Abastecer Brasil

Março 2012 | nº 7 | www.abracen.org.br | DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Abracen

Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento

Impresso Especial
9912239796/2009/DR/MG
Abracen
CORREIOS

ENVELOPAMENTO AUTORIZADO
PODE SER ABERTO PELA ECT

PLANTAS MEDICINAIS

UM RAIO-X DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO NAS CEASAS DO BRASIL

BRASILEIRO

JOSÉ GRAZIANO ASSUME A DIRETORIA-GERAL DA FAO E DIZ QUE O BRASIL É UM EXEMPLO NO COMBATE À FOME

PRIMAVERA NAS QUATRO ESTAÇÕES

O COLORIDO DAS FLORES NÃO É MAIS EXCLUSIVIDADE DA PRIMAVERA. NOVAS TECNOLOGIAS GARANTEM A PRODUÇÃO TAMBÉM NO OUTONO, NO INVERNO E NO VERÃO

empório Aliança

Tradição no mercado de vinhos,

www.emporioalianca.com.br

adsv.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.

VILA OLIVA

oliviana
CONSERVAS SELECIONADAS

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

CEASAMINA

Na hora de fazer as compras, priori
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.

íze a variedade e a qualidade dos
onsomem. Escolha a CEASAMINAS!

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PAÍS RICO É PAÍS SEM POBREZA

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

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 | Dimas Gonçalves [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
Júlio César Menegoto [Ceasa-DF]
Luiz Carlos Prezoti Rocha [Ceasa-ES]
Reub Celestino [EBAL-BA]

Conselho Fiscal Suplente
Rodrigo Soares Gaia [Ideral-AL]
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) Vinícius Mattiello (MG 14.601 JP)
ESTAGIÁRIOS	Douglas Vivas / Raio de Luar

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.midiamixcomunicacao.com.br

ad2 editora | ISO9001:2008

Edição de Revistas e Livros e desenvolvimento de Aplicativos Mobile

DIRETOR EXECUTIVO	Frederico Bicalho
DIRETOR EDITORIAL	Christiano Bicalho
DESIGNERS	Mariano Vale / Tatiane Martins
ASSISTENTES DE CRIAÇÃO PLENO	Marcela Alvarenga / Maytê Lepesqueur
ASSISTENTE DE CRIAÇÃO JÚNIOR	Marcos Castilho
COORDENADORA DE PRODUÇÃO	Júlia Cássaro
ASSISTENTES DE PRODUÇÃO	Danielle Ramos / Fernanda Rosa
CONTROLLER	Jamile Ferreira
REVISÃO	Jéssica Soares
PERIODICIDADE	Trimestral
FOTOLITO IMPRESSÃO	Rona Editora
DISTRIBUIÇÃO	Nacional
TIRAGEM	15.000 unidades
ATENDIMENTO AO LEITOR	atendimento@ad2editora.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

Para o início de novas COLHEITAS

> “HOJE PODEMOS NOTAR QUE, SE CERES VIVESSE EM NOSSO TEMPO, SERIA TAMBÉM A DEUSA DE NOSSO PAÍS”

Diz-se que à deusa Ceres, da Mitologia Romana, era creditado o poder de dar fertilidade à Terra e, nela, fazer com que crescessem cereais (alimentos que hoje levam o nome da deusa), frutos e tudo mais que fosse plantado. Com isso, os romanos atribuíram a ela o título de deusa da agricultura. Com o rapto de sua filha, e a consequente ira da deusa, as sementes foram proibidas de nascer em metade do ano e na outra metade permitidas em crescer. Segundo a lenda, assim nasceram as épocas de safra de cada alimento.

Mitos e lendas a parte, hoje podemos notar, que se Ceres vivesse em nosso tempo, seria também a deusa de nosso país, e também de nossas centrais de abastecimento, haja vista que vivemos num tempo de abundância de avanços em nosso sistema nacional de abastecimento. Nestes tempos contemporâneos, observa-se ainda que Ceres seria benevolente ao aprovar o nosso desejo de evoluir no trato dos alimentos, com a responsabilidade e segurança que desejamos, acima de tudo.

Ceres estaria satisfeita ao ser testemunha da nossa preocupação em pronunciar a todos os interessados que o abastecimento não se resume aos alimentos e nutrientes, mas está ligado ao universo das plantas medicinais e que, além disso, estamos preocupados com os efeitos curativos para os consumidores.

Ou se o caso contrário acontecesse, nós brasileiros vivêssemos na Roma antiga e tivéssemos uma deusa, como Ceres, a quem pedir a benção, poderíamos barganhar com o compromisso que já temos atualmente não só com o leitor, mas com todos os consumidores de sempre os manter a par das inovações no ramo do abastecimento alimentar.

E no que toca à atualização do público que nos acompanha, temos uma editoria na Revista Abastecer Brasil, painel em que trazemos as mais variadas e atuais notícias das centrais brasileiras de abastecimento. E não é só isso, temos técnicos espalhados por todo este extenso país, que estão a postos para compartilhar suas visões e posições do que é fato hoje no abastecimento nacional. Sem esquecer, é claro, a nova seção de técnicos experientes, inaugurada na 6ª edição e que tem continuidade, trazendo as avaliações de experientes profissionais das Ceasas pelo Brasil.

E nesta primeira edição de 2012, trazemos mais uma novidade que é a editoria sobre pratos típicos. Também terá destaque o processo de preparo e conserva dos alimentos que serão ingredientes dessas iguarias.

Ceres é, no entanto, apenas mais uma crença antiga, portanto, saudamos e reverenciamos nosso Deus cristão, um Deus que muito nos tem abençoado e é a Ele que pedimos que nos agracie ainda com muitas outras conquistas. Pedimos ainda que Ele continue nos abençoando para que o desenvolvimento das ceasas se confirme cada vez mais!

Boa leitura a todos!

João Alberto Paixão Lages
Presidente da Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento (Abracen)

EVENTOS 2012

ABRACEN - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS CENTRAIS DE ABASTECIMENTO (WWW.ABRACEN.ORG.BR)

ENCONTRO DA ABRACEN
Data: junho/2012
Local: Ceasa-RJ

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

CONFERÊNCIA SOBRE PRODUTOS FRESCOS
Data: 25 a 27/03/2012
Local: Mumbai / Índia

Data: 23 a 24/05/2012
Local: Copenhagen / Dinamarca

ALIMENTARIA – SALÃO INTERNACIONAL DE ALIMENTOS E BEBIDAS
Data: 26 a 29/03/2012
Local: Barcelona / Espanha

CONFERÊNCIA WUWM
Data: 22 a 25/05/2012
Local: Berlim / Alemanha

EXPOSIÇÃO DE FRUTAS E VEGETAIS FRESCOS
Data: 24 a 26/05/2012
Local: Istambul / Turquia

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

3º SEMINÁRIO NACIONAL DE TOMATE DE MESA
Data: 14 a 15/03/2012
Local: Campinas – SP

IV SIMPÓSIO INTERNACIONAL DE PLANTAS MEDICINAIS E AROMÁTICAS
Data: 22 a 24/03/2012
Local: Djerba / Tunísia

SUMÁRIO

entrevistas

Domingos Pereira fala sobre sua vasta experiência à frente da Cohortif (Cooperativa dos Hortigranjeiros do Maranhão) • 11

José Graziano e os desafios para combater a fome no mundo • 12

Arturo Salvador Fernández Martínez pretende ampliar a integração entre as centrais latino-americanas • 20

Andreas Foidl, diretor do Berliner Großmarkt, traça um panorama da Central de Abastecimento de Berlim • 28

matérias

Água: Próxima moeda de troca: Soluções eficientes para reduzir custos nas empresas • 10

Segurança alimentar em foco: Audiência pública prioriza Planhort • 16

Frutas modernas: Já ouviu falar em frutas em pó? • 18

Local de aprendizado: O técnico Marcílio Freitas Nunes preza o acúmulo de conhecimento • 22

Ainda é primavera: Flores são para todas as ocasiões: Fique por dentro desse mercado • 24

Painel: As centrais de abastecimento encerram 2011 com muito trabalho • 30

A mão invisível nas ceasas: Programa de formação de estoque é um grande aliado dos produtores • 34

Gastronomia: Os sabores de Minas Gerais • 36

Plantas que curam: Um mundo verde de possibilidades ao alcance das mãos • 42

Mangostim, a fruta da rainha: a exótica fruta que saiu do reino e caiu no gosto popular • 50

Ceasa Destaque: Revitalização na Ceaca Caruaru em evidência • 52

A voz das ceasas: Veja o encontro que reuniu dirigentes e técnicos para trazer mais qualidade às centrais • 58

Caruaru sedia evento da Abracen: Veja o encontro que reuniu as ceasas do Norte e Nordeste do país • 60

artigos

André Caixeta: Alimento como direito social e a importância das ceasas • 40

Carmo Robilotta: Quebrar paradigimas ou abrir janelas de oportunidade? • 48

Ivens Mourão: O que é Ceasa de Inteligência? • 54

Gustavo Almeida e Altivo A. Cunha: Aspargo ou Aipo? • 56

ÁGUA: A MOEDA DE TROCA DO FUTURO

A IDEIA DE INVESTIR EM ECONOMIA DE ÁGUA APENAS PARA PASSAR A IMAGEM DE EMPRESA CONSCIENTE JÁ ESTÁ MAIS DO QUE ULTRAPASSADA. O IMPACTO POSITIVO NOS LUCROS E NO MEIO AMBIENTE SÃO FUNDAMENTAIS

Por ALESSANDRO CONEGUNDES

Este importante elemento, H_2O, de cuja existência depende a vida, é um recurso cada vez mais escasso. Pensando nisso, favorecer o consumo correto da água, além de conter os gastos com o uso desse recurso na empresa, tem sido um objetivo recorrente da CeasaMinas. De modo a cumprir tal propósito, a estatal contratou a Fundação de Apoio ao Centro Federal de Educação do Estado de Minas Gerais (Fundação Cefetminas) para traçar um plano de gestão para os custos com a água. Por sua vez, a fundação elegeu a empresa ESCO Energy Saving para colocar o projeto de gestão hídrica da CeasaMinas em prática.

A ESCO é um centro de gestão de tecnologia e de aplicação de capital para gerar economia no uso dos insumos. Seu foco é gerar economia durante o uso da água, de efluentes, energia elétrica, iluminação, vapor, ar comprimido, refrigeração, além de gás natural, óleo, resíduos e demais energéticos.

Na central de abastecimento de Contagem, o insumo água era um dos mais expressivos itens da planilha de custos operacionais. É o que explica o sócio-diretor proprietário da ESCO, Adalberto Carvalho, que é engenheiro civil, com pós-graduação em Engenharia de Estruturas. Segundo ele, em razão do diagnóstico ter sinalizado possibilidades de "produção local de água", a cooperação Fundação Cefetminas – ESCO implantou um sistema de perfuração de poços artesianos, com o qual a empresa passou a contar com uma fonte própria de obtenção hídrica.

Outra medida para o melhor aproveitamento da água na CeasaMinas, relata o professor, era uma extensa "caça por vazamentos", cujo objetivo foi a redução de perdas. Ainda foi estabelecido um amplo processo de automação das instalações para o melhor uso da água.

Segundo o chefe do Departamento de Engenharia e Infraestrutura (Demfa) da CeasaMinas, Wander Francisco, desde que o contrato foi celebrado com a Fundação Cefetminas, em 2005, até agosto de 2010, o projeto de gestão de água gerou uma economia de R$ 3 milhões.

Em registro mais recente, datado do dia 15 de junho de 2011, quando a CeasaMinas já se encontrava em nova etapa do contrato, a economia registrada nos custos com a água foi de R$ 896.293,00.

Ainda segundo o chefe do Demfa, a CeasaMinas tem o projeto de ampliar, também para o esgoto, o programa de contingência de gastos. Já para o sócio-diretor da ESCO, Adalberto Carvalho, a água potável é um insumo cada vez mais raro e disputado, e sua obtenção requer investimentos maciços. O programa de uso racional e eficiente da água representa a garantia de suprimento das necessidades atuais e ainda preserva as fontes para o uso futuro.

REVITALIZAR: PALAVRA DE ORDEM

Por CARLOS DUSSE

Pela quarta vez desde 1997, Domingos Pereira ocupa o cargo de diretor-presidente da Cooperativa dos Hortigranjeiros do Maranhão (Cohortif), responsável por administrar a ceasa local. Nesta entrevista, Domingos conta quais foram os principais desafios vencidos nos últimos 14 anos, que a central deve expandir sua área e continuar se modernizando.

1. Com o crescimento da construção civil e do polo industrial em São Luís, a capital maranhense certamente terá uma população maior. O que a cooperativa tem feito para garantir o abastecimento alimentar dos futuros moradores?
Com o crescimento, a população aumenta e, naturalmente, o consumo também aumenta. Isso provoca impacto no volume de mercadorias comercializadas dentro da central de abastecimento. Ampliando nossa área, também instalamos novos empreendedores e empresários da área de hortifrutigranjeiros e produtores.

2. A Cooperativa dos Hortigranjeiros do Maranhão está sendo administrada pelos próprios usuários desde quando? Como foi essa troca de direção?
Em 1997, a central de abastecimento foi privatizada e entregue aos empresários do ramo e produtores, que assumiram a responsabilidade de manter a capital e o estado do Maranhão abastecidos, zelando pelo bem estar das instalações da central de abastecimento. Todos esses trabalhos vêm sendo feitos com dignidade. Posteriormente foi feita uma eleição na qual os candidatos se apresentaram. O seu primeiro presidente chegou ao cargo por meio dos votos da maioria dos empresários da central.

3. Quais foram as principais vitórias conseguidas até agora?
Uma das principais vitórias foi a revitalização comercial da central e isso se deve ao esforço dos empresários da casa. Como? Modernizando suas instalações e centralizando, de fato, a comercialização de hortifrutigranjeiros, praticando preços acessíveis à população do estado com produtos selecionados, tendo também o apoio de vários parceiros políticos que sempre estiveram do lado da cooperativa.

4. Quais são os desafios que ainda podem ser vencidos?
Ampliarmos ainda mais a estrutura física da nossa central de abastecimento com instalações modernizadas, buscando suprir a necessidade de todos os nossos clientes e parceiros.

5. O Maranhão é um estado que possui Floresta Amazônica, Cerrado, Mangues e um vasto litoral. Como conciliar a preservação desses biomas com o desenvolvimento da produção agrícola e de frutos do mar?
Existem órgãos competentes na área de desenvolvimento agrícola no estado do Maranhão. Eles têm trabalhado a fim de desenvolver a agricultura maranhense e manter intacta a nossa riqueza ambiental.

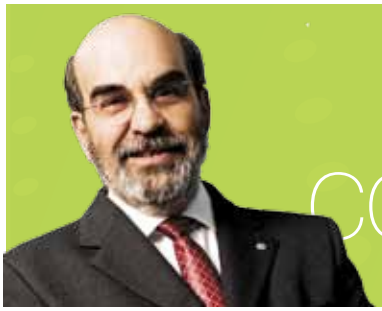
6. Fale um pouco mais da sua trajetória pessoal. Como o senhor foi escolhido diretor-presidente da Cooperativa dos Hortigranjeiros do Maranhão?
Dei entrada na central de abastecimento aos 16 anos de idade, para ajudar minha irmã, empresária do segmento naquela época. Com o passar do tempo, me tornei um dos empresários da casa.

De 1997 a 1998, fui diretor administrativo da cooperativa. Assumi a casa naquele período por 90 dias como presidente, e, posteriormente, os cooperados acharam por bem haver uma eleição para uma nova diretoria. Fui lançado como candidato para presidir a casa. Com a maioria dos votos, ganhamos a eleição e ficamos no mandato por quatro anos, ou seja, de 1998 a 2002. Retornamos para uma nova disputa da presidência em 2008, ganhando com a maioria dos votos para o mandato de dois anos. Em 2010, por mais uma vez, disputamos o cargo de presidente da casa e fomos eleitos novamente para um novo pleito até maio de 2012.

7. Que tipo de produto é vendido na central de abastecimento do Maranhão? São apenas hortigranjeiros?
Não. Também existem carnes, flores e mariscos.

8. O que é o Projeto Cooperar?
O Projeto Cooperar foi criado em 21 de fevereiro de 2000, com o intuito de melhorar as condições de vida das pessoas carentes que frequentavam a cooperativa. Elas catavam alimentos que não eram comercializados e iam para o lixão, o que causava comoção dos comerciantes da área. A partir disto, os comerciantes se propuseram a doar produtos aptos para consumo, sustentando mais de 300 famílias carentes e, até hoje, o projeto é mantido pelos empresários da casa, com suas doações diárias.

9. Existem outras ações sociais desenvolvidas pela ceasa?
Sim. Temos um trabalho em conjunto com a SEMCAS (Secretaria Municipal da Criança e Assistência Social) instalando o programa PETI (Programa de Erradicação do Trabalho Infantil) em uma de nossas salas no prédio da administração. A cooperativa deu todo o suporte logístico para desenvolvermos a erradicação do trabalho infantil dentro de nossas instalações.



ELE VAI: COMBATER A FOME

Por KELLY SANTOS

"Um mundo sem fome é uma meta possível". Guiado por esse lema, José Graziano da Silva assumiu, em janeiro deste ano, a direção-geral da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO). Agrônomo de formação e doutor em Economia Rural, desde 1977, Graziano se dedica a temas relacionados ao desenvolvimento rural e luta contra a fome nos âmbitos acadêmicos, político e sindical.
Coordenou a elaboração do Programa Fome Zero e foi o responsável por sua implementação em 2003 no cargo de Ministro Extraordinário de Segurança Alimentar e Combate à Fome, assumindo a tarefa de implementar o Programa. Entre 2006 e 2010 foi Representante Regional da FAO para America Latina e Caribe.

