

# AGRO

Florianópolis, Novembro de 2020  
Ano 16 - Nº 155

# MERCADO

[www.jornalagromercado.com](http://www.jornalagromercado.com)  

Jornal dos Atacadistas, Produtores Rurais e Transportadores de Hortifrutigranjeiros da Ceasa São José e das Agroindústrias da Grande Florianópolis



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

**WhatsApp: ferramenta essencial e democrática no setor de vendas**

PÁGINA 03

**Atacadistas estão mobilizados para reverter Licitação da Limpeza**

PÁGINA 05

**Análise de resíduos nos FLV da Ceasa/SJ tem 80% de conformidades**

PÁGINA 07

**Só 13% dos brasileiros consomem quantidade ideal de FLV**

PÁGINA 08



## Decoração colorida e saudável para comemorar o Natal

Além de encantar, os arranjos serão saboreados como petiscos ou sobremesas

**P**erfumadas, saborosas e coloridas, as frutas e hortaliças não podem ficar fora da decoração e do cardápio nas festas de final do ano. Em belos arranjos, enfeitam e os aromas preenchem o ambiente. Elas podem complementar as refeições ou reinarem absolutas como sobremesa.

Na Ceasa São José são ofertadas grande variedade de itens para perfumar, decorar mesas e elaborar pratos deliciosos. Desde frutas e hortaliças nacionais e importadas, orgânicos, temperos, frutas secas, flores, doces, bolos, biscoitos, conservas, variedades de frios, bebidas e muito mais. Tudo com qualidade e bons preços!

# Chegamos!

**A Silvestrin Frutas trás para você e seus negócios as melhores frutas nacionais e importadas durante o ano todo!**

Venha nos visitar: Ceasa - Box 318 ao 320C  
Fone: (48) 3197 1923  
[www.silvestrin.com](http://www.silvestrin.com)



**SILVESTRIN**  
Qualidade Natural

**VOCÊ LEMBRA?**

É importante recordar, valorizar e rever os fatos, fotos, lutas e melhorias conquistadas na Ceasa São José ao longo dos anos.

Essas são algumas das manchetes publicadas em edições passadas no mês de novembro:

Em novembro/08, os atacadistas discutiam sair da madrugada. Foram realizados abaixo-assinados, consultas, pesquisas, inúmeras reuniões e assembleias para debater a adequação do horário da Ceasa São José. Boxistas do Pavilhão C também reivindicavam melhorias e mais estacionamento.

Em 2010, os boxistas ainda batalhavam contra a falta de fiscalização no cumprimento do horário de início da comercialização e comércio de produtos de outros estados na Pedra.

Novembro/11, o comércio paralelo que corria solto nas ruas próximas a Ceasa/SJ rendeu várias matérias no Jornal AgroMercado. O comércio ilegal de frutas legumes e verduras era uma reclamação frequente dos atacadistas que se sentiam prejudicados pela prática. Também reivindicavam soluções de problemas de queda de energia, entre outros, considerados fantasmas da temporada.

Já em 2014, as péssimas condições do asfalto interno e necessidade de ampliar o estacionamento foram as principais reivindicações dos atacadistas, produtores rurais, clientes e funcionários.

Em novembro/15, os atacadistas comemoraram a volta da Ceasa-SC para a Secretaria da Agricultura.



