



Estudo Técnico

Avaliação do perfil dos compradores que atuam na CeasaMinas Unidade Barbacena: uma abordagem considerando o conceito de área de influência

Trabalho de pesquisa quantitativa aplicada junto aos compradores que atuam no entreposto Barbacena da CeasaMinas, com vistas a delinear o perfil deste usuário no mercado atacadista.

Contagem

Novembro de 2014



**Avaliação do perfil dos compradores que atuam na CeasaMinas Unidade
Barbacena: uma investigação considerando o conceito de área de influência**

Diretor-Presidente

GAMALIEL HERVAL

Diretor Financeiro

GUSTAVO COSTA DE ALMEIDA

Diretor Técnico Operacional

EDILBERTO JOSÉ DA SILVA

Gestor do Departamento Técnico

WILSON GUIDE DA VEIGA JUNIOR

SEÇÃO DE ESTUDOS ESTRATÉGICOS:

Tarcísio Fernandes Caetano da Silva – Estatístico – Coordenador Seest

Enio de Paula Rosa - Assistente Técnico

Thiago Resende Machado Andrade – Economista

David Benedito da Conceição – Orientador de Mercado

Jacinto Augusto jardim leal - Orientador de Mercado



SUMÁRIO

Índice

1. Introdução.....	4
2. Objetivos	4
3. Materiais e Métodos.....	5
4. Resultados.....	6
4.1. Área de influência.....	6
4.2. Cidades de destino das Mercadorias.....	8
4.3. Ramo de Atividade.....	9
4.4. Principal Setor de Compras.....	9
4.5. Logística de Transporte.....	10
4.6. Dias de Mercado.....	11
4.7. Horários.....	12
4.8. Principais Reclamações e Sugestões.....	13
5. Conclusão.....	14

1. Introdução

As Ceasas figuram como um importante elo entre a produção e o varejo, representado não só pelas grandes redes de supermercados, mas também por unidades de menor porte, as quais costumam ser as principais estruturas de abastecimento no interior do estado.

A importância das Ceasas está ligada ao fato de reunir, em um só local, produtores, atacadistas e compradores, sendo determinante no abastecimento nacional, pela indução ao processo de controle e formação de preços, escala comercial e de padrões de comercialização. Para os produtores em especial, as ceasas constituem-se num excelente espaço para comercialização de seus produtos como restou constatado em Cunha *et al.* (2013).

O olhar lançado recentemente ao universo CeasaMinas unidade Grande BH, através do primeiro trabalho de avaliação do perfil de compradores instigou da mesma forma a atenção às unidades do interior, iniciando-se pela unidade Barbacena objeto deste trabalho. Visto que o abastecimento não fica restrito a grandes centros, é importante compreender as particularidades de cada unidade em seu contexto, com vistas a uma melhoria contínua das condições de comercialização.

2. Objetivos

Traçar o perfil do comprador que frequenta a unidade Barbacena da CeasaMinas e conhecer sua opinião em relação a temas importantes para o mercado atacadista, citados a seguir .

- Cidade de destino das mercadorias
- Principal ramo de atividade
- Principal setor procurado na unidade Barbacena
- Tipo de veículo adotado nas compras
- Frequência de compras no entreposto
- Avaliação quanto aos horários de funcionamento
- Principais reclamações e sugestões sobre o funcionamento do entreposto



3. Materiais e métodos

Projeto: Avaliação do perfil dos compradores no mercado de Barbacena (2014)

