cos, com atividades peculiares locais. Os integrantes da cadeia produtiva no entanto não tomam qualquer iniciativa capaz de gerar um programa de trabalho integrado pelo desenvolvimento regional como um todo.

Na região Nordeste a fruticultura se desenvolveu graças às atividades do setor privado. A olericultura no entanto anda muito devagar no sentido de diversificação de culturas, manejo do solo e da água. Reproduzem-se técnicas de irrigação do Sudeste e Centro-Oeste, sem preocupação com o uso racionalizado da água, escassa na região. No Centro-Oeste, a despeito de sua expressão e principalmente da migração de produtores da região tradicional do Sudeste, não existe avaliação exata da expansão nem preocupação com o meio ambiente: preservação de mananciais, correto manejo de matas ciliares, uso racional de defensivos e adequada conservação de solo do cerrado.

O Sul e o Sudeste contam com a concorrência direta das outras regiões brasileiras, do Mercosul e do mundo para abastecer o mercado, mas nem por isso se acelerou o processo de mobilização da comercialização local. A conseqüência foi a crise de preços no mercado por superabastecimento.

Integração para o futuro

O setor olerícola é o maior gerador e multiplicador de empregos na agricultura. A cada emprego no setor produtivo correspondem cinco empregos na cadeia produtiva. Pode-se afirmar que a abertura comercial só trouxe prejuízos ao setor de hortaliças.

Entidades nacionais de pesquisa e extensão devem voltar a se preocupar com o setor e criar um programa de pesquisa aplicada e de avaliação do mercado regional dentro do Mercosul. As soluções para o equilíbrio da cadeia produtiva de hortaliças passam por um conjunto de ações e medidas integradas entre governos federal e estaduais, que poderá envolver inclusive outros países da América Latina.

No contexto socioeconômico do Mercosul, programas de produção e de comercialização integrados por mesorregião do Cone Sul podem tornar mais úteis as pesquisas aplicadas, já desenvolvidas nos institutos e centros, trazer benefícios à população consumidora mais rapidamente, assegurar o mercado regional e dar emprego a muitas famílias na zona rural.

GESTÃO PÚBLICA

Modernidade por atacado

A Ceasa-Campinas promove mudanças que levam ao aperfeiçoamento e à modernização da comercialização atacadista de hortifrutigranjeiros

RICARDO LIMA

A Ceasa-Campinas foi fundada pela Cobal – Companhia Brasileira de Alimentos –, empresa do governo federal encarregada de implantar o Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento em 1972, e começou a operar em 1975. Em 24 anos de atividade, tornou-se um dos mais importantes entrepostos de abastecimento do país, sendo o único entre os 10 maiores localizado fora de uma capital de estado.

Busca de parcerias

Apesar de sua configuração jurídica como sociedade anônima, a Ceasa-Campinas é vinculada à Prefeitura de Campinas. Além da entrepostagem de hortigranjeiros, desenvolve algumas funções típicas de uma secretaria municipal de agricultura e abastecimento. Na execução dessas funções, a empresa não utiliza recursos públicos em nenhuma medida: não acarreta portanto ônus para a municipalidade, e empreende seus projetos explorando ao máximo as possibilidades de parceria com a iniciativa privada.

Nos últimos anos a Ceasa-Campinas implantou obras, programas sociais e serviços que representaram investimentos da ordem de R$15 milhões, com reflexos adicionais na geração de empregos e na arrecadação de tributos, utilizando-se basicamente de recursos oriundos de parcerias, além de parcela mínima de recursos próprios.

Para uma idéia exata da dimensão dessas realizações, a Ceasa-Campinas tem 500 mil metros quadrados, dos quais 91 mil de área construída. Desse

Ricardo Lima *é jornalista, assessor de imprensa da Ceasa Campinas.*

A Ceasa-Campinas tem 500 mil metros quadrados, dos quais 91 mil de área construída. Desse total, cerca de 41 mil – quase 50% – foram construídos nos últimos quatro anos, número que sobe para 44 mil metros se considerarmos o Hortomercado Ouro Verde, na região Oeste da cidade.

total, cerca de 41 mil – quase 50% – foram construídos nos últimos quatro anos, número que sobe para 44 mil metros quadrados se considerarmos o Hortomercado Ouro Verde, construído fora do entreposto, na região Oeste da cidade.