**ATACADISTAS DA CEASA/SJ**

PAVILHÃO A		TELEFONE
LANCHONETE DA PEDRA	LANCHES	3343-9848
DAMÁSIO PAULI	FRIOS	98406-5963
MAURI ALTHOFF	FRIOS	99607-1000
JOSE A. MAYER	FRIOS	99983-8412
MACHADO	BANANA	3258-0409
OVOS CANELA	OVOS / ARROZ	3246-2169
CEREALISTA JUNCKES	FELJAO	99980-1956
TIMBE	AMENDOIM / DOCES	3263-7676
DENI ASSING	BATATA	99166-5113
CLAUDINEI	HORTIFRUTIS	99983-5328
CONSLAP	BANANA	99602-7978
CRIS FOLSTER	HORTALIÇAS	99146-7200
SARETTO	BANANA	99615-9458
MARIAN		3246-1409
ALDO AMARAL	F L V	3346-4216
PINGA	BATATA	3258-0209
SAUL FIRMO	BATATA	99982-5105
ALDAMIAR	TOMATE	3246-2574
PICO BANANA	BANANA	3246-2352
IRMAOS SCHMITT	CENOURA	3257-8371
ADRI	VERDURAS	3243-4583
EVA DE CAMPOS	F L V	3246-3182
PAULO SEBOLD	LARANJA	3272-0539
LECO	BANANA	3272-1323
SITIO SOUZA	VERDURAS	3258-9364
F & M	MELANCIA	3246-1522
UNIÃO	MAMÃO	
PAVILHÃO B		TELEFONE
CEBOLAS SC	LARANJA	3047-4612
ALMIR	ABACAXI	3246-3277
COM. DE VERDURAS NENEN	VERDURAS	3245-5022
ESTEVÃO	LEGUMES	99600-3825
AVELINO ASSING	F L V	99629-0197
AIRTON SCHWAMBACH	FRUTAS	99992-7562
BASCHIROTTI	CITRUS	99935-7632
MAZINHO	FRUTAS	99611-5437
ASSIS LOHN	MAÇÃ	99983-8349
VALDELI	BATATA	3346-1500
SÃO JOSÉ	F L V	3346-3693
SUL BRASIL	CENOURA	3346-0868
MANO	BANANA	3246-2988
RESTAURANTE TRIÂNGULO		98424-4771
PAVILHÃO C		TELEFONE
CASA DAS EMBALAGENS	EMBALAGENS	3246-0992
SÃO JOSÉ	COCO SECO	3246-9593
COM. FRUTAS SACHET	MAÇÃ	3246-6593
PAULILSU	F L V	3246-5966
PAULISTA	CITRUS	3246-0025
DILVANELO LOCK	TOMATE	99971-9231
HOFFMANN	MAMÃO	3246-8100
FRUTAS F N	FRUTAS	3346-6757
FRIOLAR	OVOS	3246-1754
M & K HORTIFRUTIS	F L V	99149-7644
SILVESTRIN	F L V	3197-1923
PAVILHÃO D		TELEFONE
NEI	MELANCIA	3246-3386
IRMAOS MARINO	FRUTAS / VERD	3034-0490
MAKA	FRUTAS / VERD	3346-5841
DAUBRI DUESSMANN	FRUTAS/VERD	3242-5334
BASCHIROTTI	ABACAXI / FRUTAS	3246-3964
UNIÃO	MAMÃO	3246-5232
HAUSMANN	VERDURAS	99155-9194
FLORESTA	LARANJA	3246-3157
RIO DO CEDRO	BANANA	3346-3226
WEISS	TOMATE	3246-4658
TAXINHA	VERDURAS	99621-8050
CLEIDINHO	ABACAXI	98406-1572
EMBALADEIRA AVELINO ASSING	LARANJA	99629-0197
CANTU	F L V	2106-4400
PAVILHÃO E		TELEFONE
DUECKSON	SECOS / ARROZ	3257-7744
FERRUGEM	TOMATE	3246-1306
PRIMALTA	FRUTAS	3246-7427
BINO	ABACAXI	3246-8024
FRUTAS CHRIS	BATATA	3246-2483
DOMI GABRIEL	FLV	3343-8100
ZERIMAR	CEBOLA	99982-4968
LOCH	BATATA	3246-0024
GAZZONI	MAMÃO / BANANA	3257-7153
BEIRA RIO	MAÇÃ	3346-6525
R R JOVINO PETRY	MELANCIA	99113-2367
RUBENS	FLV	9122-2121
FRANCISCO PETRY	MELANCIA	3257-9476
PETRY	BATATA	3348-5442
GRANJA KASULKE	OVOS	3258-5134
ELSON IHAN	FELJAO	3246-8896
PIONEIRA SUL	EMBALADEIRA	3246-8209
EDINHO	TOMATES	99981-1391
R P BATATAS		
TITO	TOMATE	3245-9073
LITORAL SUL	ALHOS/ESPECIARIAS	99999-1451
GIL BANANAS		98471-2274
BASTIAO	MAÇÃ	99969-0297
SCHIEDT	F L V	99952-0752
MEYER	TOMATE	99919-7698
PAVILHÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR		TELEFONE
SC HORTIFRUTI	F L V	99126-4660
PROCAMPO	F L V	99156-0609
DÉCIO PADARIA	SALGADOS	99982-9925
MEGA SUL	F L V	99658-3380
V T - VOLNEY E TEREZINHA	CEBOLA	99146-8757
FENIX FRUTAS	MAÇÃ	99819-3875
ÁGUAS MORNAS		99621-6133
J E J	CEBOLA	98441-2020
BOENG		98476-7489
FRUTYSAN	MAMÃO	3246-0489
TUJUCAS / NELSON	FELJAO	3346-2194
VOLNEI ELI	FELJAO	99983-8386
VÔ VALDEMIRO LEOB. LEAL	FELJAO	99961-3355
TÓP CITRUS	LARANJA	99107-1752
CLEIDENIR GESSER	HORTALIÇAS	98817-0450
CEREALISTA DOIS IRMÃOS	CEBOLAS	99192-0418
CIPO	BANANA	98824-0526
CEBOLAS SHAFER		996797440
SINDICATO DOS TRABALHADORES RURAIS DE SÃO JOSÉ		3346-6099

