos foram traçados para a nova gestão? Quais deles já começaram a ser colocados em prática?

Os principais projetos foram de organização interna. Nós éramos das únicas Ceasas do Brasil que ainda faziam

transporte de mercadorias com veículos de tração animal (carroças) e uma das primeiras ações que realizamos foi substituir as carroças por carrinhos padronizados. Outra ação foi a proibição de embalagens de frutas com papel de jornal, adequando os produtos conforme as normas exigidas pela vigilância sanitária. Também iniciamos a recuperação asfáltica do mercado, onde já foram asfaltadas cerca de 9.580m² de área interna; estamos planejando a modernização do sistema de segurança, como também a sinalização das vias, regulamentando as áreas de cargas e descargas. Nós iremos reformular os horários de funcionamento para melhor comodidade e segurança dos usuários. Vale destacar que estamos discutindo um projeto junto às instituições não governamentais sobre a reutilização dos resíduos sólidos para ração animal e adubo.

4. Além da operação tapa-buracos, que teve início em janeiro, que outros itens da infraestrutura merecem atenção?

Segurança, limpeza e padronização dos setores de comercialização.

5. Em 2009, ainda no cargo de gerente operacional, o senhor visitou a Ceasa de Salvador, buscando soluções para a retirada das carroças do Mercado de Juazeiro. Na época, o senhor disse que saiu de lá satisfeito com o resultado da visita. Qual a importância da troca de experiência entre as Ceasas?

É de fundamental importância, porque a troca de experiências entre as Ceasas proporciona aos administradores a possibilidade de correção de erros, mas também a garantia de que projetos já em andamento ou em desenvolvimento terão melhor sustentabilidade quando discutidos e partilhados com outros atores deste mesmo segmento.

“ NÃO EXISTIRIA CEASA FORTE SEM A PARTICIPAÇÃO EFETIVA DE SEUS PERMISSONÁRIOS, A AUSTERIDADE ADMINISTRATIVA E A TRANSPARÊNCIA DE SEUS INVESTIMENTOS. ”

6. *Quais Ceasas o senhor pretende visitar durante a sua gestão e como essas visitas serão úteis para resolver os desafios atuais do Mercado do Produtor de Juazeiro?*

Pretendemos visitar a CeasaMinas, em Contagem, e a Ceasa Campinas, para trocar experiências e poder implantar uma nova gestão com todos os acertos concebidos por essas centrais.

7. *Qual a previsão de investimento durante a sua gestão? Que áreas receberão mais investimentos?*

A previsão de investimento para os próximos anos é de 1,5 milhão de reais. A principal área de investimento será a parte estrutural das vias de tráfego, além dos sistemas elétrico e hidráulico do entreposto.

8. *Quais são os maiores desafios que o Mercado do Produtor de Juazeiro enfrenta hoje?*

O maior desafio é a falta de espaço para o aumento físico do entreposto, sendo que hoje temos crescentes áreas produtivas na região como os projetos Salitre, Pontal e Baixio de Irecê (projetos de irrigação em Juazeiro (BA), Petrolina (PE) e Itaguaçu e Xique-Xique (BA), respectivamente), que, em breve, entrarão em funcionamento. Isso nos preocupa, pois teremos extrema dificuldade para receber a produção destas regiões.

9. *Como o senhor e toda a equipe do Mercado estão se organizando para resolver esses desafios?*

A Prefeitura de Juazeiro, em parceria com a CODEVASF (Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba), Secretaria de Planejamento do governo do estado e a iniciativa privada vem discutindo a elaboração de um projeto para a construção de uma nova central de abastecimento em Juazeiro.

10. *Na época em que era diretor executivo, Josival Barbosa disse que enquanto os outros entrepostos comerciais eram receptores de mercadorias, o Mercado de Juazeiro remetia muito mais do que recebia. Essa ainda é a situação? O que será feito no sentido de adaptar o Mercado a essa realidade?*

Essa é a nossa realidade, pois estamos situados no eixo central do país, fazendo com que tenhamos grande importância na distribuição de mercadorias para outras regiões. Estamos

distantes em média 800 km das principais capitais do Brasil. O nosso solo fértil e o rio São Francisco (rio da integração nacional), permitem sermos uma das mais ricas regiões na produção de frutas e legumes. Acredito que com a abertura do Baixio de Irecê, Pontal e Salitre, esse título seja ostentado ainda por muitos anos. Com uma nova central, estaremos preparados para oferecer a infraestrutura necessária a todos os nossos visitantes e, aos permissionários, condições essenciais para a carga e descarga de suas mercadorias.

11. *Que iniciativas de sucesso serão mantidas delas para o Mercado?*

A principal iniciativa é manter um diálogo franco e aberto com os nossos permissionários. Isso deve permanecer e ser ampliado, pois não existiria Ceasa forte sem a participação efetiva de seus permissionários, a austeridade administrativa e a transparência de seus investimentos. Isso é de vital importância para o futuro do Mercado.