Metodologia de coleta de dados: Quantitativa por meio de censo

Técnica de coleta de dados: Entrevista presencial

Data da coleta de dados: Setembro de 2014

Universo: Público formado por compradores que frequentam a unidade regularmente

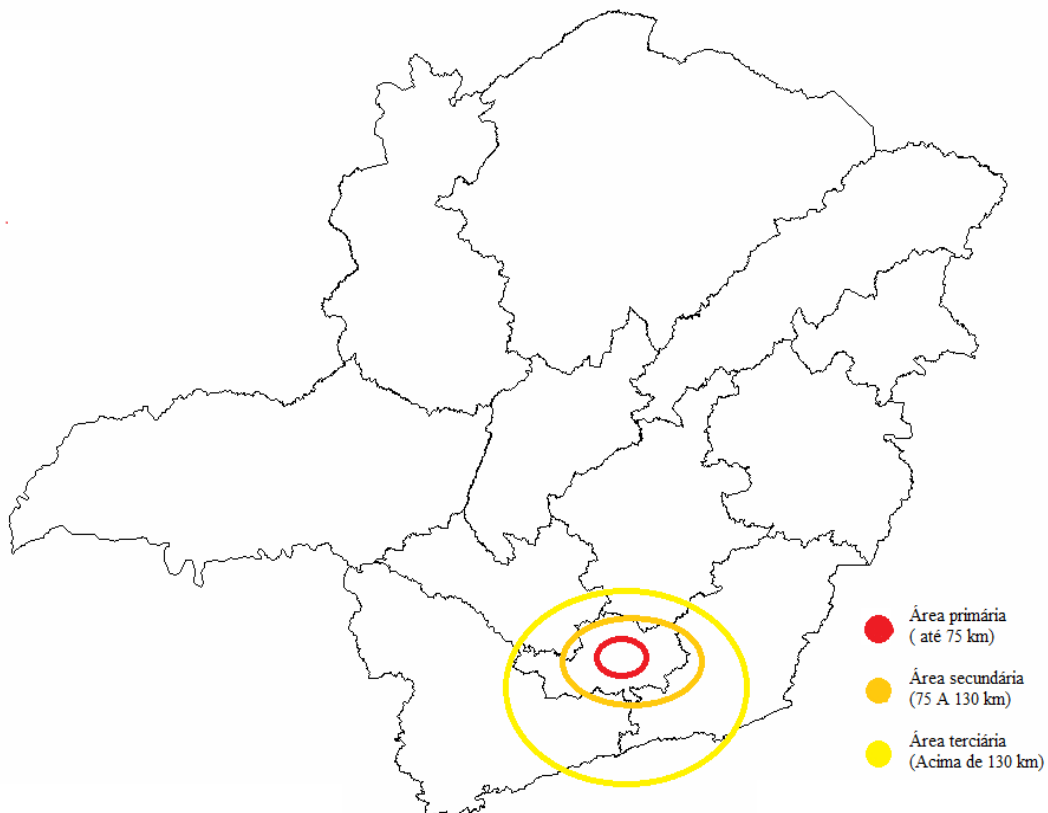
Público pesquisado: 87 compradores



4. Resultados

4.1. Área de influencia

Figura 1- Distribuição espacial - compradores por área de influência



ÁREA DE INFLUÊNCIA	DISTÂNCIA	COMPRADORES
PRIMARIA	ATÉ 75 Km	80,9%
SECUNDÁRIA	75 A 130 Km	13,5%
TERCIÁRIA	ACIMA DE 130 Km	5,6%
	TOTAL	100,0%

FONTE: Detec - CeasaMinas - 2014

Conforme demonstrado na figura 1, a distância primária da área de influência é de até 75 km. Nesta área, aparecem municípios da mesorregião Campo das Vertentes, principalmente a micro região de Barbacena. A região secundária varia de 75 a 130 km, incluídos aí, municípios do Campo das Vertentes e Zona da Mata e, finalmente, a área terciária, formada por compradores que estão acima de 130km de distância da Ceasa Barbacena. Nesta última região os municípios ficam dispersos em regiões que vão do Sul/Sudoeste de Minas ao Vale do Paraíba no estado do Rio de Janeiro, com aproximados 5,6% dos compradores.

Fica clara a importância da unidade Barbacena para sua região, já que 80,9% de seus clientes situam-se em seu entorno. Esta importância é reforçada pelo fato de que 42% do volume ofertado na própria central provém desta região, segundo é apontado por registros do Departamento Técnico da CeasaMinas.

A participação da CeasaMinas nesta região tem sua importância vinculada ao fato de que ela ajuda a viabilizar a produção de frutas, verduras e legumes por meio de seu espaço de comercialização. Sem ele, pequenos produtores teriam maior dificuldade de distribuir sua produção.



4.2. Cidade de destino das mercadorias

A área de influência descrita na tabela 1 demonstra que a unidade Barbacena contribui no processo de distribuição de alimentos, juntamente com outras entidades. Seu papel está diretamente ligado ao fato de ser um espaço que abriga, especialmente, o pequeno produtor e comprador.