A cada edição vamos lembrar as lutas, conquistas e reivindicações através das matérias publicadas no Jornal AgroMercado em anos anteriores. Fatos e fotos que comprovam a importância da união e perseverança dos atacadistas e produtores rurais da Ceasa São José. As matérias completas e fotos estão disponíveis na página do Facebook e Instagram do **Jornal Agromercado**

**AMANHÃ:**  
seu futuro saudável é uma proposta da Cantu Alimentos, que tem como propósito ampliar o consumo de PRODUTOS ORGÂNICOS, enaltecendo sua contribuição para o bem-estar do consumidor.

**ORGÂNICOS AMANHÃ: SEU FUTURO SAUDÁVEL**

Conta com um variado e sequencial Mix de produtos certificados para uma **dieta equilibrada** com uma linha diversificada de frutas, verduras, legumes, suco de uva, vinagre de uva, vinagre balsâmico, ovos, cereais, açúcar mascavo, conservas, entre outros.

**ENTRE EM CONTATO: Ceasa São José/SC**

# WhatsApp: ferramenta essencial e democrática no setor de vendas

É fundamental para qualquer tipo de negócio

Hoje, a porta da loja não precisa estar aberta para realizar vendas pelo WhatsApp, a ferramenta de comunicação mais popular e democrática do Brasil e uma das principais do mundo. Somente no Brasil, o app está em 99% dos aparelhos celulares e 97% destas pessoas o utilizam diariamente. Serve para qualquer tipo de negócio e quem ainda não utiliza, precisa começar já.

A afirmação é de Maicon Ferreira, da empresa Suiteshare que fornece ferramentas de marketing para vendas no WhatsApp, durante a live "Sua excelência: o WhatsApp" na Exposuper 2020. O evento virtual foi realizado pela Acats, de 20 a 22 de outubro/20.

Segundo Maicon, o WhatsApp já era um instrumento de vendas bem antes da pandemia da Covid-19. Em vários casos, é muito mais fácil utilizar um aplicativo já existente do que desenvolver um do zero, ainda mais no caso do WhatsApp que é massivamente utilizado. Hoje, o aplicativo já deixou de ser ferramenta prioritária de comunicação e passou a ter foco em vendas também. Empresas grandes ou pequenas têm se beneficiado muito do aplicativo.

"A venda realizada pelo WhatsApp é mais humanizada e possui muito mais possibilidades de interação que um e-commerce", comenta Maicon. Ele compartilhou várias dicas para que uma compra aconteça com sucesso. Veja algumas:



O WhatsApp Business tem se firmado cada vez mais como uma ferramenta estratégica importante no mercado. O Business permite que você coloque o número fixo da empresa e isso dá mais credibilidade, pois o cliente sabe que está falando com um CNPJ. Também é importante que a imagem que aparece seja o logotipo da empresa. Outro recurso útil é a lista de transmissão WhatsApp, que facilita muito a comunicação e o relacionamento com os clientes. Em breve será lançado a opção para pagamentos, daí será perfeito, destaca Maicon.

- Tempo de resposta é o que mais agrega valor a uma venda. Pessoas compram por ser ágil fácil e simples;
- Relacionamento é importante para manter o cliente engajado. Procure enviar ofertas e promoções ou algo que não seja só vender;
- Venda assistida é muito interessante. É quando o comprador liga perguntando algo e o vendedor faz uma chamada de vídeo e mostra o produto na hora;

- Agora, para vender é preciso ter o comprador no WhatsApp. Tem que ter permissão. O vendedor consegue isso anunciando sua marca e produtos em jornais e revistas;
- Toda empresa precisa utilizar o WhatsApp Business. Tem listas de transmissão, número fixo, dá para automatizar a mensagem de boas-vindas e de ausência, que podem informar quando e qual vendedor estará disponível para o cliente.



Confira as ofertas DVA!



Mercedes-Benz  
A marca que todo mundo confia.

