

VENDAS DE FLORES EM DATAS ESPECIAIS MOVIMENTAM A ECONOMIA DO PAÍS





Imagens meramente ilustrativas.

Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

**Chegou a nova família Delivery.
Sob medida para os dias de hoje.**

Acesse: NovoDelivery.com.br

**Se hoje os pedidos
são pela internet,
as entregas não podem
ser menos modernas.**



Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com

Totalmente renovado

- Novo design moderno e robusto
- Novo câmbio de 6 marchas
- Novo chassi modular
- Novos retrovisores modernos e funcionais
- Nova coluna de direção ajustável
- Novo painel com computador de bordo



**Caminhões
Ônibus**

AS ROSAS EQUATORIANAS CONTINUAM CONQUISTANDO O BRASIL E O MUNDO



TALOS E BOTÕES GRANDES, CORES VIVAS E LARGA DURAÇÃO DEPOIS DO CORTE, SÃO ALGUMAS DAS CARACTERÍSTICAS QUE POSSUEM AS ROSAS EQUATORIANAS

ROSA, A FLOR PREFERIDA
NO DIAS DAS MÃES

10

ENTREVISTA:
ALEXIS VILLAMA
DO PRO ECUADOR

16

Medicina Engenharia e Segurança do Trabalho

Programas exigidos por lei:

Programa de Controle de Saúde Médico Ocupacional - PCMSO

Programa de Prevenção de Riscos Ambientais - PPRA

Laudo Técnico de Condições Ambientais de Trabalho - LTCAT

Perfil Profissiográfico Previdenciário - PPP

Exames médicos: Admissão, Periódico, Retorno ao trabalho, Demissionais.

Dra. Ana Maria Alencar (Diretora Médica)

Entre em contato com nossos representantes

Fábio (11) 3832.4049 / 3835.9576 / 7871.2644

End. Edsed II sala 37(em cima da padaria Nativa)

ENTREPOSTO

PREÇOS DIÁRIOS DOS PRODUTOS

O portal do Entreposto possui um mecanismo de busca de preços dos produtos que são comercializados na Ceagesp. Atualizado diariamente, essa tabela traz informações por setores, ou seja, ela está dividida, para facilitar o acesso de quem saber por FLVs, Flores, Pescado e também os alimentos hortifrutigranjeiros vendidos de outras Ceasas do Brasil.

Navegue e conheça:

link: jornalentreposto.com.br/precos-diaros

O MAIS CLICADO DO MÊS

A nutricionista Nathália D'Abruzzo escreveu um artigo para o Entreposto falando sobre a importância do consumo do pescado para a saúde. Ainda mais, por causa do ômega 3 que é uma substância proveniente da gordura do peixe. Este nutriente é fundamental, por exemplo, na redução no risco de desenvolver doenças cardiovasculares, evita a formação de coágulos sanguíneos na parede arterial e diminui a pressão sanguínea.

Confira essa matéria na íntegra.

PEIXES: ÔMEGA-3 E SAÚDE

link curto: bit.ly/je-omega3saude

VALE A PENA LER

O município de São Miguel Arcanjo, que fica localizado na região de Sorocaba, investe fortemente na agricultura local. Tanto que a cidade é uma das maiores produtoras de diversas culturas pelo País, como no pimentão, da uva e do caqui. Ela é uma dos principais fornecedores de hortifrúteis para a Ceagesp. A comercialização de tomate caqui, por exemplo, tem uma representação de 42% dessa região. Vale a pena ler:

SÃO MIGUEL ARCANJO, DO CAMPO À CEAGESP

link curto: bit.ly/je-saomiguel

DEPOIMENTOS



W Hoje às 6h30 plantei minhas novas amigas Hanna e Anna no jardim de casa. Cultivo orgânico doméstico é uma terapia maravilhosa. Bem vindas bananeiras!

Mauro Cassane, jornalista

W O agronegócio é um importante mercado para a Termotécnica e estamos sempre focados em absorver e divulgar conhecimento qualificado, para fortalecer nossa jornada de pioneirismo. Neste sentido, reconhecemos a força e o prestígio do Jornal Entreposto para a nossa marca DaColheita, sendo um excelente canal de divulgação para um público altamente especializado e ávido por novidades. A publicação é um dos principais meios de atualização de nossa equipe por representar muito bem os atacadistas e varejistas do Brasil. Parabéns pelo trabalho!

Schmidt, presidente da Termotécnica



W O Entreposto é uma excelente opção de leitura para quem se interessa pelo mundo do agronegócio e alimentação. Sempre com notícias atualizadas e de grande relevância. A edição virtual é simples e objetiva facilitando qualquer busca

Nathália D'Abruzzo, nutricionista

ANÁLISE DE MERCADO – VENDAS DE ABÓBORA NA CEAGESP

ODETE SANCHES - SANCHES E MATSUNAGA LTDA

A abóbora, nas suas mais variadas espécies, é amplamente cultivada e consumida por todo o Brasil, e vem ganhando destaque no cenário mundial devido a crescente preocupação com questões como a segurança alimentar e ainda pela sua característica de produção, vinculada sobretudo a pequenos produtores. No Estado de São Paulo, as variedades mais consumidas são a abóbora cabotiã ou japonesa e a abóbora seca ou menina, seguidas pelas espécies moranga vermelha e

paulistinha.

Campeã de vendas, a abóbora cabotiã ou japonesa tem ciclo de produção (estimado desde o momento do plantio até a colheita) de cerca de três meses.

No último quadrimestre o mercado tem sido atendido pela região sul, em especial pelos estados de Santa Catarina e Paraná. Nesse período observou-se uma grande oscilação no seu preço de custo, provavelmente ocasionada pela redução do número de hectares plantados,

e ainda por problemas climáticos relacionados ao excesso de chuvas que acometeu a região sul, levando a uma menor produção nesta safra quando comparado a 2017.

Este intervalo na produção provavelmente será corrigido pelo início da colheita do plantio realizado nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Goiás, mas com certeza dependeremos das chuvas (escassez ou excesso) para analisar o montante produzido na safra.

Vale lembrar que a CEAGESP

abastece os mercados de todo o Brasil e com base na lei da oferta e procura é esperado, que nestes meses de abril e maio, haja um aumento no valor do quilo comercializado aqui na CEAGESP.

Como produtores e comerciantes exclusivamente de abóboras, esperamos que, com o cumprimento das regras de setorização dentro da CEAGESP, possamos ter uma concorrência mais justa, e consequentemente recuperar as perdas que acumulamos nos últimos anos.

CÁ ENTRE NÓS

MAIO VEM PARA COROAR COM FLORES O DIA DAS MÃES

MANELÃO

O mês de maio está chegando com uma infinidade de plantas floridas, que vão ornamentar os lares brasileiros e impregná-los com a fragrância que todas as madrugadas e manhãs das terças e sextas feiras. Os visitantes da CEAGESP se sentem como se estivessem caminhando pelas montanhas ou na planície de um bosque acolhedor. Tudo isto vai proporcionar alegria na família que presenteará as mães e avós com os arranjos florais que vão ser garimpados a preços convidativos no pavilhão MLP, segundo as palavras do poeta Jose Daniel Veloso, é o jardim do asfalto.

No dia 15 de abril, os colaboradores da Nossa Turma e os voluntários prepararam o pavilhão da batata, da cebola e flores para receber os convidados para o nosso festival de comida tropeira. O pessoal da limpeza da CEAGESP varreu, lavou e higienizou o espaço. Outra equipe chegou para montar as barracas, o palco, a tenda central para agrupar os participantes. Às seis da manhã, os componentes das comitativas foram chegando se cumprimentando, matando a saudade, descarregando os apetrechos culinários e organizando as barracas, preparando o fogão de lenha. Cada um preparando seu espaço com rusticidade, praticidade e um toque de elegância que não podia faltar das mulheres que compõe a galera da cozinha. Após as orações olhamos para o céu, estava escuro e esquecemos da simpatia, de oferecer ovos para Santa Clara. O dia alternou entre chuva e céu

nublado, após os participantes curtirem o café da manhã, com pão que nós fomos ofertados da padaria Nativa, as bananas da Joraik, Magario, mamão da Nata Frutas, entre outros. Parece brincadeira, mas foi um café da manhã de primeira. Várias empresas ajudaram com dinheiro, mesmo o clima ligeiramente desfavorável, prepararam uma comida excelente, o público foi pequeno, mas apreciou e se deliciou com a comida. Sobraram vários painéis que foram doados aos nossos vizinhos, nada se perdeu.

Mesmo com chuva, a dupla Tais e Eduardo, com o repertório atualizadíssimo, agradou a todos. Leo Santos e Gustavo já estão até com fã clube e trouxeram uma galera de Diadema e Guarulhos e foram acompanhados por um sanfoneiro muito bom, está explicado porque fez até chover!

O cantor Luigi de Santo, com sua pegada country e acompanhado pelos bailarinos da companhia de dança e da Venâncio e a bailarina Bete, foi show de bola. José Luiz Batista, comerciantes, carregadores e produtores dialogaram com ao presidente da Ceagesp e o deputado federal Fausto Pinato assistiram a apresentação da dupla Marcos e Mancini, num repertório eclético, ainda cantaram o hit do momento do Tiago Brava, "Dona Maria", colocou todo mundo para dançar. A nossa turma agradece a todos que colaboraram para a realização do evento em especial as sustentabilidade e ao gerente do entreposto Sr. Pedro Horta.

ECONOMIA

VOLUME COMERCIALIZADO REGISTRA RETRAÇÃO NO 1º TRIMESTRE



FLAVIO LUIS GODAS
SEDES - SEÇÃO DE ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO

O maior entreposto do país registrou queda de 1,3% na comercialização do primeiro trimestre do ano. Foram comercializadas 824.418 toneladas nos primeiros três meses de 2018 ante 835.166 negociadas no mesmo período de 2017, ou seja, queda de 10.748 toneladas.

