

# Abastecer

## Brasil

Março 2013 | n°11 | www.abracen.org.br | DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



**Impresso Especial**

9912239796/2009/DR/MG

Abracen

CORREIOS

ENVELOPAMENTO AUTORIZADO  
PODE SER ABERTO PELA ECT

# AGROTOXICOS SEM RISCO

COMO LEGALIZAR DEFENSIVOS EM PEQUENAS CULTURAS (MINOR CROPS) TIDAS COMO VILÃS

## BATATAS

MERCADO JÁ OFERECE TIPOS CERTOS PARA FRITAR OU ASSAR

## CULINÁRIA

DESCUBRA QUAL É O LUGAR QUE REÚNE TODAS AS COZINHAS DO BRASIL



# ASSUC

Associação dos Empresários  
Unidos pelo mesmo objetivo.



**Alimentação Rica em FLV,  
Coração Saudável!**

[www.assucena.org](http://www.assucena.org) - Tel: (61) 3363-1227  
SIA SUL - Trecho 10 Lote 05 | Pavilhão B-4 CEASA/DF

# CENA

s da CEASA - DF



# 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* | Paulo Sérgio Braña Muniz [Ceasa Rio Branco]  
*Diretor Norte/Nordeste* | Marco Aurélio Casé [Ceasa-PE]  
*Vice-Diretor Norte/Nordeste* | José Tavares Sobrinho [EMPASA-PB]  
*Diretor Sudeste/Centro-Oeste* | Mário Gadioli [Ceasa Campinas-SP]  
*Vice-Diretor Sudeste/Centro-Oeste* | Leonardo Penna de Lima Brandão [Ceasa-RJ]  
*Diretor Sul* | Araújo Horn [Ceasa Caxias do Sul-RS]  
*Vice-Diretor Sul* | Felício Francisco Silveira [Ceasa-SC]  
*Secretário Executivo* | José Amaro Guimarães Moreira

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

### *Conselho Fiscal Titular*

Rodrigo Soares Gaia [Ideral-AL]  
José Paulo Viçosi [Ceasa-ES]  
Eduardo Sampaio [EBAL-BA]

### *Conselho Fiscal Suplente*

Wilder da Silva Santos [Ceasa-DF]  
Raimundo Fernandes da Silva [Ceasa Paulo Afonso-BA]  
Carlos Naineg [Ceasa Patos de Minas-MG]

**COORDENAÇÃO EDITORIAL** Cláudio Fernandes  
**JORNALISTAS** Alessandro Conegundes (MG 11.155 JP), Carlos Dusse (MG 14.004 JP)  
Verlan Andrade (MG 07.540 JP), Vinícius Mattiello (MG 14.601 JP)  
**ESTAGIÁRIA** Bruna Queiroz

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](http://www.abracen.org.br)  
Responsável | Jusmar Chaves



daniela.araruna@gmail.com  
(31) 9324-0993

A Abracen é filiada a



Edição de Revistas e Livros e desenvolvimento de Aplicativos Mobile

DIRETOR EXECUTIVO	Frederico Bicalho
DIRETOR EDITORIAL	Christiano Bicalho
COORDENADORA DE PRODUÇÃO	Júlia Cássaro
DIRETORA DE ARTE	Tatiane Martins
DESIGNER JR.	Maytê Lepesqueur
ASSISTENTE DE CRIAÇÃO	Marcos Castilho
ASSISTENTE DE CRIAÇÃO JR.	Isabela França
ASSISTENTES DE PRODUÇÃO	Josiane Spínola / Júlia Nassif
REVISÃO	Jéssica Soares
PERIODICIDADE	Trimestral
FOTOLITO IMPRESSÃO	Rona Editora
DISTRIBUIÇÃO	Nacional
TIRAGEM	15.000 unidades
ATENDIMENTO AO LEITOR	<a href="mailto:atendimento@ad2editora.com.br">atendimento@ad2editora.com.br</a>

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, 7º e 8º andares • Gutierrez • Belo Horizonte • MG  
CEP: 30441-048 • Telefax: (31) 3299-5500  
[www.ad2editora.com.br](http://www.ad2editora.com.br)



**Perboni**  
*Brasil*

Fruto de uma geração saudável

Fale conosco



- RS**  
Perboni Importados.....Tel.: (54) 3232-9000
- SC**  
Perboni São Joaquim.....Tel.: (49) 3233-3378  
Perboni Bela e Santa Catarina.....Tel.: (48) 3258-9136
- SP**  
Perboni São Paulo.....Tel.: (11) 3641-0102
- DF**  
Perboni Brasília.....Tel.: (61) 3361-7875 / Fax: 3363-3679  
Perboni Cepe.....Tel.: (61) 3471-2444  
Perboni Bonna.....Tel.: (61) 3233-0738
- BA**  
Perboni Juazeiro.....Tel.: (74) 3611-6574

- GO**  
Perboni Goiânia.....Tel.: (62) 3522-9050 / Fax: 3522-9051  
Perboni Tropical.....Tel.: (62) 3522-9070  
Perboni Reibom.....Tel.: (62) 3522-9055  
Perboni Boni.....Tel.: (62) 3522-9320  
Perboni Frutas Especiais.....Tel.: (62) 3207-7494  
Perboni Viver.....Tel.: (62) 3522-9295  
Perboni Kalu.....Tel.: (62) 3522-9292 / 3522-9211
- PE**  
Perboni Recife.....Tel.: (81) 3252-2002
- CE**  
Perboni Juazeiro do Norte.....Tel.: (88) 3532-2678  
Perboni Fortaleza.....Tel.: (85) 3299-1722



Fale conosco

[www.perboni.com.br](http://www.perboni.com.br)

# RENOVANDO IDEIAS



“ NOSSAS CEASAS SÃO CADA VEZ MAIS ESTRATÉGICAS PARA A SEGURANÇA ALIMENTAR ”

“ Não se pode trabalhar sem combustível, porque a máquina humana é igual a qualquer outra e o combustível da máquina humana é o alimento.” A frase do notável Josué de Castro (1908-73), possivelmente a maior autoridade sobre segurança alimentar que o país já conheceu, soa como uma verdadeira celebração ao trabalho de todos que lidam com o abastecimento no dia a dia de nossas Ceasas.

Não é de hoje que cresce no Brasil e no mundo a percepção da importância de se garantir alimentos em quantidade e em qualidade adequadas a todos seres humanos. E, nesse contexto, tem sido cada vez mais estratégico o papel dos entrepostos.

Sabe-se que somos o elo de um grande sistema que vai do campo à mesa do consumidor final, fato que nos coloca desafios imensos, os quais exigem parcerias estratégicas com diferentes segmentos. Nesse sentido, os encontros promovidos pela Abracen têm desempenhado importante função de aproximar os agentes envolvidos em torno dos grandes temas do abastecimento.

A partir desses encontros, avançamos em conquistas como a entrega do Plano Nacional de Abastecimento (PNA) e o Projeto de Lei 174/11. Quanto ao primeiro, basta dizer que tem sido o documento-base sobre o qual o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) tem se debruçado para reestruturar as Ceasas brasileiras. Já o PL 174/11, em tramitação na Câmara dos

Deputados, fixa as diretrizes gerais para funcionamento dos entrepostos públicos, representando um verdadeiro marco legal para o setor.

E a fim de amplificarmos o alcance de iniciativas como essas, voltamos a lançar a Revista Abastecer Brasil, que chega agora à sua 11ª edição. Trazemos aqui para nosso leitor temas diversos, que vão de valiosas dicas nutricionais até debates amplos sobre temas ligados a agrotóxicos, embalagens e segmentação de mercados. Mais uma vez, esperamos, assim, injetar novas perspectivas dentro do abastecimento, promovendo uma verdadeira oxigenação de ideias com questionamentos e propostas.

E, por fim, aproveitamos este espaço para parabenizar a chegada dos novos dirigentes das Ceasas. Em nome de toda a diretoria da Abracen, desejo sucesso aos presidentes Eduardo Sampaio (Empresa Baiana de Alimentos - Ebal); Araújo Horn (Serra/RS); José Paulo Viçosi (Espírito Santo); Felício Francisco Silveira (Santa Catarina); Mário Dino Gadioli (Campinas); Carlos Vinícius Aragão Costa Lima (Rio Grande do Norte), e, ainda, ao diretor superintendente da Ceasa Santo André, Hélio Tomaz Rocha.

Tenha uma ótima leitura!

João Alberto Paixão Lages,  
presidente da CeasaMinas e da Abracen



Associação Comercial dos Produtores e Usuários da Ceasa Rio e São Gonçalo

## **Desde 1976 cuidando dos interesses dos produtores e usuários da Ceasa-RJ**

---



A Ceasa do Rio de Janeiro é a segunda maior central de abastecimento da América Latina. Há 36 anos lutando pela eficiência em seus processos, a Associação Comercial dos Produtores e Usuários da Ceasa Rio (ACEGRI) vem garantindo hortifrutigranjeiros de qualidade na mesa do consumidor fluminense e mais saúde para toda a população do estado.

---

Avenida Brasil, 19.001 – Pavilhão 43 – Cabeceira Sul, Irajá, Rio de Janeiro

[www.acegri.com.br](http://www.acegri.com.br)

---

# EVENTOS

## 2013



### WUWM – UNIÃO MUNDIAL DOS MERCADOS ATACADISTAS ([WWW.WUWM.ORG](http://WWW.WUWM.ORG))

#### FRESH PRODUCE INDIA

Data: 04/04 a 06/04  
Local: Bangalore (Índia)

#### GLOBAL BERRY CONGRESS 2013

Data: 24/04 a 26/04  
Local: Santiago (Chile)

#### UNITED FRESH 2013

Data: 14/05 a 16/05  
Local: San Diego (EUA)

#### CONFERÊNCIA WUWM

Data: 23/05 a 25/05  
Local: Helsinki (Finlândia)

#### ASIAFRUIT MARKET INSIGHT

Data: 29/05 a 31/05  
Local: Qingdao (China)

### MAPA – MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO ([WWW.AGRICULTURA.GOV.BR](http://WWW.AGRICULTURA.GOV.BR))

#### TECNOSHOW COMIGO

Data: 08/04 a 12/04  
Local: Rio Verde (Goiás)

### EMBRAPA – EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA ([WWW.EMBRAPA.BR](http://WWW.EMBRAPA.BR))

#### VI CONGRESSO BRASILEIRO DE DEFENSIVOS AGRÍCOLAS NATURAIS

Data: 23/04 a 26/04  
Local: João Pessoa (Paraíba)

### ABH – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE HORTICULTURA ([WWW.ABHORTICULTURA.COM.BR](http://WWW.ABHORTICULTURA.COM.BR))

#### 4º SEMINÁRIO NACIONAL DE TOMATE DE MESA

Data: 23/04 a 24/04  
Local: Campinas (São Paulo)

# O SUPRA-SUMO

A Comercial Mendes oferece, há quase meio século, o supra-sumo em frutas tropicais, sendo hoje referência em qualidade no setor. COMPROVE.



© 1994 Comercial Mendes

Entre em contato com nossa equipe de vendas: 61 3361.7474



[www.comercialmendes.com.br](http://www.comercialmendes.com.br)

End.: SIA Sul TR 10 lote 05 Pav. B7/1 Box de 7 a 12 e 15 a 19



# Brasnica®

FRUTAS TROPICAIS



A Brasnica é pioneira no plantio de banana no Norte de Minas Gerais, nossa produção é reconhecida por grandes redes comerciais e aprovada com selo de garantia, pois nossa fruta é auditada e rastreada por setores de qualidade.

A empresa também possui produção própria de mamão, laranja, tangerina ponkan, cajá-maga, caju, abacate, pinha, umbu, siriguela, além de contar com parcerias de produtores para oferecer frutas tropicais e todo o mix de hortifruti.

A logística está apta a atender as exigências do cliente, garantindo a qualidade na entrega em tempo desejado, pois nossas cargas são rastreadas e conduzidas por motoristas treinados.

Nossos distribuidores estão presentes nos cinco estados, atendendo os principais centros comerciais do Brasil.

## *Produzindo com amor!*



Fazenda Dosanko, localizada no Projeto Jaíba MG, cultura de banana

**MATRIZ - Janaúba - MG**  
Telefax (38) 3821-2877  
email - [brasnica@brasnica.com.br](mailto:brasnica@brasnica.com.br)

**São Paulo - SP - CEAGESP (Pedra)**  
Morena Frutas Tropicais Ltda  
Tel (11) 3643-8948  
email - [morenaceasa@brasnica.com.br](mailto:morenaceasa@brasnica.com.br)

**Rio de Janeiro - RJ - CEASA**  
Samba Frutas Tropicais Ltda  
Telefax (21) 3014-1958 / (21) 2473-4350  
email - [samba@brasnica.com.br](mailto:samba@brasnica.com.br)

**Brasília - DF - CEASA**  
Brasfrutas Ltda  
Telefax (61) 3234-0064 / (61) 3234-0535  
email - [brasfrutas@brasnica.com.br](mailto:brasfrutas@brasnica.com.br)

**Aguiarnópolis - TO**  
Fazenda Samba  
Tel (63) 9239-7172

**Osasco - SP**  
Morena Frutas Tropicais Ltda  
Tel (11) 3686-1300 - Fax (11) 3686-6314  
email - [morena@brasnica.com.br](mailto:morena@brasnica.com.br)

**Montes Claros - MG**  
Frutas Boa Fé Ltda  
Telefax (38) 3223-9628 / (38) 3223-9615  
email - [boafe@brasnica.com.br](mailto:boafe@brasnica.com.br)

**Contagem - MG - CEASA MINAS**  
Frutas Amazonas Ltda  
Telefax (31) 3394-1054 - (31) 3394-1608  
email - [amazonas@brasnica.com.br](mailto:amazonas@brasnica.com.br)

**GAMA - Brasília - DF**  
Brasfrutas Ltda  
Tel (61) 2103-0064  
email - [brasfrutas@brasnica.com.br](mailto:brasfrutas@brasnica.com.br)

**Uberlândia - MG**  
Kyoto Frutas Tropicais Ltda  
Tel (34) 3232-7077  
email - [kyoto@brasnica.com.br](mailto:kyoto@brasnica.com.br)

[www.brasnica.com.br](http://www.brasnica.com.br)

# SUMÁRIO

## entrevistas

*Alfredo Pérez* Uruguai prepara a transformação do antigo Mercado Modelo • 14

*Rita Luengo* Transportar os alimentos corretamente é importante no combate ao desperdício • 22



## matérias

*Leitor em Foco* Mande seu recado para a *Abastecer Brasil* • 12

*Hortaliças na Web* Novo site ensina como escolher, conservar e preparar hortaliças • 16

*Revestimento de Frutas* Tecnologia aumenta vida útil de frutas *in natura* e minimamente processadas • 24

*Capa* Como legalizar o uso de defensivos em pequenas culturas tidas como vilãs • 28

*Ceasa Destaque* O esforço para regularizar a ocupação dos espaços da Ceasa/DF • 34

*Produtos Exóticos* Jabuticaba-branca está na lista de espécies vegetais ameaçadas de extinção • 38

*Segmentação de Mercado* Venda da batata asterix aumenta 226% nos sacolões participantes do projeto • 42

*Gastronomia* A culinária do Brasil inteiro cabe nos restaurantes de Brasília • 48

*Painel* Novos presidentes assumem os cargos nas Ceasas • 52

*Técnicos Experientes* Paulo Regla, da Ceasa/RS, defende que Ceasas devem estar inseridas dentro de uma política pública • 56

*Mito ou Verdade* Frutas que engordam e emagrecem • 60

*Coluna Social* Confira como foi o encontro no Rio Grande do Sul • 63



## artigos

*Ivens Mourão* Onde comercializar a produção da agricultura familiar? • 20

*Altivo Cunha e Gustavo Almeida* Quem é o público das Ceasas? • 32

*André Caixeta* Horas extras excessivas e o dano moral • 40

*Eder Jesus e Larissa Bitencourt* Sanitização de frutos e hortaliças • 46





# ESPAÇO DO LEITOR

“Primeiramente quero parabenizar toda a equipe editorial da revista Abastecer Brasil pela qualidade do material/impressão, como também e principalmente pelos artigos/reportagens publicados na revista que sem dúvida nenhuma contribuem de forma relevante para o abastecimento. Com relação à edição de dezembro de 2012, destaco duas reportagens: a primeira é a entrevista do ex-ministro Alysson Paolinelli que para mim é um ícone quando se fala em abastecimento e quando o assunto são as Ceasas do Brasil. A segunda é a matéria sobre a ‘História

do Sacolão’. Essa matéria é muito interessante, pois retrata de forma simples e objetiva a trajetória dos sacolões que foram implantados pelas Ceasas de vários Estados a partir da iniciativa da Ceasa/RJ, no início da década de 80, de implantar um sacolão no município de Niterói.”

**Antonio Carlos dos Santos Rodrigues**  
Chefe da Divisão Técnica da Ceasa/RJ

## QUER VER SEU COMENTÁRIO PUBLICADO?

A equipe da revista Abastecer Brasil está pronta para receber a sua opinião! Você pode:

- Sugerir pautas para as próximas edições
- Comentar as reportagens
- Fazer perguntas aos repórteres e colunistas
- Enviar críticas e elogios

## CARTA

Revista Abastecer Brasil  
Prédio da Administração – CeasaMinas  
Rodovia BR-040 – Km 688  
Bairro Guanabara – Contagem/MG  
CEP: 32145-900 – Caixa Postal: 1211

## E-MAIL

revistaabastecerbrasil@abracen.org.br

O material recebido pela redação pode ser editado, sem prejuízo do conteúdo, para que seja possível publicar mais mensagens.



Foto: © Edyta Pawlowska | Dreamstime.com

# Qualidade Agilidade Flexibilidade

Equipamentos de  
ponta a sua Escolha

Desde o Atendimento  
até a Entrega

Os melhores preços  
com os melhores Planos



Câmara Frigorífica



Financiamento  
Facilitado  
BNDES



Forçador de Ar



Unidade  
Condensadora



RACK



Peças de Reposição

# multi FRIO

## Refrigeração



Foto: © Marcio Silva | Dreamstime.com



# EM BUSCA DE UM NOVO MODELO

Por VINÍCIUS MATTIELLO

O Mercado Modelo é o principal mercado atacadista do Uruguai. Lá, são comercializadas cerca de 300 mil toneladas de mercadorias por ano, o que representa 60% da produção uruguaia de frutas e hortaliças com destino ao mercado interno. Além disso, concentra 70% das frutas e hortaliças importadas pelo país. O número de empresas atacadistas que operam na central uruguaia varia de 500 a 600, dependendo da época do ano, gerando um movimento de até 7 mil visitantes todos os dias e até 3.800 veículos de compradores a cada semana.