Saiba mais no site  
[ofertasdvacaminhões.com.br](http://ofertasdvacaminhões.com.br)



DVA

BR 101, Km 205, S/N | São José | SC | CEP 88 177-500 • [www.grupodva.com.br](http://www.grupodva.com.br) • Tel. 48 3381-2000  
WhatsApp: (48) 99126-4291

# Brooks vence licitação para limpeza da Ceasa São José

Empresa deverá iniciar a operar a partir de 30 de novembro/20

A empresa Brooks Ambiental e Serviços foi a ganhadora da Licitação da limpeza, gestão de resíduos sólidos e educação ambiental, na disputa de lances realizado no pregão eletrônico dia 27 de outubro. (nº 001/2020 Limpeza e Destinação Final do lixo).

A empresa contratada vai fazer a limpeza geral do prédio desde a varrição até a destinação final do lixo gerado na Ceasa São José. Também deverá fazer o plano de gerenciamento e um trabalho de educação ambiental com todos os usuários, atacadistas, produtores rurais, funcionários e compradores.

A Brooks deverá iniciar a operar a partir de 30 de novembro/20.

O preço total dos serviços para o presente contrato, com todos os impostos, taxas, encargos trabalhistas, previdenciários, fiscais e comerciais incluídos, suficiente para a total execução do presente objeto, é de R\$137.800,00 (cento e trinta e sete mil e oitocentos reais) mensais).

Os preços poderão ser revisados

no caso de ocorrer desequilíbrio econômico-financeiro do contrato, mediante proposição formal da parte interessada, desde que comprovada a ocorrência de fatos imprevisíveis, ou previsíveis. O processo número 70 está disponível no SGP-e (Sistema de Gestão de Processos Eletrônicos).

Localizada na cidade de Palhoça, em Santa Catarina, a Brooks Ambiental presta serviços de gerenciamento de resíduos – coleta, triagem, transporte, tratamento e destinação final de resíduos Classes I e II (perigosos e não-perigosos). A empresa atua desde 1995 junto ao mercado corporativo, atendendo desde microempresas a grandes geradores, como indústrias, supermercados e shopping centers.

Atualmente a limpeza dos 110 mil metros quadrados do local é feita pela AUPC (Associação dos Usuários Permanentes da Ceasa/SJ) e o TCE orientou que o contrato deve ser transparente e para isso determinou a realização da licitação.

**nível**  
CASHBACK

**EMPRESÁRIO**

Transforme a relação com seu cliente, ofereça CASHBACK!

ag nível

48 98443-6171

EFIGE

**MasterDraw**

PERSONALIZADOS

**BRINDES**

CANETAS • LONG DRINK  
• COPOS CALDERETA

(48) 99942-8660

CEREALISTA

**F&M**

cerealistafm@gmail.com

98825-4506 / 98824-3431 / 3258-9364

Ceasa/SJ  
Pavilhão A  
Box 125

**GAZZONI**

COMÉRCIO DE FRUTAS

FONE: (48) 3257-7153

99117-7153 / 9969-0668

gazzonibox@yahoo.com.br

BOX 510 e 511 - CEASA - SÃO JOSÉ/SC

**Damásio**

FRIOS E DEFUMADOS PAULI

Fone: 8406-5963 / Box 02

MORTADELA - TORRESMO - SALAME  
LINGUIÇA - COSTELA - CHARQUE

**ANUNCIE AQUI**

(48) 99111 - 8524  
3348-2844

AGROMERCADO.SC@TERRA.COM.BR  
WWW.JORNALAGROMERCADO.COM

**Chris**

COMÉRCIO DE BATATAS

(48) 3346-7766  
(48) 99983-6525

BOX 506

batataschris@gmail.com

**PETRY**

REI DA MELANCIA

BOX 518

COMÉRCIO E TRANSPORTE DE FRUTAS E VERDURAS PETRY LTDA. CHICO PETRY

(48) 3257-9476 / 99972-9281 / 3258-7161 / 99617-8998

COMÉRCIO DE FRUTAS E VERDURAS

**M&K**

HORTIFRUTIS

PRODUTOS AGRÍCOLAS A GRANEL BENEFICIADOS E EMBALADOS

PEDRO PAULO (BRUDA)

EMBALADOS - (48) 99971-1293

BOX 317

**BATATAS PETRY**

COMÉRCIO DE FRUTAS E LEGUMES PETRY

(48) 3346-5442 / 3272-1992

ANTÔNIO (48) 99971-9881 / 99617-0099

CEASA-SJ - PAV. E - BOX 519/520

# Atacadistas buscam apoio para evitar aumento no rateio e demissões com a licitação da limpeza

Ações de mobilização como Abaixo-assinado, reunião com permissionários e visitas à autoridades estão sendo realizadas pela AUPC para buscar reverter a licitação



Pedro Roberto Garcia  
Presidente da AUPC

A diretoria da Associação dos atacadistas (AUPC) está mobilizada para reverter a iniciativa da Ceasa-SC de licitar e contratar empresa para realizar a limpeza no pátio, entre outros serviços. É que isso vai acarretar na demissão de 23 funcionários que já realizam esse trabalho desde 2007.