Mercado incomum

Como entreposto de hortigranjeiros, o mercado campineiro também não é uma Ceasa comum. É na verdade uma das mais completas do país. Além de ser a segunda maior do estado de São Paulo e a quinta maior do Brasil em volume de comercialização, é a única a ter um Mercado Permanente de Flores e Plantas Ornamentais e uma das poucas a contar ao mesmo tempo com comércio de pescado e com uma grande empresa atacadista de alimentos industrializados e produtos de higiene e limpeza, o Atacado Vila Nova.

De localização privilegiada e fácil acesso, a Ceasa conta com mais de 900 pontos internos de venda, oferecendo produtos de qualidade a preços competitivos, pelo fato de situar-se no centro de uma grande região de consumo com elevada atividade econômica, que também é uma importante região produtora de frutas, legumes, verduras, plantas e flores. No entreposto são comercializadas cerca de 50 mil toneladas/mês de hortigranjeiros, que representam um valor negociado em torno de R$25 milhões. Considerando também o comércio de flores e produtos industrializados, esse valor supera os R$35 milhões/mês.

Adicionalmente, o mercado conta com uma vasta rede auxiliar de comércio de produtos complementares e serviços de apoio, que oferece desde atendimento médico e odontológico até serviços de cinco agências bancárias, além de posto policial, oficinas mecânicas, 11 restaurantes, posto de combustível 24 horas etc.

Chegando longe

Hoje, a Ceasa-Campinas recebe compradores de praticamente todas as regiões do estado de São Paulo. Fora do estado, os produtos comercializados na Ceasa atingem principalmente o Sul de Minas, Mato Grosso do Sul, Rio de Janeiro e Norte do Paraná. Os produtos comercializados no Mercado de Flores alcançam distâncias ainda maiores, uma vez que todas as semanas ali comparecem compradores provenientes de Porto Alegre, Belo Horizonte, Brasília e Recife.

Em anos recentes, projetos significativos vêm marcando a atuação da Ceasa Campinas a ponto de torná-la uma referência nacional na comunidade dos entrepostos atacadistas. Não obstante sua caracterização como empresa pública, conseguiu manter uma estrutura técnica eficiente ao longo das últimas administrações, não sendo significativamente afetada por ingerências de ordem política que causaram prejuízos à administração de outros entrepostos. Mérito da Prefeitura Municipal, que hoje conta com a mais completa e moderna Ceasa do país.

Entre os projetos desenvolvidos, o mais significativo certamente é o que propiciou a instalação do Mercado Permanente de Flores, que com menos de quatro anos de existência já se equipara aos principais entrepostos atacadistas de flores do país locali-

Brasil: principais Ceasas, volumes comercializados

1998, em toneladas

Ceasa	*Volume*
Ceagesp	2.461.152
Rio de Janeiro	1.667.155
Belo Horizonte	1.174.650
Curitiba	723.326
Campinas	572.184
Recife	558.036