Tabela 1 – Municípios da área de influência

Município	População estimada (IBGE 2014)
Volta Redonda	262.595
Barbacena	133.972
Conselheiro Lafaiete	124.370
Ubá	109.779
Muriaé	106.576
Lavras	99.229
São João Del Rei	88.902
Congonhas	52.280
Santos Dumont	47.558
Visconde de Rio Branco	40.778
Carandaí	24.864
Barroso	20.590
Rio Pomba	17.872
Alto Rio Docê	12.006
Senhora dos Remedios	10.565
Dores de Campos	9.882
Olegário Maciel	8.456
Alfredo Vasconcelos	6.566
Rio Espera	5.986
Ibertioga	5.159
Ressaquinha	4.820
Capela Nova	4.836
Santa Barbara do Tugurio	4.631
Tabuleiro	4.052
Minduri	3.960
Santana dos Montes	3.902
Santa Rita do Ibitipoca	3.611
Desterro do Melo	3.048
Oliveira Fortes	2.182
Paiva	1.587
TOTAL	1.224.614

Fonte: www.ibge.gov.br



4.3. Ramo de atividade

Em relação ao ramo de atividade, observou-se predomínio de unidades menores de varejo, não figurando a presença de unidade de grande porte como cliente, caracterizando a presença da CeasaMinas junto ao pequeno varejo.

Tabela 2- Principais ramos de atividades

Ramo de atividade	Frequência	Percentual
Sacolão/Varejão	33	38,4
Supermercado independente	27	31,4
Feira	15	17,4
Restaurantes/bares/hotéis/lanchonetes	6	7,0
Distribuidor (fora da Ceasa)	4	4,7
Outros	1	1,2
Total	86	100,0

Fonte: Detec - CeasaMinas (2014)

4.4. Principal setor de compras

A unidade Barbacena caracteriza-se pela forte presença da oferta de hortigranjeiros, com inexpressiva presença dos setores de produtos alimentícios e não alimentícios industrializados. Viabilizar a diversificação da oferta certamente tornaria o entreposto mais atrativo, com mais a ser transacionado.

Tabela 3- Principais setores de compra

Principal setor de compra	Frequência	Percentual
Hortigranjeiros	87	93,6
Ind. Alimentícios	3	3,2
Ind. Não Alimentícios	3	3,2
Total	93	100,0

Fonte: Detec - CeasaMinas (2014)

4.5. Logística de transporte

O tipo de veículo adotado pelos compradores que freqüentam a CeasaMinas unidade Barbacena é, em sua maioria, formado por veículos de pequeno porte, representado por 60,9% dos entrevistados, acumulando utilitários e carros de passeio, o que reforça a condição de mercado para pequenas unidades de varejo, seguido de 39,1% de veículos equipados com carroceria aberta e ou baú, sem a presença de refrigeração. Além do volume de compras, a opção por utilitários e carros de passeio pode ser entendida em função do raio da área de influência deste mercado.

Tabela 4- Tipo de veículo

Tipo de veículo	Frequência	Percentual
Utilitário (kombi, Pick Ups, Caminhonetes)	43	49,4
Baú	22	25,3
Carroceria aberta	12	13,8
Carro de passeio	10	11,5
Total	87	100,0

Fonte: Detec - CeasaMinas (2014)



4.6. Dias de mercado

Os dias de mercado atuais preferidos pela maioria dos entrevistados são a segunda e a quinta feira, sendo que a quarta feira aparece com algum comércio, mas ainda inferior aos outros dois dias. Questionados sobre a possibilidade de mudança, a segunda e a quinta feira permaneceram como principais dias de mercado apresentados.