A decisão de assumir a responsabilidade da limpeza do pátio em 2007 foi em conjunto com as diretorias da Ceasa e da AUPC, após a rescisão do contrato com empresa licitada da ocasião. Em todos esses anos ficou evidente que a decisão foi acertada, pois reduziu os custos do rateio em torno de 60% mesmo pagando salário maior para cada trabalhador. Isso resultou em uma equipe de varredores comprometida e uma Ceasa limpa e agradável para receber compradores e permissionários.

Diante da decisão da Ceasa em licitar esse trabalho, a diretoria da AUPC convocou os boxistas para debater a terceirização dos serviços de limpeza e os custos da consequente demissão dos funcionários, em 19 de outubro/20. Na reunião, os presentes deixaram evidente o descontentamento e definiram ações de mobilização para buscar reverter a licitação, entre elas:

- Apresentar um abaixo assinado com 80% dos atacadistas e produtores rurais contrários a terceirização;

- Buscar apoio junto as autoridades para esclarecer a situação e buscar sensibilizar o Governo e o Ministério Público para reconsiderar a licitação.

“A terceirização vai aumentar os custos no rateio, quando todos estão lutando



Reunião realizada entre diretoria da AUPC e atacadistas debateu a terceirização dos serviços de limpeza da Ceasa e os custos da demissão de 23 funcionários, em 19 de outubro/20. Os presentes deixaram evidente o descontentamento diante da decisão da diretoria da Ceasa-SC em licitar os trabalhos que hoje são desempenhados pela Associação

para manter suas empresas em tempos de pandemia”, destaca Pedro. Além do rateio de R\$ 137.800,00 por mês para a empresa licitada, as rescisões e indenizações devem custar mais R\$ 400 mil, pois a Associação não dispõe desses valores”, ressalta.

## É preciso saber quanto e o que é cobrado nos rateios

Segundo o presidente da AUPC, Pedro Garcia, a Ceasa-SC rompeu esse acordo com a limpeza e também desconsiderou o compromisso de não lançar nenhum débito sem a prévia análise e aprovação da AUPC sobre os valores rateados. “Os permissionários precisam saber e aprovar antecipadamente quanto e o que estão pagando no rateio. Isso é imprescindível,” ressalta Pedro.

Os permissionários pagam mensalmente dois valores à Ceasa-SC. Um é o TPRU - Termo de Permissão Remunerada de Uso (aluguel) e o outro valor é referente ao rateio das despesas das áreas de uso comum, que incluem limpeza, varrição, etc. Após receber o valor do rateio, uma parte é repassada à AUPC para custear os funcionários.



Diretoria da AUPC se reuniu com o Deputado José Milton Scheffer (PP/SC) para solicitar apoio e reverter a licitação evitando demissões em plena pandemia. Zé Milton se comprometeu em apoiar a reivindicação dos atacadistas



Carlos Besen

“Temos um trabalho satisfatório e elogiado como uma das Ceasas mais limpa. A AUPC precisa se adequar para dar um destino correto aos resíduos”



Deobino Guesser

“Porque trocar os varredores se está funcionando. No fim do dia o pátio está limpo. Terceirizar visa lucro, a empresa não vai trabalhar de graça”



Damásio Pauli

“Deixa como está. Esses varredores trabalham direito, bem melhor do que antes, quando eram terceirizados. Assim pagamos menos e eles ganham mais”



## CARTEIRO

No concurso para carteiro, a primeira questão foi: Qual a distância entre a Terra e a Lua?

Um dos candidatos se levantou no ato e devolveu a prova em branco:  
 - Se é para trabalhar nesse percurso, eu desisto do emprego...

## CASA MAL ASSOMBRADA

João ao sair do boteco embriagado, consegue chegar em casa com muito custo. Abre a porta e vai direto para o banheiro. Em seguida, assustado, corre acordar a mulher.

- Ô muié... essa casa tá mal assombrada!

Eu abri a porta do banheiro e a luz acendeu sozinha. Depois, fechei a porta e a luz apagou sozinha....

A mulher, louca da vida, grita:

- Não acredito que você mijou na geladeira de novo!!!!

## JOÃOZINHO FOI PRESO

- Me soltem! Senão vou chamar meu irmão da assembleia de Brasília, minha irmã promotora e meu pai procurador! - disse João na delegacia.

Então ele foi solto. Quando já estava no portão, um policial perguntou sobre a história de seus parentes.