12. *No dia 1º de junho, foi realizado um café da manhã para conscientizar os funcionários, permissionários e usuários do Mercado sobre a importância do programa Banco de Alimentos de Juazeiro. Que atenção será dada ao projeto durante a sua gestão?*

Aumentaremos e muito a atenção dada após esse café da manhã, que teve como objetivo a conscientização dos produtores e comerciantes. O Banco de Alimentos é uma iniciativa de combate à fome e à miséria. Somos um país em pleno desenvolvimento, mas ainda há alto índice de pessoas que estão abaixo da linha de pobreza. É o nosso dever proporcionar a estas famílias uma parte dos alimentos que são produzidos e seriam jogados fora.

13. *O Mercado do Produtor de Juazeiro é vinculado à prefeitura municipal. Como será o diálogo entre o Mercado e a prefeitura durante a sua administração?*

Em minha administração o diálogo é franco e aberto, sendo o entreposto vinculado diretamente à administração municipal por meio da Secretaria de Agricultura, Desenvolvimento Rural e Meio Ambiente. Todas as ações são desenvolvidas sempre em parceria.



CEASAS

PELO BRASIL

CEASA / AC

CEASA RIO BRANCO COMPLETA UM ANO E ANTECIPA COMEMORAÇÃO COM FEIRA DO PEIXE

Entre os dias 18 e 22 de abril, 35 piscicultores e 65 produtores familiares participaram da Feira do Peixe e Agricultura Familiar na Central de Abastecimento de Rio Branco (AC). Durante o evento, foram vendidas mais de 100 toneladas de pescado e passaram por lá cerca de 123 mil pessoas. No terceiro dia, esteve presente uma comitiva da Bolívia, composta por Ana Lúcia Reis, prefeita do município de Cobija, Romero Beltrano, secretário de Desenvolvimento Econômico Sustentável, e Gladis Farinha, presidente da Associação de Mulheres da Bolívia, entre outras autoridades do país vizinho.

Eles foram convidados pelo representante da Central de Cooperativas e Empreendimentos Solidários (UNISSOL), Carlos Omar, para conhecer a Ceasa e o município de Rio Branco. O interesse da UNISSOL é fazer uma parceria com os setores produtivos de Cobija, abrangendo mais especificamente atividades relacionadas com os empreendimentos coletivos da economia solidária que ela representa.

Durante os cinco dias de feira, houve cursos, treinamentos, oficinas e palestras para a troca de experiências entre os piscicultores e o público presente. Na praça de alimentação, foram oferecidos pratos típicos da culinária amazônica.

A feira também ressaltou a importância da comercialização da produção familiar como forma de resolver os problemas do consumidor, já que permite oferecer bons produtos a preços acessíveis. O evento ilustra a atuação da Ceasa Rio Branco, que comemorou um ano de existência no dia 10 de maio. Desde a inauguração, a Central vem se tornando referência em negócios de produtos agrícolas na região e, hoje, tem potencial para atender todo o mercado atacadista de Rio Branco.

CEASA / PI

CEAPI ABRE AS PORTAS PARA O GLOBO CIÊNCIA

O programa *Globo Ciência*, veiculado na Rede Globo e no Canal Futura, foi gravado no dia 25 de maio, na Central de Abastecimento do Piauí (Ceapi). O tema abordado foi a teoria populacional do economista





britânico Thomas Malthus. A gravação teve início às 6h e durou cerca de duas horas. O programa foi exibido no dia 11 de junho, às 6h20, na Rede Globo, com reprises no Canal Futura.

A fachada da Ceapi e o galpão do Cheiro Verde foram os locais escolhidos pelo diretor de cena do Globo Ciência, Alceu Vasconcelos, para realizar as gravações. Diversos feirantes participaram das cenas. Após o fim dos trabalhos, a equipe, composta também pelo diretor de fotografia Vitor Mattoso e o apresentador Alexandre Henderson, foi convidada para tomar café da manhã na praça de alimentação. Sucos, cajuínas, salada de frutas, bolos, pães,

tapiocas e biscoitos caseiros foram oferecidos pelos permissionários da Ceapi ao núcleo do Globo Ciência a diretoria da Central.

Durante o café da manhã, Alexandre Henderson agradeceu em nome da sua equipe: "Nunca fomos tão bem recebidos como estamos sendo aqui. As pessoas são muito simpáticas, prestativas e acolhedoras. Adoramos gravar aqui na Ceapi e este momento, com certeza, jamais será esquecido". Na oportunidade, o diretor presidente da Central, Carlos Alberto Monteiro, entregou uma cesta de produtos típicos da região à equipe do programa.