Os números de março de 2018 foram muito semelhantes aos registrados em 2017. O entreposto de São Paulo recebeu cerca de 291.366 toneladas em 2018 contra 292.087 em 2017. Os produtos mais comercializados (em toneladas) no trimestre foram:

1. Laranja: 79.877
2. Batata: 66.565
3. Tomate: 66.530
4. Mamão: 34.681
5. Melancia: 33.224
6. Limão: 32.767
7. Maçã: 31.861
8. Manga: 26.130
9. Cebola: 24.322
10. Abacaxi: 23.161

Do total comercializado no primeiro trimestre (824.418 toneladas), 52,2% foram frutas (430.612), 25,2% legumes (207.766), 12,5% diversos (103.451), 7,5% verduras (61.972), 1,5% pescados (12.004) e 1% flores (8.612).

Preços: O fluxo financeiro subiu 6,1% no primeiro trimestre de 2018. Foram negociados R\$ 2 bilhões em 2018 ante R\$ 1,89 bilhão em 2017.

O índice CEAGESP, que mede a variação de preços de uma cesta com 150 produtos, registrou crescimento de 0,21% em fevereiro. De um modo geral, os preços estão dentro dos patamares habituais. Em abril, o indicador deverá apresentar redução dos preços praticados.

Tendências: No segundo trimestre, preservadas as condições climáticas atuais, com pouca incidência de chuvas e temperaturas mais amenas, espera-se aumento do volume comercializado em relação a 2017 e preços retraídos em relação ao primeiro trimestre de 2018.

CONCESSÃO OU CONVÊNIO, O QUE É MELHOR PARA A NOVA CEAGESP?

ENTENDA OS DOIS MODELOS DE PROPOSTAS PARA A CONSTRUÇÃO DE UM NOVO ENTREPOSTO NA CAPITAL PAULISTA. PRINCIPAL DIFERENÇA É QUE NA MODALIDADE DE CONVÊNIO OS COMERCIANTES/PRODUTORES NÃO CORREM O RISCO DE PERDER SEU ESPAÇO E O SEU NEGÓCIO.

No início de março, o Governo do Estado de São Paulo, por meio da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, recebeu quatro propostas de grupos interessados em participar do chamamento público de concessão para construir um novo entreposto de hortifrutigranjeiros e pescados na Região Metropolitana de São Paulo. Dentre os estudos enviados, um deles destacou-se por apresentar o modelo de convênio, que difere do sistema de concessão. Porém, muitos permissionários da atual CEAGESP têm dúvida sobre a diferença entre os dois tipos de propostas e qual será mais benéfica para os seus negócios.

De acordo com Claudio Furquim, da empresa Cobrasil Agrocomercial, presidente do Sindicato dos Permissionários em Centrais de Abastecimentos do Estado de São Paulo (SINCAESP) e também comerciante na CEAGESP, as principais diferenças entre concessão e convênio

estão na forma de administrar o empreendimento. Ele explica: **“No modelo de concessão, o governo concederá a uma empresa privada o direito de utilizar um terreno, construir e administrar o entreposto por 30 anos. Após esse período, a gestão retorna para a responsabilidade do Estado, que optará pela gestão direta ou abrir uma licitação para nova concessão. Isso representa sério risco, pois os permissionários podem perder seus espaços quando a concessão chegar ao fim”**.

No modelo de convênio, apresentado unicamente pelo Novo Entreposto de São Paulo (NESP), “o mais importante diferencial é que a gestão integralmente privada será perene, sem risco algum de os comerciantes perderem seu espaço e seu negócio”, enfatiza Furquim, acrescentando: “Outra importante diferença entre os dois modelos é o preço do metro quadrado, bem menor no convênio. Na concessão,

o valor de aluguel, terreno e construção influenciam no custo do metro quadrado; no convênio, não há o custo da ‘parceria’ com o Estado. Quando o terreno NESP foi adquirido, anterior a nova lei de zoneamento de 2016, era considerado como área rural, permitindo que sua aquisição fosse feita numa condição muito melhor do que se fosse hoje por exemplo.

O prazo da execução da obra também será muito menor no modelo de convênio, que já tem terreno comprado e, sendo projeto integralmente privado, não depende da burocracia estatal. Tanto assim que o NESP, com bastante segurança, anuncia a conclusão do empreendimento para o ano de 2021.

No modelo de concessão, pondera Furquim, o risco de atraso é grande, como ocorre com a maioria das obras de governos. “Além disso, as empresas que propuseram o modelo de concessão ainda estão iniciando os estudos para desen-

volver o projeto do entreposto. E estamos em ano de eleições, que é mais um fator de morosidade e adiamento de projetos atrelados ao Estado. Se o cenário político alterar-se, o governo poderá levar ainda mais tempo para adiar o processo e as obras da concessão”.

Diante de todas as vantagens do modelo de convênio, o permissionário da CEAGESP João Barossi, da Agro Campo Vitória, acredita que seja momento de tentar algo diferente. **“O velho entreposto da Vila Leopoldina está há 50 anos nas mãos do governo e agora se encontra em situação precária. Para não cairmos novamente na mesma armadilha, acredito que seja hora de tentarmos o convênio, que será administrado por permissionários de dentro da própria CEAGESP, que são os principais entendedores do setor de abastecimento e conhecedores das necessidades reais”**.

CONCESSÃO

Governo concede a administração a uma empresa por 30 anos

Valor do metro quadrado mais caro, pois o valor da outorga será incluído no preço do aluguel

Governo que dá a palavra final

Prazo para execução indefinido

Modelo de contrato e prazo não definidos para os espaços locados, ficando a critério do empreendedor aplicar licitações ou leilões

Permissionários não tem participação ativa no entreposto

Tempo de administração privada por prazo máximo de 30 anos

CONVÊNIO

Administração totalmente privada, sem risco para os produtores/comerciantes

Valor do metro quadrado mais barato, pois não há pagamento de outorga

Tomada de decisões não depende do Governo

Inauguração prevista para 2021

Contrato de locação de longo prazo podendo ser renovado sem pagar licitação e direito ao fundo de comércio a quem fizer adesão dentro do prazo definido

Será assegurada participação dos locatários na administração do Novo Entreposto, mediante a um representante eleito

Administração totalmente realizada pelos permissionários para sempre

AS PROPOSTAS PARA O NOVO ENTREPOSTO

CONCESSÃO



REPRODUÇÃO DA INTERNET

Consórcio Ideal Partners

Prevê a construção do novo entreposto em Santana do Parnaíba, com quatro milhões de metros quadrados, sendo um milhão de área construída. O acesso seria pelo Rodoanel Oeste e as rodovias Castello Branco e Anhanguera, contudo o terreno também estaria localizado entre dois túneis, o que dificultaria a construção de uma nova faixa de acesso, agravando o trânsito na

região. Ademais, a topografia do local é muito ruim, dificultando e onerando o transporte interno. No projeto também há imagens que mostram desconhecimento da realidade da Ceagesp, uma vez que não contempla veículos de grande porte, como caminhões, priorizando carros. Se a imagem realmente corresponder à realidade, haverá sérios gargalos de logística. Além disso, moradores da região, principalmente os de Tamboré e Alphaville, são contrários à presença de um entreposto no local.

CONCESSÃO



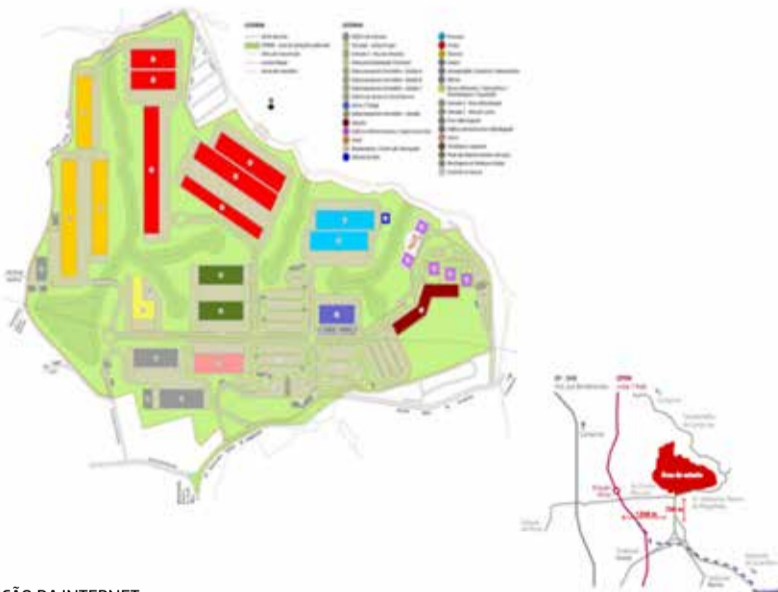
REPRODUÇÃO DA INTERNET

Consórcio Fral

Localizado em Osasco, teria acesso pelo Rodoanel e pela Avenida dos Autonomistas, já na área urbana. O terreno teria 1,9 milhão de metros quadrados e área construída de 864 mil metros quadrados. Entretanto, a área pertence ao Exército e sedia o 4º Batalhão de Infantaria Leve. Há uma proposta de permuta enviada no final de fevereiro ao exército, a fim de

viabilizar esta área para a construção do novo entreposto, mas até o presente momento sem retorno. Além de demoradas, esse tipo de negociação com as Forças Armadas depende de muitos estudos e pesquisas, sendo muitas vezes declinadas por conta de questões técnicas e estratégicas. Outro problema: o acesso seria pela Avenida dos Autonomistas, já congestionada e que só tem duas faixas, mantendo os mesmos problemas de trânsito da Vila Leopoldina.

CONCESSÃO



REPRODUÇÃO DA INTERNET

Benvenuto Engenharia e Cia. Paulista de Desenvolvimento

Oferece terreno de dois milhões de metros quadrados, sendo 482 mil de área construída. É o menor dos quatro projetos. Estaria localizado em Perus, com acesso pela Avenida Raimundo Pereira de Magalhães,

próximo aos acessos Norte e Oeste do Rodoanel. Porém, trata-se de Zona Mista Ambiental, cortada por nascentes e matas nativas, tornando o projeto extremamente complicado. Para trocar de um galpão para outro, seria necessário percorrer grandes distâncias, contornando os córregos. Isso também acarretaria dificuldades graves na movimentação interna de produtos e de pessoas.