- Meu irmão é da assembleia de Deus, minha irmã é promotora da Avon e meu pai é procurador de emprego!! - respondeu João.



## CUIDANDO DO SÍTIO

O Manuel comprou um sítio no meio de um matagal. Sozinho, capinou, arou, construiu um galinheiro, um pomar, fez uma horta e uma casinha de dar inveja aos seus vizinhos. Um dia, o padre resolveu aparecer por lá para pedir um donativo e comentou:

- Que belo trabalho vocês fizeram aqui!  
 - Vocês?

- Sim, você e Deus!

- Ah! Mas o senhor precisava ver como é que tava isso aqui na época que Ele cuidava sozinho!

## REMÉDIO ERRADO

O homem entra desesperado na farmácia e pede urgência:

- Rápido, me dê algo pra diarreia! O atendente que era novo no negócio, ficou muito nervoso e lhe deu um calmante em vez do remédio para diarreia.

Apressado, o homem pega o remédio e vai embora. Horas depois, ele volta e o farmacêutico lhe diz:

- Mil desculpas senhor, creio que por engano lhe dei um medicamento para os nervos. Como o senhor está se sentindo?

O senhor responde:

- Cagado, mas tô tranquilo.

## ESCOLA

A criança chega em casa e entrega ao pai o recibo da mensalidade escolar. O pai olha o preço cobrado e se assusta:

- Meu Deus! Como é caro estudar nesse colégio.

- E olhe, pai, eu sou o que menos estuda da minha classe!

# Supermercados em Expansão

Setor ignora a crise econômica e segue em expansão inaugurando lojas em todo o estado

● A rede Angeloni inaugura (24.11) mais uma loja em SC, em Porto Belo. Com essa, serão 32 unidades da rede. Até o final do ano inaugura mais uma loja em Florianópolis, na SC 401, no prédio onde fica a Balaroti, assumindo parte do espaço do empreendimento.

● Em São Miguel do Oeste o Grupo Crestani inaugurou o Bonno Atacado e Varejo, no Bairro Jardim Peperi.

● Já o Brasil Atacadista inaugura sua primeira loja em Itajaí (26.11) na Praia Brava. Esta é a sétima unidade da rede.

● A Rede Bistek Supermercados abriu (05.11) uma nova loja em Nova Veneza, cidade onde nasceu a empresa. Ainda esse ano, o Bistek vai abrir as primeiras duas lojas no Rio Grande do Sul – uma em Torres e uma em Porto Alegre.

● O Grupo Passarela inaugurou (29.10) sua 4ª loja com a ban-



deira Via Atacadista. Presente nas cidades de Caçador, Videira e Curitiba, agora está em Caxias do Sul.

● O Grupo Koch inaugura loja do Komprão em Timbó (25/11), Bairro das Nações. Também inaugurou uma loja em Bombinhas e ainda este ano deverá abrir uma loja Komprão em Gaspar.

● A rede Fort Atacadista abriu as portas da sua 42ª unidade, no trevo de Canasvieiras, Norte da Ilha, em Florianópolis.

● Já a Cooper inaugura também em novembro mais uma filial em Jaraguá do Sul, desta vez, no Bairro Água Verde.

**IS IRMÃOS SCHMITT**

[is.irmaoschmitt@gmail.com](mailto:is.irmaoschmitt@gmail.com)

Adilson (48) 98834-3750 Jânio (48) 98834-2575

BR 101 - Km 205 - Box 118 B - Ceasa/SJ - (48) 98834-2575

**AGRO**  
**MERCADO**

E-mail: [agromercado.sc@terra.com.br](mailto:agromercado.sc@terra.com.br)

Facebook/[jornalagromercado](https://www.facebook.com/jornalagromercado)

Instagram/[jornalagromercado](https://www.instagram.com/jornalagromercado)

[www.jornalagromercado.com](http://www.jornalagromercado.com)

Jornal dos Atacadistas, Produtores e Transportadores de Hortifrutigranjeiros e Agroindústrias de Santa Catarina - Ceasa/SJ

### EDITORA/JORNALISTA RESPONSÁVEL

Gertrudes Luersen Hoffmann  
 DRT-PR 3375

Fones/whatsapp:  
 (48) 99111 - 8524  
 3348 - 2844

### COMERCIALIZAÇÃO

Jair Sanches Sambudio  
[agromercado.sc@terra.com.br](mailto:agromercado.sc@terra.com.br)

**actum**  
 Comunicação

Jornal Agro Mercado  
 CNPJ 05.466.112/0001-56  
[actumsc@terra.com.br](mailto:actumsc@terra.com.br)