Qualidade em Alho, Batata e Cebola



VISITE NOSSA LOJA

Ceasa Minas - Pav. H - Box 19, 20 e 21 - telefone: (31) 3878-1869
Ceasa Rio - Pav. 43 - Box 9 - telefone: (21) 2471-3942



CEASA / PE

BANCO MUNDIAL DEVERÁ FINANCIAR US\$ 100 MILHÕES PARA PROJETO PERNAMBUCO RURAL SUSTENTÁVEL

O secretário de Agricultura e Reforma Agrária, Ranilson Ramos, recebeu missão do Banco Mundial para apresentação das cadeias produtivas e das experiências já implantadas, que servirão de modelo de investimento que pode receber recursos do Projeto Pernambuco Rural Sustentável.

A comitiva participou de reuniões técnicas do dia 18/5 (quarta-feira) ao dia 24/5 (terça-feira), com a equipe do Prorural e da Secretaria de Agricultura e Reforma Agrária, além de visitas de campo no interior. No sábado (21), a missão conheceu o Projeto Brigida, experiência implantada em Orocó, que serve de modelo de investimento com possibilidade de recursos do PRS.

O objetivo da missão foi a avaliação do financiamento do projeto Pernambuco Rural Sustentável (PRS), estimado em US\$ 135,25 milhões, desse total está previsto empréstimo do Banco Mundial no valor de US\$ 100 milhões, com a contrapartida do governo estadual de US\$ 24,45 milhões. O restante dos recursos financeiros será de contrapartida dos demais parceiros do projeto. Uma nova visita da comitiva está agendada para outubro. A previsão é de que até o final



do ano o contrato esteja assinado.

A estratégia de desenvolvimento sustentável adotada por Pernambuco, dentro do projeto Pernambuco Rural Sustentável (PRS), contempla ações estruturadoras para garantir a integração econômica das cadeias produtivas, revitalizando atividades tradicionais, com investimento em infraestrutura, identificação de novas vocações e estímulo ao empreendedorismo, visando à interiorização do desenvolvimento, mediante os Planos Territoriais de Cadeias Produtivas. O projeto inclui cadeias produtivas em 180 municípios, com organizações de produtores rurais de base familiar que desenvolvem atividades produtivas com possibilidade de maior inserção no mercado.

Fonte: SARA-PE

ABRACEN

PARTICIPA DE CONGRESSO INTERNACIONAL

A importância em promover um intercâmbio entre os mercados de abastecimento do mundo inteiro esteve em pauta mais uma vez no 27º congresso da WUWM (União Mundial dos Mercados de Abastecimento). O evento, que aconteceu em Istambul - Turquia, contou com a participação do presidente da Abracen e da CeasaMinas, João Alberto Paixão Lages, e representantes de outros 30 países.

O tema central do encontro foi "Globalização dos mercados de venda a varejo: suprindo a demanda de leste a oeste". A reunião lembrou que é preciso tornar o transporte de mercadorias mais eficiente e eficaz. Para isso, os participantes do congresso acreditam ser necessária uma parceria entre os

gestores dos mercados de abastecimento e o governo. "Começa-se a se pensar em novas logísticas de distribuição. Não somente por estradas, mas também por via aquática e ferrovias", acredita João Alberto Paixão Lages.

Ele também atenta para os sistemas de logística modernos que precisam ser aplicados em todos os países. "Além de permitir uma entrega mais rápida, é preciso prezar pelo apelo ambiental, que é fundamental hoje. Ainda há a questão dos custos. No caminhão dá para transportar até 30 toneladas em um bi-trem, por exemplo. Em um trem há uma capacidade muito maior para fazer essa distribuição", explica o presidente.

Outro tópico debatido durante o congresso foi a necessidade de analisar novamente a organização dos processos de produção e adaptar os mercados para que eles respondam aos novos problemas de logística urbana. Para os representantes

dos mercados de abastecimento, esta mudança é essencial devido a aspectos como o preço da energia elétrica e a necessidade de preservar o meio ambiente e o padrão de qualidade dos produtos.

CERTIFICADOS

Uma das reivindicações mais contundentes foi sobre a atualização de certificados específicos para as centrais de distribuição. Segundo os membros da WUWM, isso facilitará o cumprimento das legislações que regulam a questão da higiene alimentar.

Para o presidente da Abracen, é imprescindível a adoção de outros métodos de certificação. "Nós estamos buscando a qualidade. As centrais de abastecimento têm que oferecer aos seus concessionários, aos empresários, aos produtores, formas para que eles possam agregar valor ao que é vendido", disse João Alberto.

Um dos selos solicitados foi o FSSC 22000. A ideia surgiu durante a palestra de Hans Strauß, representante da FGS (empresa que lidera o setor de certificações em todo o mundo). Segundo Strauß, este selo permite o desenvolvimento econômico com a segurança alimentar. Além de ser muito útil para os grandes mercados e centrais de abastecimento, pois se trata de uma atualização do ISO 22000:2005 e do PAS 220:2008 e foi elaborado pela Confederação das Indústrias de Alimentos e Bebidas da União Europeia.