1. Uma das temáticas de maior importância em seu mandato será resolver a questão da fome. Segundo dados da FAO, o número de subnutridos caiu e até 2050 o objetivo é alimentar 9 milhões de pessoas. Ao mesmo tempo estamos vivendo a crise na Somália que mata uma entre 10 crianças a cada três meses. Qual é o mecanismo ágil que será utilizado para resolver essa situação?
Nós não vamos erradicar a fome da noite para o dia. Mas sim, podemos tomar ações que dêem um alivio imediato às famílias mais vulneráveis enquanto construímos as condições para garantir o direito à alimentação a longo prazo. Esse é o chamado enfoque de duas vias defendido pela FAO e utilizado no Fome Zero e nas políticas de segurança alimentar brasileiras de modo geral. Uma ação que tem dado bons resultados em situações de emergências é a transferência de renda, com ou sem condicionalidades. Em áreas rurais, quando combinamos esse mecanismo com ações que fortalecem a produção local de alimentos, o benefício é ainda maior porque dinamizamos as economias locais.

2. A questão da agilidade tem sido uma das maiores críticas à ONU e a FAO. Existe algum plano para reforma dessas instituições no sentido de tratar as questões previstas com mais rapidez? Há razões para essas críticas?
A FAO é considerada uma organização lenta e pesada, mas também cumpre um papel fundamental para promover a agricultura e segurança alimentar no mundo. Essas foram as conclusões de uma avaliação externa independente que foi entregue em 2007. A organização se encontra agora em um processo de reforma para responder aos pontos críticos identificados, isso inclui a implementação de um sistema moderno de trabalho baseado em resultados (results-based management) e a redução do peso da burocracia interna. Um dos compromissos no meu mandato é concluir a reforma da FAO de uma maneira rápida e satisfatória. Isso é essencial para que a gente possa dar uma contribuição mais efetiva à erradicação da fome no mundo.

3. O senhor é o primeiro latino-americano a comandar a agência. Sua presença será um dos caminhos para descentralização, ou seja, a eleição do sr. tende a aumentar a representatividade dos países em desenvolvimento no mundo?
Entre 2006 e 2010 eu fui representante regional da organização para America Latina e Caribe. Por isso, eu tenho plena consciência da importância de uma verdadeira descentralização da FAO. Ela facilita a participação dos países na definição das prioridades da organização e porque precisamos estar em terreno para poder entender e responder às suas demandas.

4. O Brasil configura hoje como a 7° economia mundial. Qual a maior contribuição do nosso país nas grandes decisões mundiais?
Eu vou falar sobre a contribuição do país à segurança alimentar, que acontece em duas áreas. Em primeiro lugar, o Brasil, e os países do Mercosul como um todo, é um dos principais exportadores de cereais e de carne do planeta. Isso por si só é uma contribuição importante porque aumenta a disponibilidade de alimentos no mundo.
Em segundo lugar, o Brasil tem um amplo leque de experiências e tecnologias que pode compartilhar com outros países. Um exemplo claro disso é a Embrapa. Toda a sua experiência na tropicalização da agricultura – ou seja, adaptação de técnicas,

> “MUITOS PAÍSES OLHAM PARA O BRASIL E SE SENTEM INSPIRADOS PELO CAMINHO QUE TRILHAMOS”

insumos e ferramentas agrícolas às condições tropicais e, mais recentemente, tem desenvolvido novas variedades de sementes resistentes à seca para o semi-árido brasileiro - pode ser muito útil para países da África, que tem características geográficas e climáticas similares à nossa.
Por isso, a Cooperação Sul-Sul e a cooperação triangular são linhas centrais do trabalho que eu vou implementar na FAO.

5. O combate a extrema pobreza que o governo brasileiro vem tentado combater veementemente nos últimos anos, a exemplo do programa Fome Zero no qual o sr. Foi o principal idealizador, pode se tornar um exemplo para outras nações?
Sem dúvida. Muitos países olham para o Brasil e se sentem inspirados pelo caminho que trilhamos e que tem conseguido reduzir a fome e miséria rapidamente em um período curto. Para citar apenas um numero, a desnutrição infantil recuou 61% entre 2003 a 2010. Com relação ao Fome Zero, não podemos simplesmente transplantá-lo, ou qualquer outro programa de segurança alimentar ou apoio à agricultura, em outro país. Durante muitos anos, por exemplo, se tentou impor aos países em desenvolvimento tecnologias e insumos agrícolas que não eram adaptadas às condições específicas de países em desenvolvimento ou não eram acessíveis pelos pequenos produtores desses países. Precisamos, levar em conta essas diferenças.
No entanto, da mesma forma que o Fome Zero bebeu na fonte do New Deal que ajudou os Estados Unidos – e o mundo – a superar a Grande Depressão da década de 30,

Feira de Agricultores de Desamparados, em San José, Costa Rica

não existe dúvida que diversas políticas do Brasil e outros países em desenvolvimento podem inspirar ou ser adaptadas para terceiros países. Isso já está acontecendo com, por exemplo, a compra de produtos da agricultura familiar para a alimentação escolar.

6. Com relação à segurança alimentar, o sr. acredita que o mundo conseguirá manter o padrão de consumo que vigora hoje, tendo em vista a elevação desse gasto principalmente nos países em desenvolvimento?

FAO calcula que, se mantivermos o atual padrão de consumo, precisaremos aumentar a produção de alimentos em 70% para satisfazer uma população que chegará às 9 bilhões de pessoas em 2050. Temos todas as condições para fazer isso. No entanto, isso exercerá una pressão grande nos nossos recursos naturais e a gente deveria tentar evitar essa situação, implementando um padrão de consumo mais sustentável e saudável. Hoje, mais de 2 bilhões de pessoas sofrem de sobrepeso ou obesidade, problemas de saúde diretamente relacionados com a má nutrição. Nessa linha da sustentabilidade, também precisamos diminuir o desperdício de alimentos. Da produção ao consumo, atualmente perdemos cerca de 1,3 bilhão de toneladas de alimentos, isso equivale a mais que a metade da produção mundial de cereais.

7. Outro tema muito debatido diz respeito a produção de biocombustível e seus possíveis danos ao meio ambiente. No caso do Brasil, que produz etanol da cana de açúcar, esse receio procede?

Biocombustível é igual a colesterol: tem bons e maus, como dizia o presidente Lula. Os impactos, positivos e negativos, da produção e uso de bicombustíveis variam de acordo com as condições geográficas de cada país, o tipo de matéria prima utilizada. No caso brasileiro, a produção de etanol a partir de cana de açúcar não compete no uso de recursos para a produção de alimentos. Ao contrário, o Brasil tem mostrado que é possível aumentar a produção de bicombustíveis e de alimentos ao mesmo tempo. E que isso pode beneficiar também o pequeno produtor, como no caso da produção de biodiesel.

8. O que podemos esperar do mandato do senhor ?

Cumprir o programa que eu apresentei durante a campanha, baseado em cinco pilares: erradicação da fome; avanço rumo à produção e ao consumo sustentável de alimentos; criação de um sistema de governança da segurança alimentar mundial mais justo e efetivo; conclusão da reforma da FAO; e ampliação das parcerias e Cooperação Sul-Sul.

Qualidade em Tomates na Ceasa-GO é com o grupo que mais entende do assunto!

GRUPO GARCIA

A qualidade que une gerações.

DISTRIBUIDORA MINASGERAIS
Tomate é a nossa paixão.

GP 3 - Box 2 e 3
62 - 3522-9110

GP 3 - Box 9-A
62 - 3522-9105

IRMÃOS GARCIA
TOMATE PRA VALER

Ceasa-GO
Rod. BR 153, Km 5,5 - Goiânia - Saída para Anápolis

SEGURANÇA ALIMENTAR EM FOCO

A DISCUSSÃO SOBRE O TEMA FOI PRIORIZADA EM AUDIÊNCIA PÚBLICA PARA DEBATER O PLANHORT

Por VINÍCIUS MATTIELLO

Brasília sediou, no final de 2011, a audiência pública que debateu o Projeto de Lei 174/11, que institui o Planhort (Plano Nacional de Abastecimento de Hortigranjeiros) e fixa normas gerais para os entrepostos públicos de abastecimento alimentar. "A inserção do Planhort na ordem do dia colabora para que o sistema de abastecimento alimentar brasileiro possa ser organizado e fortalecido, trazendo benefícios para toda a população do país", defendeu João Alberto Paixão Lages, presidente da Abracen (Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento) e da CeasaMinas. A audiência foi presidida pelo deputado federal Saraiva Felipe (PMDB/MG).

Os participantes da audiência pública chegaram à conclusão de que as centrais de abastecimento brasileiras estão sucateadas e é necessário um novo marco legal para garantir a segurança alimentar da população. Durante a sessão, João Alberto lembrou que as ceasas começaram a perder força no final da década de 1980. "O país passava por uma crise econômica muito séria e abandonou as centrais de abastecimento. Hoje, o governo tem se preocupado muito com a segurança alimentar e retomou essa discussão. Somos um sistema que gera mais de 200 mil empregos diretos no país. Mais de 90% da população brasileira é alimentada por hortaliças e frutas que passam pelas centrais de abastecimento", ressaltou o presidente da Abracen.

O PL 174/11 cria novas regras para modernizar o sistema, que vai desde a produção até o consumo de frutas, verduras e hortaliças. O projeto também cria um sistema de rastreabilidade para garantir oferta maior e qualidade de hortigranjeiros na mesa do consumidor. O chefe da Divisão de Horticultura do Ministério da Agricultura, Marcus Vinícius de Miranda Martins, afirmou que é possível introduzir várias informações na etiqueta, no rótulo ou no selo do produto. "Entre essas informações, está o uso ou não de agrotóxicos", disse.

O deputado federal Leonardo Quintão (PMDB/MG), presidente da Frente Parlamentar em Defesa das Centrais de Abastecimento (FPDCAI), destacou que os pequenos produtores rurais serão muito beneficiados com a aprovação do projeto de lei. "Por falta de apoio, o pequeno produtor perde até 30% da sua produção. Se você pensar, uma empresa com essa quantidade de perda está fadada a fechar suas portas. Os produtores sobrevivem, pois atuam de forma heróica. Há muito o que fazer por eles, que são responsáveis por produzir os alimentos que chegam até nossas casas", defendeu.

Atualmente, o projeto encontra-se na Comissão de Seguridade Social e Familiar (CSSF), cujo relator é o deputado federal Padre João (PT/MG), que fez o requerimento para a realização da audiência pública, "procurando possibilitar um melhor debate e aprofundamento sobre as consequências do referido projeto de lei, dada a complexidade e a importância da matéria, tanto para a revitalização dos entrepostos públicos de abastecimento no Brasil, quanto para o futuro da agricultura familiar e a garantia da segurança alimentar, assim como para preços justos e produtos de qualidade à população".

PONTOS DE VENDA

Os entrepostos de abastecimento são públicos e, por isso, os empresários precisam de permissão do Estado para comercializar nas ceasas. Durante a audiência, foi discutida a necessidade de reformulação do processo de licitação de pontos de venda nas centrais de abastecimento. Para o presidente da Confederação Brasileira das Associações e Sindicatos de Comerciantes em Entrepostos de Abastecimento (Brastece), Virgílio Villefort, é preciso criar regras específicas de licitação para o setor. "O Tribunal de Contas, com toda razão, quer fazer licitação das lojas. Mas, assim, retiram-se os produtores e os comerciantes que formaram a vida toda lá dentro", disse.

Segundo o gerente do Programa Modernização das Centrais de Hortigranjeiros da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), Newton Araújo, a possibilidade de perder o posto de venda faz com que os empresários deixem de investir na manutenção de seus equipamentos e instalações. Newton afirmou que, além de resolver a situação jurídica dos comerciantes, a nova legislação deverá garantir a continuidade na gestão dos entrepostos. "Os entrepostos são, em sua maioria, municipais ou estaduais. Na maioria dos casos, a gestão desses entrepostos fica ao sabor das eleições, das mudanças das cores partidárias", afirmou.

Além dos parlamentares, participaram da audiência membros do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), Confederação Brasileira das Associações e Sindicatos de Comerciantes em Entrepostos de Abastecimento (Brastece) e da própria Abracen, além de representantes de várias ceasas. Após apreciação pela CSSF, o projeto seguirá para as comissões de Agricultura, Pecuária, Abastecimento e Desenvolvimento Rural; de Finanças e Tributação; e de Constituição e Justiça e de Cidadania. "A audiência pública é o primeiro passo de um longo caminho, que exigirá grande concentração de esforços e capacidade de união de todas as forças atuantes no processo", ressalta João Alberto.

HISTÓRICO

As centrais de abastecimento brasileiras surgiram a partir do final da década de 1960 com claro objetivo de organizar e fomentar a distribuição e a produção de produtos de origem hortigranjeira no país. Em 1972, ocorreu a criação do Sinac – Sistema Nacional das Centrais de Abastecimento, órgão que tinha como objetivo a sistematização e a organização na operação das ceasas, que, até aquele momento, já totalizavam 34 unidades localizadas nos grandes centros urbanos brasileiros.

A perspectiva de crescimento do setor foi rompida no final da década de 1980, com a extinção do Sinac. A partir de então, ocorreu de forma paulatina e ininterrupta a perda da visão sistêmica do abastecimento alimentar brasileiro. Com o objetivo de reorganizar todo o sistema, a Abracen, o Mapa, a Conab e a Brastece lideraram as discussões que culminaram na criação do PL 174/11, conseguindo, inclusive, estender o debate a diversos segmentos da sociedade, que se mostraram sensíveis à importância do projeto de lei.

FRUTAS MODERNAS

ÓTIMA OPÇÃO PARA QUEM NÃO APRECIA O SABOR DAS FRUTAS IN NATURA, A VERSÃO EM PÓ GANHA DESTAQUE POR AUMENTAR A INGESTÃO DESTES ALIMENTOS E AUXILIAR NA PERDA DE PESO

Por ALESSANDRO CONEGUNDES

Estar em dia com a boa forma, com os critérios de estética ou para se livrar dos "puxões de orelha" do seu médico e até do instrutor da academia. Seja qual for o motivo, a tendência atual é estabelecer hábitos mais saudáveis. É claro, há sempre aqueles que resistem à prática dos exercícios e acabam se rendendo àquela esticada descomprometida no sofá ou aos alimentos recheados com várias calorias. Mesmo assim, as academias estão cheias e insistem, no entanto, em contrariar os mais preguiçosos.

Para aqueles que conseguiram espantar o sedentarismo e resolveram correr atrás do prejuízo, um novo aliado promete auxiliar na meta do emagrecimento, ou mesmo na manutenção de uma alimentação mais saudável. São as farinhas de frutas, também apelidadas de frutas em pó.

Isso mesmo, frutas em pó! E se você está pensando naqueles pacotinhos encontrados em supermercados para fazer suco, está enganado. O processo para obtenção da produção de sucos é diferente. Quem explica é o sócio-diretor da Tango Alimentos, situada em Curitiba, Paraná, Eduardo Busto. "O processo para obter o produto para o suco é outro, conhecido por spray dryer que é a secagem do próprio suco, que então vira pó". Com a farinha, é diferente, explica ele, já que esta não é solúvel.

As frutas em pó, ou farinha de frutas, entraram em evidência em 2009, ou seja, ainda é um procedimento recente. As indústrias de fitoterápicos, com ênfase em emagrecimento, segundo relata Busto, investem muitos recursos no ramo de suplementos alimentares, resultando no surgimento de vários produtos. Para ele, essa é uma dificuldade enfrentada pela indústria das frutas em pó, já que diminui a demanda pelo produto.

Para conseguir as frutas em forma de pó, o fruto é selecionado, lavado, cortado, passa por uma desidratação, por uma secagem com 7% de umidade, é moído e, por fim, embalado e expedido, descreve Busto. Frutas como maçã, uva, laranja, limão tahiti, morango, tomate, cenoura, maracujá (casca), ameixa, banana verde e berinjela hoje são passíveis de passar pelo processamento para virar farinha.

Outro aspecto que pode ter contribuído também para a queda da demanda, relata Busto, é o custo de produção, bastante elevado. E isso ocorre já que o processo de transformação em pó exige altas temperaturas, conseguidas pelos fornos movidos a diesel, ou no caso dos situados no sul do país, a gás.

O sócio diretor da Tango Alimentos ainda destaca que, apesar do alto custo de produção das farinhas de frutas, o produto encontra espaço em diferentes ramos do mercado. As frutas podem virar farinha, ser ingrediente obrigatório nas já famosas rações humanas e até mesmo passar por uma granulometria para, ao final do processo, serem servidas como chá.

A Tango Alimentos, em Curitiba, e a Comercial Grazziotin, em Lages, Santa Catarina, são hoje as principais empresas a comercializar as farinhas de frutas. E o destino do produto varia desde indústrias de fitoterápicos, até atacadistas de produtos naturais, além de empresas nacionais e estrangeiras de chá.

Na análise de Busto, para o consumidor, a manutenção da saúde acaba saindo um pouco mais caro que apenas consumir as frutas in natura. Afinal, o produto transformado requer gasto de energia, assim sendo, se tomarmos como exemplo 1 quilo de uva em pó sai a R$ 15 reais no atacado.

Ainda assim, o custo vale a pena. Que o digam as mulheres, pois são maioria entre o público consumidor das farinhas de frutas. E os benefícios são garantidos, já que algumas dessas farinhas são ricas em fibras, ajudando no funcionamento do intestino e no controle da fome. A farinha de banana verde, por exemplo, reduz o aumento da glicose no sangue, o que é indicado para os diabéticos.

O consumidor ainda consegue encontrar o produto na Ceasa do Rio Grande do Norte e no sudeste, na CeasaMinas, onde a Comercial Três Pirâmides comercializa o produto.

DESENVOLVIMENTO DA AMÉRICA LATINA EXIGE UNIÃO

Por VINÍCIUS MATTIELLO

Arturo Martínez é presidente da Flama desde julho de 2011

O mexicano Arturo Salvador Fernández Martínez foi eleito presidente da Flama (Federação Latino-Americana de Mercados de Abastecimento) em julho de 2011. O grande desafio da sua gestão é ampliar a integração entre as centrais de abastecimento latino-americanas, que seria importante para resolver os problemas comuns. Arturo Martínez ocupa o cargo de secretário na Confederação Nacional de Agrupamentos de Comerciantes das Centrais de Abastecimento do México (CONACCA). Fundada em 1977, a CONACCA trabalha para manter unidos os comerciantes dos mercados mexicanos. Em entrevista para a Abastecer Brasil, *o presidente fala sobre a situação do abastecimento na América Latina e as singularidades mexicanas.*

1. *Qual é o maior desafio atual da Flama?*

O maior desafio é fomentar a integração de um número cada vez maior de centrais de abastecimento e de países latino-americanos e fazer deles entes fortes e organizados no combate à fome, à pobreza alimentar e à desnutrição que afetam a nossa população. Um dos compromissos que a Flama tem é buscar o apoio dos organismos internacionais para solicitar aos governos da América Latina que estabeleçam novas políticas públicas que garantam o acesso da população a uma alimentação suficiente, saudável e com as melhores condições de preço e qualidade. Ao mesmo tempo, vamos demandar do setor público normas legais de vigilância para garantir o exercício das boas práticas comerciais e fazer com que os centros tradicionais de abastecimento mantenham-se unidos para enfrentar as práticas depredadoras das multinacionais.