Os números são suficientes para abastecer não apenas a capital Montevideu, onde está instalado, mas todo o país. Criado há 75 anos, o mercado surgiu, como o nome sugere, dotado de uma infraestrutura modelo para a época. Hoje, no entanto, o Uruguai busca um novo modelo para o abastecimento alimentar. Nesta entrevista, Carlos Alfredo Pérez Zuzich, engenheiro agrônomo e coordenador da Seção de Informação, Desenvolvimento e Promoção, conta como o Mercado Modelo está se preparando para se transformar na Unidade Alimentar de Montevideu.

## 1. O que diferencia o Mercado Modelo dos outros mercados atacadistas do Uruguai e da América Latina?

Nossa peculiaridade é que somos o único mercado atacadista importante do Uruguai. Nossa importância deve-se ao fato de que não abastecemos somente a cidade de Montevideu, onde estamos situados, mas todo o país. O projeto mais importante do mercado para o futuro próximo é a sua transferência para a Unidade Alimentar de Montevideu.

## 2. O que é o Plano Senda e como ele tem ajudado o mercado?

Criamos um projeto chamado Democratização do Acesso à Informação no Mercado Modelo, conhecido como Plano Senda. Ele constitui uma grande oportunidade para as 500 pequenas e médias empresas que operam no mercado, já que 80% delas não contam com acesso às tecnologias de informação que permitem conhecer com precisão a realidade competitiva do setor, deixando-as em desigualdade de condições para competir com os 20% das empresas restantes. Portanto, o intuito do programa é melhorar a competitividade e a produtividade dessas empresas.

## 3. Como isso é possível?

Por meio da geração e da distribuição de informações sobre oferta e tendência do mercado, da capacitação em tecnologias de informação, da promoção de assistência técnica, da criação de me-

canismos de transferência de tecnologia e da democratização do acesso à informação mediante a criação de uma comunidade virtual, permitindo que as empresas aproveitem o potencial da informação como instrumento de apoio à tomada de decisões estratégicas.

## 4. Quais são os maiores desafios do abastecimento alimentar no Uruguai, especialmente no que se refere ao Mercado Modelo?

Com relação aos principais tipos de frutas e hortaliças, a produção do Uruguai é suficiente para o país se abastecer. A exceção são as frutas tropicais e exóticas, como é o caso da banana, que importamos na sua totalidade – são cerca de 50 mil toneladas, das quais 80% vêm do Brasil. Com frequência, ter um mercado autossuficiente e pouco aberto produz aumento dos preços, prejudicando o consumidor. Além disso, o Mercado Modelo é velho, com infraestrutura arcaica para os tempos atuais, o que resulta em uma operação difícil e dispendiosa.

## 5. Como o mercado está trabalhando para superar esses desafios?

Estamos nos preparando para uma mudança nos próximos anos, capacitando a nossa equipe, os trabalhadores autônomos e os comerciantes, e melhorando e profissionalizando a gestão em todas as áreas: informação comercial, gestão do espaço, fiscalização, logística e infraestrutura.



“O MERCADO MODELO É VELHO, COM INFRAESTRUTURA ARCAICA PARA OS TEMPOS ATUAIS. ESTAMOS NOS PREPARANDO PARA UMA MUDANÇA NOS PRÓXIMOS ANOS”

### 6. *Como o Mercado Modelo incentiva o consumo saudável e promove a segurança alimentar?*

Os técnicos do mercado integram e incentivam o Grupo Interinstitucional de Promoção do Consumo Saudável de Frutas e Hortaliças, cujo principal objetivo é melhorar a alimentação da população uruguaia por meio do incentivo ao consumo adequado de frutas e hortaliças. Além disso, o mercado destaca, durante toda semana, alguns produtos e suas respectivas utilizações por meio de informativos à imprensa e aos consumidores. Promovemos a segurança alimentar mediante trabalhos em parceria com o Ministério da Pecuária, Agricultura e Pesca, monitorando culturas, oferta, preços, qualidade, entre outros, e elaborando informativos com esses dados. Ainda, o mercado possui outros convênios com instituições do Estado, como hospitais, quartéis e penitenciárias, onde promove um serviço de inspeção de qualidade das frutas e hortaliças compradas.

### 7. *Qual a importância do intercâmbio entre as centrais de abastecimento da América Latina?*

O intercâmbio é fundamental, porque a problemática é igual ou

parecida para a maioria dos mercados latino-americanos. Creio que por estarmos muito envolvidos e muitas vezes fechados em nosso próprio mercado, não nos damos conta de que as soluções estão do outro lado da rua. Eu acredito em mercados que comercializem sua produção com fluidez, sem tantos obstáculos, oferecendo produtos seguros e de qualidade aos varejistas que, por sua vez, levam os produtos ao consumidor.

### 8. *O senhor já visitou mercados atacadistas brasileiros? Qual sua opinião sobre eles?*

Visitamos algumas centrais de abastecimento, como as de Minas Gerais, Pernambuco e Distrito Federal. Para nós, a realidade dos mercados apresenta numerosas semelhanças em toda a América Latina que vão além das peculiaridades de cada país e de cada região. Notamos, felizmente, o desenvolvimento dessas centrais e sua integração nos últimos anos. Esses mercados assumiram temas e desafios muito importantes, como embalagem de alimentos, rotulagem, análise de resíduos de agrotóxicos, banco de alimentos, in-formação de mercado oportuna e precisa etc.

## UNIDADE ALIMENTAR

Até 2016, o Mercado Modelo será totalmente transferido para a Unidade Alimentar de Montevidéu - UAM. Essa unidade foi criada em 2011 com os objetivos de facilitar e de desenvolver o comércio e a distribuição dos alimentos no Uruguai. Durante a sua primeira etapa de atuação, que começou em 2012 e termina em 2016, a UAM tem como desafio a criação de um Parque Agroalimentar na capital uruguaia, que absorverá o Mercado Modelo, além de mercados que comercializam outros produtos alimentícios e serviços complementares, como cadeia de frios, embalagens e posto fiscal. Essa plataforma será desenvolvida visando a um sistema mais eficiente e transparente baseado na redução de custos e perdas e na valorização da produção nacional. O Parque Agroalimentar será localizado na chamada Área de Tablada, uma região estratégica de Montevidéu, com rápida conexão ao porto e ao aeroporto internacional. O parque também contará com acesso ao sistema rodoviário nacional, o que permite acessibilidade para dentro e fora do país sem perder, no entanto, a proximidade com a área urbana de Montevidéu e sua região metropolitana.



# HORTALIÇA

## NÃO É SÓ SALADA

EMBRAPA HORTALIÇAS LANÇA SITE PARA  
INCENTIVAR E TORNAR PRAZEROSO O  
CONSUMO DE LEGUMES E DE VERDURAS

Por VINÍCIUS MATTIELLO

As pesquisas médicas são claras: populações com dieta rica em hortaliças têm menor probabilidade de desenvolver doenças crônico-degenerativas como diabetes, vários tipos de câncer e doenças cardiovasculares. O Ministério da Saúde recomenda o consumo diário de, pelo menos, três porções de hortaliças. Além de quantidade, é preciso diversidade, pois cada alimento é único e nenhum é capaz de suprir todas as necessidades nutricionais do indivíduo.

O solo e o clima do Brasil favorecem a diversidade de cultivo. Mas o que fazer com tanta hortaliça? “As pessoas não sabem como escolher, conservar e preparar esses alimentos. Muitas vezes, comem um produto preparado de forma incorreta. Ele perde o sabor e a textura e, por isso, acham que aquele legume ou verdura é ruim”, afirma Milza Lana, pesquisadora da Embrapa Hortaliças. Para resolver esse problema, ela criou o site Hortaliças na Web.

O objetivo é incentivar o consumo de legumes e verduras. “Nós podemos mostrar que as hortaliças podem ser interessantes”, resume Milza. Para isso, uma das ferramentas do site é a busca de receitas, na qual o usuário pode filtrar a pesquisa especificando as hortaliças que quer ou não comer. “Não somos um site de alta gastronomia, mas queremos mostrar que existem diferentes receitas, porque as hortaliças são extremamente versáteis”, explica.

“Muitas pessoas não gostam da hortaliça refogada. Mas e se elas experimentarem esses alimentos em uma torta, será que não vão gostar? A experiência que temos é de que elas gostam”, compartilha Milza. Em breve, as receitas começarão a ser disponibilizadas também em vídeos. Além da seção de gastronomia, o site traz informações sobre como escolher e conservar as hortaliças, além dos seus aspectos nutricionais.

Conhecer a melhor forma de escolher e armazenar os produtos também contribui com a redução do desperdício. “O inhame conserva-se por mais de 15 dias sem refrigeração. Já a ervilha dura até 5 dias na geladeira. Se o consumidor tiver os dois produtos em casa e souber qual estraga primeiro, poderá decidir qual preparar primeiro”, justifica. O site é inspirado no livro “50 Hortaliças” e, como o nome sugere, inicialmente traz informações sobre 50 produtos.



Foto: © Connect | Dreamstime.com

### SITE

<http://www.cnph.embrapa.br/hortalicasnaweb/index>

### LIVRO

50 Hortaliças: como comprar, conservar e consumir  
Milza Moreira Lana e Selma Aparecida Tavares  
(Editores Técnicos)  
Emater/DF e Embrapa



# O QUE VOCÊ VAI APRENDER COM O SITE

## QUIABO

Para verificar a qualidade do quiabo, não é preciso quebrá-lo. O fruto deve ter cor verde intensa, ser firme, sem manchas escuras e com comprimento menor que 12cm. Quiabo muito grande e pálido tende a ser fibroso e duro.

## BATATA

A batata conserva-se relativamente bem fora da geladeira por até 2 semanas quando mantida em local fresco, arejado e escuro. Quando é exposto à luz, o tubérculo pode esverdear, produzindo solanina, uma substância tóxica.

## BETERRABA

A raiz deve ser consumida crua e ralada, na forma de salada, mas também pode ser consumida cozida, em sopas, em sucos e no preparo de bolos e de suflês. Deve-se evitar cozinhá-la em excesso para não ocorrer perda de nutrientes.

## ABÓBORA

Para congelar a abóbora, corte o produto em cubos ou fatias, pré-cozinhe em água fervente por 3 minutos e resfrie logo em seguida em água gelada. Acondicione-a em saco de plástico, retirando o ar. Assim, ela se conserva por 10 meses.

## BRÓCOLIS

Os brócolis são uma hortaliça com poucas calorias, sendo recomendáveis em regimes de emagrecimento. Possuem considerável teor de vitamina C e contêm mais vitamina A do que o repolho e a couve-flor.

## JILÓ

Após a colheita, o jiló conserva-se no ambiente por poucos dias, pois perde água e murcha. Por isso, compre somente o que será consumido em até 3 dias. Na geladeira, ele dura 5 dias se embalado e mantido nas prateleiras mais baixas.

## FAROFA CRUA DE TOMATE

### INGREDIENTES

500g de tomate maduro picado em cubos  
180g de cenoura ralada em palitos  
1 xícara (chá) de milho verde  
½ xícara (chá) de cheiro-verde  
½ xícara (chá) de azeitona picada  
1 ovo cozido e picado  
1 xícara (chá) de farinha de mandioca  
1 xícara (chá) de farinha de milho  
Sal e pimenta a gosto  
2 colheres (sopa) de suco de limão  
2 colheres (sopa) de azeite  
1 colher (sopa) de óleo

Entre as receitas do site, Milza sugere a farofa crua de tomate para os leitores da *Abastecer Brasil*. “Se eu tenho que levar um prato para algum lugar, escolho esse. Todo mundo gosta de farofa. E você pode usar o tomate da xepa, aquele mais barato. É impressionante como pessoas que não gostam de hortaliças se surpreendem com essa receita”, justifica a agrônoma. Então, mão na massa!

### MODO DE FAZER

Misture todos os ingredientes, coloque em uma travessa e sirva.

Tempo de preparo e cozimento: 15 minutos

Rendimento: 6 porções

Dica: a quantidade de farinha pode ser reduzida para deixar a farofa mais úmida, ou aumentada para deixar a farofa mais seca.





INCENTIVAR

o Pequeno  
Agricultor

É CULTIVAR

um Estado  
mais justo.

Famílias de pequenos e médios produtores rurais representam 80% dos agricultores do estado do Rio de Janeiro. Ou seja, grande parte dos alimentos que chegam todos os dias à mesa de cariocas e fluminenses depende do trabalho dessas pessoas.

Não é à toa que o Governo do Estado, através da Secretaria de Desenvolvimento Regional, Abastecimento e Pesca, não tem medido esforços para oferecer melhores condições a esses produtores. Em 2011, em iniciativa inédita no país, a CEASA-RJ destinou um pavilhão exclusivo à agricultura familiar, estabeleceu diversas parcerias voltadas ao desenvolvimento rural sustentável e fomentou ações de fortalecimento à participação do pequeno agricultor nas políticas públicas de comercialização, em especial no Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), em que 30% da merenda da rede pública de ensino são adquiridos diretamente da agricultura familiar.

Quando todos têm acesso a oportunidades, geramos mais empregos, distribuimos melhor a renda e construímos um Estado mais justo.

Mais justo para o pequeno produtor rural, que pode viver do seu trabalho com dignidade.

Mais justo para o meio ambiente, que passa a ser preservado com práticas sustentáveis.

E mais justo para você, que tem à sua mesa maior variedade de produtos, com melhor qualidade e a preços mais baixos.



GOVERNO DO  
**Rio de  
Janeiro**

SECRETARIA DE  
DESENVOLVIMENTO REGIONAL,  
ABASTECIMENTO E PESCA



**CEASA**  
RIO DE JANEIRO



IVENS ROBERTO DE ARAÚJO MOURÃO \*

O governo federal está investindo bilhões de reais na produção da Agricultura Familiar. Recentemente, o Planalto lançou um programa audacioso de incremento das áreas de irrigação no país. São projetos prioritários.

Essas duas ações terão reflexos de curto, médio e longo prazos no aumento da produção. No entanto, nada está sendo pensado e nenhum centavo de real está programado para melhorar o processo comercial. Poderemos ter superofertas que desregularão o abastecimento, trazendo prejuízos a todos no canal de comercialização (produção + atacado + varejo) e, por via de consequência, ao consumidor final.

Destacamos dois equívocos. O que, quando, como e para quem produzir devem ser estabelecidos pela ótica do mercado e não pela disponibilidade de hectares para plantar. São inúmeras as experiências – individuais e coletivas – de insucesso da venda por não haver um prévio conhecimento do mercado. Ou seja, a produção deve ser planejada tendo em vista a demanda e não a capacidade de produção da área agrícola.

Outro equívoco é pensar que, tendo o produto, é automática a colocação nas Ceasas e nos supermercados. Esses dois grandes mercados (mais de 25 milhões de toneladas/ano) não são o mercado cativo das compras institucionais dos três níveis de governo. Muito ao contrário. São extremamente profissionais e exigem – prioritariamente – a constância

da oferta. Como há compromissos com seus clientes, não existe a possibilidade de descontinuidade de entregas – seja qual a razão. Em outras palavras, o mercado já tem dono.

No entanto, sempre existem oportunidades de mercado. Devem ser aproveitadas pela Agricultura Familiar e, gradativamente, ganhando mais espaços. Por exemplo: estudando a sazonalidade e comercializando quando ocorrer a menor oferta. Outro exemplo: substituir o produto importado, ganhando vendas no custo do frete.

Além dos equívocos citados, os planejadores desconhecem o processo comercial. Os supermercados são extremamente exigentes nas suas compras e formas de pagamento e, muitas vezes, o produtor vai concluir - com o produto colhido - que eles não são uma boa opção de venda. Restam as Ceasas.

Elas ainda são o grande centro de comercialização (17 milhões de toneladas/ano). Porém, não são prioridades do Governo Federal e, conseqüentemente, dos governos estaduais e, muito menos, dos municipais. Salvo raríssimas exceções, todas estão carentes de tudo, a saber: investimentos, modernização, manutenção das instalações, novas Ceasas, renovação do quadro de pessoal, treinamentos, adaptações às exigências de classificação, padronização, acondicionamento, embalagem, banco de caixas, rastreamento, controle do uso de defensivos agrícolas, agregação de outros alimentos na comercialização etc.

Em muitos entrepostos, observa-se a fuga - por falta de espaço



- dos principais comerciantes para o mercado paralelo. Resultará no esvaziamento rápido do entreposto e na perda da sua grande vantagem, que é a concentração da oferta e demanda.

Como os novos agentes também terão dificuldades de colocar os produtos nas Ceasas, existe a opção de construir um galpão exclusivo para a Agricultura Familiar. Assim foi feito, em 2002, na Ceasa Maracanaú/CE, com recursos do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). Durante três anos, esse pavilhão exclusivo (1.700 m<sup>2</sup> de espaço comercial) ficou ocioso. Diga-se de passagem, que esse entreposto tem uma carência de 15 mil m<sup>2</sup> de área comercial para atender àqueles que comercializam ao relento ou em espaços reduzidos. Mesmo assim, apesar da grande pressão interna, a Ceasa/CE manteve o galpão exclusivo para a Agricultura Familiar.

Simplemente o produtor se recusou a ir à Ceasa devido à distância de mais de 100 km. Para resolver o impasse, a equipe técnica da Ceasa criou a figura do Atacadista de Origem que fazia a ligação Produtor x Ceasa. A gerência do entreposto retornava ao produtor, via extensão rural, o valor da venda. Com essa informação, o produtor poderia melhor negociar a próxima entrega. No primeiro mês dessa nova sistemática, houve uma oferta superior ao total de quaisquer dos anos anteriores (vide gráfico). Hoje, é o gal-

pão mais “aquecido”, onde encostam até 70 caminhões nos dias fortes de comercialização com produtos da Agricultura Familiar. Logo mais, a Ceasa/CE passará a disponibilizar as cotações via celular, universalizando a informação de preço, tornando mais eficiente e justo o processo comercial do produtor.