A própria WUWM se comprometeu a renovar os certificados, e para isso irá criar um manual de referência. Trata-se do Guia de Boas Práticas de Higiene para Gestores do Mercado Atacadista na União Europeia. Em dezembro de 2009, foi adotado pela Comissão Europeia como um guia comunitário e poderá servir como referência para o Brasil.



Um Marco para as Ceasas

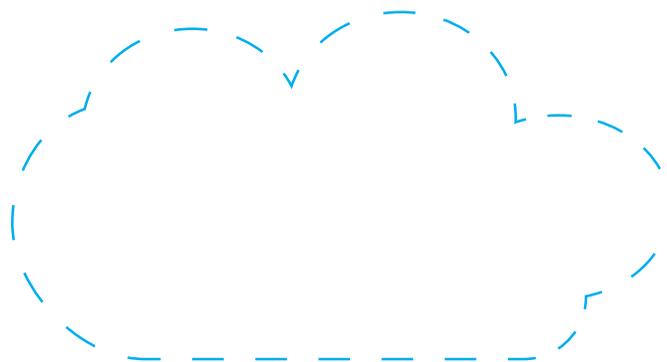
A Brastece está se empenhando há 6 anos para que as Ceasas Brasileiras tenham um Marco Regulatório e o setor de abastecimento agroalimentar dê um salto de crescimento e modernidade.
De mãos dadas pela aprovação da Lei Nacional.



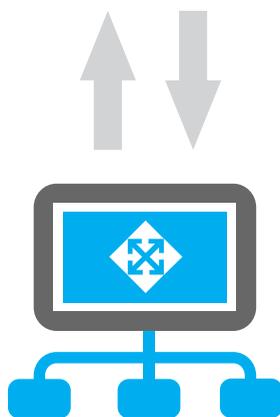
Confederação Brasileira das Associações e Sindicatos de Comerciantes em Entrepósitos de Abastecimento



DETECWEB: COMPARTILHANDO SUCESSO



ENTRE REFORMULAÇÕES E APRIMORAMENTOS, O SOFTWARE DE GERENCIAMENTO DE COMERCIALIZAÇÃO DOS ENTREPOSTOS, EM FUNCIONAMENTO DESDE 2003, CONQUISTA MAIS ESPAÇO NAS CENTRAIS



Por KELLY SANTOS E CARLOS DUSSE

As ferramentas de gestão, cada vez mais, se tornam grandes aliadas na compreensão e aprimoramento das formas de trabalho. Esse é um dos motivos que levaram as Centrais de Abastecimento a apostarem na instalação de um sistema como o DetecWeb. Trata-se de uma ferramenta tecnológica, que exerce grande auxílio para a compilação e gerenciamento de dados estatísticos, possibilitando aos gestores desenvolver modelos gerenciais amparados por informações vitais de mercado.

Por meio do programa, as Centrais podem monitorar, avaliar e propor soluções que ajudem os produtores e comerciantes dos entrepostos de abastecimento. O resultado desse *software* já começa a ser visto e a importância das Ceasas vem sendo, cada vez mais, confirmada e demonstrada no contexto do abastecimento nacional.

O *software* foi criado a partir de

outro programa que estava em uso no entreposto de Contagem (MG). Porém, este exigia altos investimentos para instalação nos entrepostos do interior de Minas. Foi então criado o DetecWeb no suporte *web*, melhor e mais barato que o primeiro, conta Ricardo Martins, co-responsável pelo projeto.

O sistema já foi implantado nas seis unidades da CeasaMinas (MG), nas unidades de Vitória, Cachoeiro do Itapemirim e Colatina (ES), em Campinas (SP), Rio de Janeiro (RJ) e na Ceasa Rio Branco (AC). As Ceasas do Rio Grande do Sul (unidades da capital e do interior) e Distrito Federal devem adotar o programa ainda este ano.

Para Rogério de Souza Campos, gerente técnico operacional da Ceasa Rio Branco, os benefícios para os compradores e produtores que utilizam o programa são expressivos. “Os produtores aqui do Acre estão sempre em

busca de informações. Com o DetecWeb nós temos condições de dar essas informações para eles. Já os compradores conseguem fazer uma programação do que existe no mercado. Eles passam a ter uma visão mais ampla e concreta.”

Também estão previstas atualizações para o programa. “Hoje se ouve falar muito em Cloud Computing (rede de computadores conectados pela internet), mas nós implantamos isso na Ceasa quando começamos a criar o DetecWeb em 2000. Assim que possível, vamos atualizá-lo. A computação em nuvem (Cloud Computing) evoluiu bastante e precisamos remodelar o DetecWeb. Em 10 anos surgiram novos recursos que podem ser incorporados ao programa. Vamos aumentar a interação com o usuário”, conta José Bismarck Campos, chefe do departamento de tecnologia da informação da CeasaMinas.