2. *Quais são os principais objetivos da sua gestão na Flama?*

Propomos que, anualmente, cada um dos países membros e a Flama, conjuntamente com a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) e o Instituto Interamericano de Cooperação para Agricultura (IICA) elaborem um diagnóstico preciso em relação ao comportamento de preços, agricultura, pecuária, pesca e aquicultura, florestas e mudanças climáticas. O objetivo é poder preparar uma agenda política e legislativa para a promoção das políticas públicas que tratem do direito à alimentação, do resgate e da modernização do comércio tradicional e das boas práticas comerciais.

3. *Segundo o vice-presidente, Reginaldo Moreira, é provável que a Flama se reúna com a ONU para debater sobre a fome. Qual a importância dessa reunião?*

Ainda não foi confirmada nenhuma reunião. No entanto, não descartamos que ela possa se concretizar no curto prazo, já que o México está se aproximando da representante da FAO no nosso país, Nuria Urquía Fernández. Ela convidou as centrais de abastecimento mexicanas, por meio do presidente da CONACCA, Ramón Chavira Campos, para participar das celebrações pelo Dia Mundial da Alimentação (16 de outubro), com a organização e a realização de eventos acadêmicos, informativos, culinários, esportivos e culturais. Um número relevante de centrais de abastecimento celebrou o Dia Mundial da Alimentação, mas a maior comemoração foi na Central de Abastecimento de Oaxaca, localizada na cidade com um dos maiores índices de pobreza do México.

4. *O combate ao desperdício é uma solução para aumentar o número de alimentos, sem aumentar necessariamente a produção e a utilização de recursos naturais?*

Devido ao manejo inadequado na pós-colheita, à ausência de processos logísticos e à falta de informações de mercado em tempo real, milhões de toneladas de alimentos vão para o lixo, todo ano. Se canalizados adequadamente, poderiam abrandar, em grande medida, os problemas de escassez de comida. Na América Latina, o problema da fome decorre mais de falhas na distribuição do que na produção. Produzimos mais do que necessitamos, mas existem muitas perdas na distribuição que, além disso, é desequilibrada. A Flama tem realizado sua própria luta para reduzir o desperdício, por meio do intercâmbio constante entre os representantes dos países membros, com a finalidade de tornar mais eficientes os processos de distribuição e venda no varejo.

5. *O que as centrais de abastecimento latino-americanas têm em comum?*

Infelizmente, alguns pontos em comum são perda de competitividade e profunda crise na rede de distribuição tradicional. Além disso, mudanças nos hábitos de consumo têm modificado a cadeia alimentar nos nossos países, desde a produção e a transformação até a distribuição e a comercialização dos produtos. Embora não sejam características comuns a todos os países latino-americanos, a maioria dos nossos mercados sofre de insegurança, cultura empresarial rudimentar, infraestrutura de operação pequena, adoção de modelos muito tradicionais, custo elevado de armazenamento, ausência ou falta de aplicação de regulamentos internos, ocupação de espaços para fins diferentes ao do criado, falta de modernização

> NA AMÉRICA LATINA, O PROBLEMA DA FOME DECORRE MAIS DE FALHAS NA DISTRIBUIÇÃO DO QUE NA PRODUÇÃO. PRODUZIMOS MAIS DO QUE NECESSITAMOS, MAS EXISTEM MUITAS PERDAS NA DISTRIBUIÇÃO.

do comércio atacadista, ausência de tecnologia de inovação de gestão e distribuição, entre outras. Nós temos a necessidade comum de confirmar e validar a importância estratégica das centrais de abastecimento na produção, acesso e oferta de alimentos, na criação de pequenas e médias empresas e postos de trabalho e na distribuição da riqueza em todos os países latino-americanos.

6. *Quais são as maiores diferenças entre as centrais de abastecimento da América Latina?*

Elas referem-se mais a fatores culturais e fortes costumes nas atividades comerciais. Entre elas, destaco as diferenças substanciais em como cada central vê e trata temas como direito à alimentação, políticas públicas, resgate e modernização do comércio tradicional e das boas práticas comerciais, tendências na produção e na comercialização, mudanças climáticas e volatilidade dos preços dos alimentos na América Latina.

7. *Em que consiste o resgate e a modernização do comércio tradicional?*

O México deu início a um processo de resgate e modernização do setor de abastecimento alimentício e, para isso, conta com o apoio dos governos federal, estaduais e municipais, bem como da iniciativa privada e das organizações sociais, que participam de maneira conjunta e coordenada do Programa para a Competitividade e Logística e Centrais de Abastecimento (PROLOGYCA, sigla em espanhol). Por meio do PROLOGYCA, conseguimos mais apoio para que o Orçamento de Despesas da Federação atenda às demandas do nosso setor, no sentido de resolver o atraso das centrais de abastecimento e de modernizar a nossa infraestrutura comercial.

8. *Como analisa a situação das centrais de abastecimento brasileiras?*

Apenas para mencionar um exemplo, a Ceagesp, em São Paulo, tem conseguido gerir a produção e suas instalações com a adoção de medidas de extrema higiene, o que contribui para reduzir as perdas dos produtos. Um fator importante a ser considerado no caso do Brasil é que o país possui cidades muito grandes e sua população tem à disposição pequenos comércios, além das grandes redes de supermercados, o que favorece o crescimento e o fortalecimento das centrais de abastecimento. Mesmo assim, da mesma forma que outros países latino-americanos, o Brasil enfrenta mudanças nos padrões de consumo, nas quais os grandes supermercados ganham destaque.

9. *Como analisa a situação das centrais de abastecimento mexicanas?*

No México, existem cerca de 90 pontos de venda atacadistas, dos quais 64 são centrais de abastecimento. Nessas centrais, são distribuídos 70% da produção agropecuária e pesqueira nacional. Nas centrais de abastecimento mexicanas, operam aproximadamente 92 mil comerciantes e são gerados mais de 1.850.000 empregos diretos. Os produtos das centrais abastecem mais de 1 milhão de estabelecimentos varejistas, além de empresas que prestam serviço de alimentação. As vendas anuais de todas as centrais superam Mex$ 350 bilhões (quase R$ 46,5 bilhões). Detectamos que o elo mais fraco na distribuição de alimentos no México são precisamente os canais tradicionais, que repercutem no setor atacadista. No setor de comércio, há perda de emprego e renda para mais de meio milhão de famílias do setor varejista, perda de empregos no setor atacadista e concentração do comércio em um número muito pequeno de empresários. No setor primário, os pequenos agricultores não têm a possibilidade de acessar os mercados, a oferta diminui significativamente, há perda de empregos no campo e a oferta de produtos não homogeneizados não tem saída, prejudicando os pequenos agricultores e aqueles que possuem pouca técnica.

10. *Qual a diferença das centrais de abastecimento mexicanas em relação às demais centrais da América Latina?*

Eu destaco três diferenças: a comercialização heterogênea e regionalizada de produtos hortícolas, de acordo com fatores culturais e costumes alimentares, a grande variedade de frutas e vegetais, pelo fato de o México ser a quarta potência mundial em biodiversidade e a grande quantidade de centrais de abastecimento em todo o país.

11. *Quais são os principais desafios das centrais de abastecimento do México?*

Além dos já mencionados, reduzir perdas e desperdícios de 5% para 1%, usar de forma efetiva os sistemas de refrigeração, aplicar normas de qualidade, facilitar o acesso ao crédito e melhorar a eficiência logística. Nós temos conquistado algumas vitórias, como a aprovação da Lei de Ajuda Alimentar para os Trabalhadores e a entrada em vigor da Lei de Segurança Alimentar e Nutricional para o Distrito Federal, cujos objetivos são promover e regulamentar a ajuda alimentar em benefício dos trabalhadores e garantir o direito universal à alimentação adequada para todos os habitantes da Cidade do México.

LOCAL DE APRENDIZADO

POSSIBILIDADE DE APRENDER E COLOCAR EM PRÁTICA CONHECIMENTOS TEÓRICOS INCENTIVA A PERMANÊNCIA DE TÉCNICOS NAS CEASAS

Por DOUGLAS VIVAS

Segundo o Dicionário Aurélio, educação é o desenvolvimento da capacidade física, intelectual e moral do ser humano, visando a sua melhor integração individual e social. De acordo com esse objetivo, de integração, o sistema social aponta a necessidade de se educar os filhos, passar para eles os costumes coletivos, as regras de convivência, garantir-lhes escola, aprendizado.

Desde o momento do nascimento, o ser humano já começa a receber essa educação. Aprende, entre outras coisas, que, mesmo após passar por uma faculdade e construir a vida profissional, a reciclagem contínua é fundamental para o desenvolvimento de novas habilidades.

Quando os colaboradores entram em uma central de abastecimento, percebem isso: desafios profissionais que possibilitam oportunidades de aprendizado.

Marcílio Freitas Nunes, atual gestor da Divisão Técnica e Planejamento da Ceasa Ceará, um dos grandes técnicos experientes a serviço do abastecimento, aponta esse aspecto como um dos motivadores para sua permanência na Ceasa. "Em uma ceasa sempre se encontra alguma situação nova, que estimula o raciocínio e leva os colaboradores a pensar em boas soluções", diz.

Ele, que entrou na ceasa em outubro de 1972, após ter concluído o ensino médio, aponta que, conforme as experiências que teve, percebeu que precisava se especializar. "Entrei na Ceasa CE com o 2º grau completo. Na medida em que fui vendo o mundo que se descortinava à minha frente, entendi, até mesmo por uma questão de galgar melhores posições, que estudar era o caminho mais lógico e curto", relembra. Logo que entrou na central, Marcílio fez curso pré-vestibular e foi aprovado na Universidade de Fortaleza (UNIFOR), onde cursou Administração de Empresas.

Em seus 39 anos de ceasa, Marcílio vivenciou o período militar brasileiro e também viu o país se abrir novamente para os debates e defesas de opinião. Para ele, foi marcante poder vivenciar esse novo momento das organizações, que se abriam para o diálogo com os colaboradores. "Foi marcante a abertura que se teve no reingresso do estado democrático de direito, onde os debates e as defesas de opiniões se faziam de modo mais aberto, franco e acalorado, sempre na busca permanente do consenso, tendo por objetivo maiores e melhores acertos nas decisões tomadas", analisa. Marcílio precisou aprender qual o momento de questionar e qual o de se esquivar.

Quando perguntado sobre a contribuição da experiência para o bom trabalho das ceasas, ele não poupa argumentos: "Não querendo puxar brasa para a sardinha dos antigos, mas é exatamente esse conhecimento e essa experiência que dão a sustentação necessária ao dia a dia de cada ceasa. Em trabalhos técnicos específicos, não existem substitutos com conhecimentos suficientes para desenvolvê-los", aponta.

Confira, abaixo, um pouco mais da carreira do técnico experiente Marcílio Freitas Nunes.

> *"Entrei na Ceasa CE com o 2º Grau completo. Na medida em que fui vendo o mundo que se descortinava à minha frente, entendi, até mesmo por uma questão de galgar melhores posições, que estudar era o caminho mais lógico e curto."*

1) O que o motivou a começar a trabalhar na central de abastecimento?

Tenho um primo, o Roberto Pinheiro (Bob), que, à época, era assessor da presidência da então COBAL (Companhia Brasileira de Alimentos), e me informou que o escritório da Ceasa CE estava fazendo teste para a formação do seu quadro de pessoal. Fiz o teste e fui chamado.

2) Por quais departamentos o senhor passou desde que entrou na Ceasa Ceará?

Entrei como orientador de mercado, fui encarregado da equipe de orientação, gerente do entreposto, auxiliar técnico, chefe da Divisão Técnica, assessor da Presidência, chefe da Divisão Administrativa, diretor administrativo financeiro, diretor presidente, diretor técnico (em duas ocasiões) e hoje ainda estou na chefia da Divisão Técnica e de Planejamento.

3) Quais situações marcaram sua carreira nesse tempo?

Posso citar o esforço que fiz para me graduar em Administração; o trabalho de base do qual participei, para levar os permissionários dos seus antigos armazéns para o entreposto recém construído; os cursos dos quais participei, notadamente os que foram patrocinados pela COBAL/USAD/PNUD, que, além de intercâmbio com colegas de outras ceasas, foram importantes para subsidiar os conhecimentos até então adquiridos; as frequentes decisões de caráter urgente, que ainda hoje assumo na ausência de diretores e sempre em contraponto aos interesses de permissionários e varejistas.

4) Quais foram os principais desafios desse período?

Julgo como principais desafios implantar (inclusive aplicando testes aos candidatos) e colocar em funcionamento os três Mercados do Produtor. Esta atividade figura como desafio por conta da minha plena consciência de que dois desses mercados contavam com profundas falhas de concepção e localização inviável. Outro desafio foi resolver, sem deixar que desdobramentos sobreviessem, uma série de problemas e situações críticas que, ainda hoje, perduram nas ceasas, tendo como protagonistas e antagonistas a Administração versus os Permissionários. Administrar os descontentamentos dos colegas por salários, condições limitadas de trabalho, atritos com permissionários também é sempre um desafio.

5) E com relação às conquistas, quais foram as principais?

Sem sombra de dúvidas, foi gozar da confiança, sem exceção, de todos os diretores que passaram pela Ceasa CE, além de ocupar em quatro oportunidades, sem qualquer vestígio de apadrinhamento político, cargos na Diretoria, inclusive a Presidência.

6) O que deve ser feito para que os bons colaboradores continuem nas ceasas e nelas construam grandes carreiras?

Quando se fala nas rotinas e nas equipes de trabalho que dão conta do serviço, é preciso ter em mente que um dia isto vai ter fim, posto que essas equipes, via de regra, são formadas por terceirizados, que, a despeito do esforço de cada um, muito naturalmente fazem opção por qualquer perspectiva de melhor salário, mudando assim para outra ocupação. Sem levar ainda em consideração que não podem assumir qualquer cargo comissionado. Isto posto, é urgente a necessidade de concurso público, que permitirá a renovação do quadro e o treinamento intenso que, no médio prazo, apagará a sombra da preocupação pela ausência de um "antigo colaborador".

AINDA É PRIMAVERA

PRODUÇÃO E COMÉRCIO DE FLORES NAS QUATRO ESTAÇÕES. AGORA, COM TECNOLOGIA, É POSSÍVEL TER PRIMAVERA O ANO TODO

Por DOUGLAS VIVAS

"A primavera chegará, mesmo que ninguém mais saiba seu nome, nem acredite no calendário, nem possua jardim para recebê-la. A inclinação do sol vai marcando outras sombras; e os habitantes da mata, essas criaturas naturais que ainda circulam pelo ar e pelo chão, começam a preparar sua vida para a primavera que chega."

Cecília Meireles, escritora

Seja do ponto de vista da engenharia agronômica, do mercado ou mesmo no sentido conotativo, como os versos de Cecília Meireles, o fato é que a primavera traz cores, contrastes e diversidades não vistos em outras estações. O Brasil, um país tropical, tem muitas espécies de plantas que florescem. Segundo estimativa do professor George Sheperd, do Departamento de Botânica do Instituto de Biociências da Universidade Estadual de Campinas, o número dessas espécies chega a 50 mil, o que corresponde a quase 20% do total mundial. A produção nacional de flores, porém, se concentra em pouco mais de 350 variedades, sendo que, na primavera, 70% delas ficam mais propícias para o florescimento.

Fora da primavera, nas outras estações do ano, também é possível perceber algumas dessas muitas cores. Isso porque o clima do Brasil é propício para o florescimento. "O clima tropical contribui porque nele não há grandes oscilações de temperatura. Quando há essas oscilações, podem aparecer pragas, como o pulgão, que ataca a folhagem e o botão da planta", explica Thyara Ribeiro, engenheira agrônoma e técnica da Secretaria de Agricultura, Pecuária e Abastecimento de Minas Gerais (SEAPA).

Outro fator que contribui para a boa oferta em todas as estações é a produção em ambientes controlados. Dados do Instituto Brasileiro de Floricultura (Ibraflor) apontam que 29% da produção é feita em ambientes controlados, que proporcionam as condições favoráveis, de umidade do ar, temperatura e água, para o florescimento de algumas espécies. "Em estufas, você cria um ambiente propício para a produção de algumas espécies durante todo o ano", diz Thyara Ribeiro.

Por isso, mesmo em datas como o Dia das Mães e dos Namorados, que são comemorados no outono, e o Dia Internacional da Mulher, no verão, não é difícil, nem muito caro comprar uma flor.

Em 2010, a cadeia produtiva de flores no Brasil movimentou US$ 1,3 bilhões, com projeção de aumento de 12% para 2011, segundo estimativa do Ibraflor. Desde 2006, o segmento tem registrado altas de 8% a 12% em volume e de 15% a 17% em valor comercializado. Entre os principais motivos, destacam-se o aumento do consumo interno e a diversidade da produção, indo de plantas ornamentais a plantas comestíveis. "Observamos um aumento muito grande por flores comestíveis, até mesmo pela tendência dos restaurantes em enfeitar seus pratos", diz a técnica agrônoma da SEAPA.

Ana Rita Pires Stenico, gerente do Mercado de Flores da Ceasa Campinas, aponta que as pessoas têm tido grande interesse pelas flores na busca por ambientes mais harmoniosos e agradáveis. Só na central paulista, a procura por particulares aumentou 7% entre 2009 e 2010. Essa nova tendência acaba por refletir no setor de paisagismo, que vem crescendo a taxas que variam de 10% a 15% ao ano.