Porém, o mais importante é capacitar os agricultores familiares a se profissionalizarem da porteira para fora. Ou seja, aprenderem a acessar e a processar as informações de mercado disponíveis nas Ceasas ou nos supermercados. Com isso,

passarem a planejar a sua produção e comercialização, abandonando as práticas empíricas atuais de altíssimo risco comercial.

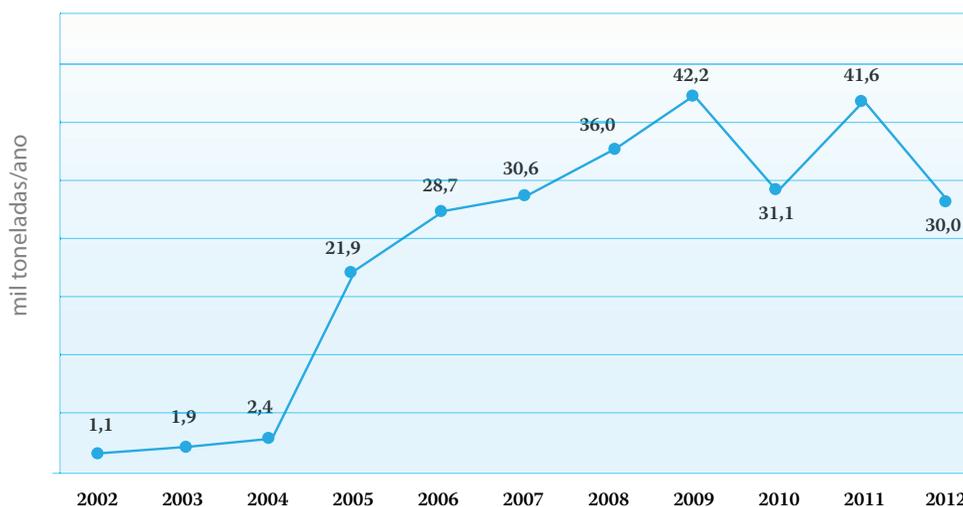
Outras necessidades são a modernização e a organização dos mercados das pequenas e médias cidades, onde vivem os produtores. As estruturas ainda são centenárias e existe uma demanda insatisfeita, o que poderia ser o primeiro mercado a conquistar.

Portanto, para que o esforço de apoio à Agricultura Familiar não se torne uma enorme frustração, será imprescindível manter as compras institucionais, fortalecer o investimento na capacitação de estudos de mercado, melhorar a organização dos mercados locais, investir pesadamente nas Ceasas e chamar os supermercados para uma mesa de negociações, visando obter melhores condições de venda e tentar o mercado externo.

“A PRODUÇÃO DEVE SER PLANEJADA TENDO EM VISTA A DEMANDA E NÃO A CAPACIDADE DA ÁREA AGRÍCOLA”



OFERTA NO GALPÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR NA CEASA MARACANAÚ/CE DE 2002 A 2012



No gráfico acima, temos a oferta no Galpão da Agricultura Familiar na Ceasa Maracanaú/CE. Nos três primeiros anos, praticamente não houve oferta. Com a adoção do Atacadista de Origem, em maio de 2005, a oferta já foi superior a todas as ofertas dos anos anteriores. A cada ano, a oferta cresceu, chegando a 42,2 mil t/ano em 2009. A queda em 2010 foi devido ao fato de a Ceasa ter abrigado comerciantes de um pavilhão incendiado nesse espaço enquanto se construía um novo galpão. A queda de 2012 foi devido à forte estiagem que se abateu sobre o Estado



# COMBATE AO DESPERDÍCIO

Por CARLOS DUSSE

*Um estudo divulgado pela ONU em janeiro apontou que até 50% dos alimentos produzidos no mundo são jogados fora. Nesta entrevista, a pesquisadora da Embrapa Hortaliças, Rita Luengo, destaca que a forma de transportar e manusear os produtos está contribuindo para essa triste estatística. Ela acrescenta ainda que existem técnicas que reduzem as perdas dentro das casas dos consumidores.*

## **1.** *Você acredita que o consumidor final reconhece a importância do transporte de hortigranjeiros em embalagens adequadas?*

A grande maioria desconhece o caminho do alimento da propriedade rural até a mesa. As pessoas não entendem como ele é afetado. O que a população precisa saber é que o uso de embalagens inadequadas amplia a quantidade de alimentos que vai para o lixo. É um desperdício de água, insumos, sementes, trabalho e tudo isso é repassado para o preço final do produto.

## **2.** *Por que você acredita que, no Brasil, as embalagens são tão arcaicas?*

Assim como em muitas áreas no Brasil, estamos começando a melhorar essa questão das embalagens para hortaliças e frutas. Se resolvermos esse problema, vamos resolver, também, muitos dos problemas com os quais as embalagens têm relação direta: rastreabilidade, logística, mercado e vendas com uma só ação. A modernização do item embalagem é um curinga que vai alavancar outras áreas do abastecimento de hortaliças e frutas no Brasil.

## **3.** *Atualmente, as caixas de madeira e papelão são as caixas não retornáveis mais utilizadas pelo mercado. Existem outras matérias-primas que transportam melhor os produtos?*

Realmente, essas são as matérias-primas mais comuns. Seria interessante ter outra opção se fosse mais barata. Aqui na Embrapa, temos uma linha de pesquisa que busca novas alternativas. Estamos com um material, em especial, em fase de estudo bastante avançada. Já estamos no processo de patenteamento.

## **4.** *Recentemente, você lançou um livro com 500 perguntas e repostas sobre pós-colheita de hortaliças. Conte-nos um pouco dessa experiência.*

Esse foi o quinto livro. Ele foi lançado em 2012 como parte das comemorações do aniversário da Embrapa. A obra faz parte de uma série Embrapa para tratar de temas relevantes para o país.

Na série 500 perguntas 500 respostas, o produtor pergunta e a Embrapa responde em uma linguagem simples e direta.

## **5.** *Quais são os assuntos mais abordados no livro “500 Perguntas 500 Respostas: Pós-colheita de hortaliças”?*

Ao todo, são 20 capítulos. Trabalhamos assuntos importantes para manter a qualidade e quantidade de hortaliças colhidas, como cuidados na colheita, mercados, logística, doenças pós-colheita, fatores pré-colheita, embalagens e como comprar ou conservar hortaliças.

## **6.** *Esse capítulo sobre compras e conservação de hortaliças é mais voltado para o consumidor final?*

Sim. Esse trabalho foi coordenado pela colega Milza Lana e apresenta critérios para escolher hortaliças. Nele, é mostrado, por exemplo, como saber se uma cenoura está boa para o consumo ou não. As informações que usamos para esse capítulo também estão em um site que a Embrapa desenvolveu. Foram listadas 50 hortaliças e, para todas elas, são mostradas formas de conservar, o que deve ser observado ao comprar e também receitas. O objetivo é orientar o consumidor final. (Leia mais informações sobre o site da Embrapa na página 16).

## **7.** *Você acredita que é viável que produtores e varejistas ofereçam porções menores e, assim, ajudem a reduzir o desperdício?*

Eu brinco que, no Brasil, estamos tendo cada vez mais “famílias de um” ou “famílias de uma pessoa só”. É um nicho de mercado. Já existem locais que vendem quantidades menores, como a couve minimamente processada e caixas com quatro ovos. Mas não podemos nos esquecer de que, cada vez mais, estamos nos alimentando fora de casa, principalmente no horário do almoço nas grandes capitais, onde as distâncias entre trabalho e moradia são maiores que o tempo disponível para a refeição. Então, essas refeições são produzidas em verdadeiras cozinhas industriais e, por isso, o mercado atacadista precisa continuar existindo e também crescer. E as embalagens para cozinhas industriais e para varejo são diferentes.



Vilarica: Ceasa Minas - Contagem | Pavilhão H | (31) 3394-2647  
Coimbra: Ceasa Minas - Contagem | Pavilhão L | (31) 3394-1014  
Araguaia: Ceasa Minas - Contagem | Pavilhão N | (31) 3394-1057





# IMERSÃO EMERGENTE

NOVAS TECNOLOGIAS DE REVESTIMENTO AUMENTAM A VIDA ÚTIL DAS FRUTAS, TANTO *IN NATURA*, COMO CORTADAS, CONTRIBUINDO PARA O CRESCIMENTO DOS MINIMAMENTE PROCESSADOS. QUANDO A NOVIDADE ESTARÁ DISPONÍVEL PARA OS CONSUMIDORES BRASILEIROS?

POR VINÍCIUS MATTIELLO

“Para ter sucesso, são precisos qualidade e atendimento”, sacramenta Maurício Silvério. A frase, repetida como um mantra pelo dono de uma distribuidora de frutas, é usada para justificar o uso de cera no revestimento das suas laranjas. “Minha empresa existe há 38 anos e, desde o início, eu faço o revestimento. Isso acontece, pois a cera contribui para a qualidade, já que protege a fruta e a deixa mais bonita”, conta.

O produto a que Maurício se refere é a cera de carnaúba, usada amplamente por grandes produtores citrícolas e que já é, inclusive, produzida no Brasil – até há pouco tempo, quem queria encerar suas frutas tinha que importar a solução. Encontrar um pequeno produtor que a utilize é difícil, embora o investimento compense. Com a proteção, a fruta fica mais atrativa e dura mais nas gôndolas, reduzindo as perdas.

No rótulo da embalagem da cera para frutas, é possível ver as aplicações indicadas. “Tratamento de pós-colheita de frutos cítricos para melhorar o aspecto por aumento de brilho, evitar perdas de peso e retardar o envelhecimento por redução da transpiração e respiração”, informa. Ou seja, ela é indicada apenas para os cítricos (além de algumas poucas frutas tropicais). No entanto, o cenário de revestimento de frutas no Brasil



pode avançar com a introdução de novos materiais para atender a outros alimentos.

Trata-se de proteínas, gomas e polissacarídeos diversos de origem animal e vegetal adequados ao revestimento de frutos. Eles foram desenvolvidos recentemente, no fim do século XX, e ganharam espaço com o crescimento dos produtos minimamente processados e com a necessidade de preservá-los por mais tempo. No Brasil, embora o mercado de minimamente processados cresça cerca de 15% ao ano, ele ainda é pequeno. Por isso, essa nova tecnologia de revestimento ainda não chegou ao país.

Entretanto, já há quem a estude. Nos laboratórios da Embrapa Instrumentação Agropecuária, em São Carlos (SP), os pesquisadores Lucimara Forato e Odílio Assis aplicaram quitosana – polissacarídeo obtido de crustáceos – em maçãs cortadas e descobriram que a proteção prolonga a vida útil da fruta em 10 dias. “Hoje, os minimamente processados não recebem nenhum tipo de revestimento. Portanto, apodrecem muito rápido. No caso da maçã cortada, a perda é instantânea”, diz Lucimara.

Os pesquisadores também descobriram que não existe receita única para

o revestimento. “Cada fruta tem um metabolismo particular. A quitosana é boa para frutos fatiados, pois, além de aumentar a vida útil, evita o escurecimento e a formação de fungos e bactérias. Já para frutos inteiros, aplicamos as zeínas”, compara. Zeína é a proteína obtida do milho. Quando aplicada, dobra o tempo de prateleira das maçãs.

### ◉ EMBALAGENS

Uma das propriedades que permitem a obtenção desses materiais para revestimento é o fato de serem insolúveis em água. Isso permite que eles formem filmes que servem de barreira à umidade e ao oxigênio, protegendo alimentos e, até mesmo, medicamentos. Essa característica fez com que pesquisadores dos Estados Unidos extrapolassem o uso da zeína e da quitosana para revestimento. Agora, eles querem desenvolver embalagens com a proteína do milho.

Atualmente, as embalagens de conservação de alimentos são produzidas com derivados de petróleo. “Os produtos naturais como as zeínas e a quitosana têm a capacidade de formar filmes plásticos com resistência similar a dos sintéticos, podendo substituir alguns

filmes oriundos do petróleo”, diz Odílio. A vantagem das novas embalagens é que são naturais, comestíveis e renováveis – e apresentam 60% de biodegradação em um período de 180 dias.

### ◉ BRASIL

Por enquanto, essas embalagens ainda não saíram dos laboratórios. Mas o revestimento de minimamente processados já é uma realidade nos EUA, no Japão e em países europeus. “No Brasil, existe mercado para isso. Frutos tropicais, sazonais ou aqueles de alto valor agregado podem ser beneficiados pelo uso de coberturas comestíveis, que proporcionariam uma maior vida de prateleira”, analisa Lucimara.

Outra vantagem é que, com a desaceleração do amadurecimento, as frutas não precisariam ser transportadas com tanta pressa, o que favoreceria a logística de comercialização. Ainda não é possível calcular o custo da aplicação no Brasil. “Evidentemente, um produto revestido custará mais que um não revestido. Em larga escala, esse acréscimo pode ser diluído, representando apenas uma pequena fração do custo”, afirmam os pesquisadores.

“Embora o processo de preparação dessas soluções requeira protocolos e sequências reativas específicas, o revestimento em si é um procedimento simples e passível de aplicação em larga escala”, descreve Odílio. Os frutos, íntegros ou fatiados, são mergulhados diretamente no composto em condição líquida ou são submetidos à nebulização por spray.

Após o escoamento do excesso, parte do material aderido à superfície é absorvida. A parte que não é absorvida sofre o processo chamado de polimerização, no qual a evaporação espontânea ou forçada do solvente forma uma película invisível e contínua – e, claro, que atua como barreira contra a perda de umidade e controle da respiração sem introduzir alterações no gosto ou nos aromas originais.

Foto: Embrapa Instrumentação Agropecuária



Pesquisadores da Embrapa Instrumentação Agropecuária fazem testes com zeína e quitosana



“

*Mesmo que as centrais de abastecimento não apliquem as coberturas, elas devem ter a ciência de que essa tecnologia existe e está disponível e que, em algum momento, pode vir a ser vantajoso o seu emprego. A disseminação da informação é o melhor aliado neste momento*

”

Lucimara Forato

Pesquisadora da Embrapa Instrumentação Agropecuária

Foto: © Voyagerix | Dreamstime.com



O tempo de prateleira de uma maçã inteira aumenta de 15 dias, sem revestimento, para 30 dias, com revestimento

## NO INÍCIO, ERA A CERA

Embora as perdas sejam altas no Brasil, ainda é lucrativo comercializar apenas a parte aproveitável das frutas. Segundo os pesquisadores Lucimara Forato e Odílio Assis, da Embrapa Instrumentação Agropecuária, isso justifica o fato de o revestimento com quitosana e zeína ainda não ter chegado ao país. A necessidade de adquirir maquinário para aplicação do produto também dificulta a disseminação da tecnologia.

Até mesmo a cera de carnaúba esbarra nessa questão. Diego Chiou, gerente comercial da Aruá, empresa que produz e comercializa o produto no Brasil, conta que a difusão dos conceitos de pós-colheita e a conscientização dos produtores fizeram as vendas aumentarem. “Mas o principal fator que ainda impede o uso

da cera é a aquisição de uma máquina para o beneficiamento da fruta”, lamenta Diego.

Ainda assim, o cenário atual é mais animador. Primeiro, porque o Brasil começou a produzir a própria cera. Na Aruá, por exemplo, isso acontece desde 2002 – pouco tempo, se for levado em consideração que a tecnologia é usada desde o início do século XX. Além disso, pesquisas realizadas pela Embrapa têm comprovado a eficácia do revestimento e ajudado a divulgar a técnica entre os produtores.

Segundo o pesquisador da Embrapa Mandioca e Fruticultura Tropical, Márcio Pereira, as pesquisas com a cera mostram que ela é eficiente. “Ela causa problemas apenas quando é aplicada em alta concentração. Nesse caso, blo-

queia a respiração do fruto, provocando odor, sabor e manchas, além de fungos e bactérias”, alerta. No entanto, as próprias empresas que fornecem a cera possuem funcionários treinados para orientar os clientes e ajudá-los a ajustar a concentração e o tempo de aplicação.

“A aplicação do líquido é fácil. Não dá muita mão de obra”, diz Maurício Silvério. O empresário, citado no início desta matéria, é dono da distribuidora de laranjas Brasil Frutas. Elas chegam ao galpão a granel. Com o auxílio de uma esteira, seguem para a lavagem e só recebem a cera depois de secas. Outra esteira encaminha as frutas para o embalamento. Quando é perguntado se o investimento vale a pena, Maurício não tem dúvida: “Eu tenho a melhor laranja do mercado.”

# Cachaça Estiva

Tradição e Sabor



Envelhecida em barris de madeiras nobres  
A venda na Rede Hortisul. [www.redehortisul.com.br](http://www.redehortisul.com.br)



# SAINDO DA LISTA NEGRA

GOVERNO, PRODUTORES E INDÚSTRIA BATALHAM PARA TIRAR DA LISTA NEGRA DA ANVISA AS CHAMADOS *MINOR CROPS*, PEQUENAS CULTURAS DE FRUTAS E HORTALIÇAS QUE ENCONTRAM NENHUM OU POUCOS AGROTÓXICOS REGISTRADOS NO MERCADO

POR VERLAN ANDRADE



Fotos: Morango e Pimentão: © Nattika | shutterstock.com / Pepino: © Alexey Laputin | shutterstock.com / Alface: © Windu | shutterstock.com

**A**cada divulgação de resultados de monitoramento de agrotóxicos em alimentos, a história se repete. Alertados com as notícias da mídia, muitos consumidores perplexos redobram a atenção na hora de consumir frutas e hortaliças, enquanto produtores e comerciantes se sentem reféns da situação e temerosos dos prejuízos nas vendas.

De acordo com o monitoramento do Programa de Análise de Resíduos de Agrotóxicos (Para) de 2011, realizado pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), 28% das 2.488 amostras de 18 alimentos *in natura* pesquisados apresentaram resíduos inaceitáveis de agrotóxicos. Desse montante, a principal irregularidade (24,3%) se refere a agrotóxicos não autorizados para a cultura. No pimentão, por exemplo, em 84,9% das amostras analisadas, a irregularidade era o uso de agrotóxicos não autorizados para essa cultura.