REAL

Distribuidora

Perfumaria, Higiene Pessoal, Material Escolar, Conservas,
Bebidas, Limpeza, Armário

www.realdist.com.br / contato@realdist.com.br

Tel.: (31) 2112-0444 - Pav. 03 Lj 5 a 8

◉ RELAÇÃO DO DETECWEB COM O PROHORT

Com as informações fornecidas pelas centrais de abastecimento, o governo federal, através do PROHORT, criou um banco de dados com acesso público, o BI. Esse banco é alimentado com informações repassadas pelo DetecWeb.

Segundo consultores do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), o DetecWeb é o melhor sistema gerencial já instalado nas Ceasas brasileiras. A pesquisa do PNUD foi feita em 2005 a pedido da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

A quantidade de produtos movimentados pelo *software* é bastante significativa. No Brasil foram cerca de cinco milhões de toneladas. Só em Campinas (SP), nos meses de fevereiro a maio foram contabilizados 650.000 mil toneladas para o mercado de hortigranjeiros. "Isso levando em conta produtos como, hortaliças frescas in natura. A expectativa é que em 2011 esses números sejam maiores com a adesão do sistema por outras Ceasas", comemora Márcio de Lima, técnico de Mercado II.

Já nas Centrais do Espírito Santo, segundo o diretor Técnico, Carmo Robilotta Zeitune, nas duas uni-

dades da Ceasa que utilizam os dados (Entrepasto Central, em Cariacica, e Ceasa Sul, em Cachoeiro de Itapemirim) a previsão é gerenciar 530 mil toneladas em 2011. "Os dados fornecidos pelo sistema podem ajudar a direcionar as ações dos produtores no campo, levando em consideração as informações da comercialização disponibilizadas pelo DetecWeb", reitera.

Diante de tamanha importância desse controle sobre os sistemas, a Conab o recomenda como modelo de administração de dados dos entrepostos. Segundo Newton Junior, Gerente de Modernização do Mercado Hortigranjeiro, desde que o sistema foi implantado 25 grandes Centrais de Abastecimento já informam, de forma detalhada, a comercialização de seus produtos. Outras 23 Centrais informam os totais de seus volumes de produtos comercializados, e a expectativa da Conab é que, em breve, tenham informações detalhadas também sobre os dados de comercialização. Dessa forma já estão reunidos no PROHORT dados de 48 centrais espalhadas pelo Brasil.

1987: O entreposto de Contagem usa o programa RH02 com sistema UNIX. Ele atendeu bem as necessidades até 2000.

2000 a 2003: Período de desenvolvimento do DetecWeb. O software foi criado para levar a informática aos entrepostos do interior sem que fosse necessário gastar muito dinheiro para implantar um programa em cada entreposto e sem que houvesse necessidade de contratar uma equipe de informática em cada entreposto.

2003: O programa entra em uso. O primeiro entreposto a usar foi o de Juiz de Fora.

2006: O programa é cedido para a Conab e entra em operação na Ceasa/ES.

2011: O programa está em operação em 5 Ceasas.



CEASAMINA

Na hora de fazer as compras, priorize
produtos que você e a sua família co



CEASAMINAS
Centrais de Abastecimento

Rodovia BR 040 / km 688 - Bairro Guanabara



AS

**PLANTANDO FUTURO,
COLHENDO SAÚDE E
DISTRIBUINDO CIDADANIA.**

Maximize a variedade e a qualidade dos
consumos. Escolha a CEASAMINAS!

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PAÍS RICO É PAÍS SEM POBREZA

- Contagem - MG - www.ceasaminas.com.br



FUNDO DE COMÉRCIO: PROBLEMA OU SOLUÇÃO?

IVENS MOURÃO*

🔴 FORTALECIMENTO DAS CEASAS

O início da organização do comércio de frutas e hortaliças, em nível de atacado, começou, no Brasil, na década de sessenta com duas iniciativas pontuais: São Paulo (capital) e Recife/PE.

Na década seguinte o governo federal encampou a ideia e implantou 21 empresas Ceasas, criando um Sistema (Sinac) gerenciado pela Cobal. Além de um forte apoio técnico-operacional havia recursos para manutenção, recuperação, ampliação da infraestrutura e capacitação de agentes e técnicos.

Contribuiu para a consolidação e o fortalecimento a obrigatoriedade da concentração da oferta, facilitada com os decretos de perímetros de proteção e uma rígida fiscalização. Os mercados tornaram-se uma “esquina”. Ou seja, quem queria vender ou quem queria comprar hortícolas – em atacado – ia para a Ceasa.

Além do mais, o novo entreposto oferecia condições operacionais muito superiores às anteriormente existentes, que se processavam nas ruas e sujeitas às intempéries.

No entanto, o mais importante foi o natural acréscimo na oferta e na demanda. O raio de ação do novo mercado ampliou-se enormemente, tanto dos municípios ofertantes como dos demandantes.