A maior oferta de flores em supermercados e estabelecimentos menores também contribui para o fortalecimento do mercado. "É importante ter flores disponíveis e presentes em vários estabelecimentos para criar e ampliar o hábito do seu consumo com mais frequência", diz.

PRIMAVERA

"A primavera é a melhor época do ano para se produzir flores e plantas, uma vez que a umidade relativa do ar está em níveis normais. Durante o dia faz calor e nas noites a temperatura abaixa bem", aponta Kess Schoenmaker, presidente do Ibraflor.

Fora do campo, na cidade, a maior oferta de gérberas, rosas, orquídeas, azaleias, violetas, lírios, dálias e girassóis faz com que o preço fique mais atrativo. A boa oferta e queda dos preços, além de darem novas cores às centrais de abastecimento do país, fazem crescer ainda mais o movimento nas mesmas.

Na Ceasa Campinas, referência do setor, a partir de setembro, quando começa a primavera, o volume de produtos ofertados cresce de 10% a 15%, se comparado aos meses de junho e julho. Na CEAGESP (Centrais de Armazéns Gerais de São Paulo), a boa oferta dos produtos faz com que os preços caiam em até 20%, conforme levantamento do economista Flávio Godas, responsável pela seção de análise de mercado do entreposto. "Com o início da primavera, a tendência é de mais variedades ofertadas, excelente qualidade e preços atrativos para o consumidor", explica.

Segundo Ana Rita Pires Stenico, da Ceasa Campinas, além da boa oferta e preços mais atrativos, outro fator que impulsiona o comércio de flores são os muitos eventos que acontecem nessa época, como formaturas, Natal, entre outros, que se intensificam no final do ano. Ela aponta que, em função destas festividades, o aumento da demanda por flores e plantas em vasos ou cortadas chega a 15%, quando comparada com a média do ano.

FLORES PARA TODOS OS MOMENTOS

Crédito: Ceasa Campinas

Mercado de Flores da Ceasa Campinas funciona de segunda a sábado durante todo o ano

Arranjos de flores também representam a saudade. "Venho aqui já há nove anos, desde que meu filho faleceu. Trago flores para o Daniel Júnio. É um ato de amor, carinho, afeto e saudade, muita saudade", declara, emocionada, a senhora Geni de Fátima, de 57 anos. A mãe, que enterrou seu único filho, conta que todo Dia de Finados visita o Cemitério Parque Renascer, em Contagem, Minas Gerais. "Sempre venho para relembrar o meu filho, morto em acidente de trânsito", lamenta.

A Assessoria de Imprensa do Cemitério Parque Renascer aponta que, no último Dia de Finados, o local recebeu a visita de oito mil pessoas, que, assim como a senhora Geni, levaram flores ao túmulo de seus parentes e amigos. Esse costume de muitos brasileiros acaba por aquecer ainda mais o mercado de flores.

"Estimamos que o aumento nas vendas tenha sido de 14% em relação aos demais dias, o que é excelente, se considerar que é vetado o uso de água nos cemitérios", diz Kess Schoenmaker, do Ibraflor. Ele explica que, mesmo tendo certeza da morte das flores por falta de água, as pessoas não deixam de comprá-las no Dia dos Finados, fazendo dele o quarto maior dia em volume de comercialização. O Dia das Mães, o Dia Internacional da Mulher e dos Namorados ficam com os primeiros lugares.

De acordo com a gerente do Mercado de Flores da Ceasa Campinas, a planta mais procurada nesse dia é o crisântemo, que chega a aumentar em duas vezes o volume de vendas. A grande procura pode ser explicada pelas características da planta: "O crisântemo pode ser mantido a sol pleno, é muito durável e menos exigente quanto às regas com água", diz. Além dele, o kalanchoe, a calandiva e o lírio também são muito procurados.

> "MESMO NÃO SENDO COMEMORADO NA PRIMAVERA, O DIA DAS MÃES É O CAMPEÃO EM VENDAS DE FLORES NO BRASIL"

SÃO PAULO É DESTAQUE NA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE FLORES

Crédito: CEAGESP

A CEAGESP distribui flores para todo o Brasil e também para outros países do MERCOSUL

O estado paulista é responsável pela produção e comercialização de 70% das flores do país. Santa Catarina e Minas Gerais ficam com o segundo e terceiro lugares respectivamente. De acordo com o Ibraflor, a razão é a tradição paulista nesse segmento. "Há mais de 100 anos já se produziam flores em pequena escala perto de São Paulo, principalmente por produtores portugueses. Depois, vieram os japoneses e holandeses e, ajudada pela proximidade com o mercado, a produção foi se expandindo", explica Kess Schoenmaker.

Para ele, a CEAGESP e a Ceasa Campinas sempre tiveram papel importante no segmento, mas ainda precisam melhorar. "A participação da CEAGESP e Ceasa Campinas é bastante substancial neste mercado. Pena que é praticamente idêntica ao praticado há 50 anos, ou seja, não evoluiu com o tempo", diz Kess.

Considerada uma das maiores do mundo no gênero, a Feira de Flores do Entreposto Terminal São Paulo, da CEAGESP, comercializa mais de 200 espécies de flores e plantas para todo o Brasil e também para outros países do MERCOSUL (Mercado Comum do Sul). Segundo dados da estatal, passam pelo entreposto cerca de 4 mil toneladas de flores de corte e de vaso por mês, que geram receitas de R$ 20 milhões no período.

Na central, 1.100 produtores comercializam plantas, flores, gramas, mudas, vasos, acessórios e artesanato em um espaço de 20 mil m². As unidades do interior da CEAGESP, nas cidades de Araçatuba, Bauru, Presidente Prudente, Ribeirão Preto, São José dos Campos, São José do Rio Preto e Sorocaba também realizam a Feira de Flores.

Já a Ceasa Campinas tem o maior mercado permanente de flores e plantas da América Latina, sendo responsável por 30% da oferta nacional de espécies cortadas e envasadas. Segundo dados da central, passam pelo mercado cerca de 27 mil clientes por mês, o que movimenta uma média de R$ 10 milhões/mês. "Nossos principais clientes são paulistas, mas também recebemos compradores de Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraná, entre outros", aponta Ana Rita Pires Stenico. Esse mercado, que ocupa uma área de 100 mil m², é constituído de 354 comerciantes, dos quais 95% são produtores rurais.

MERCADO DE BERLIM: A PARADA COMPLETA PARA AS COMPRAS

Por VINÍCIUS MATTIELLO

Andreas Foidl é diretor do mercado de Berlim

O reservatório de Berlim. Essa é a expressão que os alemães utilizam para se referir à Central de Abastecimento de Berlim (tradução livre para Berliner Großmarkt). Inaugurado em 1965, o mercado atacadista da capital alemã ocupa uma área de aproximadamente 330 mil metros quadrados. Lá, a quantidade de produtos comercializados anualmente ultrapassa as 500 mil toneladas, entre as quais 200 mil referem-se ao grupo de frutas, legumes e verduras. A administração do mercado é composta por cerca de 30 funcionários e as 300 empresas instaladas no local geram em torno de 2.500 empregos diretos. Além de atender a Alemanha, o mercado também fornece para os países vizinhos Dinamarca, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, França, Suíça, Áustria, República Tcheca e Polônia. Em entrevista para a Abastecer Brasil, *Andreas Foidl, diretor do Berliner Großmarkt, fala sobre o modelo de gestão da estatal, a relação com outros países e a troca de experiências entre as centrais de abastecimento no mundo.*

1. De acordo com dados de 2010 do FMI (Fundo Monetário Internacional), a Alemanha tem o quarto maior PIB (Produto Interno Bruto) do mundo e ocupa o quinto lugar em PPC (Paridade de Poder de Compra). O país é o segundo que mais exporta e o terceiro que mais importa. Como essa situação se reflete no mercado de Berlim?

Os mercados atacadistas na Alemanha são, em sua maioria, empresas de atuação regional. Eles são responsáveis por fornecer produtos frescos, especialmente aos consumidores de grande escala, feiras semanais, restaurantes e hotéis. Em decorrência da população de 3,5 milhões de habitantes, o mercado de Berlim é um dos maiores da Alemanha. O volume de produtos negociados corresponde a aproximadamente € 1 bilhão (cerca de R$ 2,4 milhões) por ano. Mas muito mais importante é a situação geral do setor varejista de alimentos frescos na Alemanha. Em nosso país, as lojas de desconto e os supermercados têm uma participação no mercado de aproximadamente 70%. Eles possuem seus próprios canais de distribuição e não precisam dos mercados atacadistas para fazerem seus negócios. Os mercados atacadistas na Alemanha têm uma participação no mercado entre 10% e 15%. Estamos operando em um nicho de mercado.

2. O mercado de Berlim é uma empresa estatal. Quais são os principais pontos da política de abastecimento do governo de Berlim?

A ideia principal em ser uma empresa da prefeitura de Berlim é poder proporcionar facilidades de comércio para pequenas e médias empresas.

3. Quais são as características da gestão do mercado de Berlim? Como ele é administrado?

Somos uma pequena empresa cujo objetivo principal é garantir o funcionamento adequado do mercado, reunindo uma vasta gama de produtos. Então, nossas principais tarefas são encontrar e unir os lojistas certos e modernizar as nossas instalações logísticas.

4. Quais os pontos fortes do mercado de Berlim?

Nós estamos localizados muito próximos do centro de Berlim. Isso significa que nossos atacadistas contam com condições muito confortáveis para realizar seus serviços. Devido à nossa localização centralizada, os clientes têm fácil acesso à nossa central de abastecimento. O mercado está às margens da Rodovia Federal A100, o que significa que o acesso é rápido tanto para entrada quanto para saída. Desde a abertura do mercado de flores, em maio de 2010, nos tornamos uma parada completa para compras, pois os comerciantes encontram todos os produtos frescos que procuram. Uma vez que você chega ao mercado, consegue comprar tudo o que for necessário, de uma só vez: frutas e legumes, carnes e derivados, peixes, bebidas, produtos de conveniência, iguarias e, ainda, uma grande variedade de flores e plantas. Além disso, é possível encontrar uma extensa gama de serviços: armazenamento, refrigeração, limpeza, abastecimento e consertos. E, desde 2007, modernizamos os instrumentos de logística para os procedimentos de entrega.

5. Quais os desafios atuais do mercado de Berlim e como atuam para enfrentá-los?

Atualmente, pensamos em reduzir os custos de energia

> “NÓS TEMOS UM BOM SISTEMA DE TRABALHO NA GESTÃO DO DESPERDÍCIO. EM FUNÇÃO DAS NOSSAS MODERNAS INSTALAÇÕES DE REFRIGERAÇÃO, TEMOS UMA TAXA DE DESPERDÍCIO DE APENAS 1% DAS MERCADORIAS FORNECIDAS.”

e encontrar maneiras para uma melhor gestão do uso da energia. Para o ano que vem, estamos planejando um investimento de € 5 milhões para essa área.

6. Como o mercado se prepara para receber os estrangeiros? De onde eles são e qual a importância do mercado para o abastecimento da Europa?
Os mercados atacadistas em nosso país operam, em sua maioria, nas áreas do seu entorno. Entre 80% e 90% dos produtos do nosso mercado são vendidos em Berlim e Potsdam (cidade localizada a 37 Km de Berlim). Somente um pequeno número de nossos lojistas tem conexões comerciais com empresas distantes da capital. No meu ponto de vista, apenas o mercado atacadista de Munique é um centro para países estrangeiros.

7. Como é a relação do mercado de Berlim com o Brasil?
Infelizmente, eu não tenho nenhuma informação comprovada. Mas acredito que nós temos alguns atacadistas do mercado de frutas e legumes e do mercado de flores que importam mercadorias do Brasil.

8. O mercado comercializa produtos importados? De onde eles vêm?
A Alemanha é um país importador. Cerca de 80% dos produtos hortícolas que consumimos são originários de países estrangeiros. Eles vêm, em sua maioria, da Itália, França, Espanha, Grécia e Turquia.

9. Como funciona a segurança do mercado?
O nosso mercado opera 24 horas por dia, sete dias por semana. Para ter mais flexibilidade, a segurança foi delegada a uma empresa terceirizada.

10. O combate à fome tem sido uma das prioridades do governo brasileiro desde 2004, com programas como Fome Zero (governo Lula) e Brasil Sem Miséria (governo Dilma). No entanto, o desperdício em todo o processo de produção alimentar ainda é um desafio para os mercados de abastecimento brasileiros. Qual é a situação de Berlim com relação à fome e ao desperdício? Que ações existem para combater o desperdício?
Do meu ponto de vista, nós temos um bom sistema de trabalho na gestão do desperdício. Em função das nossas modernas instalações de refrigeração, temos uma taxa de desperdício de apenas 1% das mercadorias fornecidas. E, felizmente, não temos nenhum problema com a fome. No entanto, temos desafios quando se trata de nutrição balanceada. Nós temos alguns programas na Alemanha que ensinam sobre boa nutrição, especialmente para os jovens. Cinco ao Dia é um desses programas, que é apoiado pelo governo. (Cinco ao Dia é um programa apoiado pela Organização Mundial da Saúde que visa aumentar o consumo de hortícolas por meio da ingestão diária de pelo menos cinco porções desses alimentos.) Alguns dos mercados atacadistas da Alemanha, incluindo o nosso, têm pequenos projetos nessa área.

11. Como avalia a importância da troca de experiência entre os mercados? Seguindo o mesmo pensamento, como avalia a importância da WUWM?
Eu acredito que a WUWM é uma rede muito importante no sentido de reunir e compartilhar ideias para o desenvolvimento dos mercados. As informações que recebemos em várias conferências da WUWM nos ajudaram na modernização da nossa central de abastecimento.

12. Como a união dos mercados pode contribuir para resolver problemas mundiais como a fome, a alimentação desequilibrada e a preservação ambiental?
Essa não é uma missão para os mercados. É uma tarefa para as comunidades. A melhor distribuição de renda poderia ser um caminho para acabar com a fome. Outra medida poderia ser a proibição da concorrência global desigual e desastrosa.

NOVAS REGRAS PARA O ALHO

A Centrais de Abastecimento do Espírito Santo (Ceasa ES) discutiu o regulamento sobre o uso da embalagem para acondicionamento e transporte de alho para fins de comercialização no mercado atacadista. O encontro aconteceu na sede da Associação de Moradores e Agricultores Familiares de Garrafão (Amaf), em Santa Maria de Jetibá, e contou com a participação de 25 agricultores e técnicos agrícolas da região, representantes do Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural (Incaper), da Prefeitura Municipal de Santa Maria de Jetibá, de entidades ligadas ao agronegócio e associações rurais.

O município foi escolhido para o debate porque concentra grande parte da produção de alho no estado. De acordo com Marcos Magnago, gerente de unidades técnicas regionais da Ceasa, "é importante levar a discussão sobre as normas e regulamentos técnicos aos agricultores, para esclarecer possíveis dúvidas e simplificar o entendimento da portaria."

A regulamentação prevê o acondicionamento do alho em caixas de papelão ondulado, caixas de madeira e saco de fibra natural ou sintética resistentes, de cor clara, novas, limpas e secas e que não transmitam odor ou sabor estranho ao produto. As embalagens deverão ser rotuladas ou etiquetadas em lugar de fácil acesso e difícil remoção e conter dados do fabricante, do produtor e do produto.

Carmo Robilotta Zeitune, diretor técnico da Ceasa, ressaltou durante o encontro a importância da parceria dos produtores rurais de Santa Maria de Jetibá com a Ceasa, uma vez que o município é grande fornecedor de hortigranjeiros dos mercados internos e externos. Sobre a comercialização do alho, Carmo lembrou aos presentes que a portaria 039-R é um dos instrumentos que auxiliam o produtor rural, mas não pode ser o único. "Temos que valorizar o produto para que ele seja competitivo, pois hoje temos forte concorrência do mercado chinês. Devemos aprimorar fatores como a classificação do produto", disse.

O QUE MELHORA?

A portaria, publicada em setembro de 2011, permite a adequação de embalagens e rótulos durante o período de 12 meses. A publicação do documento atende em especial à necessidade de melhorar a apresentação do produto, seu tamanho, cor e forma, aumentando sua credibilidade e agilizando sua comercialização nos mercados atacadistas da Ceasa ES. Também é necessário destacar que a norma prevê a redução de perdas na pós-colheita e nas demais etapas da cadeia produtiva, contribuindo para a manutenção do valor nutricional do produto e maior remuneração ao produtor.

BANCO DE ALIMENTOS

Um Comitê Gestor para elaborar a proposta de criação do Banco de Alimentos da Ceasa RS (Central de Abastecimento do RS) está sendo criado. A ideia do Banco foi discutida durante uma oficina realizada em Porto Alegre, em setembro de 2011, e faz parte da estratégia da direção da empresa em construir a "Ceasa do Futuro, cidade do abastecimento". Um dos principais objetivos da proposta do Banco de Alimentos será o combate ao desperdício, especialmente de hortifrutigranjeiros, dentro da Central.

Segundo dados da própria Ceasa RS, em 2010, o volume de resíduos (hortifrutigranjeiros, principalmente) chegou a 8,7 toneladas. Por outro lado, a quantidade de alimentos excedentes e possíveis de serem repassados para famílias em situação de insegurança alimentar chegou a 770 toneladas.

OFICINAS

Experiências positivas já desenvolvidas sobre o assunto foram apresentadas na oficina realizada na sede da Ceasa. Foi aprovada, também, a busca de parcerias com instituições públicas e privadas, como universidades e prefeituras, a fim de que sejam doados alimentos para o futuro Banco de Alimentos da Ceasa. Entre outras ações definidas estão a implementação do Programa Federal de Doação Simultânea (PAA) e a parceria de doação com a Conab (Companhia Nacional de Abastecimento).

TRÂNSITO MELHOR NA CEASA RN

A implantação de melhoramentos na infraestrutura e trânsito interno é vista com "bons olhos" pelo público e permissionários da Ceasa RN. Os avanços já podem ser percebidos na entrada da Central, com novas cancelas e, em breve, um sistema automatizado de acesso aos permissionários com uso de cartões magnéticos. Esse novo sistema de acesso garantirá maior controle sobre a entrada e saída de veículos, provendo assim, maior agilidade no acesso e segurança.