ISA: volume de hortigranjeiros distribuídos

Em toneladas

Ano	*Volume*
1996	1.290
1997	4.092
1998	4.838

Ceagesp e Ceasa-Campinas: evolução da comercialização

1976 a 1998

Ano	*Ceagesp*	*Evolução %*	*Campinas*	*Evolução %*	*Campinas/Ceagesp*
1976	1.796.459		144.160		8,02%
1977	1.958.536	9	182.329	26	9,31%
1978	2.192.912	22	182.329	55	10,16%
1979	2.303.361	28	261.564	81	11,36%
1980	2.399.576	34	273.642	90	11,40%
1981	2.287.673	27	251.799	75	11,01%
1982	2.651.475	48	289.126	101	10,90%
1983	2.561.475	43	270.694	88	10,57%
1984	2.465.161	37	264.272	83	10,72%
1985	2.564.067	43	239.167	66	9,33%
1986	2.702.889	50	291.618	102	10,79%
1987	2.783.426	55	294.950	105	10,60%
1988	2.679.348	49	311.034	116	11,61%
1989	2.826.063	57	345.462	140	12,22%
1990	2.850.718	59	380.373	164	13,34%
1991	2.866.379	60	402.442	179	14,04%
1992	2.569.938	43	419.116	191	16,31%
1993	2.584.617	44	460.589	219	17,82%
1994	2.612.058	45	465.594	223	17,82%
1995	2.691.743	50	512.472	255	19,04%
1996	2.542.165	42	554.366	285	21,81%
1997	2.587.734	44	564.772	291	21,82%
1998	2.461.152	37	572.184	297	23,24%

Fontes: *Boletim Mensal Ceagesp* e Setor de Estatística da Ceasa-Campinas.

Em 1976 a Ceasa-Campinas representava 8,02% da comercialização do entreposto paulistano. Em 22 anos, a Ceagesp cresceu 37% e a Ceasa-Campinas 297%, representando hoje 23,24% do volume comercializado em São Paulo.

zados na Ceagesp e na Cooperativa Agrícola de Holambra. Único no Brasil em entrepostos atacadistas, o mercado de Campinas é certamente o que apresenta maiores perspectivas de crescimento, devendo já em 1999 ser ampliado cerca de 30% em relação aos seus atuais 16 mil metros quadrados e 384 *boxes*.

Atuação estimulante

O Mercado de Flores de Campinas é um exemplo claro de como o setor público pode atuar de modo estimulante exercendo o papel de articulador entre os diversos agentes da cadeia produtiva. Nesse caso, a Ceasa congregou os produtores, sobretudo da região próxima ao entreposto, ávidos por novos espaços de comercialização, auxiliando da mesma forma na atração dos compradores do futuro mercado. Organizou a construção, bancada pelos próprios interessados, viabilizando um empreendimento que hoje oferece mais de mil empregos diretos, além de outros tantos nas zonas de produção e no segmento varejista.

A carência de indicadores não permite medir, na sua íntegra, os impactos sociais, econômicos e comerciais do mercado de flores. Podem-se avaliar sua importância e seus desdobramentos pelo fato de que só em Campinas o número de floriculturas passou de cerca de 70 para mais de 200.

Assim, questões como aumento no consumo, redução nas margens de comercialização e nos preços, impactos sobre a produção e sobre a escala de comercialização dos agentes deverão ainda merecer estudos mais detalhados, para subsidiar a elaboração de políticas e mesmo a implantação de novos projetos no país.

Aproveitamento de excedentes

Outro projeto que merece registro especial é a implantação pioneira do Instituto de Solidariedade para Programas de Alimentação – ISA –, objetivando aproveitar de forma organizada os excedentes não-comercializáveis gerados pela operação do mercado atacadista e sua distribuição. Fundado em 25 de agosto de 1994, o ISA foi constituído como sociedade sem fins lucrativos com o apoio de diversas entidades e a contribuição decisiva dos permissionários da Ceasa-Campinas, que doam em média cerca de 600t de produtos por mês para distribuição entre entidades beneficentes e famílias carentes.

Em 27 de outubro de 1995 foi inaugurada a unidade fabril do ISA, onde é realizada a triagem dos produtos doados, a estocagem em câmaras frias e a higienização para distribuição *in natura*. A opção inicial de produção de sopa foi substituída pela distribuição *in natura* com inúmeras vantagens.