Isso ocorre principalmente porque, para as chamadas pequenas culturas, tais como pimentão, morango, cebolinha, quiabo, jiló e batata-doce, falta ou há um número muito reduzido de agrotóxicos registrados.

Também conhecidas como culturas de suporte fitossanitário insuficiente ou *minor crops*, esses produtos, em geral, são cultivados em áreas pequenas. Por não oferecerem grandes perspectivas de lucro, tradicionalmente não atraem investimentos da indústria de agrotóxicos na realização de estudos que permitiriam o registro de defensivos autorizados para cada uma delas.

Em outras palavras, não é possível afirmar que esses produtos sejam mais ou menos tóxicos, mas sim que não possuem registro para determinadas culturas justamente por não haver estudos suficientes.

“Com isso, os produtores, especialmente do ramo de fruticultura e horticultura, acabam ficando reféns, sem opções de agrotóxicos autorizados para suas culturas”, reclama o produtor de melão Carlos Prado, presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Fruticultura e da Comissão Nacional de Fruticultura da Confederação Nacional de Agricultura (CNA).

Prado explica que os exportadores também estão entre os prejudicados pelo problema. O próprio melão é um exemplo de *minor crop* para o qual há registro de defensivos autorizados, mas a falta de pesquisas para agrotóxicos mais modernos deixa o exportador em pé de desigualdade. “Não conseguimos fazer frente aos outros países, que já utilizam defensivos muito mais eficientes, fazendo nosso país perder competitividade internacional.”

## INSTRUÇÃO NORMATIVA

A Instrução Normativa Conjunta 1, de 27 de fevereiro de 2010, apesar de impulsionar o debate, foi insuficiente para resolver o problema. A norma foi publicada pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Renováveis (Ibama).

Na prática, a Instrução Normativa fixa diretrizes que permitam a um produtor de quiabo, por exemplo, utilizar o agrotóxico já autorizado para tomate. Nesse caso, o tomate é o

cabeça-de-chave, que serve de referência para um grupo de hortaliças com características semelhantes, a exemplo do jiló, berinjela, abóbora, pimenta e chuchu.

Com a regra, qualquer associação de produtores, universidade ou instituição de pesquisa pode solicitar a extrapolação de Limite Máximo de Resíduos (LMR) de um produto para outro do mesmo grupo.

A expectativa era de que a simplificação do processo viabilizasse novos registros. Mas para uma das principais entidades representativas das empresas de agrotóxicos, a Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), a barreira para deslançar novos registros de extrapolação não está somente nos custos.

De acordo com o gerente de regulação federal da Andef, Guilherme Luiz Guimarães, há acertos que precisam ser feitos na norma. “Mais de 50% dos inseticidas e fungicidas estão na classe 1 ou 2, e em boa parte deles é

proibida a aplicação com equipamento preso às costas. O problema é que praticamente 100% das aplicações de agrotóxicos em pequenas culturas são costais em razão das características das lavouras, que, em geral, inviabilizam o uso de outros equipamentos”, exemplifica.

Além disso, segundo Guimarães, algumas pequenas culturas já atingiram o limite de Ingestão Diária Aceitável (IDA) de agrotóxicos, o que também dificulta novas autorizações. A IDA representa a quantidade máxima do agrotóxico que, ingerida diariamente durante toda a vida, não oferece risco à saúde, à luz dos conhecimentos atuais. “É preciso que o governo deixe claro alguns pontos e apresente suas contrapropostas”, ressalta.

Segundo o Ministério da Agricultura, houve apenas registros de dois herbicidas e de um inseticida dentro das normas previstas na Instrução Normativa.

*“Fundo para financiar pesquisas é uma das propostas.”*



Foto: Itaneira/Divulgação

Produtor Carlos Prado: novas autorizações de uso são urgentes para alavancar competitividade

## ALTERNATIVAS

O setor produtivo vem se mobilizando, principalmente após a popularização do tema, como consequência da divulgação de resultados das análises de resíduos pela Anvisa. “O governo não dá as condições para o produtor obter agrotóxicos autorizados para sua cultura e ao mesmo tempo quer punir na hora de fiscalizar”, reclama o produtor Carlos Prado.

Foto: Andef/Divulgação



Para o gerente de regulação federal da Andef, Guilherme Guimarães, os custos não são a única barreira

Segundo Prado, as reuniões da CNA em conjunto com as câmaras setoriais das cadeias produtivas da fruticultura e horticultura, coordenadas pelo Mapa com participação de diversos segmentos interessados, têm gerado sugestões.

Duas propostas com medidas emergenciais estão em análise pelo Ministério da Agricultura. A primeira visa autorizar os engenheiros agrônomos a receitar agroquímicos cuja bula ou rótulo não conste a cultura ou a praga/doença que se queira combater. “Se você está doente e não consegue um remédio autorizado para tratar sua doença, o médico pode receitar outro remédio cuja bula não especifica a sua doença, mas pode resolver o seu problema”, ilustra Carlos Prado.

De acordo com o coordenador geral de Agrotóxicos e Afins do Mapa (CGAA), Luiz Rangel, a proposta é arriscada. “Esse modelo poder gerar abusos. O governo federal precisa de contrapartidas por parte dos conselhos de agronomia e universidades a fim de comprovar que os receituários estão sendo realmente bem feitos. Sabemos que muitos agrônomos se formam em faculdades cuja grade curricular não enfatiza o receituário para defensivos”, afirma.

Outra ideia trata de implementar o registro provisório de defensivos agrícolas já testados em outros países para as mesmas pequenas culturas do Brasil, enquanto se processa o registro

definitivo no Brasil. Rangel acredita que a proposta é inviável. Segundo ele, o Brasil já possui assento em uma banca internacional da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), onde tem debatido alternativas de uso de registros internacionais.

Outro fator apontado pelo setor produtivo como dificultador é a burocracia para análises dos registros. Atualmente, o processo de extrapolação de LMR de uma cultura para outra deve passar pelo Mapa, Anvisa e Ibama antes de ser aprovado, o que demora, em média, dois anos. O registro para uma nova cultura dura em torno de quatro a cinco anos.

Uma opção para unificar e agilizar os processos seria a criação de uma agência nacional de agroquímicos conforme prevê um projeto de indicação apresentado na Câmara dos Deputados pela Frente Parlamentar Mista da Fruticultura. Atualmente, o documento está em análise na Casa Civil da Presidência da República.

## APOIO TÉCNICO

Outra vertente de ações busca envolver instituições de pesquisa para dar suporte aos estudos técnicos de registros de agrotóxicos. A mais envolvida é a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), que foi chamada para colaborar com estudos, principalmente de morango e pimentão.

As duas culturas estão entre as com maior incidência de resíduos não autorizados nas últimas pesquisas da Anvisa por possuírem poucas opções para o combate às pragas vegetais conforme lembra Francisco de Assis Mesquita Facundo, secretário de sete câmaras setoriais, entre elas as de hortaliças, frutas, flores e plantas ornamentais.

O objetivo, segundo Facundo, é utilizar os estudos da Embrapa para orientar as decisões do governo e estimular novos investimentos da indústria de defensivos. Já a CNA também prevê a formalização de uma parceria com a Universidade Federal de Viçosa (UFV) a fim de também produzir pesquisas na área.



Foto: ACSGM/Mapa

Luiz Rangel, coordenador de Agrotóxicos do Mapa: “Os EUA lidam com as *minor crops* desde os anos 60. Por aqui, queremos resolver 50 anos em 5”



Supermercado em Massachussetts (EUA): estudos para registros de agrotóxicos em pequenas culturas conta com fundo de US\$ 30 milhões nos EUA

## MODELO ESTADUNIDENSE

No âmbito do Mapa, uma das propostas mais bem vistas trata da criação de um fundo, segundo revela Luiz Rangel, da Coordenação de Agrotóxicos e Afins do ministério. O fundo seria formado a partir de um percentual da venda de agrotóxicos para financiar estudos e pesquisas sobre novos registros de produtos e impactos na saúde e no meio ambiente.

A ideia tem como referência a experiência modelo dos Estados Unidos, cujo fundo é estimado em US\$ 30 milhões. “Os americanos já lidam com o desafio das pequenas culturas desde a década de 60. No nosso caso, queremos resolver 50 anos em 5. Acreditamos que, inicialmente, recursos da ordem de R\$ 4 milhões já resolveriam 99% dos

nossos problemas com as *minor crops*. Mas são necessárias novas pesquisas constantemente, o que exigiria novos recursos”, explica Rangel.

Outra ideia viável, na avaliação de Rangel, consiste em convencer os fabricantes de agrotóxicos a trabalharem de forma conjunta, de modo a conseguir ganhos de escala e consequente redução de custos em novas pesquisas de registros. “Da forma como a indústria trabalha hoje, com custos individuais, fica proibitivo investir em registros para culturas que dão pouco retorno financeiro como as *minor crops*”, alerta.

“Só essa lei não é suficiente para resolver o problema. É preciso construir uma política pública que permita aos agricultores utilizarem produtos legalizados”, defende.



Imagem: © hganielsen | Dreamstime.com



# QUEM É

## O PÚBLICO DAS CENTRAIS DE ABASTECIMENTO

ALTIVO R. A. ALMEIDA CUNHA<sup>1</sup>  
GUSTAVO ALMEIDA<sup>2</sup>

Os principais usuários das Ceasas no Brasil são produtores rurais, empresas de diversos ramos que vão de produtos perecíveis até pneus, carregadores, chapas, diversos autônomos como corretores, freiteiros, vendedores de lanches e, por fim, os compradores, o usuário que puxa toda a cadeia da produção ao varejo, passando pelo atacado.

De certa forma, acreditamos que as administrações das Ceasas conheçam seus usuários “fixos”, que são todos citados anteriormente, exceto o comprador. Geralmente, essas classes são representadas por associações que, por sua vez, defendem os direitos e cobram ações das administrações dos entrepostos. Portanto, há sempre um contato, o entreposto conhece as necessidades desses usuários.

E os compradores? Quem são eles? São os donos de pequenos supermercados ou os compradores de grandes redes varejistas, são os donos de restaurantes, compradores para alimentação em hotéis, escolas, hospitais e os chamados de Food Service. Este último comprador citado, que compra para diversos segmentos como cozinhas industriais, restaurantes e até para outros varejos, merece um destaque, pois foi o que mais cresceu no mercado norte-americano entre as décadas de 80 e 90, passando sua participação no mercado de 8% para 22% nos EUA, enquanto os atacadistas tiveram 33%, varejistas 35% e exportadores 6%. Em pesquisa realizada pela HortifrutiBrasil, as principais funções que os atacadistas brasileiros desempenharão em 2016 para 74% deles será entrega e, para outros 53%, a classificação.



Foto: Thiago Ventura



Dando continuidade ao cliente comprador, quantos eles são? Em qual horário eles chegam ao entreposto? Acham vagas de estacionamento com facilidade? Conseguem carregar com facilidade? Sentem-se seguros fazendo as suas compras? Acham de tudo no entreposto? As estruturas físicas estão de acordo com as suas necessidades de movimentação de mercadoria (lembre que as Ceasas já estão chegando aos quarenta, algumas com já cinquenta anos!)? Conseguem informação clara de mercado? O horário satisfaz a sua necessidade? Para onde vai a sua mercadoria, quantos quilômetros e quanto tempo gasta? O entreposto está limpo? Qualquer varejo que tenha um mínimo de

organização se preocupa com seu cliente, oferecendo-lhe estacionamento (coisa mais rara a cada dia que se passa), informações dos produtos, bom atendimento, loja limpa etc. O varejo pesquisa a hora que ele compra, quanto ele gasta, quantas vezes vai ao mercado e o que ele compra na concorrência que ele não acha em sua empresa.

Para o varejo, o sucesso em um negócio não é determinado pelo produto e sim pelo consumidor e o que determina o sucesso é o processo dos produtos a oferecer, os preços a cobrar, a distribuição a utilizar e as mensagens a enviar.

Não basta mais, portanto, saber vender ou saber comprar: o importante agora é saber agradar ao consumidor, tentando fazer dele um "cliente" e não

apenas um simples comprador.

O cliente não tem sempre razão? E você concorda que o comprador que é cliente dos produtores rurais, empresas, carregadores, chapas, autônomos e, principalmente, das Ceasas não devem ser tratados bem para que voltem? Pois, se não tratar, a concorrência pode surgir com mais agilidade, estrutura e comodidade para atrair esse desejado cliente.

*1. AGRÔNOMO E DOUTOR EM ECONOMIA (UNICAMP)*

*2. AGRÔNOMO, MSC PÓS-COLHEITA (UFLA), PROFESSOR DA FEAD/MG E CHEFE DO DEPARTAMENTO DE PLANEJAMENTO DA CEASAMINAS*

# Produtos cuidadosamente selecionados.



empório  
**Aliança**

BR 040 - KM 688 - CEASAMINAS - TEL. (31) 3036-8888

MIDIAMIX  
TALHADO



# CEASA/DF: DA ORDEM AO PROGRESSO

PARA O PRESIDENTE DA CEASA/DF, WILDER SANTOS, A COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS ALIMENTARES SOFREU, EM UM PASSADO NEM UM POUCO REMOTO, COM SÉRIOS PROBLEMAS

Por ALESSANDRO CONEGUNDES

**E**mpresa de economia mista e integrante do complexo administrativo do Governo do Distrito Federal (GDF), a central de abastecimento do distrito federal conta hoje com uma área de 615.592,52 m<sup>2</sup>, estando localizada no Setor de Abastecimento Sul, trecho 07, em Brasília – DF. Tem como objetivo incrementar a produtividade no setor de distribuição de produtos hortigranjeiros, empregando novas tecnologias nos processos de reunião, manipulação e comercialização de tais produtos.

Possui como estrutura 8 pavilhões destinados a empresas estabelecidas, com permissão de uso, para comercialização atacadista de produtos hortigranjeiros, num total de 21.697,05 m<sup>2</sup> de área construída. Destes oito galpões, um pavilhão não permanente é destinado a produtores agrícolas, para a comercialização atacadista da produção local.

Tem um pavilhão permanente destinado à comercialização de insumos agropecuários, um permanente destinado a serviços de apoio (com bancos, farmácias, casa lotérica, etc.) e setores administrativos. Conta com um posto de abastecimento de combustíveis, um hipermercado atacadista (Makro Atacadista), que oferece mais de 20.000 itens entre alimentos,

produtos de higiene e limpeza, confecções, eletrodomésticos, eletrônicos, camping, etc.

Outras estruturas também presentes na Ceasa/DF são um complexo frigorífico com capacidade de armazenamento para 7.000 toneladas de produtos (arrendado à Friozem) e uma balança rodoviária com capacidade para pesagem de 62.000 kg; assim como um silo búfalo (Conab).

Segundo o presidente Wilder Santos, a comercialização de produtos alimentares já passou, num passado nem um pouco remoto, por sérios problemas de ausência de instalações próprias para que ocorresse. Não havia controle oficial, as condições eram inadequadas para a operacionalização dos mercados, sobretudo por falta de critérios de classificação e qualidade de alimentos. Foi motivado pelo desinteresse dos empresários de se instalarem nas dependências da Ceasa, que quase todos os Estados/Municípios editaram normas que obrigavam os comerciantes do setor a se transferirem para o Complexo de Abastecimento criado na época.

Com a medida adotada, continua Santos, o resultado foi um desestímulo para interessados investirem nas centrais de



abastecimento. O efeito em todo o Brasil foi de uma ocupação, vagarosa e incerta, sem a realização de qualquer procedimento de seleção.

Hoje estes problemas foram superados. Dos anos 70, até a presente data, a Ceasa/DF tem acompanhado o desenvolvimento da Capital e de seu entorno. E observando documentos de peso nacional no que tange à constituição do Plano Nacional de Abastecimento de Hortigranjeiros (Planhort), a Ceasa/DF, ao longo de sua existência, tem lançado mão de diversas

tratativas no sentido de buscar modelos diferenciados de gestão e de organização do espaço público do mercado de abastecimento. Entretanto, nem sempre as tentativas alcançaram seus propósitos, pois questões econômicas, políticas e legais eram arguidas, impossibilitando a efetiva implantação das propostas antes submetidas à aprovação.

Nos dias de hoje, a principal luta na Ceasa é para que reine a organização e regulação dos processos de ocupação pela legislação vigente. Por isso, para

organização e crescimento do mercado hortigranjeiro, uma das preocupações do presidente Wilder Santos tem sido regularizar o processo das concessões de uso de permissionários na Ceasa da capital federal. Com tamanha relevância, constata-se que a ocupação de área é um processo que exige meticulosidade, já que é tópico estratégico que influi tanto na produtividade da Ceasa, mas também na distribuição da produção hortigranjeira e de maneira mais que abrangente a segurança alimentar.

Foto: Divulgação Ceasa/DF



Vista aérea da Ceasa/DF

Foto: Divulgação Ceasa/DF



Detalhe da entrada da portaria da Ceasa/DF

Foi pensando nisso que o atual presidente constituiu uma Comissão com a finalidade de analisar a regularidade da ocupação dos espaços pertencentes à Ceasa/DF. Com tal propósito, a Comissão decidiu notificar os ocupantes de todos os boxes da Ceasa, de modo a apresentar os documentos comprovantes da legalidade da posse. Em seguida, também elaborou o conteúdo das notificações e preparou os referidos documentos no sentido de dar continuidade à instrução processual para posterior exame. Ficou ainda decidido que seriam autuados processos administrativos para cada espaço ocupado, tendo em vista a diversidade de situações possíveis para os casos concretos identificados.

A diretoria, diz o presidente, tem ampla consciência da importância e responsabilidade que exige a questão dos processos de concessão de uso e que é um quesito, inclusive presente no Plano Nacional de Abastecimento de Hortigranjeiros (Planhort). Também tem ciência de que o mercado hortigranjeiro exige uma organização que vai desde o produtor, ao orientador de mercado que é o agente regulador da rotina de mercado, até a distribuição dos produtos. E por tal razão, mobilizou esforços para que todos os processos jurídicos fossem cumpridos.