Além disso, a sinalização horizontal, vertical e colocação de tachões, fizeram a diferença nos entrepostos. Essas tarefas ficaram a cargo do DETRAN, que através de convênio, forneceu equipes necessárias para a execução das obras. Com a sinalização, o trânsito de veículos tornou-se mais organizado e flui com maior rapidez, otimizando as atividades tanto dos consumidores quanto dos funcionários e permissionários.

Houve também obras de recuperação da malha asfáltica que se encontrava desgastada devido ao uso e ação do tempo e, em breve, será construída uma nova rotatória em uma das vias internas da Ceasa.

VISITA ILUSTRE

O ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento em exercício, José Carlos Vaz, visitou o entreposto de Contagem da CeasaMinas, no dia 18 de novembro de 2011. Durante evento com os funcionários da estatal, o ministro anunciou a aprovação do Plano de Cargos e Salários (PCS) e do Plano de Cargos Comissionados (PCC). "Visitando as instalações modernas e eficientes da CeasaMinas, percebi a paixão dos funcionários na construção desta central de abastecimento, que é referência para o Brasil. Isso só se conquista com amor. Amor, nós fazemos sem contrapartida. No entanto, esperamos reconhecimento. A aprovação do PCS é um reconhecimento por esse amor, trabalho e dedicação", discursou.

Para o presidente da CeasaMinas, João Alberto Paixão Lages, a aprovação do PCS é um reconhecimento pelo excelente trabalho empenhado pelos profissionais da instituição e é importante para incentivar que empregados formem uma carreira na empresa, contribuindo para o crescimento da mesma. Emocionado, o presidente da Arbece, Ronan Siúves, falou da união dos empregados para a conquista. "Quando a união é de verdade, coisas grandes acontecem", disse.

Segundo Luciano Ribeiro, chefe do departamento de recursos humanos da CeasaMinas, o Plano de Cargos e Salários vai possibilitar o aumento da remuneração e o Plano de Cargos Comissionados vai viabilizar a conquista de status por parte dos funcionários.

Antes do almoço que marcou o anúncio do PCS, José Carlos Vaz visitou alguns pontos do entreposto da CeasaMinas, acompanhado pelo presidente da empresa. A primeira parada foi no Banco de Caixas, onde o ministro conheceu o funcionamento do sistema que visa substituir as caixas de madeira e papelão por caixas plásticas higienizadas. Interessado, José Carlos Vaz perguntou sobre o ciclo das caixas e se elas passam por alguma verificação quando são entregues. Rogério França, diretor da UAI Higienização & Logística, empresa responsável por administrar o Banco de Caixas, tirou as dúvidas do ministro. "Quando chegam aqui, as caixas danificadas são eliminadas. O que mais quebra as caixas são as amarras utilizadas", disse.

Depois, o ministro visitou o MLP (Mercado Livre do Produtor). Lá, José Carlos Vaz recebeu explicações sobre o funcionamento do mercado destinado exclusivamente à produção mineira. A última parada foi no Prodal Banco de Alimentos.

A visita, marcada por novidades, foi finalizada com a assinatura de um convênio firmado entre o Instituto CeasaMinas e a Fundação Universitária Monsenhor Messias, mantenedora do Centro Universitário de Sete Lagoas (Unifemm). A parceria permitirá a implantação de uma universidade corporativa dentro do entreposto de Contagem.

Fredericus Augustos

O presidente da CeasaMinas, João Alberto Paixão, recebe o ministro interino da Agricultura, José Carlos Vaz

COMERCIAL
IRMAOS
PEREIRA
Rod. BR 040 - Km 688 - Box 32, 38, 40
CEASA MINAS
Contagem - MG
Tel: 31 3394-0143
Fax: 31 3394-3187

A MÃO INVISÍVEL NAS CEASAS

PROGRAMAS DE FORMAÇÃO DE ESTOQUES PÚBLICOS REGULARIZAM O ABASTECIMENTO, SUSTENTAM OS PREÇOS NAS CEASAS E EQUILIBRAM A RENDA DOS PRODUTORES

Por VINÍCIUS MATTIELLO

Está no artigo sexto da Constituição Federal: o acesso a alimentação é um direito de todos os cidadãos. A agricultura familiar contribui significativamente para a garantia desse direito. O setor emprega quase 75% da mão de obra no campo, produz 70% do feijão, 87% da mandioca e 58% do leite consumidos no Brasil. Em função disso, o governo federal possui programas de auxílio aos pequenos produtores rurais, que acabam interferindo nas centrais de abastecimento, uma vez que muitos desses trabalhadores comercializam seus produtos nos entrepostos brasileiros.

Nova União é uma pequena cidade localizada na Região Metropolitana de Belo Horizonte. Com população de quase seis mil habitantes, é uma das maiores produtoras de banana de Minas Gerais. Atualmente, 270 trabalhadores são cadastrados na Cooperativa dos Produtores Rurais de Nova União (Coopranu). Todos eles já participaram do PAA, o Programa de Aquisição de Alimentos do governo federal.

O PAA consiste na aquisição de alimentos da agricultura familiar. Por ano, cada grupo familiar pode vender até R$ 4.500 à Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), responsável pela execução do programa, ao lado de outros órgãos governamentais. "Hoje, a caixa de banana custa R$ 26. Esse valor corresponde, aproximadamente, a 170 caixas por ano. Isso é o que eu comercializo por dia!", calcula Carlos Hamilton Gonçalves, presidente da Coopranu. Ele conta que um pequeno produtor de Nova União produz, em média, 1.200 caixas mensalmente.

Ainda assim, segundo os produtores, o PAA traz benefícios econômicos. "Geralmente, o governo paga um pouco mais do que o mercado. Mas a vantagem em participar não está no fato do valor de comercialização ser maior, mas sim no fato dele ser fixo. Nas centrais de abastecimento, cada dia há um preço diferente. Por isso, o programa dá mais segurança", destaca João Paulo Salomé, gerente administrativo da Associação dos Produtores Rurais de Nova União (Apranu).

Outra vantagem é que o programa influencia na formação do preço nas centrais de abastecimento. Nos meses em que a oferta da banana é grande, as compras do governo contribuem para a sustentação do preço. "Em janeiro, a procura é pequena. O período coincide com o pico da safra. Então é muito bom vender para o governo, pois isso reduz a oferta nas ceasas e impede que o valor da banana caia muito", justifica Carlos Hamilton. Ele explica que nos meses de entressafra, quando o preço da fruta é elevado, não é tão vantajoso vender para o PAA. "Corre o risco de negociarmos abaixo do valor que conseguimos no mercado", diz.

Wellington Gonçalves também é produtor de bananas em Nova União. Ele ressalta que a qualidade da fruta melhora com o PAA, já que o governo exige que os alimentos sejam armazenados em caixas plásticas. "A embalagem de plástico não amassa a banana", fala. As caixas plásticas higienizadas também evitam a contaminação cruzada entre as lavouras e diminuem as perdas.

De acordo com o encarregado do setor de comercialização da superintendência da Conab em Minas Gerais, Marco Aurélio Macedo, o programa também é importante para manter o produtor rural no campo. "Ele garante a comercialização dos produtos e, por isso, mantém as famílias no campo, produzindo. Existem casos de pessoas que foram para a cidade e voltaram para o interior, em função do PAA, porque agora dá para sobreviver", diz. Marco Aurélio ressalta que a participação no PAA acontece por meio das associações e cooperativas, que fazem uma proposta à Conab. "Os produtores devem estar organizados. Sozinhos, eles não podem participar. Nesse caso, existe um programa específico, o Compra Direta", diferencia.

FUNÇÃO SOCIAL

Além da inclusão social e econômica no campo, o programa também promove o acesso a alimentos aos brasileiros em situação de insegurança alimentar. Os produtos vendidos pelos produtores familiares à Conab são direcionados a ações desenvolvidas por entidades da rede socioassistencial, Equipamentos Públicos de Alimentação e Nutrição (restaurantes populares, cozinhas comunitárias e bancos de alimentos), famílias em situação de vulnerabilidade social e grupos populacionais específicos, como indígenas, quilombolas, comunidades de terreiros, atingidos por barragens, acampados e pescadores artesanais.

João Paulo Moraes Filho, superintendente de operações comerciais da Conab, explica que, como o PAA trabalha com frutas, legumes e verduras, que são perecíveis, não é possível fazer estoque. Assim, os alimentos são distribuídos logo que comprados. A Conab executa outro programa, o PGPM (Política de Garantia de Preços Mínimos), que engloba commodities como algodão, milho e soja. "O PGPM forma um estoque estratégico. Quando o mercado paga um valor muito baixo, o governo compra por um preço fixo. Quando a situação volta ao normal, o governo devolve o produto por meio de leilão público ou lei de doação", explica. Assim como o PAA, o PGPM é um instrumento capaz de equilibrar a renda do produtor rural e de suas cooperativas, frente à oscilação do preço no mercado.

Foi por meio dos estoques formados com o PGPM que o Brasil doou, no início de setembro de 2011, 4,5 mil toneladas de feijão para a Somália, na África. Além de alguns países africanos, a Lei 12.429, publicada em junho de 2011, também permite a doação para países como Bolívia, El Salvador, Guatemala, Haiti e Cuba, desde que não comprometa o atendimento aos brasileiros vitimados por eventos socionaturais adversos.

Fonte: Censo Agropecuário 2006

O Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) consiste na aquisição de alimentos da agricultura familiar pelo governo federal. Por ano, cada grupo familiar pode vender até R$ 4.500 à Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), responsável pela execução do programa, ao lado de outros órgãos governamentais.

Os alimentos comprados são direcionados a entidades da rede socioassistencial, Equipamentos Públicos de Alimentação e Nutrição (restaurantes populares, cozinhas comunitárias e bancos de alimentos), famílias em situação de vulnerabilidade social e grupos populacionais específicos, como indígenas, quilombolas, comunidades de terreiros, atingidos por barragens, acampados e pescadores artesanais.

OS SABORES DE...
Minas Gerais

Por CARLOS DUSSE

A cada dia que passa, o gosto pela gastronomia se expande em todo o Brasil. Milhares de pessoas assistem a programas televisivos especializados na arte de cozinhar e outras tantas se matriculam em cursos relacionados ao tema. Seguindo esta tendência, a *Abastecer Brasil* lança, nesta edição, um espaço voltado para a discussão da culinária brasileira. Neste número, o enfoque será nos pratos típicos de Minas Gerais.

Conhecida por seus "butecos", Belo Horizonte é uma das referências mundiais quando o assunto é "tira-gosto". Apesar disso, está faltando criatividade. Pelo menos é o que acredita o chef Ricardo Penna, o Penninha, que trabalha na capital mineira como consultor em gastronomia. Para ele, pratos que caíram no gosto popular como o frango à passarinho, filé com fritas, carne de sol com mandioca etc, acabaram por padronizar os menus servidos nos bares. "O bom seria se tivéssemos cardápios formados com pelo menos 50% de opções da casa, onde o cliente pudesse prová-las e, aprovando, criasse uma relação de fidelidade entre ele e o produto e, em consequência, entre ele e a casa", afirma Ricardo Penna.

Mas nem só de bares vivem os cidadãos de Minas Gerais. A culinária do estado também é um dos grandes atrativos em restaurantes espalhados por todos os municípios mineiros. Um deles é o Xapuri, situado em Belo Horizonte. Sob o comando de Nelsa Trombino, a Dona Nelsa, o cardápio do local traz pratos típicos de Minas Gerais, como o Frango Jeca e a Moranga com frango e requeijão.

A história de Dona Nelsa e do Xapuri é interessante. A chef de cozinha nasceu em Cubatão (SP) e se mudou para Minas Gerais com 23 anos, quando se casou com um mineiro. Em 1980, ela comprou um terreno na Pampulha (região de Belo Horizonte) onde começou a cozinhar para os amigos.

Em 1987, quando já fazia sucesso na capital mineira, Dona Nelsa inaugurou o Xapuri no mesmo terreno em que recebia os amigos e parentes. Com o passar dos anos, o restaurante se consolidou em um negócio bem sucedido e hoje é um dos ícones da gastronomia mineira. Mesmo com o aumento do número de clientes, Nelsa Trombino continua trabalhando como chef do Xapuri.

Para fazer com que o público de todo o país conheça novos sabores de Minas Gerais, a *Abastecer Brasil* pediu para Ricardo Penna e Nelsa Trombino compartilharem algumas de suas receitas de sucesso. Penninha fez uma adaptação de uma receita internacional. "Trata-se de uma releitura que fiz, dando, logicamente, um toque mineirinho (que é o queijinho, uai), de uma clássica receita inglesa, o Meat Loaf, que está presente em Steak Houses pelo mundo", disse ele. O chef também sugeriu a fraldinha à moda Penninha. Já Dona Nelsa sugeriu o lombo assado na panela e o feijão de tropeiro. Ela advertiu que o segredo para fazer uma boa comida mineira é cozinhar com muito amor, dedicação e alto padrão de qualidade.

Pão de carne recheado com canastra ao sugo

- [x] 1,5 kg de patinho moido
- [x] 1,5 kg de pernil moido
- [x] 1 kg de filé de peito de frango moído
- [x] ½ kg de bacon moido
- [x] 75 gr (1 pcte) de creme de cebola
- [x] 150 gr de cebola (4 cebolas médias)
- [x] 2 gr (½ colher de sobremesa) de pimenta malagueta
- [x] 60 gr (4 colheres de sopa) de tempero padrão
- [x] 300 ml (1,5 copos de requeijão) de leite
- [x] 4 ovos
- [x] 100 ml (½ copo de requeijão) de molho shoyo
- [x] 100 ml de vinho tto seco
- [x] ½ colher de sopa de orégano
- [x] 250 gr de farinha de rosca ou 5 pães de sal dormidos

Preparo:

- Moer as carnes e o bacon sem a pele, por duas vezes;
- Processar todos os ingredientes em destaque e misturar nas carnes;
- Acrescentar a farinha de rosca ou os pães despedaçados;
- Modelar e rechear com um pedaço de queijo canastra que cubra a maior parte do pão;
- Envolver em papel alumínio ou celofane, caso for assar no forno, lembrando que o lado brilhante deve ficar em contato com o alimento para evitar a contaminação pelo alumínio;
- Assar em forno médio ou na parte alta da churrasqueira;
- Servir com o molho ao sugo cobrindo.

Dicas:

Pode ser servido com pão italiano para petisco ou para acompanhar uma massa, como prato principal.
Adornar com folhas de alfavaca (manjericão miúdo)

Fraldinha à moda Penninha

- [x] 1 kg de fraldinha
- [x] 20 gr de tempero padrão
- [x] 2 gr de salinizador
- [x] 30 ml de vinho tinto seco
- [x] 30 ml de molho shoyo
- [x] 30 ml de suco de laranja
- [x] 2 gr de alho
- [x] 1,5 ml de molho de pimenta
- [x] 10 gr de cebola
- [x] 20 gr de pimentão
- [x] 50 ml de água gelada

Preparo:

- Fazer a toalete criteriosa da carne;
- Porcionar, se necessário;
- Processar bem todos os temperos da receita acima e misturar ao marinado;
- Colocar as carnes em cubas, cobrindo-as com plástico, bem aderido à superfície da carne;
- Levar para o refrigerador por 24 horas;
- Enrolar com a gordura para dentro, na hora de assar.

Feijão de Tropeiro

- 1 kg de feijão
- 1 cebola pequena
- ½ colher de sopa de tempero verde
- 100 gr de bacon
- 20 ml de óleo
- 200 gr de linguiça
- 5 ovos
- 150 gr de lombo frito ou cozido cortado em cubos
- 80 gr de farinha de mandioca
- ½ maço de salsinha
- ½ maço de cebolinha

Preparo:

- Cozinhar o feijão deixando-o consistente;
- Picar o bacon em cubos e a linguiça em rodelas finas;
- Colocar para fritar com um pouco de óleo;
- Cortar as cebolas em rodelas;
- Assim que o bacon e a linguiça estiverem dourados, acrescentar as cebolas e os ovos inteiros;
- Deixar os ovos fritarem sem mexer;
- Juntar o feijão;
- Misturar bem;
- Acrescentar o lombo cortado em cubos;
- Corrigir o sal;
- Colocar a farinha de mandioca;
- Salpicar cheiro verde.

Rendimento : 4 porções
Tempo preparo : 20 minutos

Lombo assado na panela

- 1 colher (sopa) de banha
- 1 kg de lombo aparado
- 1,5 colheres (sopa) de tempero verde
- 75 ml de suco de limão
- 100 ml de vinho branco seco
- ½ colher (chá) de pimenta de bode
- 1,5 colher (sopa) de salsinha
- 1,5 colher (sopa) de cebolinha
- 500 gr de batatinha miúda cozida
- 500 gr de cebola cortada em rodelas
- 1 pimentão pequeno cortado em rodelas
- 1 colher de sopa de amido de milho

Preparo:

- Coloque o lombo em vinha d'alhos, feita com o tempero verde, o suco de limão, o vinho branco e a pimenta de bode;
- Coloque a banha em uma panela e aqueça bem, coloque o lombo e deixe dourar, virando de vez em quando e acrescentando a vinha d'alhos pouco a pouco. Pingar um pouco de água sempre que necessário. Quando já estiver cozido, acrescentar as batatas para dourar;
- Engrossar o molho do lombo com amido de milho;
- Para cada litro de caldo, engrossar com uma colher de amido de milho.

Montagem

Fatie o lombo e disponha numa travessa, junto com as cebolas, o pimentão e as batatas. Regue com o molho. Sirva com arroz branco, couve, tutu ou feijão tropeiro.

Tempo de preparo da receita: 2 horas
Rendimento 4 porções

CITRUS
KORTE
Frutas cítricas em geral
Loja: 31 3394-9594
Embalagem: 31 3394-6467
Rod. BR 040, Km 688 - Pav. I Box 1
Contagem, MG - Ceasa Minas

ALIMENTO COMO DIREITO SOCIAL E A IMPORTÂNCIA DAS CEASAS

ANDRÉ CAIXETA COLEN*

Com o advento da Emenda Constitucional n.º 64/2010, a alimentação no Brasil alcançou o estatuto de Direito Social Básico, sendo certo que alimento de qualidade deixou de ser apenas um programa de governo e adentrou no plano daquelas funções precípuas do Estado. Destarte, o alimento passa a ser uma garantia a que o Estado deve conferir a todos os brasileiros, alimento este de qualidade e capaz de atender as necessidades físicas e sociais de todo cidadão.