O Instituto tem prédio próprio, construído com recursos da Feac – Federação das Entidades Assistenciais de Campinas – em terreno cedido pela Ceasa, com máquinas e equipamentos e câmaras frias financiadas pelo Instituto Abrasso/Credicard. A tecnologia de engenharia alimentar foi prestada pelo Ital – Instituto de Tecnologia de Alimentos –, contando ainda a iniciativa com apoio financeiro da Fundação Educar-DPaschoal.

Qualidade de vida

Os objetivos do Instituto são viabilizar programas de produção de alimentos buscando qualidade de vida para pessoas carentes; aperfeiçoar o atendimento social no município doando alimentos de melhor qualidade *in natura* e semiprocessados e oferecer alimentação suplementar e contínua às entidades assistenciais cadastradas, grupos comunitários e famílias de baixa renda moradoras das favelas próximas da Ceasa-Campinas.

Em 5 de julho de 1996, o ISA recebeu o Prêmio ECO de 1996. Esse prêmio é concedido anualmente pela Câmara Americana de Comércio, com o objetivo de reconhecer e incentivar o desenvolvimento de programas de caráter social. O ISA concorreu com outras 33 empresas na categoria Participação Comunitária.

Os beneficiários desse programa são aproximadamente 140 entidades de Campinas e região e cerca de 1.400 famílias cadastradas, num total de 10 mil pessoas atendidas por mês. O crescimento do volume de alimentos doados mostra a conscientização do permissionário da Ceasa-Campinas, cuja adesão é responsável pelo sucesso do programa.

Comércio eletrônico

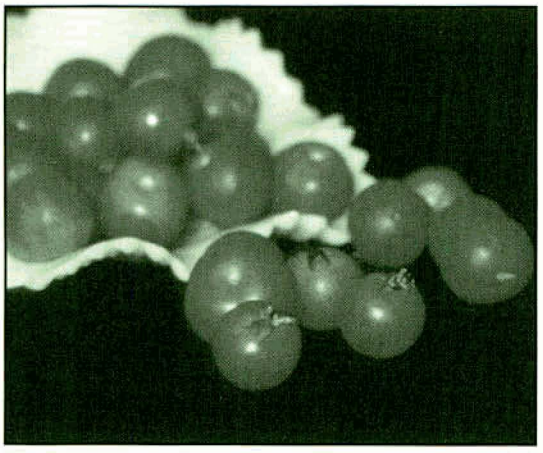
A Ceasa está empenhada em um projeto que parece ser o próximo passo da comercialização atacadista: a comercialização eletrônica de hortigranjeiros. Com esse projeto, a Ceasa-Campinas, mantendo uma tradição já reconhecida no universo de Ceasas do Brasil, promove mudanças que levam ao aperfeiçoamento e à modernização da comercialização atacadista de hortigranjeiros, fiel às atuais exigências de qualidade e eficiência que apontam para a necessidade de modernizar e dinamizar a comercialização nos entrepostos normatizados.

Há cerca de um ano essa Ceasa desenvolve estudos para viabilizar a implantação de um sistema eletrônico de comercialização baseado no intercâmbio de compradores e vendedores via Internet, através de *software* que permite a exposição de lotes de produtos, a realização de lances e a negociação entre as partes em tempo real.

Além de reduzir custos no elo atacadista da comercialização, o projeto objetiva superar a defasagem entre o atacado e o segmento varejista. A rápida

A CARÊNCIA DE indicadores não permite medir os impactos sociais, econômicos e comerciais do mercado de flores. Podem-se avaliar sua importância e seus desdobramentos pelo fato de que só em Campinas o número de floriculturas passou de cerca de 70 para mais de 200.

Para ampliar a área de atendimento, estimular negócios e democratizar as informações geradas no processo comercial, a Ceasa-Campinas mantém uma *home page* na Internet (http://www.ceasacampinas.com.br) onde se encontram informações completas sobre o mercado.



informatização que caracterizou a evolução das grandes redes de varejo vem sendo seguida com rapidez pela maioria das lojas de supermercados, segmento que hoje se responsabiliza por grande parcela da distribuição de hortigranjeiros.