Em casos análogos, a CeasaMinas e a Ceasa/GO, sociedades de economia mista, a primeira gerida pelo Governo Federal e a segunda pelo Estado de Goiás, 2º e 4º maiores entrepostos

comerciais do país, mediante Termos de Ajustamento de Conduta firmados, respectivamente com o Tribunal de Contas da União e com o Ministério Público de Goiás, regularizaram todas as suas concessões de uso de áreas de comercialização. A partir de então, as novas concessões e transferências passaram a se operar mediante procedimento licitatório, conforme previsto na Lei nº 8.666/93 e na Lei nº 4.900/2012.

E foi após reuniões e procedimentos operacionais que os atuais ocupantes dos boxes apresentaram os documentos à diretoria da Ceasa, lhes foi entregue o Termo de Permissão de Uso Remunerado (TPRU).

Houve uma mudança de paradigma mesmo, afirma o presidente da Associação dos Empresários da Ceasa do Distrito Federal (Assucena), Luciano Vilela. Afinal, com os novos contratos firmados após a Lei 4.900/2012, os contratos passaram a ser de 15 anos, com a possibilidade de renovação por igual período. A maior parte dos contratos na Ceasa era realizada por tempo indeterminado e foram cancelados após a lei 8.666 de 93. Mas até hoje não se tem uma legislação nacional específica que seja adequada à atividade exercida nas ceasas, por esse motivo a iniciativa do DF é importante e inovadora em todo o país.

Mais do que a simples regulamentação de processos rotineiros, para o presidente Vilela, da Assucena, essa regularização pôs fim a uma instabilidade jurídica que já vinha acontecendo desde 1996, ou seja, há doze anos. "Sem essa estabilidade jurídica, era muito difícil para os empresários da Ceasa realizarem investimentos e continuarem crescendo na mesma proporção do consumo pujante do Distrito Federal." Agora podemos continuar abastecendo o DF, continua ele, sem essa preocupação, sem perder o sono, que é precioso para quem madruga para garantir que o alimento chegue na mesa da população de nossa capital.

Vilela também ressalta que tão importante quanto regularizar, de igual peso foi o impacto positivo que tal legalidade trouxe. A falta de estabilidade jurídica e a ameaça de uma licitação só traz problemas para todos. O risco de desabastecimento, de infundáveis processos de indenização e de permanência nos espaços e a possibilidade de um caos no abastecimento em virtude da possibilidade de contratação com empresas que não detêm a experiência necessária para executar o abastecimento alimentar com a mesma eficiência das atuais.

É fundamental para o abastecimento do Distrito Federal e capital de todo o país, manter os atuais bons operadores de mercado. São eles os verdadeiros especialistas no abastecimento e que devem ser preservados a exemplo de países como Portugal e Espanha que tem contratos variando entre 50 e 100 anos com seus operadores.

# Sabor e saúde para toda família



Sempre presente no seu dia a dia

Estes produtos você encontra na Rede Hortisul  
e outros pontos de venda. Loja de atacado no Ceasa.  
Tel. (31) 3394 - 1079



[www.qualisul.com.br](http://www.qualisul.com.br)



# IBATINGA OU JABUTICABA- BRANCA?

DE GRANDE RARIDADE, ELA CORRE O RISCO  
DE SER AINDA MAIS DESCONHECIDA

Por ALESSANDRO CONEGUNDES



Fotos Divulgação: Site Pousada das Cores – [www.pousadadascors.com.br](http://www.pousadadascors.com.br)  
Blog - E-Jardim: <http://e-jardim.blogspot.com.br/2009/05/imagens-da-jabuticaba-branca-verdadeira.html>  
Site - <http://principalessecencias.com.br>



A *Myrciaria aureana* é da família da *Myrtaceae* e, infelizmente, inclui-se na indesejada lista de espécimes ameaçados de extinção. Nomes bizarros à parte, essa é, na verdade, uma fruta “parente” de outra bem conhecida, a jabuticaba. Esta é sua prima mais conhecida e é preta, mas esse espécime é conhecido por jabuticaba-branca.

O mais curioso é que de branca ela só tem a polpa, pois a casca mesmo é verde-clara. A jabuticaba-branca é assim conhecida em vista de seu nome ter origem indígena: *ibatinga*, que significa “fruta branca”. A fruta também recebe outros nomes como jabuticaba-verde e jabuticabatinga.

Essa fruta exótica vem de uma pequena árvore que atinge, no máximo, 5 metros de altura, e só ocorre em uma pequena faixa da Mata Atlântica, no Rio de Janeiro, e nos vales da Serra da Mantiqueira, tanto em São Paulo quanto em Minas Gerais, muito embora já tenha chegado em solo norte americano, mais especificamente nos Estados Unidos.

Segundo o professor Luiz Carlos Salomão, do departamento de fitotecnia da Universidade Federal de Viçosa,

uma curiosidade da jabuticaba-branca é a coloração verde de sua casca: mesmo quando madura, a fruta mantém a cor. Por esse motivo, tem a fama de fruta que nunca amadurece; outro mito, já que o amadurecimento ocorre sim e pode ser percebido pela superfície: a casca fica levemente aveludada. Chegando a esse ponto, é sinal de que a jabuticaba-branca está pronta para o consumo.

Sobre a jabuticaba mais conhecida, a branca ainda carrega outra vantagem. A árvore inicia a produção dos frutos após 4 ou 5 anos, espaço de tempo considerado menor que o da jabuticaba “tradicional”.

De polpa macia, aquosa e ácida, porém adocicada, explica o professor Salomão, a *Myrciaria* é um fruto de 2 a 3cm, subgloboso e ligeiramente acuminado. Pode ser utilizado in natura ou em geleias, licores, tortas, vinhos, doces e sorvetes. A “*ibatinga*” (ou jabuticaba-branca) é rica em vitaminas do complexo B, vitamina C, ferro, fósforo e cálcio. Antigamente, era utilizada no tratamento de asma e tuberculose, sendo a água obtida da fervura de suas folhas e frutos utilizada em gargarejos por seresteiros.



## Uma Lei. Um Marco para as Ceasas

*A Brastece está se empenhando há 8 anos para que as Ceasas Brasileiras tenham um Marco Regulatório e o setor de abastecimento agroalimentar e o setor possa crescer e se modernizar.  
De mãos dadas pela aprovação da Lei Nacional.*



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



# HORAS EXTRAS EXCESSIVAS E O DANO MORAL

ANDRÉ CAIXETA COLEN<sup>1</sup>

**A**ssunto que aos poucos vem tomando nossos tribunais do trabalho é a condenação ao pagamento de dano moral em face de horas extras excessivas impostas pelas empresas aos seus empregados.

Segundo o que vem preceituando alguns julgados, a realização de horas extraordinárias excessivas repercute no dano existencial, sendo este uma espécie de dano imaterial que se apresenta sob duas formas: o dano ao projeto de vida, que afeta o desenvolvimento pessoal, profissional e familiar, influenciando nas escolhas e no destino da pessoa; e o dano à vida de relações, que prejudica o conjunto de relações interpessoais nos mais diversos ambientes e contextos.

Nas relações de trabalho, o dano existencial ocorre quando o trabalhador sofre prejuízo na sua vida fora do serviço em razão de condutas ilícitas praticadas pelo empregador. Nesse sentido, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) determinou que o trabalho não deve ser tido como mercadoria, pois a todos os seres humanos deve ser assegurado o direito de conquistar progresso material e desenvolvimento social na liberdade e na dignidade, na segurança econômica e com iguais possibilidades.

Portanto, insere-se o direito ao lazer e à saúde, entabulado pelas normas dos artigos 1º, inciso III, e 6º, ambos da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988, como um direito vinculado à dignidade da pessoa humana, bem como um direito a ser exercido por todo trabalhador, sendo certo, que ao realizar horas extras excessivas, a empresa furta o exercício de tal direito, causando dano de ordem existencial e, destarte, passível de ressarcimento pecuniário além daqueles previstos pela Consolidação das Leis do Trabalho.

A propósito, dispõem os artigos 1º, inciso III, e 6º da Constituição Federal que:

*“Art. 1º A República Federativa do Brasil, formada pela união indissolúvel dos Estados e Municípios e do Distrito Federal, constitui-se em Estado Democrático de Direito e tem como fundamentos:  
(...)”*

*III - a dignidade da pessoa humana;  
(...)”*

*Art. 6º São direitos sociais a educação, a saúde, o trabalho, a moradia, o lazer, a segurança, a previdência social, a proteção à maternidade e à infância, a assistência aos desamparados, na forma desta Constituição.”*

O direito ao lazer é, portanto, um direito fundamental, atende às necessidades essenciais do ser humano possibilita o descanso, a recuperação de forças físicas e psíquicas, afora momentos de descontração. De igual sorte, temos que o labor excessivo traz prejuízos nefastos à saúde do trabalhador, que fica exposto demasiadamente às pressões e a agentes internos e externos inerentes às atividades exercidas.

Ora, quando o empregador, em vez de criar mais postos de trabalho, exige desmensurada carga de trabalho, seja pelo excessivo número de horas extras, seja por obrigarem seus trabalhadores a “venderem suas férias”, furta do colaborador o direito social ao lazer e ao descanso necessário à reposição do desgaste oriundo da atividade laboral e, por consequência, à manutenção de sua saúde.

Não obstante, o artigo 927 do Código Civil impõe àquele que causar dano a outrem o dever de repará-lo. No caso em estudo, o empregador, ao exigir excessiva carga de trabalho do empregado, causa-lhe dano, de ordem psíquica, social e familiar.

Impedindo que o empregado goze o direito ao lazer e à saúde, laborando excessivamente por longas jornadas sem a possibilidade de folgas ou férias regulares, o empregador está usurpando o direito de seu colaborador ao convívio familiar, bem como furtando sua dignidade, saúde e segurança. É certo também que o desforço, além do permitido, causa severo abalo psíquico ao colaborador capaz de ensejar o dano moral.

Não se diga que o simples fato de o empregador remunerar as horas extras nos termos determinados pela CLT já compensa o trabalhador pelo labor suplementar, pois é patente que as horas extras não remuneram lesões pelo impedimento de pleno gozo do lazer e da saúde. O pagamento do adicional pelo trabalho realizado somente perfaz dentro da



obrigação contratual assumida entre as partes e não dentro das lesões eventualmente ocorridas pela relação trabalhista.

Tenha-se em conta, inclusive, a hipótese do adicional de insalubridade que compensa o trabalho em condições insalubres, mas não doenças que daí possam advir; tal que, se acometido o empregado de moléstia do trabalho, em razão de suas atividades para o empregador, poderá este ser responsabilizado civilmente, conforme artigo 7º, XXVIII, da Constituição Federal, pelo que indenizará o dano causado por culpa (se considerada a Teoria da Responsabilidade Subjetiva) ou pelo risco (se considerada a Teoria da Responsabilidade Objetiva).

Nesse sentido, temos a seguinte decisão do TRT da 4ª Região:

*DANO EXISTENCIAL. JORNADA EXTRA EXCEDENTE DO LIMITE LEGAL DE TOLERÂNCIA. DIREITOS FUNDAMENTAIS. O dano existencial é uma espécie de dano imaterial, mediante o qual, no caso das relações de trabalho, o trabalhador sofre danos/limitações em relação à sua vida fora do ambiente de trabalho em razão de condutas ilícitas praticadas pelo tomador do trabalho. Havendo a prestação habitual de trabalho em jornadas extras excedentes do limite legal relativo à quantidade de horas*

*extras, resta configurado dano à existência, dada a violação de direitos fundamentais do trabalho que integram decisão jurídico-objetiva adotada pela Constituição. Do princípio fundamental da dignidade da pessoa humana decorre o direito ao livre desenvolvimento da personalidade do trabalhador; nele integrado o direito ao desenvolvimento profissional, o que exige condições dignas de trabalho e observância dos direitos fundamentais também pelos empregadores (eficácia horizontal dos direitos fundamentais). Recurso provido. (TRT 4ª Região; Processo n.º 0000105-14.2011.5.04.0241 RO; Relator: DESEMBARGADOR JOSÉ FELIPE LEDUR; Órgão Julgador: 1ª Turma; Publicado: 18/03/2012, DEJT)*

Como se percebe, cabe ao empregador dimensionar a necessidade de mão de obra às suas demandas com o fito de não ultrapassar os limites entabulados pela CLT, inclusive no que diz respeito às horas extras e à concessão de férias para seus funcionários sob pena de, no futuro, incorrer à condenação de dano moral em razão de labor excessivo.

<sup>1</sup> ADVOGADO DA CEASAMINAS  
ANDRECAIXETA@CEASAMINAS.COM.BR



## QualiLight Energia

Projetos inteligentes e personalizados que propõem a utilização mais eficiente e racional da energia elétrica.

Através de diagnóstico minucioso elaborado por uma equipe de engenheiros altamente capacitada, firmar parceria com a QualiLight Energia é investir em uma dinâmica inovadora, com resultados comprovados e em sintonia com uma postura de consciência ecológica e gestão de recursos.

A QualiLight Energia é mais que uma empresa de consultoria. Por meio de compromisso documentado no Contrato de Performance, estabelece sua remuneração a partir do sucesso obtido. Não há custos fixos para o contratante.

### Metodologia Sólida e Eficaz. Oportunidades que geram Resultados

- Identificação de oportunidades
- Estudo de alternativas
- Avaliação de soluções técnicas ambientais e financeiras
- Desenvolvimento de projetos
- Gerenciamento e implementação de obras
- Instalação e execução de medições
- Proposição de diretrizes econômicas e tarifárias



# BATATINHA QUANDO NASCE... TEM O PRATO CERTO

AUMENTO DE VENDAS DA VARIEDADE ASTERIX PROVA QUANTO A ORIENTAÇÃO É ESTRATÉGICA PARA HABITUAR CONSUMIDORES A COMPRAR BATATAS PELO USO CULINÁRIO

Por BRUNA QUEIROZ E VERLAN ANDRADE



**E**las têm uma aparência bem diferente. Não possuem a pele lisa e clara da maioria das batatas vendidas e seu sabor ainda é desconhecido para a maioria dos consumidores. Isso até eles descobrirem quanta diferença faz colocá-las para fritar. O resultado são batatas secas, crocantes, com mais sabor e menor aderência ao óleo.

Assim é a variedade asterix, ideal para fritura, que integra, junto com as cultivares ágata, markies, caesar, opaline, cupido, emeraude e mundial, o Projeto de Segmentação do Mercado de Batata (SMB) desenvolvido em Minas Gerais. O programa visa, dentre outros objetivos, orientar consumidores a comprar batatas de acordo com a finalidade culinária, seja frita, assada ou cozida.

Em Belo Horizonte, muitos clientes do varejo já começaram a atentar para essas diferenças. Uma campanha educativa com cartazes afixados junto a bancas de 30 sacolões da Região Metropolitana orientou o público comprador sobre as características das variedades ágata e asterix.

Na banca da ágata, os clientes descobriam que essa variedade é a mais apropriada para cozinhar e assar por ser mais firme, saborosa e não desmanchar. Já na banca da asterix, os cartazes destacam que essa cultivar fica sequinha e crocante, sem encharcar quando frita.

Uma pesquisa comparou o volume de vendas antes e depois da campanha. Resultado: um aumento de 226% na comercialização de asterix. Já a ágata, que tradicionalmente lidera as vendas no varejo, apresentou uma alta menor (3,8%). E o incremento nas vendas da asterix não reduziu o volume da ágata, garantindo ao comerciante um maior volume total de vendas.

“Se eu desconheço algum tipo de batata, me baseio pelas plaquinhas na hora de comprar”, conta Ana Paula Vieira, cliente de um dos sacolões participantes do projeto.

## Próximo passo é envolver mais sacolões e melhorar orientação ao consumidor

“Para fritar, só uso a batata asterix e acho interessante as placas informativas porque nos ajudam na hora da compra. Assim, podemos conhecer outros tipos de batatas e pra que tipo de prato elas se ajustam melhor”, afirma o consumidor Edmundo Bicalho.

O levantamento foi realizado pelo estatístico Tarcísio Silva, a engenheira agrônoma Larissa Bitencourt, ambos da CeasaMinas, e pelo então estagiário de engenharia de alimentos André de Abreu Milagre. O trabalho teve a supervisão do chefe do Departamento Técnico da CeasaMinas, Wilson Guide, e da professora orientadora do Centro Universitário de Belo Horizonte, Janáina Guernica Silva.

### 🕒 POR DENTRO DA MATÉRIA

A adaptação da asterix à fritura é resultado da presença do maior teor de matéria seca. Esse atributo, aliado ao baixo teor de açúcares, influencia

diretamente no rendimento da fritura, na textura do produto processado e na absorção de óleo. As cultivares markies, caesar e opaline possuem características similares.

Já a variedade ágata apresenta baixo teor de matéria seca e elevado teor de açúcares, sendo indicada para saladas, pratos cozidos e assados. Também se enquadram nesse perfil as cultivares cupido, emeraude e mundial.

Os pesquisadores verificaram que não houve diferenças significativas de preços no período de comparação. Antes da campanha, o quilo de batata asterix nos sacolões pesquisados foi comercializado a R\$ 1,78 e, depois, a R\$ 1,80. Já a ágata era vendida a R\$ 1,82/kg e passou para R\$ 1,88.

Minas Gerais é o maior produtor nacional de batatas. Atualmente, o mercado nacional é abastecido pela cultivar ágata, que representa 55% da produção nacional.



Funcionária de sacolão orienta consumidora sobre os tipos de batatas



## REDUZINDO RISCOS À SAÚDE

Como o armazenamento e uso inadequados podem prejudicar o organismo humano

Além de comprometer o sabor e a textura das receitas, o uso de variedades não apropriadas para fritura pode afetar a saúde do consumidor. Batatas com alto índice de açúcares e não indicadas para fritura, a exemplo da ágata, são mais propensas à formação de acrilamida quando fritas acima de 100° C. A acrilamida pode ser tóxica ao sistema nervoso e reprodutivo, além de ser provavelmente, cancerígena. A formação de acrilamida também deixa essas variedades mais escuras e amargas após a fritura.

O risco à saúde acaba sendo, portanto, um argumento a mais para aqueles que defendem a segmentação do mercado.

### COMO ARMAZENAR

O visual e a qualidade das batatas estão também diretamente ligados ao modo de armazenamento. A pesquisa apontou que apenas 27% dos sacolões armazenam as hortaliças de modo adequado, isso é, na ausência de luz para evitar o esverdeamento.