A Emenda Constitucional 64/2010 alterou o Artigo 6º da Constituição Federal, introduzindo o Direito Humano à Alimentação como direito básico, portanto, irretorquível quanto à responsabilidade do Estado na garantia de sua fruição por todos os cidadãos, independente de quaisquer condições ou restrições.

Neste contexto, o Estado assume, como parte de seus deveres precípuos, garantir que cada cidadão brasileiro, sem sacrifício ou restrição dos demais direitos básicos, tenha acesso regular e permanente aos alimentos na quantidade e qualidade requeridas para o atendimento adequado das necessidades de cada um.

Ora, ao mencionar o Direito Humano à Alimentação como um direito social, significa dizer que cabe ao estado garantir as condições mínimas de Segurança Alimentar e Nutricional dos produtos que chegam à mesa dos cidadãos brasileiros.

Sob a ótica constitucional, portanto, temos que o Estado deve fomentar a produção e a disponibilidade suficiente de alimento capaz de atender a sociedade, bem como instrumentalizar ferramentas adequadas para o acesso da sociedade a este alimento, seja no que tange a produção, processamento e abastecimento, seja na defesa das tradições e regionalismos referentes aos aspectos afetos à alimentação.

Tem-se que a LOSAN (Lei Orgânica de Segurança Alimentar e Nutricional) toma relevos de matéria constitucional, apesar de sua posição como lei ordinária. Sendo certo que cabe ao Estado propiciar meios de acesso ao alimento em quantidade e qualidade suficientes a abranger todos os segmentos da sociedade e respeitando as suas diferenças regionais e culturais. Destarte, a elevação do alimento a um direito social não comporta qualquer restrição que possa afetar a sua integralidade de fruição, ou seja, o alimento toma contornos que vão além da mera existência e disponibilidade do alimento.

A partir da publicação da emenda n.º64/2010, as falhas na garantia de uma alimentação regular, permanente e adequada às necessidades dos indivíduos, respeitadas a sua história e cultura, representarão uma grave violação dos deveres do Estado e, portanto, o mesmo deverá ser responsabilizado pelas consequências advindas deste ato. De agora em diante, no Brasil, a não garantia da alimentação para todos é violação constitucional e os responsáveis por isso devem responder perante a Justiça.

De outro norte, a Constituição Federal determina que seja competência comum da União, Estados, Distrito Federal e Municípios legislar sobre abastecimento alimentar, nos termos do artigo 23, inciso VIII da CF. Neste ínterim, tem-se que a LOSAN estabelece que a segurança alimentar abranja a ampliação das condições de acesso aos alimentos por meio do abastecimento e da distribuição dos alimentos (artigo 4º, inciso I).

Vê-se, portanto, o caráter publicista que toma as centrais de abastecimento alimentar no panorama do atual ordenamento jurídico brasileiro. Isto porque cabe agora ao Estado garantir uma alimentação regular, permanente e adequada às necessidades dos cidadãos, sendo certo também que um dos poucos instrumentos colocados à disposição do Estado para garantir este regular fornecimento de alimentos são as centrais de abastecimento.

Vale inclusive ressaltar que a antiga ideia de que as centrais de abastecimento alimentar deveriam ser entregues à iniciativa privada tem-se por temerária e, até mesmo, ultrapassada, já que cabe ao Estado garantir direito social ao alimento e, no mesmo turno, é função precípua das centrais a busca de soluções em abastecimento alimentar.

De outro norte, impõe-se, mais do que nunca, uma hercúlea responsabilidade social para as centrais de abastecimento, uma vez que fica ultrapassada a noção de que uma central é apenas uma gestora de áreas de comercialização, função esta já internalizada em grande parte das centrais distribuídas pelo país.

Frise que a lei em comento, em seu artigo 4º, inciso VI dispõe que a segurança alimentar abrange a implementação de políticas públicas e estratégias sustentáveis e participativas de comercialização de alimentos. Ou seja, cabe ao Estado, através das ferramentas a ele disponibilizadas, in casu, as centrais de abastecimento, promover a segurança alimentar em concorrência com os demais setores da sociedade. Tal premissa só reforça a ideia publicista que uma central de abastecimento deve ter, pois cabe ao Estado promover a garantia ao direito social ao alimento e, consequentemente, à segurança alimentar, condições adequadas para comercialização e distribuição alimentar.

As centrais são, portanto, entes responsáveis diretamente pela segurança alimentar, bem como agentes primordiais na consecução da garantia ao alimento em quantidade e qualidade suficientes para atender as demandas sociais, sob pena de serem responsabilizados judicialmente.

Mais do que nunca, o fomento de políticas sociais nas centrais de abastecimento, tais como banco de alimentos, tomam relevo suprainstitucional, tornando-se mecanismos de consecução da garantia ao alimento a todos os cidadãos. No mesmo turno, torna-se um papel primordial das centrais zelarem pelas condições sanitárias dos entrepostos, garantindo que os alimentos ali comercializados atendam a condições mínimas de higiene, bem como o desenvolvimento sustentável do mercado de hortigranjeiros. Outro grande papel suprainstitucional das centrais é também a destinação dos resíduos sólidos produzidos nos entrepostos, que refletem diretamente nas condições sanitárias destas instituições e, por consectário lógico, na própria qualidade dos produtos ali comercializados.

Destarte, as políticas de governança no que tange a recursos humanos e financeiros devem ser direcionadas com mais vigor às centrais de abastecimento para que se possa, de forma eficiente, propiciar a execução desta garantia. Contudo, o que se percebe em grande parte é a imposição de obstáculos à obtenção destes recursos e até mesmo políticas no sentido de relegar as centrais a um segundo plano no que tange à importância destas instituições na execução de políticas capazes de garantir o efetivo acesso ao alimento, principalmente no que tange aos produtos hortigranjeiros.

Importante salientar que a própria LOSAN (lei 11.346/06) determina que o sistema de segurança alimentar e nutricional será efetuado pelo SISAN e este tem por diretrizes básicas a conjugação de medidas diretas e imediatas de garantia de acesso à alimentação adequada, o estímulo ao desenvolvimento de pesquisas, capacitação de recursos humanos e, finalmente, articulação entre orçamento e gestão (norma do artigo 9º, incisos IV, V e VI).

Percebe-se que a intenção do legislador é garantir mecanismos eficazes para a instrumentalização da segurança alimentar e da garantia ao direito social ao alimento, sendo certo que um dos principais mecanismos já existentes e exitosos, apesar de todos as dificuldades já enfrentadas, notadamente a partir da década de 80 do século passado, são as centrais de abastecimento. Portanto, a estruturação de políticas voltadas à modernização das centrais, ampliação de entrepostos, unicidade de estratégias e objetivos e incremento de recursos financeiros por parte do Estado são condições sem as quais as centrais de abastecimento não poderão atender a demanda constitucional imposta ao Estado e indiretamente às próprias centrais.

* andrecaixeta@ceasaminas.com.br
Advogado da CeasaMinas

PLANTAS QUE CURAM

ACRE, RIO GRANDE DO NORTE, DISTRITO FEDERAL, MINAS GERAIS E PARANÁ: O QUE O COMÉRCIO DE PLANTAS MEDICINAIS NESSES ESTADOS REVELA SOBRE O MERCADO FITOTERÁPICO NAS CENTRAIS DE ABASTECIMENTO BRASILEIRAS

Por VINÍCIUS MATTIELLO

Nem flores ornamentais, nem árvores frutíferas. Quem chega ao quintal da casa de Maria Souza, 77 anos, encontra canteiros com ervas medicinais. "Eu não sei nem falar quantas variedades eu tenho. Preciso contar", diz. Depois de algum tempo, um palpite: "Só neste canteiro, são cerca de vinte." Entre espécies conhecidas, como babosa, capim cidreira e boldo, Maria mostra, com orgulho, a sua coleção. "Esta é a mertiolate. Aquela é a vick. São as mesmas plantas que os laboratórios usam para fazer os medicamentos que compramos na farmácia", fala.

Maria aprendeu a trocar a farmácia pelo quintal ainda menina. Quando criança, a avó e a mãe tratavam dos seus problemas de saúde com as plantas medicinais. Agora, ela faz o mesmo com seus filhos, netos e bisnetos. Mesmo com a experiência, há cerca de quatro anos, ela resolveu fazer um curso sobre o assunto e sempre busca se atualizar. O resultado de tanto conhecimento é que Maria não faz uso de medicamentos alopáticos. "Se você procurar aqui em casa, não vai achar sequer um comprimido", garante.

A neta Ana Rita Souza, 23 anos, confirma. "Um dia, cheguei aqui com febre e não tinha remédio para eu tomar", lembra. A jovem tomou um chá preparado pela avó e a febre foi embora. "Eu só recorro aos remédios alopáticos quando não tem jeito mesmo. Eu faço isso porque sei que as plantas medicinais fazem efeito", conta. Sempre que precisa, Ana Rita recorre aos canteiros da avó. Quando não encontra o que procura, vai ao Mercado Central, no centro de Belo Horizonte.

Em 2005, a Organização Mundial da Saúde publicou a Política Nacional de Medicina Tradicional e Regulamentação de Medicamentos Fitoterápicos, na qual se discute a situação mundial das ervas medicinais, inclusive no Brasil. No ano seguinte, o governo brasileiro publicou o Decreto Nº 5.813, que aprovou a Política Nacional de Plantas Medicinais e Fitoterápicos, documento que trouxe diretrizes para o desenvolvimento da cadeia produtiva do setor.

Segundo a pesquisadora da Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais

DEFINIÇÃO

Planta medicinal é uma espécie vegetal, cultivada ou não que, administrada ao ser humano ou animais por qualquer via e sob qualquer forma, exerce alguma espécie de ação farmacológica.
Organização Mundial da Saúde

(EPAMIG), Maira Cristina Fonseca, a vantagem da fitoterapia é que várias plantas foram sendo testadas ao longo de décadas ou séculos, com seus efeitos positivos e negativos sendo aprendidos e documentados, eliminando-se gradativamente as que são tóxicas ou ineficazes. "A tradicionalidade tem seu valor equiparado aos estudos clínicos", compara.

O Conselho Federal de Medicina (CFM) reconhece a importância da tradicionalidade, mas chama a atenção para a importância da regulamentação feita pela ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária). "É necessário identificar os princípios ativos curativos dessas plantas, por meio de várias etapas de pesquisa, que identificam, entre as espécies vegetais, aquelas que possuem eficácia e segurança com relação às indicações terapêuticas", ressalta Henrique Batista, secretário geral do CFM.

O conhecimento tradicional transmitido oralmente por gerações contribui para que o Brasil ganhe destaque no cenário mundial de plantas medicinais. Somado a isso, está o fato de o país ter a maior diversidade genética vegetal do planeta. São 55 mil espécies catalogadas, de um total estimado que pode chegar a 550 mil. Além disso, a busca crescente por alimentos mais saudáveis e por medicamentos naturais contribui para a criação de um mercado cada vez mais promissor e diferenciado desses produtos.

Apesar da oportunidade de negócio, o Brasil, ao contrário do que ocorre nos países desenvolvidos, praticamente não dispõe de estatísticas que expliquem o mercado, o consumo e os costumes de uso de ervas medicinais. A falta de informação na cadeia produtiva contribui para a produção e obtenção de uma matéria-prima vegetal de má qualidade. Por isso, a *Abastecer Brasil* percorreu as cinco regiões do país para descobrir como funciona a cadeia produtiva e, especialmente, o comércio das plantas medicinais nas centrais de abastecimento.

Crédito: Vinícius Mattiello

Dona Maria aprendeu sobre o poder de cura das plantas com a avó e, agora, repassa seu conhecimento à neta Ana Rita

UTILIZAÇÃO MEDICINAL

A **BABOSA** é usada para curar queimaduras e ainda é usada no tratamento de caspas, asma e dores musculares.

O **BOLDO** restaura a energia, facilita a digestão e estimula a bílis.

A **ERVA CIDREIRA** induz ao sono e permite o controle das emoções.

A **UNHA DE GATO** age contra reumatismo, dores nas costas e nas pernas e doenças venéreas.

A **QUEBRA PEDRA** dissolve cálculos renais, desobstrui a uretra e elimina ácido úrico.

A **DOURADINHA DO CAMPO** é utilizada contra problemas pulmonares, bronquite e tosse, além de inflamações na bexiga.

O **CHAPÉU DE COURO** é usado nas terapias de pele.

A **CAMOMILA** tem propriedade calmante, digestiva e antialérgica.

A **ALFAVACA** cura feridas e hematomas e também é usada contra dor de garganta, mau hálito e aftas.

CENTRO-OESTE

Antônio Carlos Areias é dono da única loja na Ceasa-DF que comercializa plantas medicinais. Há dois anos, o lojista resolveu atender aos pedidos dos clientes e passou a oferecer os produtos na sua flora. "Algumas, eu mesmo produzo. Outras, tenho que comprar", diz. O comércio fraco na central de abastecimento é consequência da produção modesta no Distrito Federal. Segundo Maria do Carmo Barbosa, economista doméstica da EMATER-DF (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural), os produtores de ervas medicinais são, em sua maioria, pequenos produtores familiares. "Eles cultivam para consumo próprio e vendem apenas o que sobrou", revela.

Com uma produção pequena, não é vantajoso para o produtor sair da lavoura para comercializar na central de abastecimento. Por isso, é comum encontrar as plantas medicinais nas feiras livres que ocorrem aos finais de semana, nas cidades-satélites. Na Ceasa-DF, aos sábados, quando ocorre a feira livre conhecida como Varejão, também é possível encontrá-las. "No total, três bancas comercializam. No entanto, não é o forte delas", conta Edmundo Lima Filho, chefe de mercado da Ceasa-DF. Enquanto na central de abastecimento são vendidas mudas, as feiras comercializam o produto já seco.

NORDESTE

O número de lojas que comercializam plantas medicinais na Ceasa-RN também é pequeno. No entreposto de Natal, é possível encontrá-las em dois estabelecimentos. O farmacêutico Pedro Paulino é dono de um deles. Lá, temperos e alimentos integrais dividem espaço com cerca de 200 variedades de chás, elaborados com as ervas medicinais, além dos próprios produtos secos. "Os chás mais vendidos são de erva doce, boldo e o verde. Muita gente também procura plantas para aumentar a libido e evitar a impotência sexual", diz.

O farmacêutico, que não usa remédios alopáticos há 20 anos, conta que os produtos são fornecidos por uma importadora, que compra as plantas medicinais de vários estados do Brasil e de todas as partes do mundo. "Não compro de pequenos produtores locais, porque não sei qual a procedência deles. Já na importadora, minha compra vem com laudo, atestando a autenticidade do produto", explica.

Ione Pelarin é dona de uma dessas empresas. No seu catálogo, as plantas medicinais são minoria. "Trabalho com poucas. Em geral, com aquelas utilizadas no preparo de chás, como erva doce, funcho, anis estrelado e boldo", exemplifica. Sobre a oferta, Ione conta que encontra esses produtos o ano todo e que as variações no preço têm relação com a quantidade da produção, que depende das condições climáticas. Para os importados, a oscilação do dólar também influencia.

SUDESTE

Na CeasaMinas, a única loja que vende as plantas medicinais também compra de importadoras. "A produção nacional não tem o mesmo cuidado. É comum encontrar gravetos e pedras nos produtos", justifica Geraldo Reis, gerente da loja de condimentos. Ele conta que já trabalhava com camomila e erva doce e resolveu ampliar a oferta em decorrência da solicitação dos clientes. A maior parte deles são revendedores, mas a loja também atende a pessoas que compram para consumo próprio.

Mesmo com o interesse, desde que começou a oferecer os produtos, há pouco mais de um ano, não houve aumento na venda das plantas medicinais, que representam 5% no total comercializado pela loja. Segundo Geraldo, isso ocorre porque não há divulgação. "Hoje, nosso campeão de vendas é a linhaça. Isso só aconteceu depois que passou um programa na televisão falando que ela ajuda a emagrecer", lembra.

O grande concorrente do atacadista é o Mercado Central de Belo Horizonte, onde existem mais de 15 lojas especializadas em ervas medicinais. O local é frequentado, inclusive, por revendedores. "É um produto muito procurado. Por isso, o negócio é lucrativo. Mas além da questão econômica, também tem o fato de que estou fazendo o bem para as pessoas", comemora Eduardo Evangelista, dono de uma loja no Mercado Central. No local, as plantas são oferecidas em mudas ou já processadas.

NORTE

Na Ceasa Rio Branco, no Acre, quatro produtores rurais comercializam plantas medicinais. Com a venda de hortelã e alfavaca, o produtor Francisco Hélio fatura, em média, R$ 4 mil por mês. Na cidade, também é possível encontrar as ervas em supermercados e mercados municipais. A referência no assunto, entretanto, é o Mercado Velho, localizado no centro histórico de Rio Branco. É lá que Raimundo Nonato, conhecido como Dr. Raiz, tem sua loja de plantas medicinais.

O apelido Dr. Raiz não surgiu por acaso. O comerciante conhece detalhadamente cada erva que vende. Entre as variedades, estão unha de gato, quebra pedra, douradinha do campo e chapéu de couro, que fazem sucesso não apenas com os moradores da cidade. "A procura é grande, principalmente por turistas, pelo fato de eles terem curiosidade pelo poder das plantas", fala Raimundo.

Crédito: Ceasa Rio Branco

Na loja do Dr. Raiz, no Mercado Velho de Rio Branco, é possível encontrar uma grande variedade de plantas medicinais e derivados

SUL

O Paraná é o maior produtor de plantas medicinais do Brasil. O estado fornece 90% da demanda nacional, desde 1994. Em função desse número, a Ceasa-PR tentou implantar, há aproximadamente cinco anos, uma área para o comércio dessas ervas no entreposto. O projeto, no entanto, não deu certo. Hoje, nenhuma loja na Ceasa-PR vende plantas medicinais. "O mercado no estado é aquecido e já havia demanda naquela época. Os produtores não se interessaram, simplesmente porque não havia necessidade de deslocamento até a central de abastecimento para venderem", explica Jaime Noveli, gerente da Ceasa-PR. Em Curitiba, esse comércio tradicionalmente é feito no Mercado Municipal.