CONVÊNIO



Novo Entreposto de São Paulo - NESP

Com sede em Perus, está sendo desenvolvido pelos permissionários, que conhecem bem a realidade e necessidades do setor. Além disso, foram realizadas pesquisas internacionais para embasar as obras e trazer tecnologia e inovação. Há uma forte preocupação com a logística interna, para privilegiar a movimentação de produtos, os veículos pequenos não entram no piso de comercialização, por exemplo, liberando espaço para caminhões, empilhadeiras e paleteiras. Ainda conta com túnel interligando todos os

pavilhões, o que comparativamente, seria impossível nos outros projetos. Sua área tem quatro milhões de metros quadrados, sendo 1,6 milhão de metros destinados exclusivamente ao NESP e os demais interligarão zona para área cerealistas, galpões para distribuidoras e entreposto alfandegado. Próxima da Rodovia dos Bandeirantes e do Rodoanel, além da linha ferroviária que cruza a região. O terreno já foi adquirido e tem boas condições topográficas. Tem 3 opções de acesso em negociação com ARTESP/CCR, acesso pela Rodovia dos Bandeirantes, pela Anhanguera e pelo Rodoanel/Av. Raimundo Pereira de Magalhães.



VENDAS DE FLORES EM DATAS ESPECIAIS MOVIMENTAM A ECONOMIA DO PAÍS

DIA DAS MÃES É A DATA MAIS IMPORTANTE PARA AS VENDAS DE FLORES

GENEFERME ARRABOJA

A Associação Comercial de São Paulo – ACSP prevê que as vendas do varejo podem crescer em média entre 3% e 5% na cidade de São Paulo, no período que antecede o Dia das Mães, em relação a igual período 2017. E isso não é somente na capital paulista. Com a retomada da economia, o brasileiro está sentindo aos poucos mais confiante e disposto a voltar a gastar mais.

De acordo com os dados levantados pela Ibraflor – Instituto Brasileiro de Floricultura, o Dia dos Namorados é a segunda data mais importante para o setor. Ela representa algo em torno de 4,2% das vendas de flores

do Brasil. Em primeiro lugar fica o Dia das Mães, que detém cerca de 9,1% da comercialização. Como é comemorado no segundo domingo do mês de maio, o mercado já está se preparando para atender à demanda. No ano passado, nesta comemoração, as vendas de flores tiveram um aumento de 30%, em Araraquara (SP).

Para o proprietário da maior empresa virtual de flores do Brasil, Clóvis Sousa, outras datas fazem com que as vendas de flores mantenham o mercado aquecido do setor. “Temos pelo menos cinco datas por ano em que uma pessoa pode apresentar seu parceiro: Dia da Mulher,

por exemplo, é a terceira maior data do nosso calendário, além do dia das Mães, Dia dos Namorados e Dia dos Pais” disse Clóvis.

Já para a maior produtora de rosas do País, a Rosas Reijers, a primavera traz novas oportunidades ao mercado nacional, pois através da simbologia que este período carrega, é possível trabalhar o hábito da população no consumo de flores. “Percebemos um aumento significativo nos eventos a partir do mês de setembro, como casamentos e festas, além de uma venda maior do produto no varejo”, disse a engenheira agrônoma da Rosas Reijers, Camila Reijers.

ROSA, A FLOR PREFERIDA NO DIAS DAS MÃES

“SE A ROSA É A MAIS PRODUZIDA, EVIDENTEMENTE É A MAIS CONSUMIDA TAMBÉM. MAS NOS ÚLTIMOS ANOS, A ASTROMÉLIA TEM CRESCIDO FORTEMENTE E AGORA PARECE TER ENCONTRADO SEU PATAMAR DE EQUILÍBRIO”, KEES SCHOENMAKER, PRESIDENTE DO IBRAFLO.

A rosa é uma das flores mais famosas no mundo inteiro. Seja pela beleza ou por participar de diversas histórias românticas e infantis. A questão, é que nesse período, no Dia das Mães, a flor, mais presenteada. Entretanto, mesmo com todo este cenário positivo, o País ainda importa de outros países, principalmente da Colômbia e do Equador, que são grandes exportadores mundiais. “As rosas equatorianas estão conquistando não só ao público brasileiro, mas também vários outros mercados do mundo inteiro, ao serem consideradas um produto premium devido a sua alta qualidade e valor”, afirmou Alexis Villamar, Diretor do Escritório Comercial de Pro Equador, no Brasil.

Com duas fazendas, no município de Itapeva, em Minas Gerais, e São Benedito, no Ceará, a Rosas Reijers é considera-

da a maior produtora de rosas e gipsofilas do País. São mais de 30 anos de atuação, sempre na busca pela inovação e qualidade de seus produtos por meio de métodos sustentáveis de produção. A empresa produz mais de 50 tipos de rosas - em diversas cores, formas, perfumes e tamanhos.

Enquanto na Ceagesp, por exemplo, a rosa é a flor que possui a maior saída no Dia das Mães. Ela chega a movimentar cerca de 20% do setor. No caso da rosa vermelha, a representativa fica por conta de 80% na comercialização. De acordo com o balanço realizado pela Companhia de abastecimento do Estado de São Paulo, em 2017, foram mais de 900 toneladas vendidas, o que representou um fluxo financeiro de 50 milhões de reais.

Há 30 anos no Entrepasto paulista, o proprietário da empresa de flor, Milton Nardini

resolveu investir fortemente no negócio. O empreendimento trabalha, exclusivamente, com rosas, uma das flores mais famosas e mais comercializadas no Entrepasto paulista. São comercializadas três tipos, variando pelo tamanho. Sendo a cabo curto, médio e longo, todas com 30 botões. O cultivo dessas flores vem de Atibaia, há 70 quilômetros de São Paulo, no sítio Santo Agostinho.

Sem dúvida a rosa é uma das primeiras opções na hora de presentear, mas outras opções também estão ganhando o gosto dos brasileiros. “Se a rosa é a mais produzida, evidentemente é a mais consumida também. Mas nos últimos anos, a astromélia tem crescido fortemente e agora parece ter encontrado seu patamar de equilíbrio”, ressalta Kees Schoenmaker, presidente do Ibraflor.

ORQUÍDEA, A FLOR QUE ESTÁ EM TODA EXPOSIÇÃO

EM DIVERSAS ATRAÇÕES, A ORQUÍDEA ESTÁ PRESENTE MOSTRANDO TODA BELEZA E MOVIMENTANDO O COMÉRCIO

O município de Mogi das Cruzes que fica na região metropolitana de São Paulo, com aproximadamente 163 mil habitantes, por exemplo, é um dos maiores produtores de flores do País. De acordo com os dados da Secretaria de Agricultura, a produção de Orquídeas é de 2,5 milhões de vasos por ano, o que representa algo em torno de 80% da Produção Nacional.

A questão é a que a flor é utilizada em diversas exposições, espalhadas pelo País todo. Como foi, recentemente, entre os dias 16 a 18 de março, onde

aconteceu a maior exposição de orquídeas de São Paulo, a 98ª Exposição de Orquídeas da Associação Orquidófila de São Paulo (AOSP). O evento gratuito aconteceu no Edifício Bunkyo, da Sociedade Brasileira de Cultura Japonesa e de Assistência Social, no bairro da Liberdade. Com mais de mil espécies em floração, a exposição reuniu espécies raras e exóticas. A próxima edição será, ainda este ano, em Embu das Artes, município metropolitano de São Paulo.

A orquídea, além da beleza que encanta, é uma das flores

que mais rende financeiramente para o Entrepósito paulistano. No ano de 2017, foram mais de 51 milhões de reais. Isso a coloca na primeira colocação e na terceira em relação ao ranking por produtos em toneladas do setor. De janeiro a dezembro do ano passado, foram comercializadas mais de 1,5 mil t. A partir do mês de abril, segundo a tabela de sazonalidade, é o período que a produção no Entrepósito paulistano começa a ficar forte e permanece assim até o mês de outubro.



E-COMMERCE, A NOVA PLATAFORMA DE COMPRAS ONLINE

AS VENDAS DE FLORES PELA INTERNET JÁ VIRARAM UMA TENDÊNCIA PARA O SETOR



Na internet, hoje, é possível adquirir diversos produtos com o conforto de não precisar mais sair de casa. É um mercado em plena expansão que está movimentando a economia. Segundo os dados da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm) para este ano, há uma previsão de alta de 15%, em relação a 2017, isso no setor do varejo eletrônico. A estimativa é que, em 2018, se fature R\$ 68,8 bilhões.

A tecnologia veio para ajudar na comercialização de diversos setores, assim com as flores, as plantas e os arranjos. Sendo que cada vez mais, empresas vêm apostando fortemente, neste segmento. O e-commerce, ou seja, a compra realizada pela internet está crescendo, já há um tempo, quase não é uma novidade. No País, já virou uma tendência, tanto que o Brasil ocupa a sétima posição dos países com o maior potencial de vendas online. Isso porque, segundo a projeção feita pelo estudo T-Index 2015, realizada pela Translated, o cenário

brasileiro deve subir, em breve, para a quarta posição.

Um exemplo desse sucesso é a empresa consolidada na plataforma on-line, Giuliana Flores. Antes uma floricultura apenas de bairro, hoje é uma referência no comércio eletrônico nacional. Ela foi a pioneira na migração do físico para o mundo virtual. O proprietário da empresa, Clóvis Sousa aproveitou bem essa fase de transição. “Não tive dificuldades nessa época. Só fui ouvir falar sobre a bolha anos depois, quando repórteres e empresários falaram que fui corajoso de investir na Internet neste período. Eu não tinha nada a perder e, contrariando a onda do mercado, cresci muito graças à migração para o virtual”, explica Clóvis Sousa.

A Giuliana Flores fechou o ano de 2017, com alta de 18%, no faturamento. “Foi um ano muito bom para a empresa, pois surpreendeu positivamente não só no faturamento, mas também na satisfação dos nossos clientes”, ressaltou Clóvis.