Gráfico 1- Dias atuais de mercado

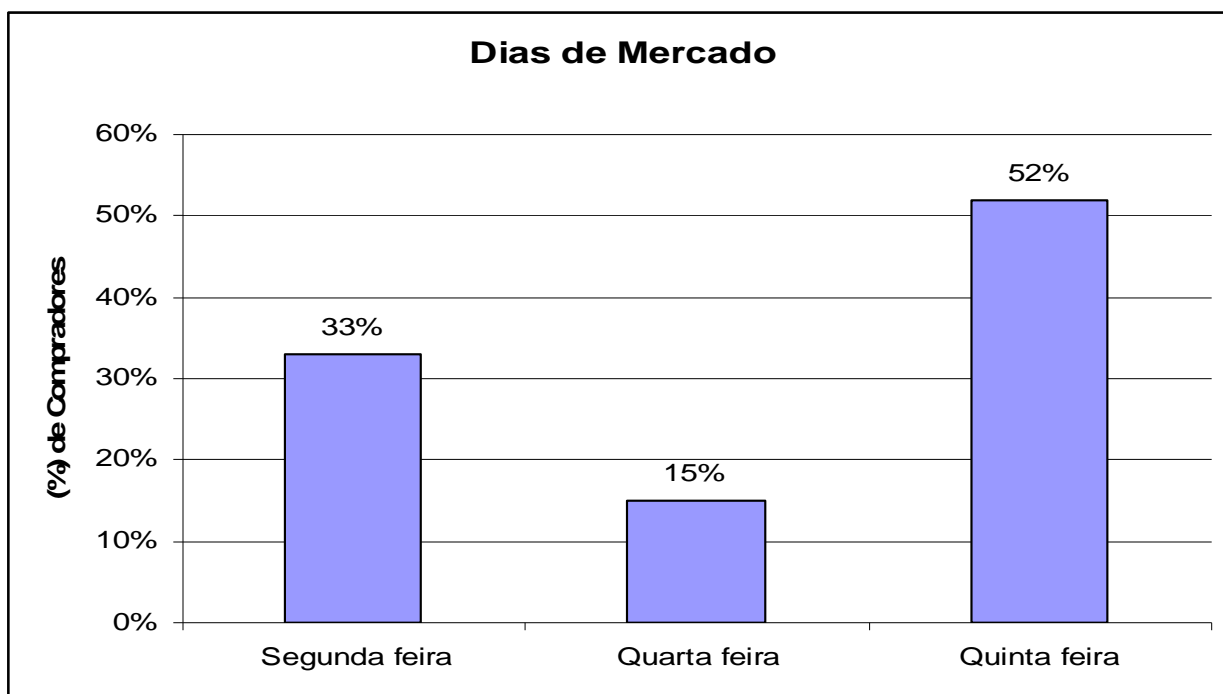
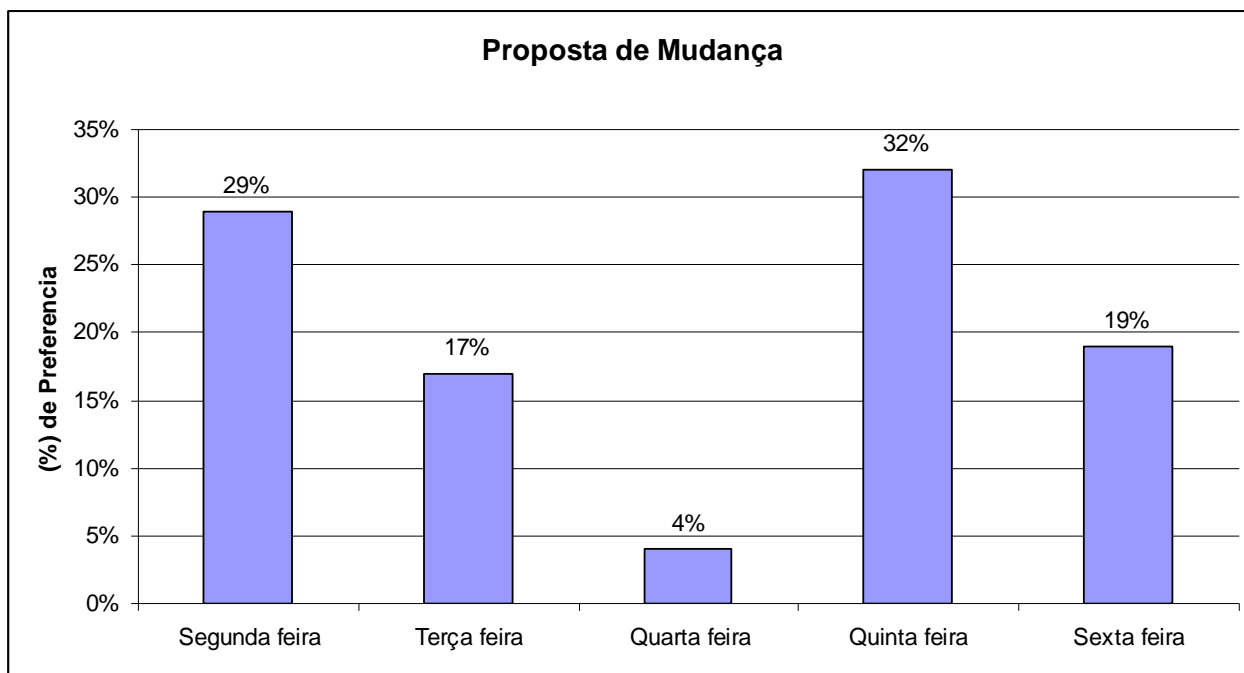




Gráfico 2- Dias de mercado propostos



4.7. Horários

Os horários praticados em toda movimentação do mercado são satisfatórios.