Cerca de 1.100 agricultores dedicam-se à atividade no estado. Isso representa três mil hectares de plantação. "Mesmo que a maioria dos produtores sejam pequenos, o que diferencia o Paraná dos outros estados é que aqui a produção é em escala industrial. É um negócio rentável", avalia Cirino Corrêa Júnior, engenheiro agrônomo da EMATER-PR.

O maior produtor do estado é Estefano Dranka. Há 17 anos no mercado, o paranaense começou com extrativismo e, hoje, é responsável por toda a cadeia de produção. "Eu planto, colho, seco, embalo e comercializo", enumera. Estefano cultiva quase 90 variedades de plantas medicinais. Além da produção própria, ele compra de outros. "Aproximadamente 40% da minha produção na fábrica é feita com matéria-prima comprada", diz.

O empresário conta que as plantas medicinais não têm problemas com pragas e doenças. Ele explica que alguns cuidados são necessários no cultivo e beneficiamento. A secagem, por exemplo, deve ser feita com a menor temperatura e tempo de exposição possíveis, para que a planta não perca suas propriedades. Para garantir a qualidade dos produtos, dois farmacêuticos realizam análises químicas e biológicas no laboratório da fábrica. Além de vender para supermercados, farmácias e atacadistas, Estefano ainda vende para o consumidor final – há a opção, inclusive, de comprar pela loja virtual da empresa.

O cultivo no Paraná teve início há mais de 100 anos. Naquela época, a camomila era plantada como cultura alternativa de inverno da Região Metropolitana de Curitiba e os laboratórios da região intensificaram a fabricação de produtos à base de plantas medicinais. Além disso, as pesquisas realizadas mostraram que o Paraná possui condições propícias para a produção de espécies diversificadas e a introdução de variedades exóticas. No entanto, Cirino alerta para alguns problemas do setor. "É preciso aperfeiçoar as técnicas de produção e de pesquisas integradas nesta área. Outro problema é o alto índice de contaminação com material estranho e microbiológico", aponta.

SUGESTÕES DE LEITURA

Plantas medicinais no Brasil
Harri Lorenzi e F.J. Abreu Matos - Editora Plantarum

Plantas medicinais e aromáticas
Maira Christina Fonseca, Andréia Silva e Marinalva Pedrosa - EPAMIG

Plantas medicinais: do plantio à colheita
Carlos Alves Soares - Editora Ícone

Boas Práticas Agrícolas (BPA) de plantas medicinais, aromáticas e condimentares
Cirino Correa Júnior e Marianne Christina Scheffer - EMATER

DHF

PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

SINÔNIMO DE QUALIDADE E VARIEDADE EM PEIXES O ANO INTEIRO.

3394.1715

Pavilhão G Box 27 a 32 - CeasaMinas

BR 040 - Km 688 - Contagem / MG

PARADIGMAS OU NOVAS OPORTUNIDADES?

CARMO ROBILOTTA ZEITUNE*

Na primeira parte deste artigo escrevi um pouco da nossa já quase "cinquentona" história, mas, que felizmente continua a nos desafiar!

Mas, agora, já é hora de sair desta nossa zona interna de conforto e buscar desafios, começando por procurar entender o melhor e, quem sabe, o mais perfeito sentido daquilo que acreditamos ser o "abastecimento alimentar". Para tanto, o melhor e mais rápido caminho é percorrer as gôndolas do varejo. Continuamos muito longe das iniciativas e das políticas comerciais do setor de distribuição final e, consequentemente, do consumo. Sem esta interação não teremos o instrumental necessário para aprimorar nossos serviços e orientar o setor produtivo sobre as demandas e as necessidades cada vez mais exigentes dos consumidores. Temos também, certamente, muito a ensinar ao varejo! Precisamos nos encontrar e com mais disposição!

Sobre isto, vale até relatar uma recente experiência vivida por mim quando fui a uma loja de supermercado de uma rede local comprar alguns produtos, inclusive, hortifrutis. Na banca, perguntei a um funcionário do setor qual era a variedade do abacaxi exposto e ele simplesmente respondeu com outra pergunta: "Mas abacaxi tem variedade? Não são todos iguais?" Pode ter sido uma infeliz coincidência, mas não fiquei surpreso! A mão de obra empregada nos supermercados tem pouco ou quase nenhum conhecimento dos "nossos" produtos. Para um setor de uma grande loja que responde por até 12% do seu faturamento geral, é possível pensar que

Mas, agora, já é hora de sair desta nossa zona interna de conforto e buscar desafios começando por procurar entender o melhor e, quem sabe, o mais perfeito sentido daquilo que acreditamos ser o "abastecimento alimentar".

uma especialização/capacitação desta mão de obra sobre variedades dos produtos, acondicionamento doméstico, alternativas de preparação, valor nutricional, épocas de safra e tantas outras pode elevar esta participação para, quem sabe, 18/20%, contribuindo, sem dúvidas, para aumentar significativamente o per capita nacional. No final das contas – uma excepcional alavanca em toda cadeia produtiva!

O poder de articulação e o reconhecimento da ABRACEN nas diversas instâncias de governo, da representação política e empresarial já é suficiente, acredito eu, para atrair a ABRAS e suas associações nos estados para uma grande parceria em um projeto voltado para a capacitação desta mão de obra! Existem, sim, trabalhos realizados, mas de maneira pontual.

Um movimento nacional poderá dar início a outros projetos a exemplo daquele tão sonhado "incentivo ao consumo", além das parcerias operacionais como o compromisso do uso de embalagens adequadas, dentre inúmeras outras. Aproximar do varejo não creio que seja um paradigma a ser quebrado, mas, sem dúvida, pode ser uma grande janela de novas oportunidades.

Mas, agora, reportando mais diretamente sobre paradigmas, chamo atenção dos técnicos da velha e nova gerações para discutir, em fórum apropriado, a questão da "blindagem dos Mercados Livres". A prática atual e, sem dúvida, ainda histórica, é a de manter este "território sagrado" exclusivamente disponível aos produtos e produtores locais (estaduais/municipais). Este modelo certamente garantiu e

fortaleceu a produção e trouxe aos produtores a certeza de poder comercializar seus espaços nos Mercados. Mas tenho pensado se não chegou o momento de revermos este conceito considerado, ainda, como um verdadeiro "tabu". Certamente que não estou falando em liberar os MLPs (Mercados Livres do Produtor) para qualquer produto e de qualquer região. Não é isto! Há de se estabelecer critérios técnicos para promover uma abertura para estes acessos, em especial, voltados para uma concorrência qualitativa capaz de estimular nossos produtores, como também, complementar o nível da oferta de determinado produto em período de entressafra. Tenho pensado se a manutenção desta "reserva de mercado" continua efetivamente estimulando a produção quantitativa no momento em que procuramos, com maior intensidade, a qualidade para nossos produtos.

Quando esta regra foi estabelecida no passado se pensou, essencialmente, na produção (o que concordo plenamente), mas nossos consumidores querem, além da oferta permanente, produtos de qualidade e este modelo não necessariamente teve e, ainda, não tem este foco.

Temos discutido, trabalhado e avançado na integração tecnológica, mas não temos discutido a integração comercial. Será que não podemos construir um cadastro unificado de produtores rurais e classificá-los pelo padrão de qualidade de seus produtos comercializados nas ceasas? Por exemplo, por que um produtor cadastrado e classificado na categoria A (produtos de qualidade) do entreposto de Pernambuco não pode comercializar seu produto no espaço dos produtores da Ceasa Campina Grande, evidentemente, dentro de regras a serem pré-estabelecidas pela ABRACEN e referendadas pelas suas associadas?

Não sei se estou totalmente errado, mas tenho sentido uma redução no movimento comercial dos Mercados Livres e acho que os produtos com maior qualidade comercial estão sendo entregues diretamente para as grandes redes de distribuição e varejo através de contratos formais enquanto as famosas "pedras protegidas" estão atendendo um mercado de consumo cada vez mais periférico. Se não fizermos nada sobre isto, poderemos no médio e longo prazos depararmos com um cenário de inversão do atual modelo e perceber que nossa "proteção eterna" acabou provocando uma acomodação (limitação) em nossos produtores e trazendo desestímulo à atividade produtiva. Acho que este tema é importante e oportuno e ampliar sua discussão faz parte do conjunto de novas iniciativas e revisão de paradigmas.

Outra questão que tem me ocorrido, com frequência, e que acredito ser mais uma tomada de iniciativa do que uma quebra de paradigma, é nossa ausência nos fóruns de negócios do setor hortifruti. Temos participado mais como coadjuvantes em algumas feiras, especialmente, supermercadistas, mas não temos nosso próprio evento, nossa própria marca! Mais uma vez, tenho plena certeza que a ABRACEN pode institucionalizar um evento anual dedicado aos negócios de interesse de toda esta cadeia produtiva. Parceiros certamente não faltarão, como o próprio SEBRAE. As Feiras de Negócios, agora acompanhadas de debates técnicos, são frequentes em vários países da Europa. É outro ponto a ser colocado em discussão e acho que está no momento certo!

Do passado ao presente e a chegada anunciada de um futuro de outros grandes desafios nos dão novos estímulos e não acredito no modelo "asas à imaginação"! É bom apressarmos, pois, certamente o hoje e o amanhã irão se incorporar à velha geração dos "DINOS"! Só dependerá de nossa capacidade para agirmos, ousarmos e ficarmos atentos para perceber e quebrar novos paradigmas! Juramento de uma geração!

* Carmo Robilotta Zeitune
Diretor Técnico Operacional da Ceasa/ES

MANGOSTIN:
AS MÚLTIPLAS UTILIDADES DA
"FRUTA DA RAINHA"

Por ALESSANDRO CONEGUNDES

A "FRUTA DA RAINHA" NÃO É MAIS UM PRIVILÉGIO DA REALEZA E PODE SER APRECIADA POR QUALQUER "SIMPLES MORTAL". ELA ATRAI POR APRESENTAR UM TOQUE LIGEIRAMENTE ÁCIDO E PALADAR SUCULENTO, ALÉM DE FORNECER INÚMERAS PROPRIEDADES TERAPÊUTICAS

"Em se plantando tudo dá". Essa não era só uma licença poética de Vaz de Caminha. Realmente, até frutas cujas origens julga-se desconhecidas adotaram este nosso país tupiniquim como habitat. O mangostin é uma destas, e acredita-se ser originário das ilhas Sundra e Molucas, na Indonésia. A planta teria sido mais cultivada na Tailândia ou Birmânia, países do sudeste asiático. A produção na Tailândia é expressiva, já se contabilizou até 4 mil hectares do cultivar.

Plantada no antigo Ceilão (atual Sri Lanka) por volta de 1800 e na Índia em 1881, a árvore também é muito conhecida em algumas zonas das Filipinas. Havia também algumas árvores em estufas na Inglaterra em 1855. Atualmente, ainda que dispersas, são cultivadas na África equatorial (Zanzibar, Ghana, Gabão, Libéria e Zaire) e no sudeste asiático.

Há relatos de que a rainha Vitória, no século XIX, no Reino Unido, ao provar o mangostin, disse nunca haver saboreado uma fruta tão deliciosa e que, a partir daí, tal fruta ficou conhecida como "fruta da rainha". Mas não há nenhum registro oficial de que isso realmente aconteceu.

Folclores à parte, o que se sabe é que a comercialização do Mangostin ainda é difícil, já que o fruto, embora formado por uma casca espessa, mantém-se comestível por curto período. Isso torna sua exportação pouco expressiva. Atualmente, encontra-se em lojas de produtos importados em forma de suco, com alto valor comercial.

No Brasil, essa fruta foi introduzida por volta de 1935, na Bahia, e em 1942, no Pará. É popularmente conhecido aqui no país como "mangostão" ou "mangustão". Entretanto, comercialmente, o nome "mangostin" ainda é mantido (aportuguesamento do inglês "mangosteen"). Na Bahia, a safra principal geralmente é obtida em março e abril, com outra colheita em agosto.

O mangostanzeiro pertence à família Clusiaceae, que engloba aproximadamente mil espécies, subordinadas a 47 gêneros, dispersos em regiões tropicais e subtropicais do mundo. A parte comestível é formada por quatro a oito segmentos carnosos, brancos, translúcidos e com sabor bastante delicado. Pode ter até três sementes por fruto, mas frequentemente apresenta apenas uma semente.

Em relação a outros frutos, é similar em tamanho a uma mexerica ou tangerina. Tem a casca escura, cor violeta e polpa branca. O sabor é bastante adocicado, semelhante a uma ameixa.

Em vez de descascar o mangostão como uma tangerina, você deve torcer ou pressionar a fruta até que se rompa. Na medicina popular, é usado para tratamento de doenças de pele, disenteria, infecções da bexiga e erupções cutâneas.

ALÉM DA CULINÁRIA

Na culinária, a fruta da rainha é especialmente adequada para sobremesas. A casca, que representa quase 70% do peso do fruto, tem em sua composição uma classe de substâncias conhecidas como xantonas, que possuem alto poder antioxidante, e por isso tem despertado grande interesse nas indústrias alimentar e farmacêutica.

É na casca que está a força medicinal do fruto. Em decorrência dessa característica, hoje, diversos produtos são encontrados contendo o sumo de mangostão.

Como sobremesa, a compota faz sucesso. Ela pode ser preparada a partir das sementes fervidas com açúcar e alguns gomos de polpa durante 15 a 20 minutos e então acomodados em jarros de vidro.

A casca do mangostão há séculos tem sido utilizada como corante natural de tecidos como a seda, por exemplo. É preciso atenção a esse fato e ter cuidado na sua manipulação, pois a casca da fruta pode manchar as mãos durante algum tempo.

MAIS SEGURA E MODERNA

A CENTRAL DE ABASTECIMENTO DE CARUARU ESTÁ DE CARA NOVA

Por CARLOS DUSSE

Até o fim de março, a Central de Abastecimento de Caruaru (Ceaca) vai inaugurar um novo galpão. Vinte e quatro comerciantes vão se instalar no local. O projeto foi desenvolvido pela prefeitura de Caruaru, a pedido da Ceaca. A intenção é atender a demanda existente no setor de tomate, um dos mais dinâmicos do entreposto. "A construção é uma parceria com os comerciantes e conta com o apoio decisivo da associação", diz Marco Casé, diretor-presidente da central.

Além deste galpão, outros quatro já estão planejados. Cada um deles vai ter 2.500 m² e abrigará cerca de 60 lojistas. "Hoje existem pouco menos de 300 comerciantes em área aberta aqui da Ceaca. A intenção é levar todos para os galpões", afirma Marco Casé. Ele ressalta que as obras fazem parte de um plano de organização e reocupação do solo que será executado durante toda esta década. Outro ponto importante desse projeto é a construção de uma praça de alimentação que terá 25 restaurantes e lanchonetes e vai ficar pronta em junho de 2012.

Atualmente, nos dias de maior comercialização, cerca de 7 mil pessoas passam pela Ceaca. Mas a expectativa é que haja um aumento de 20% no número de compradores quando as obras estiverem finalizadas. "A ideia é fazer um plano de marketing após a conclusão das obras visando atingir aqueles que ainda não compram na Ceaca e que possam ser atraídos por campanhas institucionais de fortalecimento da marca", acrescenta Marco Casé.

Esse processo de comunicação, aliado às melhorias físicas que estão sendo feitas, devem fazer com que as vendas na central cresçam nos próximos anos. Atualmente, a Ceaca recebe cerca de 1.600 toneladas de alimentos abastecendo vários municípios da região agreste. "A intenção da nossa administração é justamente essa de fortalecer o equipamento a partir de melhorias estruturais que possam facilitar o acesso de novos produtores e comerciantes", diz Marco Casé.

A segurança também tem recebido grandes investimentos. Recentemente, foi concluída a construção de um muro de 1.200 metros, que cerca toda a área da central. "Antes, a Ceaca era toda aberta. Tivemos assaltos e até sequestros aqui dentro. Com a construção do muro, esses crimes praticamente não ocorreram mais", afirma Marco Casé.

Outra novidade a ser inaugurada até o fim do mês de abril é o sistema de vídeo monitoramento. Inicialmente, serão quatro câmeras de alta resolução, seis de média resolução e vinte microcâmeras. Elas vigiarão o entreposto durante as 24 horas do dia para dar mais segurança aos usuários da central de abastecimento.

JUNTOS SOMOS **MAIS FORTES**

Nosso objetivo é unir concessionários e usuários da CeasaMinas em torno de ideias e ações que tragam desenvolvimento e qualidade para todos que fazem parte dessa Central de Abastecimento.

ACCeasa, há 35 anos defendendo os direitos dos comerciantes.

Benefícios oferecidos pelo Centro Social da ACCeasa:

SALUTARIS ODONTOLOGIA

CENTRO INFANTIL EDUCAR

CLINDESPE MEDICINA

ACCeasa
Associação Comercial da Ceasa - MG

Rod. BR 040 - Km 688 - Ed. ACCeasa - Contagem - MG - Tel: (31) 3394-1155 - www.acceasa.com.br - www.facebook.com/acceasamg

adsv.com.br

O QUE É CEASA DE INTELIGÊNCIA?

Por IVENS ROBERTO DE ARAÚJO MOURÃO*

No artigo da revista anterior, discorremos sobre quando é necessária ou não a implantação de uma ceasa. Explicamos que ela deve ser instalada quando se tem um mercado consumidor e expedidor. Caso a região seja produtora, melhor ainda. O que propomos esclarecer é sobre o que fazer quando uma ceasa não é necessária.

Qualquer central pode ser decomposta em quatro grandes atividades: operacional, técnica, administrativa e financeira. As duas últimas, salvo certas peculiaridades, em nada diferem de quaisquer outras organizações. As duas primeiras, no entanto, têm toda uma ciência e merecem maior detalhamento.