FLORICULTURA MOVIMENTA A ECONOMIA NO BRASIL

Depois de um período de recessão, a economia brasileira vem ao longo do tempo se recuperando. Tendo a agricultura como uma das grandes responsáveis por manter o PIB – Produto Interno Bruto, em alta. O setor da floricultura, por exemplo, também contribuiu com uma parcela significativa e não é de hoje que este segmento vem trazendo resultados positivos.

De acordo com os últimos dados levantados pelo Ibraflor – Instituto Brasileiro de Floricultura, no ano passado, o País chegou a arrecadar mais de 7,3 bilhões de reais. Números bem acima, em relação aos outros anos. Isso porque, em 2016, foram R\$ 6,6 bi e 6,1 R\$ bi, em 2015, respectivamente.

O cenário positivo movimenta a economia e gera emprego para o setor. O mercado floricultor, por exemplo, é responsável por empregar 199.100 trabalhadores. No País, são mais de 8 mil produtores de flores e plantas. Juntos, eles cultivam mais de 350 espécies com

cerca de 3 mil variedades.

As principais espécies de flores de corte cultivadas são as rosas, crisântemos, astromélias, lírios e lisiantos. São Paulo é o principal estado que produz flores no País. Segundo o Ibraflor, são mais de 2 mil produtores que cultivam flores e plantas ornamentais, o que representa algo em torno de 30% do mercado nacional. Entretanto, a população do Distrito Federal, por exemplo, é líder na compra de flores e o consumo per capita chega a R\$ 44,23, quase o dobro da média nacional, de R\$ 26,27. O interesse pelos ornamentos leva a capital do país a movimentar cerca de R\$ 216 milhões, em média, por ano.

O presidente do IBRAFLOR, Kees Schoenmaker, avaliou que no período de crise que os gastos com flores e plantas diminuíram devido ao poder aquisitivo. Segundo ele, a classe A continua a consumir, enquanto a B tem um perfil mais cauteloso. Já a classe C compra vasos menores e a D só em datas especiais.

A Akta Motors transformou seu sonho em realidade.

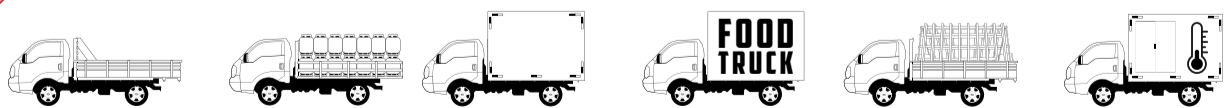
Quem leva muita carga, sonha com um KIA BONGO.

- Tração traseira • Capacidade para transportar até 3 pessoas • Air bag duplo
- Liberado para circular em centros urbanos
- 1.812 kg de capacidade de carga no chassi
- Direção hidráulica • Bancos reclináveis
- Freios ABS • Vidros elétricos • Motor 2.5 L, turbodiesel, com 130,5 cv • Basta habilitação categoria B para conduzir

BONGO
K2019



propagandellimitada



PRONTA ENTREGA
NA AKTA MOTORS

GRUPO
AKTA MOTORS®
www.aktamotors.com.br

Av. Dr. Gastão Vidigal, 1082 – Vila Leopoldina
Ao lado do CEASA • 11 3197-5555
ALPHAVILLE • SANTOS



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



The Power to Surprise

ULTRAPASSE O TEMPO RUIM.

NOVO FORD CARGO POWER
COM 306 CAVALOS,
O MAIS POTENTE DA CATEGORIA.

No trânsito, a vida vem primeiro.



A GENTE SABE O PESO QUE VOCÊ CARREGA.

Mais eficiência,
menos consumo.

Mais viagens
em menos tempo.

Retomadas mais rápidas,
ultrapassagens mais seguras.



2431
TOROSHIFT

Categoria de caminhões médios e pesados,
com PBT até 31t e motor diesel até 7.0L

2 ANOS
DE GARANTIA

FORD
TRAC

FORD
SERVICE

S.O.S.
FORD

DISK
FORD
0800 703 3673



CAMINHÕES

Seu mundo não pode parar



CEAGESP POSSUI A MAIOR FEIRA DE FLORES DO PAÍS

O setor de flores e plantas é o sexto mais produtivo, na Ceagesp. De acordo com o balanço geral realizado, em 2017, foram mais de 40,7 mil toneladas. As vendas renderam, no ano passado, mais de 270 milhões de reais. Isso envolvendo os números obtidos de outras unidades do interior paulista. Sendo que a da capital, por exemplo, mais de 36,3 mil t foram comercializadas, infelizmente, tendo uma redução de 7%, em relação ao ano anterior.

Outra unidade importante, por exem-

plo, nas vendas de flores em geral é a de Bauru. Ela chegou a movimentar mais de 2,5 mil t, somente no ano passado. Já na Ceasa de Campinas, onde fica o maior Mercado Permanente de Flores e Plantas Ornamentais da América Latina, segundo os dados da Companhia, mais de 6 mil toneladas de flores são vendidas por mês.

A Ceagesp possui a maior feira de flores do País. Localizada no Pavilhão Mercado Livre do Produtor (MLP) do Entrepósito paulista, reúne cerca de mil

produtores de flores, plantas, grama e mudas. A feira já virou uma atração turística na Ceasa de São Paulo. Em cada um dos dias em que é realizada, circulam em média de 5 mil a 8 mil pessoas, atendendo a diversos públicos variados.

Para quem quer adquirir o melhor produto precisa acordar bem cedo. O horário de funcionamento, de terça e sexta, é da 0h até às 9h30, nesses dias, a Feira acontece no MLP, e de segunda e quinta das 2h às 14h, na Praça da Batata. Vale lembrar que os permissionários costumam

encerrar a comercialização por volta das 10h.

A compradora Maria Inês, por exemplo, chegou antes mesmo de iniciar o comércio. Ela adquiriu alguns itens para a própria casa. Mesmo não sendo uma frequentadora assídua assim da Feira, não deixou de aproveitar a ocasião. "Eu adoro estar no meio das flores. Hoje, acordei cedo, umas 4h30 da manhã. Eu venho aqui a cada seis meses. Aproveitei para levar algumas mudas, além de rosas e também de hortaliças", ressaltou Maria.

FLORES MAIS VENDIDAS EM 2017 NO ETSP POR VOLUME FINANCEIRO

Ranking	Produto	Toneladas
1	ORQUÍDEA	51.339.065,29
2	ROSA	50.806.962,63
3	TUIA	32.362.312,30
4	CRISÂNTEMO	17.197.735,01
5	LISIANTHUS	12.129.116,55
6	AZALÉA	9.347.181,40
7	PODOCARPUS	7.898.989,31
8	BEGÔNIA	4.497.724,54
9	JASMIM	3.771.378,93
10	ANTÚRIO	3.234.322,14

FLORES MAIS VENDIDAS EM 2017 NO ETSP POR TONELADAS

Ranking	Produto	Toneladas
1	TUIA	2.873,87
2	CRISÂNTEMO	2.030,67
3	ORQUÍDEA	1.549,46
4	AZALÉA	1.460,35
5	PODOCARPUS	1.358,16
6	ROSA	935,99
7	BEGÔNIA	754,61
8	KALANCHOE	630,20
9	JASMIM	587,03
10	IMPATINS	416,32

Forte

COM ESSA CARA DE BRAVO! IMPÕE RESPEITO PARA QUALQUER UM!

**RANGER 2.2 XLS 4x4
DIESEL AUTOMÁTICA 17/18
APARTIR DE
R\$ 123.890,**

FORD CREDIT

Forte Ceasa Av. Dr. Gastão Vidigal, 1687A ☎ **3839-3000** 📞 **(11) 99986-5242** **Go Further**

Promoção válida até 30/04/2018 ou enquanto durarem os estoques. 1) Ford Ranger 2.2 XLS 4x4 Automática Diesel 0km, valor a partir de R\$123.890,00, 17/18, apenas pintura sólida. Consulte condições na Concessionária. Fotos ilustrativas. A Ford Forte se reserva o direito de corrigir eventuais erros gráficos e/ou de digitação.

www.fordforte.com.br

Respeito no Trânsito. Uma via de mão dupla.

www.peugeotdahrujsoopaulo.com.br

VAMOS JUNTOS FAZER SEU NEGÓCIO CHEGAR MAIS LONGE!

EXPERT 2018
A PARTIR DE
R\$ 81.983,51

6.6m³	115cv	1.500kg
ESPAÇO	POTÊNCIA	CARGA

3 ANOS GARANTIA *3 anos de garantia total nos termos dos respectivos manuais.

PEUGEOT

Ofertas válidas até 30/04/2018 ou término dos estoques. Condição válida somente p/ financ. efetuados através do agente financeiro indicado pelo Concessionário. 1) Expert Business 0km 17/18 pintura sólida e vista a partir R\$ 81.983,51; Modalidade Venda Para CNPJ. Crédito suj. a aprovação. Fotos meramente ilustrativas. A Peugeot Dahruj se reserva o direito de corrigir possíveis erros gráficos e/ou de digitação.

PEUGEOT RECOMENDA TOTAL

Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

Dahruj

Ceasa Av. Dr. Gastão Vidigal, 1.687

(11) 3643-0810

facebook.com/peugeotbrasil



PLATYCODON - A STAR, O MAIS NOVO LANÇAMENTO DA SAKATA PARA O SEGMENTO DE FLORES



A Sakata acaba de lançar mais uma novidade que promete conquistar o mercado nacional: a flor Platycodon - A Star. A variedade possui características bastante atraentes para os segmentos de floricultura, paisagismo e decoração.

Segundo Roberto Takashi Oki, Gerente do Departamento de Flores e Plantas Ornamentais da Sakata, a variedade Platycodon grandiflorus, que significa "sino largo" em grego, é uma herbácea originária da região oeste da Ásia (Japão, China, Coreia), pertencente à família da Campanulaceae. "Outra característica curiosa é que as platycodons são conhecidas também, popularmente, como "flor balão", devido ao formato dos botões, muito seme-

lhantes ao de graciosos balões, o que as tornam bastante atrativas, mesmo antes de se abrirem. Já ao desabrocharem as pétalas das flores adquirem um formato de estrela, com duração da florada durante duas a três semanas", explica Oki.

