

Diagnóstico – Mercado CEASA/GO



Diagnóstico de Resíduos Sólidos

Sumário

1 – Introdução:	2
2 – Metodologia – Organização do Trabalho:	3
3 – Análise de Resultados:	6
I - Objetivo #1 - Identificar o nível cultural do mercado acerca do desenvolvimento sustentável e coleta seletiva.....	6
II - Objetivo #2 - Verificar o nível de aceitação de políticas voltadas ao tratamento dos resíduos sólidos;.....	7
III - Objetivo #3 – Identificar os tipos de resíduos que são gerados na CEASA-GO e o volume aproximado:.....	8
IV - Objetivo # 4 - Entender a logística dos resíduos até a coleta:	11
V - Objetivo #5 – Entender a logística dos resíduos até a coleta e os horários de descarte;.....	13
VI - Objetivo # 6 – Resultados por setor de mercado (Comparativos)	14
Cultura	15
Aceitação de Políticas.....	16
Resíduos.....	17
Logística	18
Conclusões:	20
Tabelas.....	23

1 – Introdução:

A CEASA-GO tem como visão estratégica se tornar a central de abastecimento referência em sustentabilidade para todo o país. Todos os seus projetos são orientados por essa premissa, que permitirá ao Estado de Goiás se tornar um pioneiro na gestão de resíduos sólidos em entrepostos de abastecimento e desenvolvimento sustentável de atividades atacadistas.

A implantação do Plano de Gestão Ambiental visa, por meio de ações preventivas e corretivas instituir o gerenciamento de resíduos sólidos do entreposto compreendendo as etapas de acondicionamento, armazenamento temporário, reaproveitamento, redução de desperdício, transporte, tratamento de resíduos, disposição final e conscientização.

Objetiva-se implantar um modelo de Gestão Ambiental que atenda desde a produção à destinação final dos resíduos sólidos com o intuito de atender a legislação vigente, reduzir custos da operação e minimizar o descarte no aterro sanitário de Goiânia.

O “Diagnóstico de Resíduos Sólidos” consiste em um estudo orientado por pesquisa de campo que objetiva:

- a) identificar o nível cultural do mercado acerca do desenvolvimento sustentável e coleta seletiva;
- b) verificar o nível de aceitação de políticas voltadas ao tratamento dos resíduos sólidos;
- c) identificar os tipos de resíduos que são gerados na CEASA-GO e o volume aproximado;
- d) a logística dos resíduos até a coleta e os horários de descarte;
- f) mapear as variações dos resultados por segmento de mercado.

Procura-se entender o funcionamento do mercado para possibilitar a implantação de práticas padronizadas de armazenamento, coleta e gestão dos resíduos sólidos. O intuito é gerar uma base de informações que viabilize a escolha das melhores soluções para a administração e gestão ambiental da CEASA-GO.

Foi realizada pesquisa de campo qualitativa mediante observação sistemática e assistemática dos diversos operadores de mercado, entrevistas estruturadas e não estruturadas, bem como pesquisa quantitativa com a aplicação de questionários de verificação.



Foram entrevistados 165 (cento e sessenta e cinco) concessionários - 100% dos operadores instalados e 74 (setenta e quatro) operadores por amostragem, instalados nas áreas de comercialização não permanentes conhecidas por Pedra I e Pedra II.

2 – Metodologia – Organização do Trabalho:

O trabalho foi organizado com base nas seguintes etapas e cronograma:

EDT	Nome da tarefa	Duração	Início	Término
1.2	Diagnóstico Inicial	24 dias	Qui 17/09/15	Ter 20/10/15
1.2.1	Elaborar questionário levantamento de dados	2 dias	Qui 17/09/15	Sex 18/09/15
1.2.2	Questionário Concluído	0 dias	Sex 18/09/15	Sex 18/09/15
1.2.3	Reunião Treinamento Equipes	1 dia	Seg 21/09/15	Seg 21/09/15
1.2.4	Equipes Definidas	0 dias	Seg 21/09/15	Seg 21/09/15
1.2.5	Aplicar questionário no mercado	6 dias	Ter 22/09/15	Ter 29/09/15
1.2.5.1	Área 1 - GNPC, Banco Alimentos, Banco de Caixas, Coberturas	5 dias	Ter 22/09/15	Seg 28/09/15
1.2.5.2	Área 2 - GP 5 e Pavilhão Externo	4 dias	Ter 22/09/15	Sex 25/09/15
1.2.5.3	Área 3 - GP1, GP7 e GP6	3 dias	Ter 22/09/15	Qui 24/09/15
1.2.5.4	Área 4 - Shopping e GP 8	3 dias	Ter 22/09/15	Qui 24/09/15
1.2.5.5	Área 5 - Pedra I	6 dias	Ter 22/09/15	Ter 29/09/15
1.2.5.6	Área 6 - GP2, GP3 e GP4	3 dias	Ter 22/09/15	Qui 24/09/15