Caminhoneiros de municípios distantes adquiriam – sob encomenda – hortaliças e frutas. Completavam a carga mista comprando – em diversos pontos do aglomerado urbano – outros produtos como grãos, carnes, peixes, alimentos industrializados, bebidas, produtos de higiene e limpeza do lar etc.,

Assim, nasceu a ideia do entreposto ofertar toda a gama de alimentos com duas finalidades principais: trazer comodidades aos compradores e fortalecer o mercado com novos produtos e novos clientes.

Portanto, é uma realidade incontestável que todas as Ceasas brasileiras tornaram-se um importante centro de comércio. Os números comprovam, pois 17 milhões de toneladas/ano são comercializados ao valor de R\$17 bilhões/ano.

Recente análise da Abracen demonstrou que o conjunto desse

mercado, quando comparado com as 18 principais atividades econômicas, situa-se em primeiro lugar em quatro delas, em segundo lugar em doze outras e quarto lugar em duas. Ou seja, as Ceasas estão no G4 da Economia Nacional.

Outro fenômeno constatado foi que o comércio deixou de ser local e passou a ser nacional. Muitos permissionários tornaram-se grandes organizações atacadistas, pois cresceram com o Sistema e passaram a expandir suas ações em todos os mercados.

🔴 FUNDO DE COMÉRCIO

Todos os fatos acima relatados vieram valorizar a atividade e fortalecer individualmente cada permissionário. A consequência imediata foi a valorização do seu “fundo de comércio”. Isto é, comerciantes mais fortes, do local ou de outros estados, cresceram suas ofertas para aquisição de boxes em transferências de contratos que ocorriam sempre com alta compensação financeira.

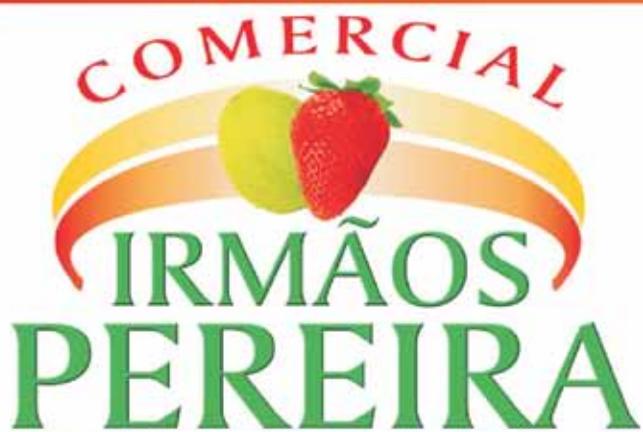
Em 1986, numa decisão equivocada, o governo federal desmontou o Sinac, repassando as suas ações para os respectivos estados, e não criou equipes locais para a continuidade dos serviços que prestava. Como resultado imediato deixaram de ser feitos, na grande maioria das Centrais, novos investimentos públicos na expansão de áreas comerciais.

Dessa maneira, o valor da “luva” ou da “chave” que já era alto, inflacionou-se ainda mais. Os números subiram tanto que os próprios permissionários se prontificaram a construir novos pavilhões, em troca de um período de carência das taxas de locação, e concordando em ressarcir as despesas de condomínio e incorporar o investimento ao patrimônio da Ceasa.

O pioneiro nesse tipo de solução foi o mercado de Contagem/MG que, na década de oitenta, teve cerca de dez pavilhões construídos nessa modalidade.

Em 1993 a União fez publicar a Lei 8666, obrigando que todas as concessões de áreas comerciais em estabelecimentos públicos teriam que ser feitas mediante de concorrência pública. Como

“As Ceasas estão no G4 da Economia Nacional”



Pavilhão E - Lojas 32-38 - CeasaMinas
Tel: (31) 3394-1954
e-mail:pereira.prereira@uol.com.br

a procura é muito maior do que a oferta, a proposta ganhadora supera em muito o teto mínimo estabelecido pela Ceasa.

Este valor tem dois parâmetros: o custo do metro quadrado da construção civil e a prática do preço pago pelo mesmo espaço nas transferências de titularidade de boxes.

“Vemos que a grande valorização do Fundo de Comércio aponta para a solução da criação de novos espaços comerciais nas Centrais”

Comércio aponta para a solução da criação de novos espaços comerciais nas Centrais.

Quem deseja qualquer área na Ceasa submete-se a pagar à vista um preço muito superior ao custo da construção daquele mesmo espaço. Ou, então, se sujeita a uma administração dupla, com depósitos dentro e fora do entreposto.

PROBLEMA OU SOLUÇÃO?

Visualizamos dois problemas: (a) alguns comerciantes podem estar utilizando os boxes para especulação em lugar de cuidar dos seus negócios, em que a finalidade última deve ser abastecer a população com alimentos; (b) o preço do metro quadrado de boxe valorizou de tal modo que é melhor o próprio permissionário construir o seu espaço comercial fora da Ceasa, fazendo crescer o mercado paralelo.

Essa é uma realidade em diversos mercados e pode sinalizar o esvaziamento das Ceasas um futuro próximo.