TIRAGEM: 3 mil exemplares  
 DIAGRAMAÇÃO: Ronaldo Ferro

Os artigos assinados ou Informes não refletem necessariamente a opinião do jornal, sendo de inteira responsabilidade de seus respectivos autores

# Análise de resíduos nos FLV da Ceasa/SJ apresenta 80% de conformidades

Das 65 amostras recolhidas, 80% estavam de acordo com os níveis permitidos de agrotóxicos

Os resultados das análises de resíduos de agrotóxicos em frutas, verduras e legumes (FLV) comercializados na Ceasa/SC foram entregues aos produtores rurais e boxistas, em novembro. De acordo com o engenheiro agrônomo André Medeiros, das 65 amostras recolhidas no final de setembro, 80% apresentaram conformidade, ou seja, estavam de acordo com os níveis permitidos.

O produtor Jaime Felipe, 35 anos, valoriza o cuidado com o uso dos defensivos agrícolas. Ele explica que tem uma cliente com criação de coelhos, que são animais muito sensíveis para a qualidade dos alimentos. Ela compra seus legumes

, pois confia na qualidade.

“É a quarta vez que fazem análises dos meus produtos e nunca deu inconformidade. Capricho com essas coisas, o que não quero pra mim, não quero pra ti. Quando eu colho, penso no próximo”.

O produtor Lírio Vanderlino Meurer, 58 anos, ficou satisfeito com o resultado. “Tivemos problemas no passado, corrigimos e há anos que sempre deu tudo certo. É importante fazer essas análises. Cada produto tem receituário próprio. Além disso, tem que respeitar a carência, ou seja, se aplica o produto, tem que esperar um período para poder colher”, explica o agricultor, que trabalha há mais de 30 anos na Ceasa.



O produtor Lírio Vanderlino Meurer, acha importante fazer as análises e respeitar a carência



O produtor Jaime Felipe, valoriza o cuidado com o uso dos agrotóxicos

Para os empresários dos boxes, a análise dos resíduos de agrotóxicos faz parte da rotina há bastante tempo. O boxista Ariel Duessmann faz o monitoramento de seus produtos há cerca de 10 anos, para atender às exigências de clientes supermercadistas. É a mesma situação do boxista Lucinei Estevão Guessser, 33 anos. “Sempre estivemos em conformidade, acho muito importante”, valoriza Guessser.

Os produtores ou boxistas que tiveram suas amostras identificadas

com inconformidades recebem orientações da Ceasa-SC e são convocados pelo MP/SC para assinar um TAC- Termo de Ajustamento de Conduta. O produtor ou a empresa devem se comprometer a fazer a rastreabilidade e arcar com os custos de duas amostras.

A medida faz parte de um TAC assinado pela Ceasa-SC em 2010 com o Ministério Público de SC. Por meio deste, são realizadas anualmente a coleta e análise de 120 amostras de hortifrutis comercializados na Central.

**COMERCIAL DE FRUTAS ALMIR**

(48) 3246-3277 / 9972-4051

Rod. BR-101 - Km 205 - Barreiros - São José

**BOX 204 a 206**

**Timbe**  
Produtos Coloniais

(48) 3263-7676 / 3058-2808 / 99957-2780

Ceasa/SJ - Pav. A - Box 106  
timbeprodutoscoloniais@hotmail.com

**#TAMOJUNTO AMIGO CAMINHONEIRO**

**1L ÓLEO 15W40**  
MB5A/15W40/AA

DE R\$ 18,90  
**POR R\$ 15,90**

Motorcraft

Apresente este anúncio & ganhe **10% de desconto** na mão de obra de serviços no seu caminhão!