Atualmente, as flores estão disponíveis em três cores: azul, branco e rosa, e podem ser cultivadas em vasos, cujas, floreiras, com ótima adaptação tanto em ambientes internos, quanto externos. A Platycodon - A Star também é uma excelente opção de presente, pois além de bonitas, também são consideradas um símbolo de "amor eterno".

Conheça mais sobre a flor acessando o site:

www.platycodon.com.br

EQUADOR É UM DOS PRINCIPAIS EXPORTADORES DE ROSAS DO MUNDO

W As flores que chegam ao Brasil, em sua maioria são as rosas vermelhas, amarelas, em algum momento, nós exportamos rosas verde-amarelo, com a cor da bandeira do Brasil, é sério, ficaram maravilhosas. Tem também outro tipo de flores como a gipsófilas em varias variedades, e temos feito o requerimento para a autorização do MAPA para conseguir a aprovação para outros tipos. Embora os custos logísticos, de navio, desembaraço, não permitem melhorar a competitividade do produto, a crise econômica do Brasil também complicou melhorar as nossas vendas de rosas. Mas estamos otimistas e com certeza vai melhorar o mercado para todos nós **W**

A agricultura no Equador é um setor muito importante para a economia do país. Por causa da localização, perto dos Andes e do clima, são alguns fatores que colaboram para que seja possível o cultivo de diversos alimentos. O cacau, o camarão e a banana são exemplos de produtos que o colocam como uma referência mundial na exportação.

A Ceagesp, por exemplo, importa itens hortifrutigranjeiros de 19 países. Inclusive, em 2016, entraram na Central de Abastecimento de São Paulo, de origem equatoriana, mais de 49 toneladas de produtos, sendo que 1 tonelada só de rosas.

O Equador é um dos principais exportadores de rosas no mundo.

Só para se ter uma ideia, por ano, o país chega a exportar mais de 140 mil toneladas. O Brasil tem uma parceria muito importante na balança comercial na floricultura, tanto que importa flores do país equatoriano. Pensando nesse acordo, o Entrepasto procurou o Pro Equador, escritório comercial do País no Brasil e conversou com o Diretor Econômico, Alexis Villamar para entender melhor como é a relação envolvendo os dois países.

Mesmo com uma rotina atrelada de compromissos profissionais, Alexis Villamar cedeu um tempo para atender o Entrepasto.

E - O Pro Equador é uma agência comercial que fica espalhada em diversos países pelo mundo, aqui no Brasil, o escritório fica em que lugar?

Alexis Villamar - O Pro Equador é uma agência de promoção das exportações e atração de investimentos, no mundo todo. Temos ao redor de 28 Escritórios espalhados pelos países alvo do comércio com o Equador. No caso do Brasil, ele é um país estratégico para o comércio entre ambos os países. Porém, a gente se encontra aqui em São Paulo, mas nossa área de trabalho é em todo o território Nacional.

E - Quais são as principais atividades realizadas pelo Pro Equador?

Alexis Villamar - Além de realizar eventos para a divulgação da oferta exportável do Equador como participação em feiras, rodadas de negócios in loco, a gente trabalha no campo da procura de parceria para as empresas exportadoras equatorianas. Por exemplo, no caso das rosas, a gente tem conseguido grandes parceiros no estado de São Paulo e procuramos em outros estados também. Além de produtos, a gente trabalha na atração de investimentos brasileiros para o Equador, onde temos boas experiências com bons resultados nos anos passados.

E - O Equador é um dos principais produtores e exportadores de flores do mundo, o que faz do país ser uma referência mundial nesse setor?

Alexis Villamar - O Equador conseguiu no decorrer

dos anos ser o segundo maior exportador de rosas e suas variedades no mundo, isto foi possível pelo clima do país e dos Andes com temperaturas moderadas, onde a maior iluminação se consegue pelo mesmo fato de se encontrar na linha do Equador, fazendo com que a rosa recebam maior quantidade de luz que em outras regiões.

Assim, favorece o seu desenvolvimento e investimentos em uma mistura de vários talos que concede à variedade de cores nas rosas, não só as clássicas vermelhas, mas sim de outras cores diferenciadas como amarelas com tonalidades de rosa, até rosas pretas. Isto fez com o que o Equador se destaque no mundo todo com a variedade, tamanho, maior duração delas no vaso, e logicamente a logística para sua exportação. Uma vez por ano, no Equador tem a feira especializada em rosas, vale a pena visitar. De fato floricultores do Brasil visitam com a finalidade de ver as novas tendências.

E - Qual é o principal destino de exportação do País e no último ano, por exemplo, quanto que foi a movimentação?

Alexis Villamar - Olha, as exportações têm alguns destinos, acho que superaram os 30 destinos, se não mais. Embora, os principais destinos são a União Europeia, a Rússia, os Estados Unidos, por nomear os principais, mas também a gente exporta para o Brasil. O Pro Equador no Brasil faz sempre um trabalho de divulgação das rosas neste mercado. Muitas delas chamadas de rosas da Colômbia (que também exportam para o

Brasil) são do Equador em especial aquelas de grande porte com talos longos.

E - Quais são as principais flores exportadas para o Brasil?

Alexis Villamar - As flores que chegam ao Brasil, em sua maioria são as rosas vermelhas, amarelas, em algum momento, nós exportamos rosas verde-amarelo, com a cor da bandeira do Brasil, é sério, ficaram maravilhosas. Tem também outro tipo de flores como a gipsófilas em varias variedades, e temos feito o requerimento para a autorização do MAPA para conseguir a aprovação para outros tipos. Embora os custos logísticos, de navio, desembaraço, não permitem melhorar a competitividade do produto, a crise econômica do Brasil também complicou melhorar as nossas vendas de rosas. Mas estamos otimistas e com certeza vai melhorar o mercado para todos nós.

E - O Brasil deixou de exportar e hoje só importa, na balança comercial, como isso envolve diretamente a economia equatoriana?

Alexis Villamar - Na verdade, o Brasil é um mercado muito grande, acho que a demanda que existe no mercado local, mesmo com a crise fez manter as vendas concentradas no mercado local. Por enquanto, já que para ter uma boa quantidade de produtos para exportação requer uma oferta maior que a demanda, e assim se concentra nas exportações. É mais rentável e menos risco vender no mercado interno que no mercado externo. Ainda que as rosas sejam locais ou importadas não têm um

preço competitivo, fazendo, assim, elas serem um produto ainda de luxo. Eu me lembro que no Equador, anos atrás, você conseguia 25 rosas por um dólar, hoje não deve variar muito, aqui uma rosa, só a importada, o preço no mercado é de seis a sete reais.

E - Aqui no Brasil, as principais datas que movimentam o setor é o Dia das Mães, dos Namorados e Finados. No Equador como funciona a tradição de presentear com flores?

Alexis Villamar - Os dias mais atrativos para a comercialização das rosas e flores e quase um padrão na América Latina, falo quase um padrão já que tanto o Dia das Mães, da Mulher e Finados são nas mesmas datas que no resto de países vizinhos, já o dia mais romântico do ano, a gente celebra em 14 de fevereiro. Independente do dia, aqui no Brasil, nós celebramos em 12 de junho. Na verdade, os exportadores de rosas do Equador estão muito satisfeitos com aquela data, já que para o resto dos mercados têm que caprichar na produção, despachos e mais para o mundo todo. No dia 12 de junho, o mercado fica menos aquecido e dá tempo para se preparar melhor para exportar para o Brasil. Tudo tem seu lado bom. Só para finalizar, nós vamos continuar realizando campanhas de comunicação e divulgação da rosa equatoriana com um maior preparo para o mercado Brasileiro, este ano vai ser cheio de surpresas com as rosas do Equador.

PADRONIZAÇÃO DE EMBALAGENS DE FRUTAS E HORTALIÇAS FRESCAS

I. Introdução

A embalagem é um instrumento de identificação, de rastreabilidade, de proteção, de movimentação e de exposição do produto, da produção ao consumo. Elas são especialmente importantes no abastecimento de frutas e hortaliças frescas.

As frutas e hortaliças frescas são produtos especiais, sinônimo de saúde, beleza, diversidade de cores, formatos, texturas, sabores e de proximidade com a Natureza. O seu consumo cresce com o enriquecimento do país.

As frutas e hortaliças frescas são muito perecíveis e sensíveis – alto conteúdo de água, metabolismo intenso, textura macia. A sua comercialização é uma corrida contra o tempo. O seu valor na comercialização oscila muito e é função da sua aparência, do seu sabor, frescor e tamanho, da sua apresentação e da demanda e oferta de cada dia para cada produto.

A necessidade de abastecimento de um grande número de

produtos e variedades ao longo de todo o ano exige produção em diferentes regiões do país, em épocas climaticamente mais adequadas a cada uma. A existência de um grande número de pequenos agricultores, especializados por produto ou grupo de produtos, produzindo, em diferentes épocas do ano, produtos frescos e perecíveis, torna muito complexa a movimentação da produção ao atacado e do atacado ao seu comprador – exige uma logística diferente, especial: que distribuir com eficiência e rapidez uma grande quantidade de volumes pequenos, contendo produto perecível, em embalagens de diferentes tamanhos, que não empilham umas sobre as outras.

O varejo e o serviço de alimentação precisam do mix de produtos todos os dias. Eles se abastecem, 3 a 4 vezes por semana, com um volume suficiente para atender às suas necessidades. Um caminhão de manga com 12 toneladas, por exemplo, pode abastecer 100 supermer-

cados de médio a grande porte, com 20 caixas de manga para cada supermercado, em média. O supermercado terá que colocar na mesma carga mais 30 diferentes frutas e hortaliças.

A adoção da paletização cresceu muito nos últimos anos, tanto na movimentação de carga da produção até o mercado atacadista ou para as centrais de distribuição do varejo e do serviço de alimentação, quanto na sua movimentação para as lojas do varejo ou para os restaurantes.