De acordo com os pesquisadores, quando

os tubérculos são guardados sob a luz natural ou artificial, ocorre a produção e acúmulo de clorofila. Além do esverdeamento em alguns dias, a exposição à luz aumenta a produção de substâncias tóxicas como a solanina, que agem no sistema nervoso central e causam complicações no sistema gastrointestinal.

Por isso, os pesquisadores ressaltam que tanto o uso adequado das variedades para fritura como o armazenamento correto são fundamentais para garantir a segurança alimentar dos consumidores.

As variedades cupido e atlantic são responsáveis por 20% e 7% da safra, respectivamente. As demais cultivares asterix, markies e mondial representam, juntas, 16% da safra brasileira. Outras variedades representam 2% de toda a safra nacional.

Produtor há 30 anos, Sérgio Scoczek é um dos fornecedores de várias cultivares de batatas para o mercado. Ele explica que o aumento da demanda por asterix ainda não foi suficiente para fazê-lo aumentar a área plantada. “Se o consumidor é bem informado, melhora o consumo. Consequentemente, melhora a remuneração do produtor; uma vez que ele fica satisfeito com o resultado da segmentação”, diz. Scoczek produz as variedades ágata, markies, asterix e cupido.

### MAIS VALOR AGREGADO

A pesquisa constatou que o valor comercial da batata varia de acordo com o uso culinário, sendo mais destacadas aquelas destinadas à fritura. Boa parte dessa valorização é resultado da

grande demanda da indústria processadora. As cultivares asterix, atlantic e markies, embora pouco encontradas no varejo *in natura*, já são amplamente utilizadas pela indústria de batatas pré-fritas congeladas, *chips* e palhas.

A demanda por batatas processadas está na contramão do consumo *in natura*, que vem caindo nos lares brasileiros. Segundo a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o consumo por pessoa de batata *in natura* dentro dos lares, em 2008, foi 23% menor que em 2002. Estima-se que no mesmo período tenha havido uma alta da ordem superior a 30% na demanda por batata congelada nos lares. Isso não inclui o consumo em restaurantes e lanchonetes, onde também houve aumento.

“Já experimentei outras variedades de batatas, gosto de fazer vários pratos com batata: cozida, assada ou purê. Para fritar, só uso a ‘vermelhinha’”, afirma a consumidora Terezinha Vieira Diniz ao se referir à asterix. “Na minha casa, tem muitos jovens que querem sempre mais praticidade e, nesse caso, as batatas pré-fritas são muito usadas.”

Foto: Thais Oliveira



À esquerda, cartaz orienta sobre os preparos da ágata, ideal para assar, e à direita, da asterix, especial para fritar



Alguns clientes já começaram a atentar para as diferenças entre as batatas, a exemplo da consumidora Ana Paula

## Armazenar bem e usar a variedade certa também evitam problemas de saúde

Na avaliação de Wilson Guide, do Departamento Técnico da CeasaMinas, "A tendência do mercado é garantir mais facilidade ao consumidor. A sociedade muda os hábitos de consumo muito rápido e o que se busca hoje em dia é praticidade e, por isso, é comum que o uso de batatas pré-fritas seja grande."

O projeto aposta no poder de influência do consumidor final. "Se as pessoas não encontram as batatas preferidas, elas não deixam de comprar outras, mas pressionam o comerciante a conseguir essas variedades de batatas que gostam mais", ressalta.

O Projeto de Segmentação de Mercado da Batata é uma parceria da CeasaMinas com a Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Seapa).

De acordo com Wilson Guide, o número reduzido de sacos participantes da campanha ainda dificulta o desenvolvimento do projeto. "O esclarecimento da população quanto às variedades de batata é um grande desafio. Os próximos passos agora são aumentar o número de pontos de varejo e melhorar a percepção do público consumidor", afirma.



*Novas instalações da Central  
de Distribuição Hortifruti  
Supermercados BH na  
Ceasa/MG*

*3.500m<sup>2</sup> Pavilhão Z*

*[www.supermercadosbh.com.br](http://www.supermercadosbh.com.br)*



# SANITIZAÇÃO CONTRIBUI PARA QUALIDADE E DURABILIDADE DE FRUTOS E HORTALIÇAS

EDER JÚLIO DE JESUS<sup>1</sup>  
LARISSA BITENCOURT<sup>2</sup>

Os frutos e as hortaliças de maneira geral apresentam alta perecibilidade, o que é causado pelo seu rápido metabolismo, manuseio excessivo desde o campo até a mesa do consumidor e pelo aparecimento de doenças pós-colheita, que acarretam perdas consideráveis, tanto qualitativas, quanto econômicas. Dessa forma, inúmeras tecnologias estão sendo estudadas com o objetivo de prolongar a vida útil desses produtos mantendo, assim, a sua qualidade e o seu frescor. Dentre essas tecnologias, merece destaque a sanitização de frutos e hortaliças. A sanitização é uma técnica que permite a redução dos micro-organismos causadores de podridões em frutos e hortaliças e causadores de doenças nos seres humanos, estando relacionada à segurança alimentar.

Os sanitizantes clorados, em especial os hipocloritos, conhecidos popularmente como águas sanitárias, lideram a gama de aplicações

no setor alimentício, seja pelo custo, pelo vasto espectro de ação e ou pela facilidade de aquisição. Tais sanitizantes são utilizados nas concentrações de 0,5 a 250mg.L<sup>-1</sup> em tal setor. Os hipocloritos são eficazes contra as bactérias em geral e moderadamente eficazes contra vírus, mofos, leveduras e esporos. Os sanitizantes clorados encontram-se disponíveis na forma de cloro orgânico e inorgânico. As formas de cloro orgânico combinadas são mais estáveis, porém apresentam ação desinfetante mais lenta, requerendo longo tempo para sua exposição. A água sanitária, para funcionar como bactericida eficaz, precisa ter pelo menos 2% de cloro residual.

Abaixo, temos algumas recomendações de soluções cloradas já prontas para uso na pós-colheita de frutos e hortaliças, desde que os produtos sejam previamente limpos de podridões, de terra e outras sujidades grosseiras.

## SUGESTÕES DE USO DE CONCENTRAÇÕES CLORADAS PARA SANITIZAÇÃO EM LOCAIS QUE MANIPULAM OU QUE PROCESSAM ALIMENTOS VEGETAIS

	Solução	Cloro* 2,5%	Cloro* 12%
Enxágue das instalações, vasilhames e equipamentos utilizados na pós-colheita de frutos e hortaliças	100 a 150ppm	40g ou 40ml de hipoclorito + 10l de água	8,5g ou 8,5ml de hipoclorito + 10l de água
Utensílios de colheitas guardados de um dia para o outro submersos em solução	10ppm	4g ou 4ml de hipoclorito + 10l de água	1g ou 1ml de hipoclorito + 10l de água
Sanitização das câmaras de refrigeração de frutos e hortaliças	200ppm	40g ou 40ml de hipoclorito + 5l de água	8,5g ou 8,5ml de hipoclorito + 5l de água
Frutos e hortaliças recém-colhidos que serão comercializados	200ppm	40g ou 40ml de hipoclorito + 5l de água	8,5g ou 8,5ml de hipoclorito + 5l de água

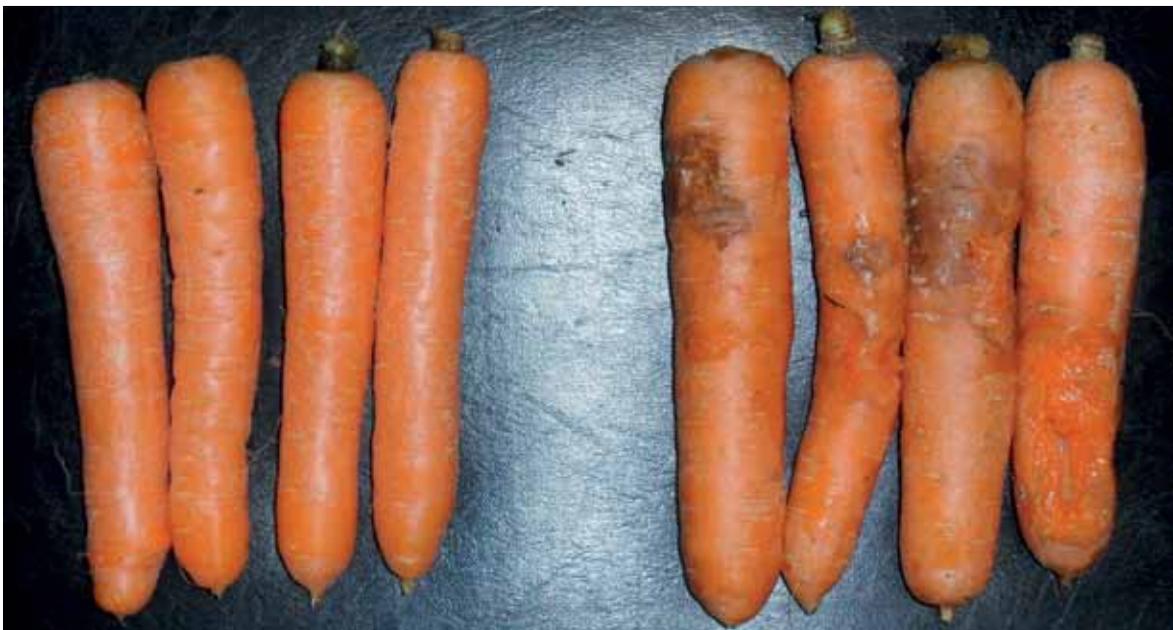
\*Cálculo válido somente para as concentrações de hipoclorito de 2,5% e 12% conforme demonstrado no quadro acima, em que ppm significa parte por milhão ou mg.L<sup>-1</sup>.

Ressalta-se que os tempos mínimos de exposição aos agentes clorados variam de fabricante para fabricante, mas, geralmente, são de 5 a 15 minutos. As vantagens dos hipocloritos como sanitizantes é que esses são relativamente baratos e agem rapidamente. Além disso, são efetivos contra uma variedade de micro-organismos. Em baixas concentrações, são de fácil preparo e aplicação, sendo solúveis em água.

Nas fotos, temos uma demonstração prática da eficácia dos sanitizantes no controle de podridões em cenouras e em beterrabas

de um mesmo lote após cinco dias do tratamento com hipoclorito de sódio a 200ppm em que esses produtos ficaram à temperatura ambiente.

Percebemos nitidamente as diferenças entre as cenouras e beterrabas da esquerda (sanitizadas) e da direita (não sanitizadas). Nas cenouras não sanitizadas, temos a presença de podridões, conhecidas entre os produtores rurais e comerciantes do segmento como “melas” ou “cenoura melada”. Nas beterrabas não sanitizadas, temos o mofo branco.



Sanitização evita podridão em cenouras e mofo em beterrabas

Por isso, os produtores rurais devem fazer uso da sanitização dos seus frutos e hortaliças, uma vez que isso garantirá maior durabilidade desses produtos e maior tempo de banca (desde que haja ausência de pancadas no comércio final). Como con-

sequência, isso levará a uma maior segurança alimentar para quem consumir tais mercadorias e, certamente, garantirá maiores lucros para os produtores rurais, pois esses venderão produtos de maior qualidade.

1. ORIENTADOR DE MERCADO DA CEASAMINAS-UBERLÂNDIA E MESTRANDO EM CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE ALIMENTOS (IFTM).

2. ENGENHEIRA AGRÔNOMA DA CEASAMINAS-UBERLÂNDIA.



# O BRASIL INTEIRO EM UMA GASTRONOMIA SÓ



POR CARLOS DUSSE

**E**m 1956, com o objetivo de povoar a região Centro-oeste do Brasil, Juscelino Kubitschek determinou que fosse construída a nova capital do país. O urbanismo de Brasília foi elaborado por Lúcio Costa, o paisagismo ficou por conta de Roberto Burle-Marx e a arquitetura de Niemeyer. Mas a cidade não existiria apenas com o talento e a governabilidade dos quatro. Milhares de pessoas vieram de outros Estados para tirar do papel um dos projetos de engenharia mais ousados da história do Brasil.

Mas os candangos, nome dado aos operários que construíram a cidade, revolucionaram não apenas a construção civil. Ao trazerem os pratos típicos de suas regiões, eles transformaram a nova capital em uma cidade com influências gastronômicas de todas as regiões do país. Como muitos candangos repassaram as suas tradições para os filhos, Brasília continua sendo uma verdadeira concentração de todas as cozinhas do Brasil.

Prova disso é o Dom Francisco, criado pelo chef Francisco Ansilieto. O catarinense descendentes de italianos montou parte de seu cardápio com base na culinária do sul do Brasil e da terra de seus ancestrais. As entradas, muitas vezes, são saladas temperadas com muitos tipos de azeite. “O fileto de

óleo (azeite) é o fio condutor da cozinha italiana”, explica ele.

Mas engana-se quem pensa que o menu das cinco unidades do restaurante é feito apenas por receitas baseadas na culinária europeia. “A Amazônia é minha grande referência para a busca de sabores e aromas novos”, afirma Ansilieto, que morou em Porto Velho por oito anos. Ele também já viveu em São Paulo e acredita que foi influenciado pelos paulistas. Para preparar essas iguarias, Francisco vai com frequência à Central de Abastecimento do Distrito Federal. “Você vai na pedra no sábado e lá você tem de tudo”, afirma o chef.

Outra referência em Brasília quando o assunto é gastronomia é Jorge Ferreira. Ele é dono de 12 restaurantes na cidade, cada um deles com um nome diferente. “Cada um deles tem a sua história. O Feitiço Mineiro, por exemplo, já recebeu mais de 10 mil shows. O Bar Brasília tem como tema os anos 40”, diz ele, citando dois exemplos.

O fato de ter casas com nomes diferentes permite que Jorge elabore cardápios para cada um de seus estabelecimentos. O Armazém do Ferreira é focado na culinária carioca. O Feitiço Mineiro tem a influência da terra natal de Jorge, o sul de Minas Gerais. Há, ainda, um bar que serve pratos executivos ao melhor estilo de São Paulo.

Apesar de afirmar que não cria bares

ou restaurantes para turistas, Jorge reconhece que parte de seu público consumidor é formada por estrangeiros que trabalham nas embaixadas. O motivo para essa procura é o fato de a comida brasileira ser universal, diversa e sofisticada porque junta a culinária europeia, africana e indígena. Além disso, ele destaca que o Brasil possui uma grande variedade de carnes com preços atrativos, o que não ocorre em muitos outros países. No Dom Francisco, o foco também não é manter um cardápio que atenda a todo o público, mas sim ter produtos qualificados.

## BEBIDAS

Além de comer bem, os moradores do Distrito Federal também aproveitam para degustar boas bebidas. No Dom Francisco, por exemplo, existem mais de 1.200 tipos de vinho. A garrafa é sugerida pelo sommelier com base no gosto do cliente (branco ou tinto), local de produção e preço, que varia de R\$ 40 a R\$ 20 mil. Para ser incluído na carta, o vinho passa por um teste rigoroso. “Nunca compro sem provar”, afirma Francisco Ansilieto. Já Jorge destaca que, em seus bares e restaurantes, a bebida tem uma outra função. “A bebida para mim sempre foi algo de convivência humana”, finaliza o empresário.



# BAR DO MERCADO

Quadra 509, Bloco C, Asa Sul

Fotos: Divulgação Grupo Jorge Ferreira

## FILE DO MERCADO

Serve 2 pessoas

### INGREDIENTES

400g de filé mignon batido e empanado  
350ml de molho branco  
200g de queijo gorgonzola esfarelado

### MODO DE PREPARO

File mignon empanado: pegue o filé batido, passe no ovo, depois na farinha de trigo e depois novamente no ovo e, em seguida, na farinha de rosca. Depois, coloque na gordura quente até dourar. (reserve)

### MOLHO BRANCO

100ml de leite integral  
50ml de creme de leite  
1 colher de sobremesa de farinha de trigo  
1 colher de sobremesa de manteiga  
Noz moscada e sal a gosto. Mexa até ficar bem consistente



### MODO DE PREPARO

Coloque o filé batido e empanado em um refratário, coloque o molho branco em cima até cobri-lo totalmente. Cubra com o queijo gorgonzola e leve ao forno (180 graus) por, aproximadamente, 10 minutos e estará pronto. Acompanha arroz branco.

## MOQUECA

Serve 2 pessoas

### INGREDIENTES

2 postas de pescada-amarela (300g)  
Polvo, lula, mexilhão e camarão (300g)  
2 dentes de alho (picado)  
1 cebola média cortada em tirinhas (Juliene)  
½ pimentão-vermelho cortado em cubinhos  
½ pimentão-verde cortado em cubinhos  
1 tomate maduro cortado em rodellas  
2 colheres (sopa) de coentro picado  
1 pimenta-de-cheiro  
2 colheres (sopa) de cheiro-verde e cebolinha  
150ml de leite de coco  
1 colher (sopa) de azeite de dendê  
50ml de hondashi  
400ml de molho de tomate

### MODO DE PREPARO

Em uma panela de barro, coloque o azeite de dendê, o alho, os pimentões e a cebola e deixe dourar. Adicione o peixe e os frutos do mar e mexa por 5 minutos com cuidado (para não quebrar o peixe). Coloque o molho de tomate, o leite de coco, os outros temperos e deixe ferver. Cozinhe por 15 minutos e sirva com arroz branco.





# DOM FRANCISCO

SCES, Trecho 2, Conjunto 31, Clube Asbac

## BIFE DE CHORIZO AO MOLHO RÔTI

Serve até 4 pessoas

### INGREDIENTES

1kg de bife de chorizo de novilho precoce  
Sal  
Pimenta-do-reino  
Azeite extra virgem  
4 ovos  
1 xícara de chá de farinha de mandioca artesanal  
Temperos a gosto para a farofa  
Molho rôti  
75g de manteiga  
75ml de óleo de girassol

### PREPARO DA CARNE

Corte o chorizo em quatro pedaços iguais. Tempere com pimenta-do-reino, sal, azeite e deixe descansar.

### PREPARO DA FAROFA DE OVOS

Bata os ovos. Coloque o óleo de girassol para aquecer em uma panela de ferro. Acrescente seus temperos preferidos.