1.2.5.7	Área 7 - GLC e Administração	2 dias	Ter 22/09/15	Qua 23/09/15
1.2.6	Tabular Resultados	10 dias	Qua 30/09/15	Ter 13/10/15
1.2.6.1	Criar Planilhas	5 dias	Ter 06/10/15	Seg 12/10/15
1.2.6.2	Lançar Resultados	5 dias	Qua 30/09/15	Ter 06/10/15
1.2.6.3	Gerar Relatório Avaliação	5 dias	Qua 07/10/15	Ter 13/10/15
1.2.7	Diagnóstico Concluído	0 dias	Ter 13/10/15	Ter 13/10/15

Os servidores da CEASA-GO foram distribuídos em 7 (sete) equipes, identificadas por cores como demonstrado no cronograma.

Área 1 – Pedra II – Vermelho

Recursos: Toshimiti (líder), Renato, Salvador, Joaquim, Ana Paula, Cristiano, Gustavo, Cleuber, Lelis

Área 2 – GP 5 e Pavilhão Externo – Laranja

Recursos: Wilson (líder) , Rita, Wolney, João Batista, Tania, Juliana Senra, Aline, Jackson, Juliana Silva

Área 3 - GP 1 - GP 6 e GP 7 – Verde

Recursos: João Carlos (líder) , Kleber, Martiniano, Waldir, Vitor, Amanda, Gleisiele, Lucas, Carlos Alberto

Área 4 - GP 8 – SHOPPING – Azul

Recursos: Josué (líder), Marcia, Carolina, Marcio, Acioli, Eleusa, Stefani, Vitor Roberto, Lucas Silva

Área 5 - Pedra I – Roxo

Recursos: Celso (líder) , Jonas, João Machado, Ronaldo, Ervandélio, Ronaldo Silva, Rui, Stefania, Adamir, Efigênia

Área 6 - GP - 02, GP - 03, GP – 04 – Amarelo

Recursos: Tácito (líder) , Lopes, Guilherme, Nalva, Ricardo, Luisa, Milene, Julio, Adriele

Área 7 - Administração – GLC – Azul Escuro

Recursos: Edivaldo (líder), Cleise, Valdemir, Alzira, Aláides, Neide, Nathalia, Mário, Neliana



Cada equipe ficou responsável por uma área geográfica do mercado. O questionário foi padronizado e as equipes treinadas para a aplicação da pesquisa de campo.

Os questionários foram aplicados entre o dia 22/09/2015 e 29/09/2015. As tarefas foram concluídas antes do prazo previsto no cronograma (13/10/2015), demonstrando o engajamento das equipes.

Os resultados foram analisados e constam deste estudo.

3 – Análise de Resultados:

A análise dos resultados será organizada de acordo com os objetivos visados pelo diagnóstico.

I - Objetivo #1 - Identificar o nível cultural do mercado acerca do desenvolvimento sustentável e coleta seletiva

Na busca de informações sobre o nível cultural do mercado atacadista da CEASA-GO foram realizadas as seguintes perguntas na pesquisa:

Você já ouviu falar sobre coleta seletiva?

A coleta seletiva é importante para você?

Na sua residência tem algum processo de coleta seletiva?