A diversidade de tamanho, formato e matéria prima (papelão, madeira, plástico, isopor) de embalagens é grande mesmo para um mesmo produto. A consolidação de uma carga com diferentes produtos e variedades, de diferentes origens, é quase impossível. Demora e exige equilíbrio. O empilhamento de embalagens, de diferentes tamanhos e encaixes, é fonte de ferimentos, de perda de qualidade e de tempo de prateleira e do produto.

A solução é a padronização das medidas, formatos e encaixes das embalagens de frutas e hortaliças. O trabalho exige a parceria entre as organizações de empresas de diferentes tipos de embalagem, como a ABPO, o INP e a ABRE. A proposta é mais ambiciosa que a desenvolvida pela European Federation of Corrugated Board Manufacturers - Common Foot Print, restrita às empresas de papelão.

II. Proposta de trabalho

Objetivo: Desenvolvimento e adoção de embalagens de tamanhos modulares e com o mesmo tipo de encaixe, de diferentes matérias primas, que permitam a unificação de cargas mistas com embalagens de diferentes tamanhos e matéria prima.

Etapas do trabalho

1. Estabelecimento dos pesos das embalagens mais comuns para cada produto e variedade

2. Estabelecimento de peso padrão para a embalagem mais comum de cada produto.

3. Verificação da possibilidade de empilhamento de caixas de diferentes matérias primas.

4. Estabelecimento das medidas das embalagens mais comuns para cada produto, que permitam a paletização de cargas mistas (largura, comprimento, altura): famílias de embalagens.

5. Parceria com as empresas de embalagens de papelão, plástico e madeira para a definição dos encaixes que permitam a carga mista de embalagens de diferentes tamanhos e matéria prima.

6. Estabelecimento de uma estratégia de mudança.

As duas primeiras etapas já foram realizadas pelos técnicos do Centro de Qualidade, Pesquisa e Desenvolvimento da CEAGESP.

FRUTA DE CITROS TRANSMITE CANCRO CÍTRICO?



O cancro cítrico é um grave problema na produção de citros. Alguns de nós, mais velhos, lembramos da fiscalização nas estradas em que éramos proibidos de transportar frutas cítricas. Cada veículo era inspecionado e as frutas recolhidas ou consumidas no local. As medidas foram inócuas considerando que hoje temos cancro espalhado por todo o Estado de São Paulo.

Hoje, uma grande parte das exigências que pesam sobre o comércio atacadista e sobre os barracões de classificação de citros se devem à percepção do fruto cítrico como grande disseminador do cancro cítrico.

Entretanto a pesquisa publi-

cada na revista científica Crop Protection 28 (2009) 508–524, por um grupo de pesquisadores americanos e argentinos, liderada por T. Gottwald do Serviço de Pesquisa do Ministério da Agricultura dos Estados Unidos da América do Norte ‘The epidemiological significance of post-packinghouse survival of Xanthomonas citri subsp. citri for dissemination of Asiatic citrus canker via infected fruit’ traz informações que implicam em grandes mudanças.

A pesquisa investigou o potencial de sobrevivência da bactéria Xanthomonas citri subsp. Citri, causadora do cancro cítrico, nas lesões de frutas cítricas contaminadas e examinou o potencial da fruta infectada como fonte de inóculo viável. Os re-

sultados mostram que a bactéria sobrevive no fruto maduro na árvore, mas que a sua população decresce rapidamente depois da colheita, nos ferimentos nas frutas submetidas ou não aos tratamentos pós-colheita. A pesquisa também comprovou que frutas, com alta incidência de cancro, não transmitem cancro mesmo em condições muito propícias de umidade e ventilação. Os autores concluem que a disseminação do cancro cítrico por frutos cítricos, com e sem sintomas de cancro, submetidos aos tratamentos pós-colheita na produção, é improvável.

As conclusões exigem uma validação da pesquisa no Brasil e uma reavaliação dos procedimentos adotados pelo Sistema de Mitigação de Risco, sobre-

tudo nas exigências que incidem sobre a comercialização e o transporte de frutos cítricos.

As medidas de convivência, controle e diminuição de cancro cítrico precisam ser adotadas na produção.

Centro de Qualidade, Pesquisa e Desenvolvimento da CEAGESP
11 36433825/ 11 36433827
cqh@ceagesp.gov.br

PITAIA É APOSTA DE AGRICULTORES DE SÃO PAULO



Apitaia está chamando a atenção de alguns agricultores do interior de São Paulo, por causa do preço que é vendida ao consumidor. Só para se ter uma ideia, a fruta pode chegar a ser comercializada por R\$50,00, isso o quilo. Ela também pode ser encontrada na Ceagesp. Na empresa Luma Exótica, a caixa, por exemplo, de 3 kg, vem da região produtora que fica localizada em São José do Rio Preto, a 440 km de distância da capital paulista. Segundo a tabela de sazonalidade, o mês de abril é um período que o produto se encontra com o preço mais em conta, por causa da demanda, no Entrepósito paulista. Apesar de ser uma fruta exótica, ela tem uma representatividade muito importante nas vendas para o setor. De acordo com a Companhia, a fruta, em 2017, teve uma comerciali-

zação de mais de 600 toneladas, o que rendeu uma movimentação financeira de 3,2 milhões de reais.

Para quem ainda não está familiarizado, essa fruta é originária da América e também pode ser conhecida como a fruta do dragão. Sua aparência possui diversas variações, podendo ser de casca e polpa vermelha ou branca. Rica em diversos nutrientes, muitos consumidores a procura devido ao seu poder nutricional.

“A pitaia possui ações benéficas em pessoas que possuem gastrite, ajuda a reduzir os níveis de colesterol, diminui a pressão arterial, também ajuda na prevenção de câncer de cólon e nos problemas renais. Esses benefícios são devidos, principalmente, ao elevado teor de vitaminas e à ação laxativa”, é o que explica a nutricionista Sheila Basso.

MÊS TEM OFERTA BAIXA DE PIMENTA NO ETSP

De acordo com tabela de sazonalidade, a oferta de pimenta a partir do mês de abril começa a diminuir depois de um período forte no primeiro trimestre deste ano. Na empresa Comércio de Pimenta Akira Ltda, que está há mais de 20 anos na Ceagesp, é possível encontrar diversas variedades como dedo-de-moça, malagueta, pimenta-de-cheiro, entre outras. A empresa, que fica localizada no Pavilhão MLP - Mercado Livre do Produtor, comercializa produtos que vêm de várias regiões e também fora do Estado de São Paulo, como Bahia, Goiás e Paraná.

“A partir de agora, o normal é de aumentar as vendas por causa da diminuição do produto. Is-

so por conta do clima frio desta estação. Consequência disso, a qualidade fica prejudicada e as variedades diminuem muito”, é o que explica a proprietária Keila Kagohara.

Na empresa Agrícola Leal, as pimentas são vendidas em caixas de 10 quilos. A Dedo-de-moça, por exemplo, ela pode ser encontrada na faixa de 40 reais, a graúda. Já a Cambuci, a média varia algo em torno de 50 reais.

A pimenta é um dos produtos importantes na comercialização da Ceagesp. De acordo com o balanço realizado pela Companhia, em 2017, foram vendidas mais de 6 mil toneladas da especiaria, o que gerou uma movimentação financeira de mais de 24 milhões de reais.

UM NOVO RECORD PARA OS ALIMENTOS CHILENOS



MARÍA JULIA RIQUELME
DIRETORA COMERCIAL DO CHILE
NO BRASIL

Acredito que ninguém pode duvidar da amizade entre chilenos e brasileiros. São vários compatriotas que chegam ao Brasil para desfrutar das paradisíacas praias, da refrescante caipirinha. Certamente é um sentimento recíproco, é cada vez mais comum ver brasileiros andando pelas ruas de Santiago, percorrendo as vinícolas para descobrir a origem do vinho, esquiando na cordilheira dos Andes ou caminhando pelo deserto do Atacama (o mais árido do mundo), e claro, desfrutando e descobrindo novos sabores através dos nossos exuberantes alimentos.

Comercialmente essa amizade e respeito mútuo vem sendo cultivada durante décadas. Nos últimos 20 anos o intercâmbio comercial entre Brasil e Chile cresceu 3 vezes. Assim como nós chilenos usamos os carros fabricados no Brasil e consumimos muita carne brasileira, os brasileiros, por sua vez, brindam com os vinhos chilenos, que representa 40% do mercado, desfrutam do azeite extra virgem e reconhecem os sabores intensos dos frutos do mar do Chile, onde o salmão e os mexilhões são protagonistas em várias cozinhas.

Faz 22 anos que foi assinado o Acordo de Complementação Econômica 35 (ACE 35) entre o Chile e o Mercosul, que rege o comércio bilateral. Para uma economia como a chilena, que tem por filosofia o mercado internacional, faz do Brasil um mercado chave. E assim confirmam os nossos exportadores, que trabalham arduamente para cumprir, não somente os altos padrões que o mercado exige, como também com o gosto e a preferência do consumidor brasileiro.

E nossos alimentos são um claro exemplo disto: conseguimos ganhar o coração e o estômago dos brasileiros e hoje, fazemos parte da alimentação diária dos brasileiros.

As cifras nos enchem de orgulho: Brasil foi em 2017 o quarto destino das exportações chilenas de alimentos ao mundo, atrás somente dos Estados Unidos, Japão e China, com um montante

de US\$ 1.013 milhões, um recorde de envios para este mercado. Se compararmos com o ano anterior representou um aumento de 5%. Este crescimento foi impulsionado pelas vendas de salmões, que somaram US\$ 582 milhões em 2017, são US\$ 58 milhões adicionais em comparação a 2106. Outros produtos do setor de alimentos que registraram importantes incrementos no valor exportado para o Brasil foram: nozes (+ US\$ 7 milhões), azeite de oliva (+ US\$ 7 milhões), tomate processado (+US\$ 6 milhões), alhos frescos (+ US\$ 5 milhões) e vinho carmenère engarrafado (+US\$ 4 milhões).