Fotos: Divulgação Dom Francisco



Deixe murchar. Ponha um pouco de sal. Derrame os ovos batidos no óleo de girassol e mexa-os até ficarem bem passados. Acrescente a manteiga já derretida em banho-maria. Mexa e acrescente a farinha de mandioca artesanal e mexa muito bem. Acerte o ponto de sal.

## BANDA DE TAMBAQUI NA BRASA AO MOLHO TÁRTARO E ARROZ COM BRÓCOLIS

Serve 2 pessoas

### INGREDIENTES

1 banda de tambaqui (600g)  
Suco de um limão grande  
Sal  
Pimenta-do-reino a gosto  
1 copo de vinho branco fino seco  
3 ovos  
30g de manteiga  
30ml de óleo de girassol  
½ xícara de chá de cebola e cebolinhas picadas  
½ xícara de chá de farinha de mandioca artesanal

### PREPARO DO PEIXE

Lave o tambaqui com suco de limão. Ponha o peixe em um recipiente maior para que a peça não dobre. Tempere com sal, pimenta-do-reino e vinho branco. Deixe em repouso por uma hora. Em seguida, coloque o tambaqui na grelha de assar peixe com a parte interna voltada para o braseiro até aquecer bem. Abra a grelha e retire o couro do tambaqui com uma pinça.



Depois, lave novamente o peixe com limão e regue, outra vez, com o tempero de vinho branco em que esteve marinado. Doure o lado externo do peixe até chegar ao ponto. Cuide para que a parte mais grossa do peixe receba mais calor. Sirva com molho tártaro e arroz com brócolis.

# Fique tranquilo, aqui tem Banco de Caixas

SOMOS A SOLUÇÃO QUANDO O ASSUNTO É HIGIENIZAÇÃO E PADRONIZAÇÃO



**bancodecaixas**®

bancodecaixas



Segurança Alimentar - Responsabilidade Ambiental - Sustentabilidade



Uberlândia • Brasília

(34) 3229-3467

(61) 3233-6301

**bancodecaixas.com.br**



# NOVOS PRESIDENTES ASSUMEM OS CARGOS NAS CEASAS

Por CARLOS DUSSE



Créditos: da esquerda para a direita, Romero Mendonça/ Secom-ES, Divulgação Ceasa/SC, Divulgação Ebal, Luiz Granzotto, Divulgação Ceasa/RN, Divulgação Craisa e Andréia Copini



Da esquerda para a direita, José Paulo Viçosi (Ceasa/ES), Felício Silveira (Ceasa/SC), Eduardo Sampaio (Ebal), Mário Gadioli (Ceasa Campinas), Carlos Vinícius Lima (Ceasa/RN), Hélio Tomaz Rocha (Craisa) e Arai Horn (Ceasa Serra)

O ano de 2013 começou com a posse de sete novos presidentes em centrais de abastecimento do Brasil. Um deles é Eduardo Sampaio, que assume a direção da Empresa Baiana de Alimentos (Ebal). Eduardo é engenheiro electricista e já trabalhou em importantes empresas privadas e órgãos públicos.

Segundo Sampaio, R\$ 2 milhões serão investidos até dezembro para requalificar as Ceasas do Estado. O dinheiro será usado para intervenções, como a compra de uma balança para caminhões, recuperação da iluminação tanto nos pavilhões como nas áreas externas e individualização da energia elétrica dos diversos estabelecimentos presentes nos centros.

Na Ceasa do Espírito Santo, a meta é inaugurar um entreposto em São Mateus. E quem vai coordenar os trabalhos é o novo diretor presidente, José Paulo Viçosi. “Esperamos que a unidade venha fortalecer e estimular a produção agrícola regional, haja vista que, além de toda a região Norte do Espírito Santo, o entreposto poderá atender ao extremo Sul da Bahia e parte de Minas Gerais”, diz ele.

Na região Sul do Brasil, também foram feitas trocas de diretorias. Em Santa Catarina, Felício Francisco Silveira é o novo diretor presidente. Ele assumiu o cargo interinamente até abril, mas há a

possibilidade de efetivação. Felício pretende manter o programa de rastreabilidade já existente há três anos. Atualmente, 120 produtos comercializados na Ceasa/SC possuem selos de procedência.

Ainda neste ano, a estatal deve inaugurar uma área específica para produtos orgânicos. Os maiores beneficiados serão produtores de fumo, que querem trocar de cultura. O objetivo é fazer com que os agricultores deixem de ficar expostos aos malefícios da nicotina e dos agrotóxicos.

Na Ceasa Campinas, o novo presidente é Mário Dino Gadioli. Dentre as suas ações mais imediatas, está a implantação de controle eletrônico nas portarias de entrada. O objetivo é dar mais segurança aos usuários. Além disso, deverá ser aberta uma licitação para ampliar em quatro vezes o tamanho do banco de alimentos. O estacionamento do mercado de flores deve ser ampliado em 200 vagas.

Três outras Ceasas também estão com novas diretorias. Na Companhia Regional de Abastecimento Integrado de Santo André (Craisa), o novo diretor superintendente é Hélio Tomaz Rocha. Já na Ceasa do Rio Grande do Norte, Carlos Vinícius Aragão Costa Lima assumiu o comando da estatal. Na Ceasa Serra, no Rio Grande do Sul, o técnico Agrícola Arai Horn assumiu a direção.

Foto: Divulgação Ceasa-ES



## MERCADO DE BARCELONA SERÁ REFERÊNCIA EM PROJETO DA CEASA-ES

Fonte: Ceasa-ES

A Secretaria de Estado da Agricultura, Abastecimento, Aquicultura e Pesca do Espírito Santo (Seag) firmou uma cooperação técnica com a agência espanhola Barcelona Regional para o desenvolvimento do projeto de gestão para implantação do futuro espaço das Centrais de Abastecimento do Espírito Santo – Ceasa-ES, na Grande Vitória.

A escolha pela Barcelona Regional deve-se ao trabalho realizado pela agência com o 'Mercabarna' na cidade de Barcelona, que alia um grande projeto logístico de comercialização de frutas, hortaliças, peixes e mariscos, carne animal, flores e plantas ornamentais.

Atualmente, o entreposto da Ceasa em Cariacica possui 128 mil m<sup>2</sup> e estudos apontam que o novo espaço deverá possuir 400 mil m<sup>2</sup> para atender a toda demanda instalada no Espírito Santo.

Agência espanhola contratada já atuou com o mercado de Barcelona

## EM UM ANO, OFERTA NA CEASA CARIRI CHEGA A 3 MIL TONELADAS POR MÊS

Fonte: Ceasa-CE

A Central de Abastecimento do Cariri (Ceasa Cariri) ofertou, em média, 3.100 toneladas por mês no primeiro ano de operação. Volume que significou uma movimentação financeira mensal de R\$ 5 milhões.

De março a dezembro do ano passado, 100 variedades de hortigranjeiros abasteceram o entreposto. Os mais ofertados que repre-

sentaram 80% da oferta global são: banana, laranja, batata, cebola, tomate, cenoura, repolho, mamão, abacaxi, goiaba, pimentão, melancia, maçã, manga e melão, os tradicionais de qualquer Ceasa.

Com a operação dos primeiros grandes atacadistas de boxes, a expectativa é de que essa média se amplie, chegando a 5 mil toneladas por mês ao fim de 2013.

Foto: Divulgação Ceasa-CE



A expectativa é de que a oferta chegue a 5 mil toneladas/mês até o fim do ano

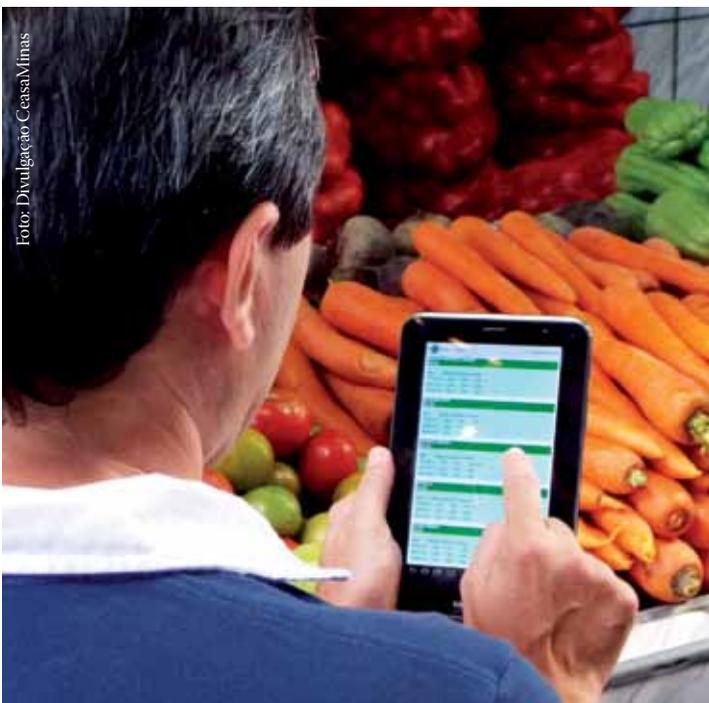


Foto: Divulgação CeasaMinas

## INCLUSÃO DIGITAL CHEGA ÀS CEASAS

Fonte: CeasaMinas

A CeasaMinas concluiu neste ano o processo de instalação da rede de acesso à internet sem fio (Wi-Fi) nas áreas de maior fluxo do entreposto de Contagem. O acesso é livre e o público em geral, tais como funcionários, compradores, produtores e comerciantes, pode aproveitar para se conectar.

Na Ceasa Ceará, o projeto “Ceasa de Bolso” ganhou o prêmio Ceará de Cidadania Eletrônica 2012 na categoria “Inclusão Digital” promovido pela Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão (Seplag). O projeto se baseia em um aplicativo gratuito que possibilita o acesso rápido e prático às informações de mercado por meio de equipamentos móveis, como celulares, smartphones e tablets.

O aplicativo ainda não está disponível para download. Quando for lançado, poderá ser baixado através do Google Play ou App Store gratuitamente. A previsão para que o produto esteja disponível é até o segundo semestre deste ano.

Aplicativo permitirá consulta a informações de mercado, como preços e ofertas

## IDEC LANÇA MAPA COM FEIRA DE ALIMENTOS ORGÂNICOS NO BRASIL

Fonte: Idec

Com o objetivo de tornar os produtos orgânicos mais acessíveis aos consumidores e fomentar uma alimentação saudável, o Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec) criou o Mapa de Feiras Orgânicas e Grupos de Consumo Responsável.

Basta digitar o endereço [www.feirasorganicas.org.br](http://www.feirasorganicas.org.br) para encontrar todas as feiras especializadas e grupos de con-

sumo responsável mais próximos e, também, informações de horários de funcionamento e tipos de produtos encontrados nesses locais.

Além disso, o mapa mostrará quais são as frutas, as verduras e os legumes da estação da região do usuário para que opte pelos produtos locais.

## MEDIDAS DE SEGURANÇA SÃO TOMADAS NA EMPASA

Fonte: Empasa

O governo do Piauí autorizou a Empresa Paraibana de Abastecimento e Serviços Agrícolas (Empasa) a contratar uma empresa de vigilância para fazer o serviço da segurança no interior do entreposto durante 24 horas. Assim, os permissionários, comerciantes e consumidores em geral, que de segunda a sábado frequentam o entreposto da capital, terão mais tranquilidade.

Além dessa medida preventiva e normativa de controle interno, a diretoria da Empasa está providenciando a confecção de cartões visando disciplinar a entrada e a saída dos condutores de veículos que circulam diariamente na central de abastecimento.

Um circuito interno de TV, com câmeras distribuídas na entrada e nos galpões do mercado livre, também está com previsão imediata de instalação para fazer o monitoramento da movimentação dos usuários na área.



Foto: Divulgação Empasa

Além dos vigilantes, Empasa prevê cartões para controlar entrada de veículos



CITRUS

# FORTÉ

Frutas Cítricas em Geral

3394-6467 embalagem

3394-9544 loja

Pav. I Box 01

D'Inventar  
Tudo sempre

Rod. BR 040, Km 688 - Pav. I Box 1 Contagem, MG - Ceasa Minas



# CONTRA O MODELO DEFASADO DE COMÉRCIO

GERENTE OPERACIONAL DA CEASA RIO GRANDE DO SUL DESDE A DÉCADA DE 80, PAULO REGLA DEFENDE A VALORIZAÇÃO DO PAPEL DAS CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DENTRO UMA POLÍTICA AGRÍCOLA PÚBLICA MAIS AMPLA

POR BRUNA QUEIROZ

Natural da Serra Gaúcha, Paulo Antônio Regla formou-se técnico agrícola na Escola Técnica Agrícola de Viamão (ETA). Graduado em Engenharia Civil e pós-graduado em Administração, passou a integrar a equipe da Ceasa/RS em 1978, quatro anos após sua inauguração.

“Interessei-me em trabalhar na Ceasa/RS na busca de alternativas para desempenho da profissão de técnico agrícola. Tenho uma relação respeitosa com meus companheiros de trabalho, buscando sempre um crescimento coletivo”, afirma Paulo Regla.

“Paulo é um funcionário de muita credibilidade, sabe falar sobre todos os assuntos

que envolvem a Ceasa/RS. Tem bastante conteúdo e trajetória dentro da empresa”, elogia o diretor técnico operacional da Ceasa/RS, Gerson Madruga.

Nesta entrevista, Regla critica o modelo defasado de comércio atacadista e aponta projetos de modernização que podem ser aplicados pelas Ceasas do Brasil.

## ENTREVISTA

**1- Qual foi a importância da parceria dos comerciantes para a implantação da Ceasa/RS?**

A Ceasa/RS foi uma das primeiras a adotar a modelagem da Parceria Público-Privada (PPP) para a ampliação de sua infraestrutura

e de suas ações. Cerca de 35 mil m<sup>2</sup> de área foram construídos nessa modalidade. As PPPs tiveram a formatação a partir da oferta dos terrenos pela Ceasa/RS, via licitações públicas, em que a companhia define os projetos e as funções a serem implantadas.

**2- Na sua avaliação, qual deve ser o papel das centrais de abastecimento?**

Entendo que as Ceasas se inserem em uma política agrícola do setor, à qual tem sido dada pouca relevância do seu papel estratégico como equipamento urbano de

“ *O tamanho dos desafios nos estimula a perseverar.* ”

organização do abastecimento, organização das cidades, equipamento gerador de empregos e renda instrumento importante para a viabilização da permanência do homem no campo, no seu habitat de vida e de produção. As Ceasas são, também, instrumentos de difusão dos hábitos de alimentação saudável a serem considerados nas políticas institucionais de saúde. Os entrepostos têm, por isso também, o papel importante de socializar as oportunidades de trabalho e de negócios às famílias de pequenos agricultores, individuais e/ou associados, principalmente da agricultura familiar, dando acesso à comercialização de suas produções. Também, em última análise, é nas Ceasas onde ocorre a formação dos preços do setor.

### ***3- O senhor se refere a uma sensação de tempo perdido em relação ao sistema de abastecimento nacional. Por quê?***

Existe uma falta de evolução dos processos notável quanto à qualificação do modelo logístico, das relações comerciais, da modernização das embalagens e da classificação dos produtos, quanto à qualificação dos operadores, à adaptação aos novos sistemas de comercialização e a melhoria das condições dos complexos. Tudo isso remete a uma sensação de tempo perdido. Contra essa realidade de modelo defasado e ultrapassado de comercialização é que nos

indignamos e nos motivamos à reação. É evidente que precisamos melhorar.

### ***4- Quais os caminhos para reverter esse quadro?***

O tamanho dos desafios nos estimula a perseverar. Os complexos comerciais do setor têm que se modernizar, entrando em sintonia com o novo mercado, onde a informação e a logística ditam as referências. Nesse sentido, quesitos como classificação dos produtos, modernização das embalagens e rastreabilidade, cada vez mais, serão critérios decisivos de compra.

### ***5- A Ceasa/RS tem trabalhado na estratégia de implantação de “Escritórios de Compras”? Em que consiste?***

Trata-se de um sistema de compras em que os grupos de clientes instalam-se em pequenos escritórios tecnológicos individuais, fazendo todas as operações de compras e desembaraço tributário e fiscal, repassando a logística de distribuição para os operadores desses serviços (setor que está sendo atraído para o complexo). Essa estratégia visa contrapor a concorrência logística externa, garantindo a comercialização dos permissionários internos da Ceasa/RS.

### ***6- Há um projeto voltado para agricultura familiar com finalidade de aumentar a diversidade de produtos. Como funciona?***

É um conjunto de ações, em parceria com

o governo estadual, com a finalidade de gerar condições para atrair o incremento de variedades dos produtos processados da agricultura familiar. O projeto já participa do mercado da Ceasa/RS e o que está ocorrendo agora com mais vigor são a organização e os incentivos para trazer e consolidar no mercado as propostas da “Agroindústria Familiar.” São os embutidos, laticínios, compotas e conservas, biscoitos, massas, pães, doces, sucos naturais, entre outros. O incentivo vem apoiado na possibilidade do acesso aos programas governamentais como Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), mercado institucional e merenda escolar.

### ***7- Há, também, um projeto de biogás que estava inscrito no edital público. Quais os próximos passos para implantar esse sistema?***

Dentro da estratégia de busca da conformidade ambiental e da otimização dos custos operacionais, temos desenvolvido parcerias com universidades e outras instituições, como o de aproveitamento dos resíduos provenientes das operações da Ceasa/RS para implantação de uma usina modular de biogás, que poderá gerar energia elétrica. Na sequência, vamos desenvolver o projeto de aproveitamento das águas das chuvas e a segunda etapa da evolução do sistema de iluminação, por meio de lâmpadas “LED” junto com a instalação dos painéis e das mantas de células fotovoltaicas.