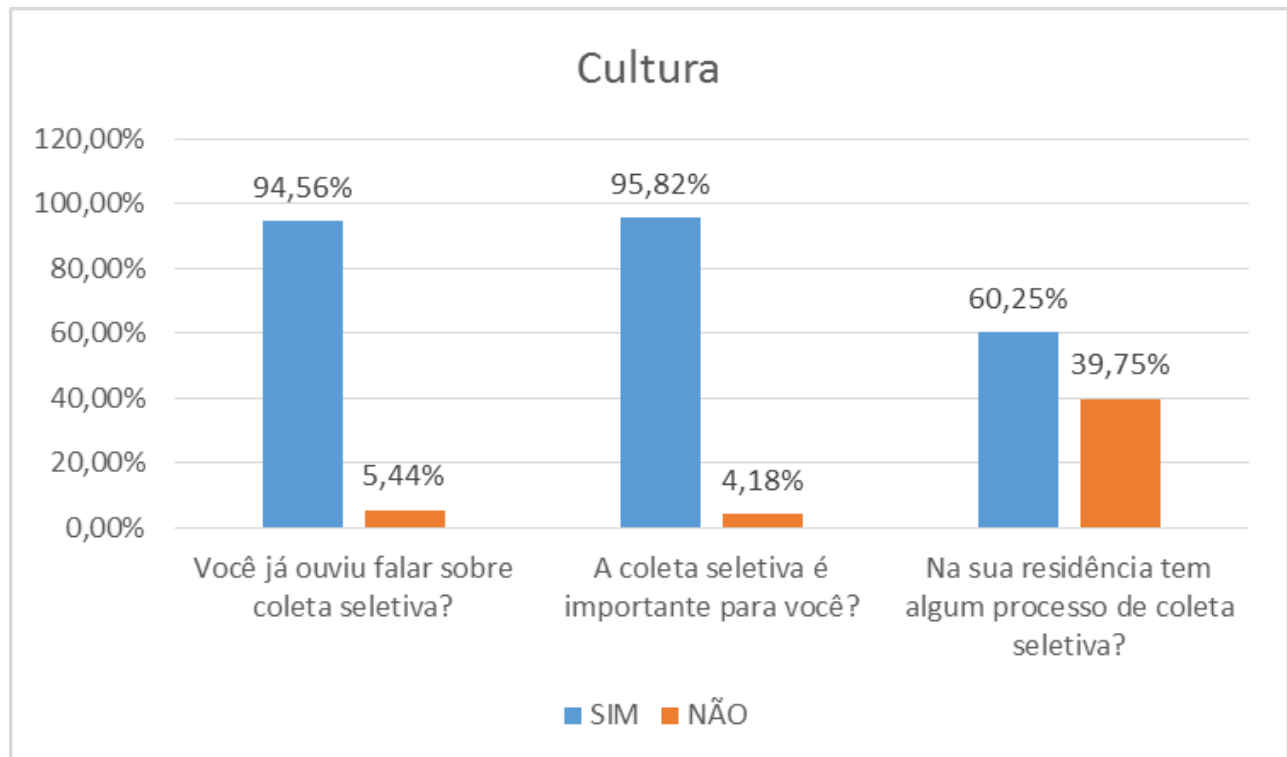


Gráfico – Quadro Geral do Mercado – Cultura

Os números indicam que o tema “Coleta Seletiva” não é estranho aos operadores do mercado atacadista. Ainda que tal conhecimento não seja aprofundado sobre o tema, é possível inferir que políticas voltadas à geração de comunicação e aprendizado sobre gestão de resíduos sólidos, coleta seletiva e desenvolvimento sustentável terão uma boa aceitação pelo público da CEASA-GO.

II - Objetivo #2 - Verificar o nível de aceitação de políticas voltadas ao tratamento dos resíduos sólidos;

Na busca de informações sobre o nível de aceitação de políticas voltadas ao tratamento de resíduos sólidos no mercado atacadista da CEASA-GO foi questionado:

Caso a CEASA desenvolva programa de coleta seletiva sua empresa aderiria?

Disponibilidade e Interesse em participar de cursos e palestras?

Sua empresa pratica coleta seletiva?

Você já pensou em implantar coleta seletiva na sua empresa?