Mas as expectativas não param de crescer. Por isso, com a intenção de manter essa importante relação, é que por 6 anos consecutivos, o Chile e as suas empresas exportadoras estarão presentes na próxima edição da feira APAS, que se converteu em uma importante plataforma para os empresários chilenos do setor de alimentos e bebidas. Ano a ano vimos a importância de estar presentes na Apas, percebemos como nosso pavilhão recebe visitas dos mais importantes compradores de São Paulo e do Brasil, buscando novas propostas e fornecedores chilenos. Resultado do nosso esforço para fornecer alimentos de qualidade, sabor natural, inócuo e com garantia internacional.

É assim como chegamos este ano com 19 empresas na APAS 2018. Nossos vinhos, frutos secos, alimentos processados e claro, frutos do mar que serão os protagonistas. Nossa oferta chegará carregada de novidades, tanto em produtos como em propostas, que acreditamos surpreenderão uma vez mais o consumidor final.

Com ações como estas estreitamos ainda mais nossos vínculos. Que certamente não são somente números, como também validam a relação de irmandade que existe entre ambos os países. Convido a todos a visitar a Apas e conhecer nossa oferta e levar à mesa de todos os lares brasileiros.

DE FOME NO SERTÃO A MILHÕES COM AGRONEGÓCIO

Ser empreendedor não é uma tarefa nada fácil, mas é um sonho de muitos brasileiros. Infelizmente, segundo o levantamento realizado pelo Sebrae - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 24,4% dos empreendimentos fecham as portas com menos de dois anos de existência. E esse percentual pode chegar a 50% nos estabelecimentos com menos de quatro anos. Os motivos são diversos, entretanto, ao abrir a empresa, parte dos empreendedores não levanta informações importantes sobre o mercado como clientes, concorrente e fornecedores, e mais da metade não realiza o planejamento estratégico antes do início das atividades do estabelecimento, o que pode ser prejudicial ao negócio. A trajetória de sucesso do empresário Francisco Lavor é realmente um exemplo, não somente para o setor corporativo, mas como ascensão de vida. Ele comanda o marketplace CBC Agronegócios, que agiliza o processo de compra e venda de itens agrícolas.



W Os permissionários podem utilizar as salas exclusivas de negociação, por exemplo. Lá é possível convidar todos os seus clientes e fornecedores para fazer as negociações através da internet. A sala exclusiva também aumenta o controle das negociações, já que a plataforma mantém todas as negociações registradas no perfil dos usuários, com isso fica mais fácil elaborar relatórios, acompanhar a evolução de preços e manter o histórico de negociações com cada cliente



E - Vindo de uma família humilde e de uma infância simples, como foi a sua trajetória até chegar a ser o fundador de uma empresa?

Francisco Lavor - Foi uma vida de muito trabalho, desde criança, quando cheguei com minha família vinda do interior do Ceará, em 1957. Eu participei, como muitas crianças naquela época, dos projetos de menor aprendiz das Indústrias Matarazzo. Fui engraxate, carreteiro e office boy. Foi trabalhando assim que paguei a Faculdade de Economia na PUC nos anos 70. Em 1972, comecei a trabalhar na Cibazen e dali não saí mais do agronegócio. Trabalhei como trader em Swift Armour e depois na Kaufman, tendo contato não só com o agro brasileiro, mas com as bolsas de mercadorias em Chicago e na Europa. Em 10 anos, eu corri o país e o mundo e aprendi muito sobre agronegócio e comercialização. Essa foi a experiência que me deu condições de, com 33 anos, criar a Corretora União. Daí em diante, sempre com muito trabalho, os negócios se expandiram para a área de energia, biodiesel e logística.

E - Como que é hoje atuar no agronegócio, sendo que é o setor que mais colabora com o PIB no País?

Francisco Lavor - É um orgulho pra mim, ser parte disso há mais de 40 anos. Desde que eu entrei para esse mundo do agronegócio, a produtividade agrícola por hectare mais do que triplicou. Hoje, o Brasil está

entre os maiores produtores mundiais de soja, milho, algodão, cana e gado. Exporta US\$ 44,2 bilhões por ano, responde por um quarto do PIB brasileiro e emprega cerca de 19 milhões de pessoas, quase 20% do total de empregos do país. E vejo que ainda há espaço para crescer mais. O futuro do agronegócio está na tecnologia.

E - Para quem ainda não conhece, quais são as atividades da CBC Agronegócios?

Francisco Lavor - A CBC Agronegócios traduz para o mundo digital tudo que acontece no mundo real da comercialização. É uma plataforma completa, rápida e eficiente onde qualquer produtor rural ou empresa pode comprar e vender produtos do agronegócio. A plataforma oferece todos os recursos para quem quer comprar ou vender com segurança, sem intermediários, seja no mercado interno, no porto ou para o mercado externo.

E - Como funciona a plataforma digital de comercialização?

Francisco Lavor - De uma forma bem simples, em três passos. O primeiro é um cadastro gratuito e muitos simples. O segundo é o anúncio de qual produto se deseja comprar ou vender. O terceiro passo é acessar diariamente e fazer negócio. Esta é a única plataforma de comercialização digital do agro que conduz ao negócio. Através do site é possível interagir com o compra-

dor ou vendedor, estabelecer todas as condições negociais e fechar o negócio.

E - Quando se envolve tecnologia, internet, não podemos nos esquecer de segurança digital. Como vocês atuam nesse quesito?

Francisco Lavor - O software da CBC Agronegócios utiliza os mesmos recursos de segurança que os bancos utilizam em seus sites. As informações pessoais e das empresas dos clientes, bem como os volumes e valores negociados, são totalmente confidenciais.

E - Na sua concepção, este modelo de negociação se adequaria aos permissionários da Ceagesp?

Francisco Lavor - Os permissionários podem utilizar as salas exclusivas de negociação, por exemplo. Lá é possível convidar todos os seus clientes e fornecedores para fazer as negociações através da internet. A sala exclusiva também aumenta o controle das negociações, já que a plataforma mantém todas as negociações registradas no perfil dos usuários, com isso fica mais fácil elaborar relatórios, acompanhar a evolução de preços e manter o histórico de negociações com cada cliente.

HOLAMBRA, A HOLANDA BRASILEIRA

PRINCIPAIS COOPERATIVAS DE FLORES DO PAÍS ESTÃO LOCALIZADAS NO MUNICÍPIO



A cidade de Holambra, que fica a 130 km de distância da capital paulista, é uma antiga colônia holandesa. Ela possui o maior centro de cultivo e comercialização de flores e plantas ornamentais do Brasil, e responde por cerca de 50% das vendas do setor.

O maior centro atacadista de comercialização de flores e plantas ornamentais da América é a Cooperativa Veiling, que também fica no município.

Os produtores aproveitam a exposição, em Holambra, para lançar novas variedades e ditar tendências no paisagismo e decoração e para avaliar a sua aceitação pelo consumidor. O Entreposto esteve presente, em 2016, no evento

da Expoflora, que é a maior exposição de flores e plantas ornamentais da América Latina, realizada anualmente. Em média, segundo os organizadores, por ano, são mais de 300 mil pessoas do Brasil e também de fora que vêm prestigiar o evento.

A última edição, em 2017, segundo os organizadores, contou com a participação de mais de 320 mil pessoas, durante os 16 dias de evento. Foi um novo recorde de público, com um crescimento de 4,3% no número de visitantes se comparado a 2016, e considerada a média de público por dia. A Expoflora 2018 já tem data confirmada e vai acontecer no dia 24 de agosto até 23 de setembro.

RELAÇÃO ENTRE A FLORICULTURA E A APICULTURA



ABELHAS TÊM UMA PARCELA IMPORTANTE NA PRODUÇÃO DE FLORES

Até mesmo o grande físico Albert Einstein já mencionou que se as abelhas se extinguissem da terra, a humanidade teria no máximo mais quatro anos de vida, pois sem elas, não há polinização, o que acabaria com a cadeia alimentar. Elas possuem um trabalho primordial para a polinização para a floricultura. Elas podem visitar cerca de 7 mil flores por dia, atuando como agentes fundamentais para o equilíbrio do ecossistema.

Segundo a FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura, as abelhas são responsáveis por pelo menos um terço da produção mundial de alimentos - 85% das plantas com flores das

matas e florestas e 70% das culturas agrícolas dependem dos polinizadores. Elas são tão importantes, que a FAO definiu o dia 20 de maio, como o Dia Mundial da Abelha. Já no Brasil, elas são responsáveis por 30% da produção. Por isso, a Apicultura está diretamente interligada com este setor. No País, estima-se a existência de mais de 3.000 espécies diferentes de abelhas, mas apenas pouco mais de 400 estão catalogadas.

A Bayer, por exemplo, tem um programa, já há mais de 25 anos, de proteção para as abelhas. A empresa alemã, ainda, orienta aos clientes sobre os cuidados com a utilização de defensivos.

AS ROSAS EQUATORIANAS CONTINUAM CONQUISTANDO O BRASIL E O MUNDO

ALEXIS VILLAMAR

DIRETOR DO ESCRITÓRIO COMERCIAL DE PRO ECUADOR NO BRASIL

Talos e botões grandes, cores vivas e larga duração depois do corte, são algumas das características que possuem as rosas equatorianas, consideradas as melhores do mundo.

Quem não gostaria receber um buquê de flores com cores vivas e variadas como presente em um dia especial, e ainda mais se esse buquê tiver rosas equatorianas, que cativam pela sua beleza. As pessoas preferem as rosas do Equador que são, além de bonitas, fáceis de preservar e duradouras.

Países como Estados Unidos, França e Rússia, já reconhecem as qualidades des-

ta flor que tem sido procurada para enfeitar os mais importantes eventos, como a posse do Papa Francisco no Vaticano, o Festival de Cannes na França, o casamento do Príncipe William da Inglaterra, entre outros. Sem elas o evento não seria o mesmo.

No Brasil são várias as ações realizadas, nos últimos anos, para promover o produto. A mais destacada foi a participação das rosas do Equador no filme "Os Homens são de Marte e é pra lá que eu vou", onde se menciona este produto como o de maior qualidade e beleza.