**CHAMA NO WHATS! (48) 9 9983.0428**

**Ford DIMAS** ♦ RODOVIA BR-101, KM 210 S/N - PICADAS DO SUL, SC, 88106-100

NÃO VÁLIDO PARA VENDAS DE SEGURADORAS, GARANTIA E REVISÕES/ REVISÕES PREÇOS FIXOS FORD E ATACADO. IMAGENS ILUSTRATIVAS

# Só 13% dos brasileiros consomem quantidade ideal de FLV

Pesquisa indicou que 40% fazem menos atividades físicas

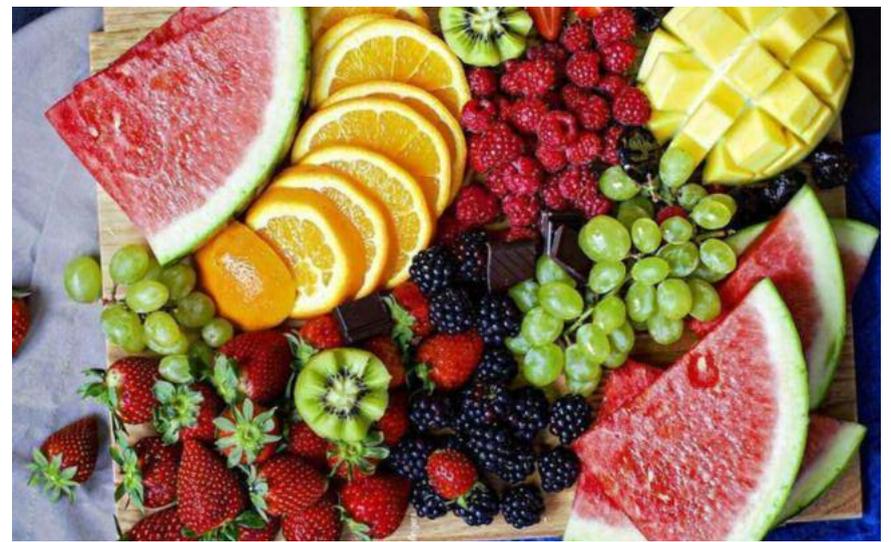
A grande maioria dos brasileiros não consome a quantidade recomendada de frutas e hortaliças. Segundo a Pesquisa Nacional de Saúde (PNS), do IBGE, divulgada em novembro. Apenas 13% dos adultos tiveram esse consumo de maneira ideal em 2019. O estudo também apontou que 40,3% das pessoas são “insuficientemente ativas”, ou seja, não praticaram exercício suficiente.

A pesquisa apontou ainda disparidades regionais no consumo de frutas e hortaliças: no Sudeste, maior percentual do país, são 16%. No Nordeste, o menor, 9%. A PNS considera como consumo recomendado de frutas e hortaliças, inclusive suco, pelo menos 25 vezes por semana, com um mínimo de cinco frutas e cinco hortaliças por semana.

Os ultraprocessados, como biscoitos recheados e refrigerantes, também não são consumidos pela maioria. A PNS apontou que 14,3% das pessoas de 18 anos ou mais disseram consumir cinco ou mais grupos destes produtos no dia anterior à entrevista. As que moram em áreas rurais registram o menor percentual, com 7,4%, enquanto os residentes das áreas urbanas, 15,4%.

Para a pesquisadora do Núcleo de Pesquisas, Daniela Canella, o brasileiro tem tendência a consumir pouca fruta e verdura. Até 2015 esse número girava em torno de 25%, mas desde então, vem caindo.

“Uma das possíveis razões para esse baixo consumo é a queda de renda da população, tem a ver com poder de compra. Então, o caminho



é buscar locais com alimentos mais baratos, nas feiras ou compras coletivas, com frutas e hortaliças da safra, quem também tem maior qualidade”.

O levantamento mostrou também que o feijão está, de fato, na mesa do brasileiro onde 68,3% das pessoas consomem o alimento cinco dias ou mais por semana.

Em 2019, havia no Brasil 159,1 milhões de pessoas com 18 anos ou mais. Destas, segundo a PNS, 66,1% auto avaliaram sua saúde como “boa” ou “muito boa” – o que se assemelha ao percentual de 2013, que foi de 66,2%. Já 28,1% avaliaram, em 2019, seu estado de saúde como regular, e 5,8%, como ruim ou muito ruim.

## Consumo de FLV aumentou durante a pandemia

Durante a pandemia da Covid-19 o brasileiro está comendo mais alimentos in natura, segundo o Estudo NutriNet Brasil/USP. A pesquisa com 10 mil pessoas em todo Brasil mostrou um aumento no consumo de alimentos saudáveis, como hortaliças, frutas e feijão, de 40,2% para 44,6% durante a pandemia.

A preocupação em melhorar a alimentação e, conseqüentemente, as defesas imunológicas do organismo, podem ser fatores pra o aumento do consumo. Isso porque os alimentos in natura ou minimamente processados fortalecem os mecanismos de defesa do organismo.

CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE  
 0800 702 3443



PEDESTRE. USE SUA FAIXA.

USADOS  
 DE POTÊNCIA



IVECO  
**STRALIS**  
 HD

40% DE ENTRADA

SALDO  
 PARCELADO EM ATÉ 36 MESES

48 99111 2114

visite nosso site:



**CARBONI**

Palhoça-SC. Rod. BR 101, KM 217. Fone: 48 3279 4500  
 WWW.CARBONIIVECO.COM.BR

**IVECO**  
 CARREGADA DE POTÊNCIA.