Tabela 5 - Horários de mercado

Variável	Adequado	Inadequado	NS	NR	Total
Horário de entrada	79,20	16,60	3,40	0,80	100,00
Horário de carga	87,00	8,70	3,50	0,80	100,00
Horário de saída de veículo carregado	80,90	14,90	3,40	0,80	100,00

Fonte: Detec- Ceasaminas (2014)



4.8. Principais reclamações e sugestões apresentadas por compradores

A infraestrutura aparece como a principal reclamação dos usuários sobre o entreposto de Barbacena. Para melhorá-la, os compradores em sua maioria, sugerem asfaltamento do pátio como uma mediada extremamente importante para o mercado.

Tabela 6- Principais reclamações

Categoria	Frequência	Percentual
Infra estrutura	30	22,2
Sem reclamação	27	20,0
Atrair grande atacadista	18	13,3
Segurança	15	11,1
Estacionamento	12	8,9
Horario de comercialização	12	8,9
Colocar posto bancário	9	6,7
Dia de mercado	6	4,4
Fiscalização	3	2,2
Outros	3	2,2
Total	135	100,0

Fonte: Detec - CeasaMinas (2014)

Tabela 7- Subcategorias

Sub-Categoria - Infra estrutura	Frequência	Percentual
Asfaltar pátio	17	56,7
Reformar beiral de pavilhões	5	16,7
Consertar piso do MLP	5	16,7
Construir banheiro no MLP	2	6,7
Outros	1	3,3
Total	30	100,0

Fonte: Detec - CeasaMinas (2014)



05. Conclusão

O trabalho em questão apresenta de forma sucinta as condições de operação de uma das centrais de abastecimento regionais da CeasaMinas, Ceasa Barbacena. O estudo demonstra sua importância como pólo de comercialização para pequenos produtores, local de aquisição de produtos hortigranjeiros para varejistas, tornando-se um equipamento fortalecedor da economia regional. A central cumpre, principalmente, o papel de facilitador logístico de todos envolvidos na cadeia produtiva, o que gera um ambiente propício às condições de acesso aos alimentos em quantidade, qualidade, constância e preços acessíveis.

Fica evidenciada a importância estratégica da presença de uma central de abastecimento regional e o impacto por ela causado, especialmente junto a pequenos compradores e produtores que a frequentam, os quais vêm na Ceasa Barbacena a melhor opção de compra e venda de frutas, legumes e verduras.

A existência da unidade Barbacena reduz a necessidade desses varejistas e produtores de se deslocarem para as unidades Grande BH e Juiz de Fora, fator que promove a redução do custo logístico de transporte, o qual influencia diretamente no custo final no varejo para o consumidor. Reduz, também, o chamado “passeio” do produto, que é a aquisição de produtos oriundos da mesorregião Campo das Vertentes em outras ceasas, garantido maior durabilidade das hortaliças nas gôndolas (*shelf life*). Esses dados mostram que mesmo com as dificuldades operacionais verificadas no entreposto, ele é visto como boa opção para compradores e produtores.

O perfil da unidade, revelado neste estudo, apresenta baixa variedade na oferta de produtos, preponderando o setor de hortigranjeiros no entreposto. Quanto aos veículos utilizados pelos compradores, predominam os de pequeno porte, configurando assim o perfil de pequenos varejistas no mercado, com aquisições de baixo volume de carga. O estudo demonstra o mercado estabelecido em dois dias de maior movimentação e com horários satisfatórios de acordo com os entrevistados.

Das reclamações apresentadas figura a infraestrutura do entreposto como prioridade, colocando em evidência a urgência da reforma do piso do pátio e do MLP, além do beiral de pavilhões.

De uma forma geral, pode-se dizer que o entreposto, embora pequeno e sem investimentos de atualização ou modernização de sua estrutura há muito tempo, tem sua clientela estabelecida, com potencial para novos clientes visto que o conjunto de municípios da região identificada na área de



influencia desta unidade conte com população superior a 1.000.000 de habitantes. Sua atuação é bem regional, caracterizada por pequenos compradores e produtores rurais, responsáveis por abastecimento de parte importante da população. Por fim, há necessidade de alguns investimentos mínimos na unidade para permitir uma facilitação da logística de distribuição e para torná-la mais atrativa a novos investidores.