# CONSUMA HORTALIÇAS DIARIAMENTE: SUA SAÚDE AGRADECE!

*O consumo diário de hortaliças é uma maneira segura de ingestão de fibras, vitaminas e minerais, fundamentais para o funcionamento adequado do organismo e para prevenção da ocorrência de várias doenças, como: diabetes, doenças cardiovasculares, obesidade e alguns tipos de câncer: Recomenda-se o consumo de três porções diárias de hortaliças, preferencialmente com variação de cores. Você terá refeição saudável, baixa em calorias e muito apetitosa!*



Apoio:

**Embrapa**  
Hortaliças

**Ibrahort**

**Conab**

Ministério da  
Agricultura, Pecuária  
e Abastecimento

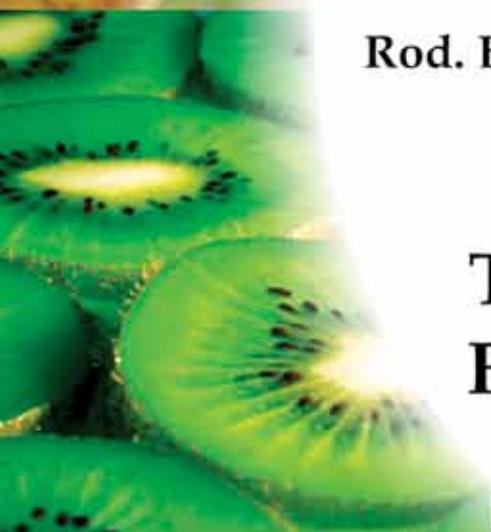
GOVERNO FEDERAL  
**BRASIL**  
PAÍS RICO E PAÍS SEM POBREZA



COMERCIAL



IRMAOS  
PEREIRA



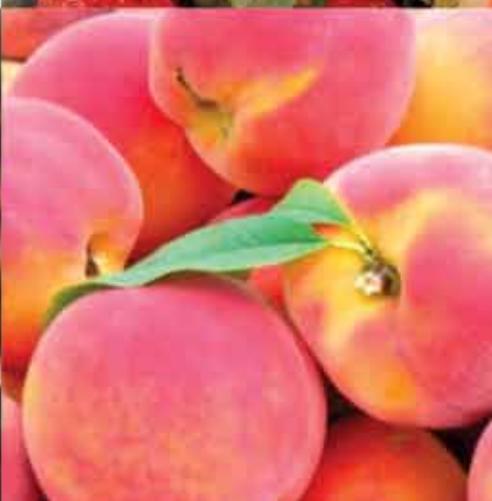
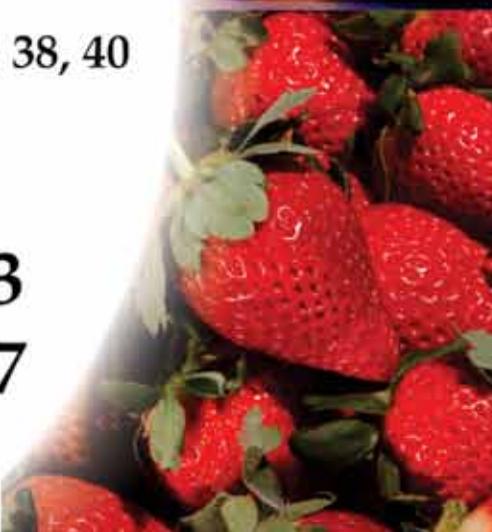
Rod. BR 040 - Km 688 - Box 32, 38, 40

CEASA MINAS

Contagem - MG

Tel: 31 3394-0143

Fax: 31 3394-3187





# ABACATE ENGORDA?

ALGUMAS FRUTAS POSSUEM MUITAS CALORIAS, MAS ISSO NÃO SIGNIFICA NECESSARIAMENTE QUE ELAS ENGORDAM. TUDO DEPENDE DA QUANTIDADE INGERIDA

POR VINÍCIUS MATTIELLO

“Contém 170 calorias e 80% de gordura.” Você comeria este alimento? “Ajuda a manter o colesterol baixo.” E este, você consumiria? Embora pareçam contraditórias, essas informações referem-se a um único produto: o abacate. A fruta possui alto teor de gordura monoinsaturada, responsável pelo controle do colesterol. Assim como o abacate, existem outras frutas com muitas calorias. E, assim como o abacate, isso não quer dizer que elas devam ser esquecidas.

“Cada fruta tem seus nutrientes específicos e, por isso, precisamos variar nosso consumo”, explica a professora do Departamento de Nutrição da Universidade de Brasília Raquel Botelho. Por esse motivo, ela diz que o ideal, nesses casos, não é deixar de comprar esses alimentos, mas sim reduzir o consumo, intercalando com frutas menos calóricas. “O abacate pode entrar de 1 a 2 vezes na semana”, afirma.

Além do abacate, as frutas mais calóricas são coco, manga e banana. Em geral, elas possuem mais frutose

– carboidrato das frutas – e menos água do que as demais. “Para os diabéticos, é importante lembrar que podem comer todas as frutas. O tamanho da porção é que faz diferença, por isso recomendamos pequenas quantidades e consumo de, pelo menos, três porções de frutas ao dia”, orienta Raquel.

Seguindo a ideia de que frutas com pouca água são mais calóricas, a nutricionista alerta para o consumo excessivo de frutas secas, que têm mais calorias do que as suas correspondentes *in natura*. Entretanto, se consumidas em excesso, até mesmo frutas com grande quantidade de água e baixa caloria podem engordar. Elas, no entanto, têm a vantagem de dar mais saciedade. “Como têm muita água, o estômago fica cheio logo”, justifica.

E comer manga antes de dormir engorda? De acordo com a nutri-

cionista, comer frutas à noite é como comer em qualquer horário. Mais uma vez, o que define se ela engorda ou não é a quantidade ingerida. “Então, em vez de comer 100g de manga, a pessoa pode diminuir a quantidade e comer 60g”, ensina Raquel. Essa dica vale para qualquer fruta, independentemente do horário de consumo.

## FRUTA EMAGRECE?

“Não existem frutas que emagrecem. Existem frutas menos calóricas que favorecem o controle do peso”, responde a nutricionista e professora da PUC Minas Yani Mizubuti. Segundo ela, frutas com muita água, como a melancia, geralmente possuem menos calorias que as demais. A nutricionista lembra que frutas com muitas fibras também têm efeito positivo no controle do peso, mas que elas não são milagrosas.

“Frutas com fibras, como a maçã com casca, diminuem a absorção do açúcar e da gordura pelo corpo. Mas essa ação isolada não fará a pessoa

emagrecer”, afirma. Além de uma dieta equilibrada, a professora indica a prática frequente de exercícios físicos para a redução de peso. Afinal, embora essas frutas diminuam a absorção, elas não são capazes de eliminar a gordura do corpo. “É preciso gastar as calorias com as atividades físicas”, explica Yani.

De acordo com a professora, existem estudos que comprovam que determinados alimentos – chamados de termogênicos – aumentam o metabolismo e a temperatura corporal interna, queimando calorias e ajudando a emagrecer. “Isso já foi comprovado para alimentos como pimenta-vermelha, canela e chá-verde, mas ainda não existem estudos documentados sobre frutas que tenham esse efeito termogênico”, esclarece a nutricionista.



Foto: © Gresi | Dreamstime.com

## NA BALANÇA

Confira a quantidade de calorias de cada fruta

MANGA  
280cal



COCO FRESCO  
250cal



ABACATE  
170cal



BANANA  
159cal



AÇAÍ  
110cal



CEREJA  
99cal



CAQUI  
86cal



UVA  
79cal



GOIABA  
70cal



Quantidade de calorias por 100g do alimento. Atenção para o fato de que 100g não representam 1 unidade da fruta. Uma laranja, por exemplo, pesa aproximadamente 200g, portanto, possui 80 calorias.

MAÇÃ  
64cal



ABACAXI  
59cal



LARANJA  
40cal



MELANCIA  
22cal



## VERDADE OU MENTIRA?

Desvende os mitos que envolvem a banana, o abacaxi e o maracujá



**CRENÇA POPULAR:** a banana-verde possui um amido resistente que promove uma melhora do funcionamento do intestino, diminuindo a absorção de nutrientes e, conseqüentemente, de calorias.

### CRENÇA CONFIRMADA!

“É verdade, mas o consumo da banana-verde é inviável em função do tanino presente nelas, que é a substância que dá aquela sensação de que a fruta ‘está pegando’. Por isso, não indicamos o consumo da banana-verde”, afirma Yani.



**CRENÇA POPULAR:** o abacaxi ajuda a quebrar as moléculas de gordura, acelerando a queima de calorias em até 30%. Ele também é rico em fibras, que fazem o intestino funcionar melhor.

### CRENÇA DESMENTIDA!

“O abacaxi melhora a digestão das proteínas por causa de uma substância chamada bromelina. Mas ele não quebra moléculas de gordura. Isso é mentira”, explica a nutricionista Yani.



**CRENÇA POPULAR:** o maracujá é repleto de fibras solúveis, que atuam diretamente na absorção da gordura pelo organismo, fazendo com que eliminemos a maior quantidade possível deste nutriente.

### CRENÇA DESMENTIDA!

“De fato, o maracujá tem muitas fibras na casca. Mas a quantidade ingerida para surtir o efeito indicado tem que ser muito grande, o que é inviável. Por isso, também não sugerimos o seu consumo com esse objetivo”, diz Yani.

# O BOM DA VAL É QUE TUDO É VAL...

Com produção própria exigimos qualidade em nossos pomares de goiaba, manga, carambola e caju para garantir o fornecimento de fruta fresca durante o ano todo.

[www.valfrutas.com.br](http://www.valfrutas.com.br)



Baixe um leitor de QR Code em seu celular e aproxime o telefone do código ao lado.



FRUTAS



# PORTO ALEGRE RECEBE ENCONTRO DAS CEASAS DO BRASIL

CLASSIFICAÇÃO E PADRONIZAÇÃO, MONITORAMENTO DE AGROTÓXICOS, RASTREABILIDADE, REGIONALIZAÇÃO DO ABASTECIMENTO E ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL FORAM ALGUNS DOS ASSUNTOS EM PAUTA

Por VINÍCIUS MATTIELLO

Fotos VINÍCIUS MATTIELLO E CAETANO SALERNO

“Planejamento não diz respeito a decisões futuras, mas às implicações futuras de decisões presentes.” Essa frase de Peter Drucker, conhecido como pai da Administração, e repetida pelo presidente da Abracen, João Alberto Paixão Lages, descreve o espírito do último Encontro Nacional da Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento, que aconteceu no Rio Grande do Sul nos dias 11, 12 e 13 de dezembro de 2012.

O primeiro compromisso do dia foi a reunião da diretoria da Abracen. Altivo Cunha, consultor da associação e da FAO (Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura), apresentou dois programas voltados para a profissionalização do setor. O primeiro, Iniciativa de

Capacitação Virtual, pretende criar cursos a distância. “As Ceasas contêm conhecimentos que não estão documentados. Por isso, esse curso é importante”, justifica.

O segundo projeto é o curso de pós-graduação em Gestão do Abastecimento Agroalimentar oferecido pela UniCeasa – o centro de educação profissional da CeasaMinas. Leonardo Brandão, presidente da Ceasa-RJ, colocou-se à disposição para viabilizar os projetos. “As Ceasas carecem de informação. Se eu fosse de Minas Gerais, faria o curso presencial”, diz. Carmo Robilotta, diretor técnico-operacional da Ceasa-ES, foi além. “Seria possível criar um *campus* em Vitória?”, perguntou. João Alberto concordou e disse que a expectativa é de tornar o curso nacional.

Representantes das centrais de abastecimento de todo o Brasil reuniram-se em Porto Alegre



## PNA

Outro item tratado na reunião da diretoria foi a repercussão da Portaria 1.037 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que autorizou a criação de um grupo de trabalho para tirar o PNA do papel. Desde a publicação, no dia 9 de novembro, o grupo tem um prazo para apresentar os projetos. Para isso, a Abracen, a Conab e o Mapa estudaram a divisão dos temas do PNA em seis subgrupos de trabalho.

Ainda durante a reunião, Vinicius Ferraz fez uma apresentação da Ceagerp, a primeira central de abastecimento privada do Brasil. Os membros também discutiram os impactos da presença da Abracen no Conselho de Segurança Alimentar e Nutricional (Consea). A reunião terminou com a assinatura de uma moção de apoio ao diretor operacional da Ceasa-RS, Gerson Madruga, pela qualidade e comprometimento da diretoria.

1. João Alberto exhibe última edição da revista *Abastecer Brasil* com matéria sobre a gastronomia do RS 2. Newton Junior, gerente de modernização do mercado de hortigranjeiros da Conab; Artur Nogueira, assessor da diretoria da Ceasa-AL; Carmo Robilotta, diretor técnico-operacional da Ceasa-ES; Anibal Fontes, técnico da Conab; Altivo Cunha, consultor da Abracen e da FAO; José Lourenço Pechtol, gerente da Ceagesp; José Paulo Viçosi, presidente da Ceasa-ES 3. José Amaro, secretário executivo da Abracen; Gerson Madruga, diretor técnico-operacional da Ceasa-RS 4. Participantes lancham entre os intervalos das palestras 5. Helena Pan, engenheira agrônoma e fiscal federal agropecuária do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento no Rio Grande do Sul 6. Anita Dias Gutierrez, chefe do Centro de Qualidade em Horticultura da Ceagesp, concede entrevista antes de sua palestra



7. Rogério Campos, diretor técnico-operacional da Ceasa Rio Branco; Ivar Pavan, secretário de Desenvolvimento Rural, Pesca e Cooperativismo do RS; Paulino Donatti, presidente da Ceasa-RS; Lecian Conrad, assessor da Ceasa-RJ 8. Reunião da diretoria da Abracen foi o primeiro compromisso do dia 9. João Alberto Paixão Lages, presidente da Abracen e da CeasaMinas, e Gerson Madruga, diretor técnico-operacional da Ceasa-RS, entregam placa de homenagem a Nestor Pistorello, presidente da Ceasa Caxias do Sul 10. Luiz Gusi, presidente da Ceasa-PR; Silvio Valença, gerente de fiscalização da Agência de Defesa e Fiscalização Agropecuária (Adagro/PE); Marta Levien, assessora técnica do gabinete da Secretaria de Desenvolvimento Rural do RS; Carmo Robilotta, diretor técnico-operacional da Ceasa-ES 11. Clarice Maciel, gerente da divisão técnica e econômica da Ceasa-PR; Jusmar Chaves, da Abracen 12. Marcelo Lima, fiscal da Ceasa-RJ; Bruno Raphael Garcez, auditor interno da Ceasa-RJ; Gabriel Moretti, assessor da diretoria da Ceasa-RJ; Josué Pereira, assessor da diretoria da Ceasa-RJ 13. Edilberto Silva, diretor técnico-operacional da CeasaMinas; Luis Pacheco, fiscal federal agropecuário do Mapa; Luiz Rangel, fiscal federal agropecuário do Mapa; Newton Junior, gerente de modernização do mercado de hortigranjeiros da Conab 14. Governador do RS em exercício, Jorge Alberto Duarte Grill, recebe homenagem das mãos do presidente da Ceasa-RS, Paulino Donatti 15. Leonardo Brandão, presidente da Ceasa-RJ; Daniel Rosa, diretor técnico da Ceasa-RJ; Lincoln Murcia, diretor de administração da Ceasa-RJ 16. Altivo Cunha apresenta projetos de profissionalização



## LANÇAMENTO

Na cerimônia de lançamento do encontro, o presidente João Alberto lembrou a importância das centrais de abastecimento para estimular a produção, equilibrar oferta e demanda e organizar a comercialização. O secretário de Desenvolvimento Rural do Rio Grande do Sul, Ivar Pavan, citou o exemplo da Ceasa-RS no desenvolvimento da agricultura familiar, que voltou a ser discutido no segundo dia do encontro. A cerimônia

foi seguida de um coquetel de confraternização.

No dia 12, o encontro começou às 8h com palestra sobre o papel das Ceasas do ponto de vista do Consea. As atividades do dia encerraram-se às 17h com apresentação sobre o sistema de informações dos mercados atacadistas. No total, seis assuntos foram abordados. No dia 13, mais dois itens entraram na pauta. O encontro foi encerrado com uma visita técnica à Ceasa-RS.



17. Maya Takagi, secretária Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS); Altemir Tortelli, deputado estadual do RS; Cleonice Back, coordenadora da Federação dos Trabalhadores na Agricultura Familiar da Região Sul (Fetraf-SUL) 18. Daniel Rosa, diretor técnico da Ceasa-RJ; Clarice Maciel, gerente da divisão técnica e econômica da Ceasa-PR; Wúlder da Silva Santos, presidente da Ceasa/DF; Luciano Vilela, presidente da Associação dos Empresários da Ceasa-DF (Assucena) 19. Luciano Fontana, permissionário Ceasa-RS; Siliou Jacoby, permissionário Ceasa-RS; Eduardo Raya, presidente da Associação dos Permissionários da Ceasa-RS; Sérgio Disalvo, vice-presidente da Associação dos Permissionários da Ceasa-RS; Hermes Bitencourt, membro do Conselho Administrativo da Ceasa-RS pela Associação dos Permissionários; Waldir Lemos, presidente da Associação Comercial dos Produtores e Usuários da Ceasa Grande Rio (Aceagri) 20. Imprensa local prestigiou o evento 21. Caio Rocha, secretário de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) 22. Charles Siqueira, assessor da presidência da CeasaMinas; Marco Aurélio Gontijo, chefe da Seção de Tesouraria da CeasaMinas; Henrique Dourado, diretor administrativo-financeiro da CeasaMinas; Gustavo Almeida, chefe do Departamento de Planejamento da CeasaMinas; Wilson Guide, chefe do Departamento Técnico da CeasaMinas; João Felisberto Miranda, assessor da presidência da CeasaMinas

A identificação foi feita com base nos cargos ocupados durante o encontro. Para conhecer os novos presidentes das centrais de abastecimento, leia matéria na página 52



# CEASAMINA

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



**CEASAMINAS**  
Centrais de Abastecimento

Rodovia BR 040 / km 688 - Bairro Guanabara



# AS PLANTANDO FUTURO, COLHENDO SAÚDE E DISTRIBUINDO CIDADANIA.

Prize a variedade e a qualidade dos  
consumem. Escolha a CEASAMINAS!



- Contagem - MG - [www.ceasaminas.com.br](http://www.ceasaminas.com.br)

Sabor  
**Qualidade**  
frescor



**NL FRUTAS E LEGUMES**

Com esta marca você tem qualidade garantida

[www.nlfrutas.com.br](http://www.nlfrutas.com.br)