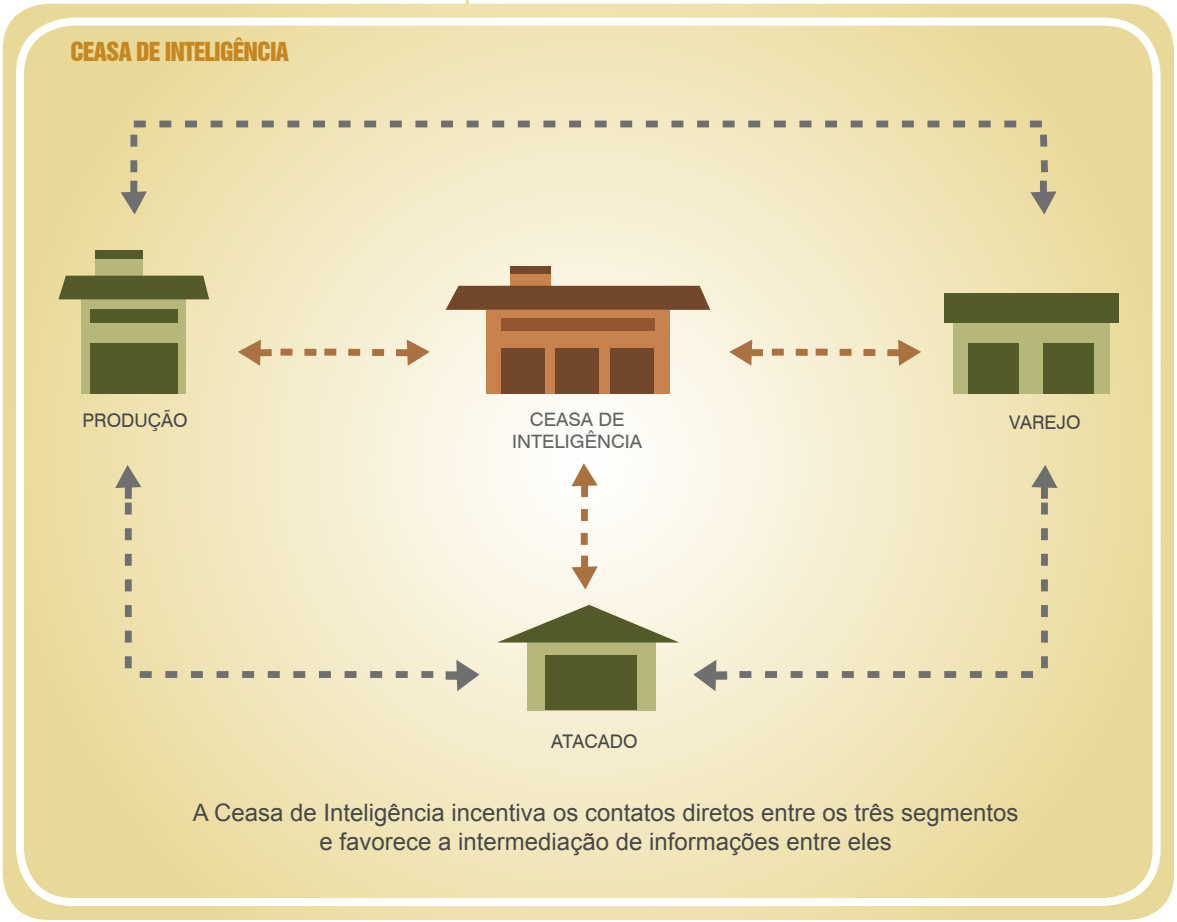
A atividade operacional é grande geradora de informações. A coleta de dados na portaria, a pesquisa de preço no mercado e o contato direto com os agentes comerciais (produtor, atacadista, varejista) formam um grande banco de dados, disponibilizado na Internet. Igualmente importante é o acompanhamento das flutuações de oferta e demanda. Outro grande acervo de informações: a identificação das tendências, das preferências, das oportunidades, das perspectivas conjunturais, das carências ou avanços nas técnicas de produção, acondicionamento, embalagem, transporte, rastreamento etc.

Todas essas informações são trabalhadas pela área técnica, transformando-se em insumos para uma política agrícola, um planejamento da produção, da comercialização, na busca de oportunidades de mercado etc.

Para toda essa expertise, cunhamos a expressão "Ceasa de Inteligência". Com isso, abarcamos todo o conhecimento gerado na central e transformado em assistência técnica comercial.

Então, essa "Ceasa de Inteligência" existe em qualquer central em operação, devendo ser incentivada a sua implantação, em qualquer município brasileiro. Por exemplo, cada Secretaria de Agricultura Municipal poderia ter um pequeno núcleo de técnicos – devidamente treinados nas ceasas – entendendo de mercado. É imprescindível que esse grupo esteja adequadamente municiado com os recursos de informática. Desta maneira, poderia contribuir tanto para o abastecimento alimentar, como para o incentivo à produção local. Exemplifiquemos melhor:

Por menor que seja o município, esse pequeno núcleo é útil. Sempre existe o consumo de alimentos. Esses técnicos, então,



A Ceasa de Inteligência incentiva os contatos diretos entre os três segmentos e favorece a intermediação de informações entre eles

podem dimensionar essa demanda e, principalmente, a demanda reprimida, devido a pouca oferta e alto custo do alimento. A função seguinte é buscar, junto às ceasas, possíveis fornecedores.

A consequência é a criação de uma comercialização e, o mais importante, conhecendo seus números. Então, o passo imediato – e óbvio - é começar a incentivar a produção local para uma gradativa substituição do alimento importado. Nessa ocasião, é imprescindível o apoio da pesquisa e extensão rural.

Quando o município já dispõe de uma produção, esse núcleo de conhecimento é o mensageiro da informação de mercado para os produtores. Ou seja, mostrando as oportunidades de mercado, tanto local, estadual, regional ou nacional e, até mesmo, internacional. Não há limite de fronteira.

Caso a produção do município já tenha certa expressão, esse núcleo técnico pode iniciar um trabalho de agregação de serviços ao produto. Nessa ocasião, deve contar com outros especialistas. Terá chegado o momento de uma pequena estrutura física, na forma de um "barracão do produtor". É importante que essa estrutura seja junto da produção e administrada pelos próprios produtores, com orientação do núcleo da "Ceasa de Inteligência".

Quando o município alcança o estágio – descrito no artigo anterior – de mercado atacadista forte, o grupo, será o primeiro a diagnosticar a necessidade de implantação de um entreposto atacadista. O pleito às autoridades será com um Estudo de Viabilidade e não com um simples pedido, sem nenhuma base técnica.

Decidida a implantação do mercado, durante toda a fase de construção será desenvolvido o trabalho pré-operacional, por esse mesmo grupo que será, naturalmente, o núcleo do corpo técnico da nova Ceasa.

** Engenheiro Civil, especialista em projeto, construção e operação de Ceasa.*

ASPARGO OU AIPO

ALTIVO R. A. ALMEIDA CUNHA[1]
GUSTAVO ALMEIDA[2]

Recentemente, fui fazer uma compra em local especializado em venda de frutas, legumes e verduras, conhecido em algumas regiões como "sacolão", com o intuito de comprar aspargo. Questionei o atendente se havia o produto e, com muita certeza, ele respondeu que sim e me entregou um molho de aipo! Esse tipo de erro com informações sobre as frutas, legumes e verduras é muito comum, pois a grande maioria dos operadores de FLV (Frutas, Legumes e Verduras), para não falar 100%, não foi capacitada para organizar, prestar informações e manter a qualidade desses produtos. Isso é uma grande falha do setor de varejo: a falta da capacitação desses agentes.

Imagine um vendedor de carro tentando lhe vender o produto, porém sem saber quais são as características inerentes à mercadoria, como as suas vantagens, consumo médio, velocidade entre outras dúvidas. Você levaria? Assim como os produtos industrializados alimentícios ou não, os FLV têm suas características próprias, como aspectos nutricionais, sabores diferenciados, forma de preparo, armazenamento e temperatura ideal, além de outras informações que o consumidor deseja saber, como safra e origem do produto.

Por exemplo, todo produto vegetal depois de colhido precisa de uma temperatura e umidade relativa adequada, seja no armazenamento ou na comercialização. Imaginemos uma loja que não possua uma climatização interna, o que pode propiciar temperaturas elevadas e baixa umidade, chegando, na melhor das hipóteses, a 25º graus e umidade relativa de 60%. Considere a venda diária desse local uma média de mil quilos de FLV. Devido à temperatura alta e umidade relativa baixa, e sabendo que a maioria desses produtos possui em torno de 90% a 95% de água, todas essas condições reunidas podem levar a uma perda de 5% de peso, ou seja, 50 quilos de perda. Considerando um preço médio de venda no varejo a R$4,00 e 30 dias de vendas, no final do mês o comerciante pode ter um prejuízo significativo, podendo chegar a até R$ 6 mil. Em um ano, esse valor vai girar em torno de R$ 72 mil. Esse cálculo foi feito considerando que nenhuma das frutas, legumes e verduras tenham um arranhão, pois quanto mais danificadas, mais peso perdem.

Segundo pesquisas recentemente realizadas, esses são os produto que mais fidelizam o cliente, sendo o terceiro grupo de produtos que mais se vende em supermercado, depois das bebidas alcoólicas e comuns. A falta de capacitação dos operadores de perecíveis pode sair caro para uma loja de varejo. Esse exemplo, dado acima, é apenas uma etapa de um processo de capacitação. Há outras informações que, além de reduzirem as perdas, podem alavancar as vendas.

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

A CEASA-RJ MUDOU. E FOI PARA MELHOR.

Transparência administrativa, saúde financeira e responsabilidade socioambiental tornaram-se prioridade para uma nova gestão comprometida com a eficiência e a valorização do mercado agricultor.

Em 2011, um importante passo foi dado com a revitalização das unidades do interior do estado, proporcionando a retomada da agricultura familiar como negócio rentável.

Frutas, legumes, vegetais e cereais frescos são oferecidos com a qualidade de sempre, a preços mais baixos, num mercado distribuidor, agora, mais ágil.

CEASA-RJ

O desenvolvimento do Estado do Rio passa por aqui.

GOVERNO DO Rio de Janeiro

SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL, ABASTECIMENTO E PESCA

CEASA RIO DE JANEIRO

www.ceasa.rj.gov.br

A VOZ DAS CEASAS

Durante os dias 26, 27 e 28 de outubro técnicos e dirigentes das ceasas das regiões sul, sudeste e centro-oeste se encontraram em Curitiba. Na pauta de discussões, assuntos como os desafios para modernizar as centrais de abastecimento, uso correto de embalagens, implantação de Bancos de Caixas Plásticas e segurança alimentar. O presidente da Abracen e da CeasaMinas, João Alberto Paixão Lages, destacou a importância da aprovação do projeto de lei 174/11. "Esse projeto é a voz, não só dos dirigentes das Ceasas, mas também dos comerciantes, dos produtores e dos usuários que, de forma geral, fazem o cotidiano das nossas centrais de abastecimento", afirmou ele.

1

2

3

4

5

6

7

8

***1**. Luiz Gusi (presidente da Ceasa/PR), João Alberto Paixão Lages (presidente da Abracen e da CeasaMinas), Norberto Hortigara (Secretário de agricultura e abastecimento do Paraná), Humberto Malucelli(Secretário do abastecimento de Curitiba), Nestor Pistorello (presidente da Ceasa Serra Adcointer), Newton Júnior (Conab) e Leonardo Brandão (presidente da Ceasa/RJ) **2.** Wilson Guide (CeasaMinas), Gustavo Almeida (CeasaMinas), Leonardo Purri (CeasaMinas), Ana Paschoal (diretora-técnico operacional da CeasaMinas), João Alberto e Francisco da Silva (CeasaMinas) **3**. Chico Leite, Edvaldo Crispin (presidente da Ceasa/GO), Wilton César (presidente da Uniap), Orlando Kumagai (Diretor Técnico da Ceasa/GO) e Luiz Gusi **4**. Carmo Robilotta (diretor-técnico operacional da Ceasa/ES), João Alberto e José Lourenço Pechtoll (CEAGESP) **5**. Nestor Pistorello, João Alberto, Humberto Malucelli, Luiz Gusi, José Lourenço Pechtoll e Carmo Robilotta **6**. Newton Júnior, José Lourenço Pechtoll, Jusmar Chaves (Abracen) e Anibal Freitas (Conab) **7**. Edvaldo Crispin, Nestor Pistorello, Leonardo Brandão, João Alberto, Humberto Malucelli e Luiz Gusi. **8**. Representantes da Ceasa Serra Adcointer e João Alberto **9.** Jaime Dias Noveli (Ceasa Curitiba), João Maria dos Santos Neto (Ceasa Cascavel), Suely Bertolo do Rego (Ceasa Maringá), Paulo Cesar Venturin (Ceasa Londrina) e Valdinei Loesi dos Santos (Ceasa Foz do Iguaçu) **10**. Nestor Pistorello, Clarice Santos Maciel (Ceasa/PR) e João Alberto **11**. Eduardo Pimentel (diretor agrocomercial da Ceasa/PR) e Orlando Kumagai*

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

***12**. Gustavo Almeida e Ana Paschoal **13**. A Ceasa/RJ e a Associação Comercial do Estado do Rio de Janeiro (Acegri) estiveram bem representadas no encontro **14**. Jorge Coimbra Riella (Diretor Geral do jornal Mercadão Ceasa), Manoel Alencar (Diretor Comercial do jornal Mercadão Ceasa), Eduardo Pimentel Slaviero, João Ataide da Costa (Gerente da divisão financeira da Ceasa/PR), Jaime Dias Noveli (Gerente da unidade Curitiba da Ceasa) **15**. Gilnei Bogio (coordenador de mercado da Ceasa Serra Adcointer), Marcos Araújo (assessor especial da presidência da CeasaMinas), Neiva Rech (diretora técnica da Ceasa Serra Adcointer) e Rita Luengo (pesquisadora da Embrapa Hortaliças) **16**. Orlando Kumagai, Humberto Malucelli e José Lourenço Pechtoll **17**. Ligiane Rodrigues (assessora técnica da coordenação da segurança alimentar e nutricional da Secretaria de Estado da Família e Desenvolvimento Social do Paraná), Leonardo Brandão e Gérson Madruga (diretor-técnico operacional da Ceasa/RS) **18**. Luiz Alberto Sovierzoski (técnico da Ceasa Londrina), Paulo Cesar Venturin, Abdel Nasser (Assessor técnico da diretoria da Ceasa/PR) e Valério Borba (Diretor técnico da Ceasa/PR) **19**. Valério Borba, Norberto Hortigara (secretário de agricultura e abastecimento do Paraná), Francisco Leite (presidente do Sindaruc - Sindicato dos Permissionários em Centrais de Abastecimento do Paraná) e Ana Paschoal **20.** Jantar de confraternização da Abracen após o encontro*

CARUARU SEDIA ENCONTRO DA ABRACEN

Fotos: CLÁUDIO FERNANDES

Entre os dias 8 e 10 de novembro de 2011, a cidade de Caruaru, Pernambuco, sediou o Encontro de Dirigentes e Técnicos da Abracen Regionais Norte e Nordeste.

Entre as principais discussões, a importância da Frente Parlamentar em Defesa das Centrais de Abastecimento e a situação do Projeto de Lei 174/2011, que institui o Plano Nacional de Abastecimento de Hortigranjeiros (Planhort).

Durante o evento, foram apontadas também a importância das ceasas para a segurança alimentar da sociedade e a contribuição dos bancos de caixas nesse sentido.

Participaram do encontro o presidente da Abracen e da CeasaMinas, João Alberto Paixão Lages, o presidente da Ceasa Caruaru, Marco Casé, o gerente de Modernização do Mercado Hortigranjeiro da Conab, Newton Araújo Silva Júnior, e outros representantes da Abracen e de ceasas das regiões Norte e Nordeste. Ao final das discussões, foi servido um jantar de confraternização para os participantes.

1

2

3

4

5

6

7

1. *Almoço oferecido aos participantes do encontro.* ***2.*** *Eva, Raimundo, Lariane e José Amaro (secretário executivo Abracen).* ***3.*** *Gustavo Melo (diretor da Ceasa PE) e Miranda (CeasaMinas).* ***4.*** *João Alberto Paixão Lages (presidente da Abracen e da CeasaMinas) em seu discurso.* ***5.*** *Leonardo Purri, Ana Paschoal (Diretoria Técnica da CeasaMinas) e Marco Casé (presidente Ceasa Caruaru).* ***6.*** *Miranda, Marco Casé e Wellington.* ***7.*** *Newton Júnior (Conab), Rogério Campos (Ceasa AC), Marco Casé e Justiniano Félix (Ceasa Juazeiro).*

8

9

10

11

12

13

14

15

16

8. *Os técnicos da CeasaMinas Gustavo Almeida, André Caixeta e Miranda.* ***9.*** *Presidente João Alberto Paixão Lages e Marco Casé.* ***10.*** *Renê, Marco Casé, Rogério Campos e presidente João Alberto Paixão Lages.* ***11.*** *Rogério Campos (Ceasa AC), Marco Casé (presidente Ceasa Caruaru) e Valdir Lemos (vice-presidente da Brastece e presidente da Assegre RJ).* ***12.*** *Sávio (Ceasa PE), José Tavares (presidente Ceasa Paraíba), presidente João Alberto Paixão Lages, Edmilson Batista (presidente Assucere) e José Euclides Paiva (vice-presidente Assucere).* ***13.*** *Taliane, José Amaro, Daniele e Marco Casé.* ***14.*** *Técnicos do Ideral: Luís Roberto (chefe da Divisão Técnica), Paulo Ferreira (diretor de Abastecimento), José Elenildo Ribeiro (chefe de gabinete), José Fernandes (gerente do serviço de informação), Jeferson Amorim (gerente de mercado) e Artur Nogueira (assessor da presidência).* ***15.*** *Wilson Guide (CeasaMinas), Rogério Campos, Aníbal Freitas (Conab) e Bismarck (CeasaMinas).* ***16.*** *Técnicos da Ceasa Caruaru.*

ASSU

Associação dos Empre

Inspirando confiança e satisfação

www.assucena.org - Tel: (61) 3363-1227
SIA SUL - Trecho 10 Lote 05 | Pav. B-4 CEASA-DF

UCENA

esários da CEASA - DF

marketingpro.com.br

Sabor
Qualidade
frescor

NL Vip

NL FRUTAS E LEGUMES

Com esta marca você tem qualidade garantida

www.nlfrutas.com.br

BR- 040 - km 688 - CeasaMinas - R. 09 - 120 - área especial nº 2 - Contagem - MG - CEP.: 32145-900 Tel.: 31-3369-9300