Mas, até quando os nossos entrepostos serão a grande referência de mercado?

A situação tende a se agravar com o não investimento em ampliações, seja porque os governos não tem interesse em investir, seja porque as Centrais não dispõem de recursos para tanto.

Então, vemos que a grande valorização do Fundo de

QUAL A SOLUÇÃO?

As centrais precisam elaborar projetos executivos de novos pavilhões e abrirem editais de concorrência para a venda dos espaços “na planta.” Dessa maneira, vários interessados poderão concorrer para um mesmo pavilhão.

Seja a oferta mínima estabelecida pelo custo do metro quadrado da construção civil. Acrescer a esse valor um pequeno percentual para capitalização da Central e a obrigatoriedade de investir em manutenção e recuperação.

À Ceasa caberia a responsabilidade da contratação e fiscalização da obra.

O desembolso do “lance” seria programado de acordo com o cronograma físico-financeiro da obra.

Fica a ideia para o debate.

*Ivens Mourão é consultor da Ceasa-CE



Uma NOVA POLÍTICA de abastecimento

Júlio Menegotto enfrenta o desafio de revitalizar a Ceasa DF

O engenheiro agrônomo Júlio Menegotto é o novo presidente da Ceasa Distrito Federal, cargo que assumiu em janeiro deste ano. Menegotto é servidor público da Novacap e presidente da Associação de Produtores e Moradores do Vale do Pipiripau II. Em entrevista a Abastecer, ele disse que sua principal intenção é propor uma nova política de abastecimento para o Distrito Federal.

1. Quando o senhor assumiu o cargo, qual foi sua primeira impressão da situação da Ceasa DF?

A primeira impressão era de muito trabalho à frente. Havia contratos vencidos, áreas ocupadas irregularmente, alta inadimplência e muitas demandas judiciais.

2. Qual o principal objetivo da sua administração para o entreposto?

A Ceasa se resumia a uma administradora de condomínios, recebendo mensalmente as taxas de ocupação. Queremos mudar um pouco o foco e construir uma política de abastecimento para o Distrito Federal, em que vamos participar com muita força nas compras institucionais, sem deixar de lado a boa administração condominial.

3. Como o Sr. e sua equipe estão se mobilizando para superar esses desafios?

Fomos aos órgãos de Controle e de Justiça buscar a solução dos contratos através de um termo de ajustamento de conduta (TAC), que ainda está em estudo. Para aumentar a receita, vamos construir novos boxes e licitar um estacionamento rotativo pago com 1280 vagas.

4. Em que medida parcerias com outras entidades, em especial com a Abracen, contribuem para a melhoria da gestão?

Com a Abracen estamos buscando experiências bem sucedidas em outras Ceasas do Brasil para implantá-las aqui em Brasília.

5. Quais são os principais projetos da sua gestão?

Solucionar a questão dos contratos, fazer algumas obras para melhorar a nossa estrutura, como remanejamento e reforma de três subestações que diminuirão a falta constante de energia elétrica, duplicação da saída da portaria, reforma de calçadas, expansão da cobertura da Pedra do Produtor, construção do estacionamento pago e a instalação do monitoramento eletrônico de segurança.

6. Quais projetos da antiga gestão foram mantidos na sua administração? Qual a importância destes para a organização?

Praticamente todos serão mantidos. A demanda por essas obras e projetos surgiu dos próprios usuários na antiga gestão. Aqui na Ceasa, os usuários sempre são ouvidos antes da tomada final de decisão, portanto, todos os projetos são importantes para nós.

7. Algum projeto foi deixado de lado?

Estamos estudando a viabilidade do Programa de Abastecimento Integrado (PAI), uma vez que a Ceasa, ao longo do tempo, deixou de acompanhar o Programa e este perdeu o seu objetivo social de levar frutas e verduras à população carente a um preço baixo.

8. A Ceasa DF é vinculada ao Estado. Como será o diálogo entre o entreposto e o governo durante a sua administração?

Somos vinculados à Secretaria de Agricultura e a nossa gestão é construída em sintonia com as diretrizes da própria Secretaria.

9. Existem planos para a expansão da Ceasa?

O deputado Joe Valle (responsável pela pasta da agricultura do DF) fez uma indicação ao governador Agnelo para que fosse criado um entreposto em Planaltina-DF. Nós da Ceasa e da Secretaria de Agricultura estamos nos preparando para o início dos projetos.

10. Qual a previsão de investimentos para os próximos anos? Quais áreas receberão mais investimentos?

Cerca de R\$ 20 milhões em investimentos serão direcionados para os próximos três anos, sendo aplicados na infra-estrutura do entreposto, na construção do entreposto de Planaltina e na aquisição de equipamentos.