O atraso do elo atacadista da cadeia de distribuição passa a ser um ponto de estrangulamento, comprometendo a eficiência do sistema de distribuição e agregando custos que vão onerar os produtos e o consumidor. É essa a realidade que a Ceasa-Campinas pretende alterar com o projeto, o qual terá a vantagem adicional de estimular os produtores e atacadistas que queiram ofertar seus produtos, modernizar e padronizar embalagens e produtos.

Comunicação fácil

Para aperfeiçoar e ampliar sua área de atendimento, estimular negócios e democratizar as informações geradas no processo comercial, a Ceasa-Campinas mantém uma *home page* na Internet (http://www.ceasacampinas.com.br), através da qual todos os interessados podem buscar informações completas sobre nosso mercado ou comunicar-se com a empresa pelo *e-mail* ceasa@ceasacampinas.com.br

Todas essas vantagens vêm atraindo um número cada vez maior de compradores e possibilitando crescimento médio superior a 10% nos volumes comercializados nos últimos anos, desempenho cuja importância e evolução podem ser medidas em comparação com o principal mercado do estado, o ETSP/Ceagesp.

Parceria com o varejo

A parceria com o mercado varejista é fundamental para a solidificação da central atacadista, e o empenho da direção da empresa nesse sentido pode ser medido na relação que mantém com a Associação Paulista de Supermercadistas (Apas). Há cinco anos presente nas feiras da Apas – que reúnem anualmente em São Paulo cerca de 30 mil pessoas entre supermercadistas e os principais fornecedores do setor – a Ceasa-Campinas é a pioneira e uma das únicas centrais de abastecimento do país a participar de eventos do gênero.

Hoje, o supermercado responde por cerca de 35% da comercialização do entreposto, e segundo José Benedito Silveira, assessor de Planejamento da Ceasa-Campinas, "é o cliente com maior potencial de crescimento, se levarmos em consideração que os pequenos supermercados (com até quatro *check-outs*) ainda não organizaram a sua seção de FLV, e esses representam mais de 70% do setor. Quando eles descobrirem que a seção de hortigranjeiros é estratégica na sua loja, vai aumentar o número de supermercadistas nos entrepostos atacadistas".

Hora de modernizar

Segundo o diretor presidente da Ceasa-Campinas, Sérgio Pupo Nogueira Júnior, "já crescemos o que precisávamos, agora a ordem é modernizar o entreposto. No caso do Mercado de Flores, a ampliação já é um estudo antigo e representa a vontade do permissionário, que viu a importância de ampliar o *mix* de produtos e completar alguns setores para, sem concorrer com os atuais permissionários, atrair novos clientes para o mercado.

O Mercado Atacadista de Frutas e Hortaliças não precisa mais crescer, mas sim modernizar-se. Para isso estamos empenhados em projetos que possam ajudar os permissionário a vender, como a criação de um sistema eletrônico de comercialização, para compras via Internet, e campanhas que visam minimizar perdas e atrair compradores, incentivando a substituição das tradicionais caixas de madeira por caixas de papelão, propiciando um ambiente mais limpo, com maior segurança e conforto para os nossos clientes".

Embora não preocupada em crescer, a Ceasa-Campinas está em plena expansão: nos últimos 18 meses foram construídos dois novos estacionamentos com mais de mil vagas para veículos leves; foram cobertas as plataformas do GP1 (atrás) e GP2 (na frente), proporcionando mais proteção para a carga e descarga dos produtos. Além dessas obras, foram redimensionadas e readequadas as lagoas de decantação e substituídos transformadores, atendendo a crescente demanda de energia elétrica, devido ao grande número de câmaras frias sendo instaladas nos *boxes*.

A principal obra de ampliação é a do Mercado de Flores. Com exceção dos estacionamentos – feitos com recursos próprios – as obras de melhoria e ampliação vêm sendo realizadas em parceria com os permissionários, que, acreditando nos benefícios de tais empreendimentos, têm investido no entreposto campineiro.