O Escritório Comercial de Pro Ecu-

ador, no Brasil, realizou em seu momento uma campanha de imagem durante a Copa do Mundo Brasil 2014, onde houve um grande destaque para as rosas do país. Foram repartidas 10.000 rosas em diferentes eventos nas cidades de Brasília e no Rio de Janeiro. Turistas do mundo inteiro, e especialmente os brasileiros, receberam com muita alegria as belas rosas equatorianas no Dia dos Namorados.

No ano 2016, o Pro Ecuador Brasil participou na feira mais importante da América Latina, organizada pela Associação Paulista de Supermercados, (APAS), onde participaram grandes

empresas exportadoras do Equador na procura de parceiros comerciais no Brasil.

Por último vale a pena mencionar que as exportações de flores equatorianas para o Brasil crescem a cada ano. Em 2017, o Equador vendeu mais de 2 milhões de dólares dos produtos do setor para o Brasil. Em 2016 este valor foi similar por efeitos da crises no Brasil. Mesmo assim o consumidor Brasileiro reconhece as flores e rosas do Equador por sua qualidade, tamanho e agora temos as rosas eternizadas que duram muito tempo no vaso sem precisar água. Uma maravilha!

ENTENDA COMO O GALAXY TAB ACTIVE2 É UM ÓTIMO ALIADO PARA O SETOR DE AGRONEGÓCIOS



Para muitos trabalhadores ter que combinar soluções tecnológicas a condições adversas de tempo e ambiente é um grande desafio. Para ajudar esses usuários, a Samsung desenvolveu o Galaxy Tab Active2, com funções aprimoradas e design mais robusto e resistente. Muito comum para os profissionais do campo, como agrônomos e agricultores, terem que lidar com as diferentes condições

climáticas do dia, por isso ter as ferramentas certas e que acompanhem independentemente de qualquer situação é essencial. Resistente à água e poeira, garantindo que o trabalho seja realizado de forma mais eficiente e sem interferências externas. O tablet conta com tecnologia de toque de tela aprimorada, sendo possível utilizá-lo usando luvas ou mesmo com a mão molhada.

MASSEY FERGUSON LEVA MÁQUINAS TECNOLÓGICAS PARA 17ª TECNOSHOW COMIGO



A Massey Ferguson marcou presença na 17ª Tecnoshow Comigo, em Rio Verde (GO), entre os dias 9 e 13 de abril. Durante a feira, o produtor rural conferiu de perto um portfólio completo de máquinas e implementos agrícolas projetados para oferecer robustez, alto desempenho e inovações tecnológicas. “A Massey Ferguson levou para a Tecnoshow Comigo as novas famílias da

marca como o MF 7700 Dyna-6 e MF 6700R Dyna-4 que aliam alta produtividade e economia operacional para o produtor que busca mais rentabilidade no campo. Também levamos as plantadoras MF 500 e MF 700 CFS, já conhecidas pelo público, mas que agora contam com o sistema Precision Planting”, diz Paulo Carrijo, coordenador comercial da Massey Ferguson.

VIP FRUTAS OPTA POR EMBALAGENS QUE AUMENTAM A CONSERVAÇÃO DE FLVS

A Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo, a Ceagesp, é a maior Central de abastecimento da América Latina e a terceira maior do mundo. Por ano, ela chega a comercializar mais de 3,5 milhões de toneladas de produtos hortifrutigranjeiros. Em um espaço de mais de 700 mil metros quadrados, são mais de 3 mil empresas atacadistas e varejistas. Sendo que elas abastecem o Brasil inteiro e importam alimentos de 18 países, como Argentina, Espanha e Chile, por exemplo.

O setor de frutas é o grande responsável por parte das vendas da Ceagesp. De acordo com o levantamento realizado pela Sedes - Seção de Economia e Desenvolvimento, no ano passado, o setor teve uma representação de 52%, com a movimentação de mais de 2 milhões de toneladas.

Para poder atender hipermercados, sacolões e grande redes varejistas de Norte a Sul do País, é muito importante a conservação do alimento, evitando assim o desperdício.

A empresa Vip Frutas, que está desde 2001, no Entrepósito paulistano, no pavilhão MFEB, Box 480,

trabalha com uma variedade de frutas. Ressaltando que o produto, do campo até estar disponível nas prateleiras, um dos itens essenciais, sem dúvida, são os tipos disponíveis no mercado de embalagens para a conservação.

“Faz anos que trabalhamos com essa marca [DaColheita]. No momento, a gente utiliza para as vendas de maçãs, uvas, peras. Ela também é muito utilizada na comercialização de morango e figo. Uma das vantagens em usar esse tipo de embalagem é que além de chamar mais atenção, ser mais bonita, mais higiênica, ela conserva por mais tempo e tem mais aceitação no mercado”, é o que explica José Carlos de Holanda, proprietário da Vip Frutas.

A linha de conservadoras DaColheita, da Termotécnica, são embalagens que protegem e proporcionam o aumento da validade das FLVs, em até 45 dias, na cadeia do frio e em cerca de 20% no tempo de exposição nas gôndolas dos estabelecimentos comerciais, quando comparado com outros tipos de embalagens.

Segundo a gerente Comercial da



Termotécnica, Maida Rodrigues, as conservadoras em EPS também proporcionam ao produtor a facilidade e durabilidade durante o transporte e empilhamento, já que o material tem alta resistência ao peso e absorve bem os impactos. “Além disso, para o varejista, as

conservadoras DaColheita agregam uma melhor estética na exposição das frutas pois mantêm o formato e não absorvem umidade e, para o consumidor final, garantem a integridade das características nutricionais, ou seja, uma fruta de maior qualidade”, ressalta Maida.

FORD CAMINHÕES LANÇA O CARGO POWER 2431 6X2



A Ford Caminhões lança o Cargo Power 2431 6x2, trucado estradeiro com novo trem de força que oferece a melhor combinação de desempenho e economia da categoria para aumentar a rentabilidade do transportador. O modelo médio, com peso bruto total de 24 toneladas, é equipado com o novo motor Cummins ISB 6.7, de 306 cv – o mais potente do mercado na faixa de até 7 litros – e conta com

a opção de transmissão manual ou automatizada Torqshift. O Cargo Power 2431 traz também aprimoramentos no cardã, no eixo traseiro e na embreagem, reforçados para trabalhar com o torque maior do motor. Ele é resultado de um projeto de engenharia robusto que privilegia não só a durabilidade e versatilidade de aplicações, mas principalmente o custo-benefício para o cliente.

MERCEDES-BENZ LANÇA PLANOS DE MANUTENÇÃO PERSONALIZADOS VANS



A Mercedes-Benz criou novos planos de manutenção para as linhas Sprinter e Vito, customizados especificamente de acordo com o perfil de clientes do segmento de veículos comerciais leves. Sob a denominação “Mercedes-Benz Service Care”, passam a ser oferecidos ao mercado duas modalidades: “Plano Manutenção”, que abrange a troca de óleo dos agregados, filtros e manutenções

preventivas, e o “Plano Completo”, que inclui também manutenções corretivas de itens de desgaste, guincho e deslocamento mecânico. De acordo com suas necessidades, o cliente pode escolher a vigência do Mercedes-Benz Service Care: de 1 a 5 anos, com possibilidade de renegociação ao final do prazo.

VOLVO NA TECNOSHOW 2018



A Volvo participa da Tecnoshow 2018, tradicional feira de difusão rural e tecnologia do agronegócio realizada este ano de 9 a 13 de abril, no Centro Tecnológico Comigo, em Rio Verde, Goiás. A Tecnoshow vem atraindo cada vez mais expositores e está se tornando uma referência no setor, inclusive com visitantes de outros países. Para o evento, a Volvo levará vários caminhões que mostram a grande

oferta que a marca tem para o agronegócio: um FH 540cv Top Class; um VM 330cv, 8x2, para carga geral; um FMX 500cv, 6x4, para operações mais severas e um VM 32 toneladas. Outra vantagem dos caminhões Volvo é que podem vir equipados com renomada caixa de câmbio eletrônica I-Shift, que oferece redução no consumo de combustível e proporciona mais conforto ao motorista.

DAF COMEMORA 90 ANOS DE HISTÓRIA



Uma das marcas líderes no mercado europeu, a DAF comemora 90 anos de história em 1º de abril de 2018. Fundada em 1928, na cidade de Eindhoven, na Holanda, a companhia é subsidiária do grupo americano PACCAR desde 1996. Referência em tecnologia, atua com as marcas Kenworth e Peterbilt, e se uniu à DAF ampliando sua presença global, tornando-se uma das maiores produtoras

de caminhões do mundo. A princípio, era apenas uma oficina de ferreiro, em 1933 se transformou em uma fábrica de pequenos implementos para, em seguida, começarem a produzir caminhões. O estilo arrojado dos irmãos Hub e Wim van Doorne, fundadores da marca, levou a DAF à vanguarda no setor de caminhões.

COM APENAS UMA LARANJA POR DIA,
OBTEMOS 100% DO QUE O ORGANISMO
NECESSITA DE VITAMINA C



COM APENAS UMA VISITA POR DIA
NO **PORTAL JE** VOCÊ OBTÉM 100%
DAS INFORMAÇÕES QUE
PRECISA SOBRE FLV

PREÇOS DIÁRIOS

CONSULTE DIARIAMENTE OS PREÇOS DISPONÍVEIS DO ATACADO
DE FRUTAS, VERDURAS, FLORES E PESCADO DA CEAGESP E OUTROS ESTADOS

www.jornalentreposto.com.br/precos-diarios

EMPRESAS ATACADISTAS

NAVEGUE PELO ANUÁRIO ENTREPOSTO E VISITE AS PÁGINAS DE EMPRESAS
CONHEÇA OS PRODUTOS, LOCALIZAÇÃO E INFORMAÇÕES DE CONTATO DIRETO

www.jornalentreposto.com.br/anuarioentreposto

EDIÇÃO VIRTUAL

LEIA ESTA EDIÇÃO DE FORMA AGRADÁVEL, COM NAVEGAÇÃO
SIMPLES E CONTEÚDOS ADICIONAIS

www.jornalentreposto.com.br/edicao-virtual