“ CERCA DE R\$ 20 MILHÕES EM INVESTIMENTOS SERÃO DIRECIONADOS PARA OS PRÓXIMOS TRÊS ANOS. ”

Quem está nas CEASAS quer vender para supermercadistas

25 Superminas & FOOD SHOW BRAZIL

ANOS



Participe da 25ª Superminas e faça negócios com os supermercadistas de Minas e do Brasil:

- 45.000 participantes (60% Supermercadistas);
- Rodadas de negócios;
- Incentivo a negócios com sorteio de diversos prêmios e 1 automóvel zero km;
- Espaço exclusivo para FLV.

Preços especiais de locações de estandes para empresas instaladas nas CEASAS.

Fale com o Comercial: 31 - 2122.0526
paulo@amis.org.br | www.amis.org.br



REALIZAÇÃO:



Desenvolvendo a sustentabilidade do varejo



ENCONTRO DA ABRACEN EM BRASÍLIA

Dirigentes de 20 Ceasas brasileiras se reuniram nos dias 29 e 30 de março deste ano em Brasília (DF). O Encontro da Abracen tinha em pauta os desafios da gestão das Ceasas, o agronegócio brasileiro e suas tendências, a segurança alimentar e nutricional e o atual mercado.

No primeiro dia de reunião, pela manhã, foram feitas Assembleias Ordinária e Extraordinária para a aprovação das contas de 2010 e eleição da nova diretoria da Associação. Com

chapa de consenso, o Presidente da CeasaMinas, João Alberto Paixão Lages, foi reeleito para a Presidência da Associação.

Na noite do mesmo dia, foi oferecido um jantar de confraternização, onde também aconteceu o lançamento da 4ª edição da Revista *Abastecer Brasil*.

Os representantes participaram ainda, no dia 30/3, do Curso de Boas Vindas, em que temas como, "Histórico das Ceasas" e "Contexto Nacional das Ceasas", entre outros, foram apresentados.



1. José Amaro (secretário executivo da Abracen), João Alberto Paixão Lages (presidente da Abracen e da CeasaMinas), Antônio Reginaldo (vice-presidente Flama e presidente da Ceasa-Ce), Virgílio Villefort (diretor-presidente da Brastece). 2. Diretoria eleita da Abracen. 3. Participantes do Encontro da Abracen no plenário da Câmara Federal. 4. Virgílio Villefort, João Alberto Paixão Lages e os deputados federais Bernardo Santana, Antônio Andrade e Weliton Prado. 5. Virgílio Villefort, João Alberto Paixão Lages e os deputados federais Toninho Pinheiro, Leonardo Quintão e Carlaile Pedrosa. 6. José Amaro, João Alberto Paixão Lages e Antônio Reginaldo



7 8
10 11



9
12



13 14
16 17



15
18



19 20



7. Participantes do Encontro da Abracen. 8. Tomé de Freitas, Nestor Pistorello (diretor presidente da Ceasa Caxias do Sul), Luis Fernando e José Henrique (Mídia Mix). 9. João Alberto Paixão Lages (presidente da Abracen e da CeasaMinas), Milton Elias Ortolan (secretário executivo do MAPA) e Virgílio Villefort. 10. Joaquim Alvarenga, Carmo Rubilota, Miranda, João Carlos Espíndola (presidente Ceasa Montes Claros), Wilson Guide, Benedito Pereira. 11. Jusmar, Virgílio Villefort, Valdir de Lemos, José Amaro e Artur Nogueira. 12. Leonardo Purri (assessor diretoria técnico-operacional da CeasaMinas) e os representantes da Conab Nilton Lêio, Newton Júnior e Aníbal. 13. Enaldo (EBAL), Valdir de Lemos (Brastece), José Amaro (Abracen), Artur Nogueira (Ceasa-Al), Marcos Casé (Ceasa-Pe). 14. João Alberto Paixão Lages, Virgílio Villefort e os deputados federais Paulo Piau, João Magalhães, Leonardo Quintão, Antônio Andrade (Presidente PMDB-MG). 15. Lincoln Murcia, Gustavo Meirelles Dias, Leonardo Penna de Lima Brandão (Presidente Ceasa RJ), Rogério Campos e Valdemir Rebello Cortá. 16. Almoço reunião Abracen. 17. Almoço reunião Abracen. 18. Valdemir Rebello Cortá, João Alberto Paixão Lages, Leonardo Penna de Lima Brandão, Lincoln Murcia e Gustavo Meirelles Dias. 19. João Alberto Paixão Lages e os Deputados Federais Saraiva Felipe e Edinho Bez. 20. João Alberto Paixão Lages e deputado federal Edinho Bez (PMDB-SC).

Produtos selecionados e de qualidade

Todos os hortifrutigranjeiros distribuídos pela NL Frutas e Legumes passam por um rígido controle de qualidade. Que tem início na própria colheita, onde os produtores credenciados, alguns exclusivos da NL, seguem instruções específicas.



www.nlfrutas.com.br



**Reconhecimento
pela qualidade**

Troféu Gente Nossa, prêmio recebido da Associação Mineira de Supermercado (Amis), como Destaque do ano de 2010 em distribuição de hortifruti.