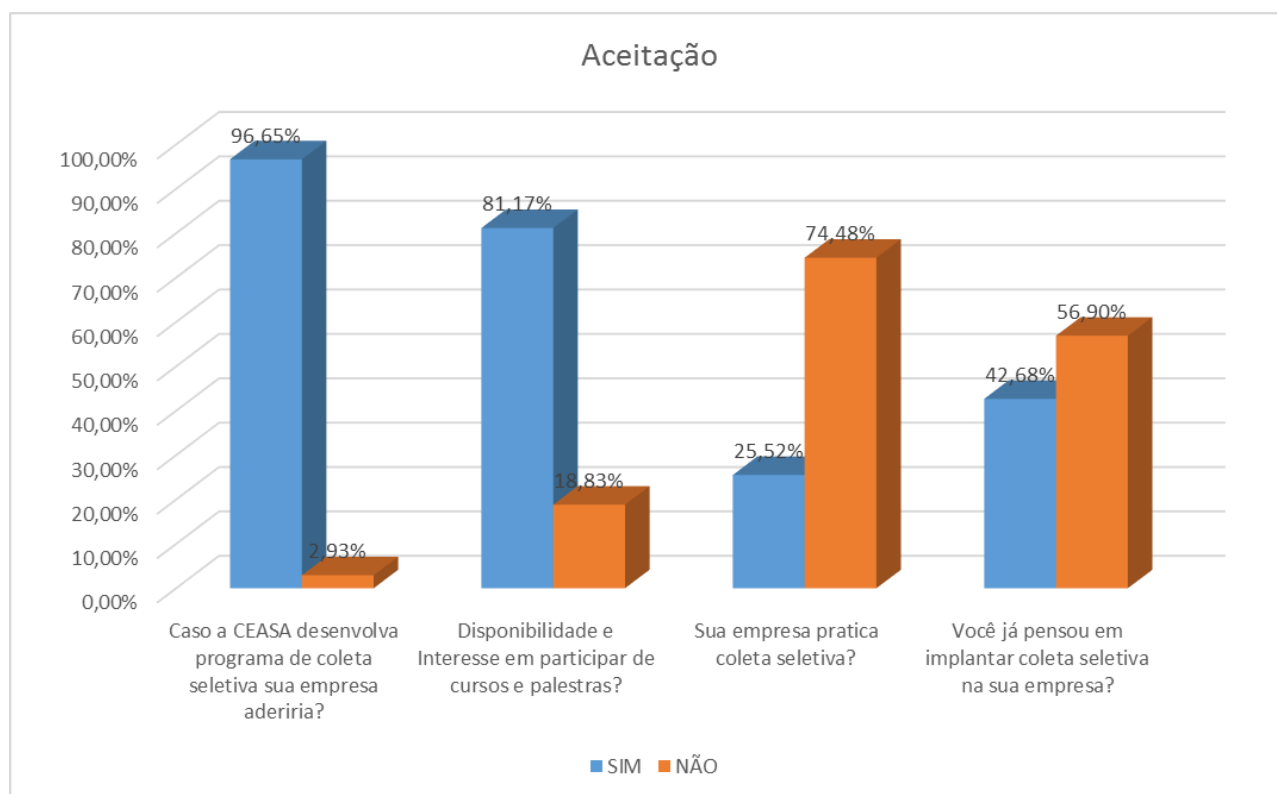


Gráfico – Quadro Geral do Mercado – Aceitação Mercado CEASA-GO

A disponibilidade de 96,65% dos operadores em participar de um programa de coleta seletiva e ainda, 81,17% em participar de capacitação nesse sentido tem sinergia com os números levantados acerca da cultura do mercado. Pode-se inferir que os operadores do mercado conhecem de certa forma o tema de tratamento de resíduos, tem noção de sua importância e necessidade como fator de melhoria para a operação.

Os dados mostram ainda que a estratégia inicialmente vislumbrada de manter o foco em educação, como base para o novo sistema de gestão de resíduos sólidos, pode se consagrar como acertada. No entanto, é essencial a tomada de providências no sentido de viabilizar efetivamente condições para que os operadores desenvolvam as atividades necessárias ao sucesso do plano de gestão, como demonstram os dados seguintes.

No mercado CEASA-GO somente 25,52% das empresas praticam a coleta seletiva. Um contraste com os números de disponibilidade e interesse em participar apresentados nos parágrafos anteriores. Acredita-se que essa discrepância tem por fator preponderante justamente a falta de infraestrutura e logística adequadas para viabilizar a coleta seletiva e a correta destinação dos resíduos gerados pelos operadores.

Existe vontade e disponibilidade em fazer por parte dos operadores e CEASA-GO, mas até o momento não se criou um mecanismo racional para viabilizar a realização. Acredita-se com o estudo desses dados que há potencial para implantação de um sistema logístico de coleta, tratamento e reaproveitamento de resíduos.

III - Objetivo #3 – Identificar os tipos de resíduos que são gerados na CEASA-GO e o volume aproximado:

Neste tópico buscou-se entender os tipos de resíduos gerados e a proporcionalidade de fontes geradoras. Foram considerados os tipos indicados no estudo realizado pela empresa Neoambiental Ltda. que instruem o Plano de Gestão Ambiental da CEASA-GO.

Na pesquisa foi questionado o seguinte:

Quais os tipos de resíduos são gerados na sua empresa?

Qual o volume diário estimado de resíduos gerado pela sua empresa?

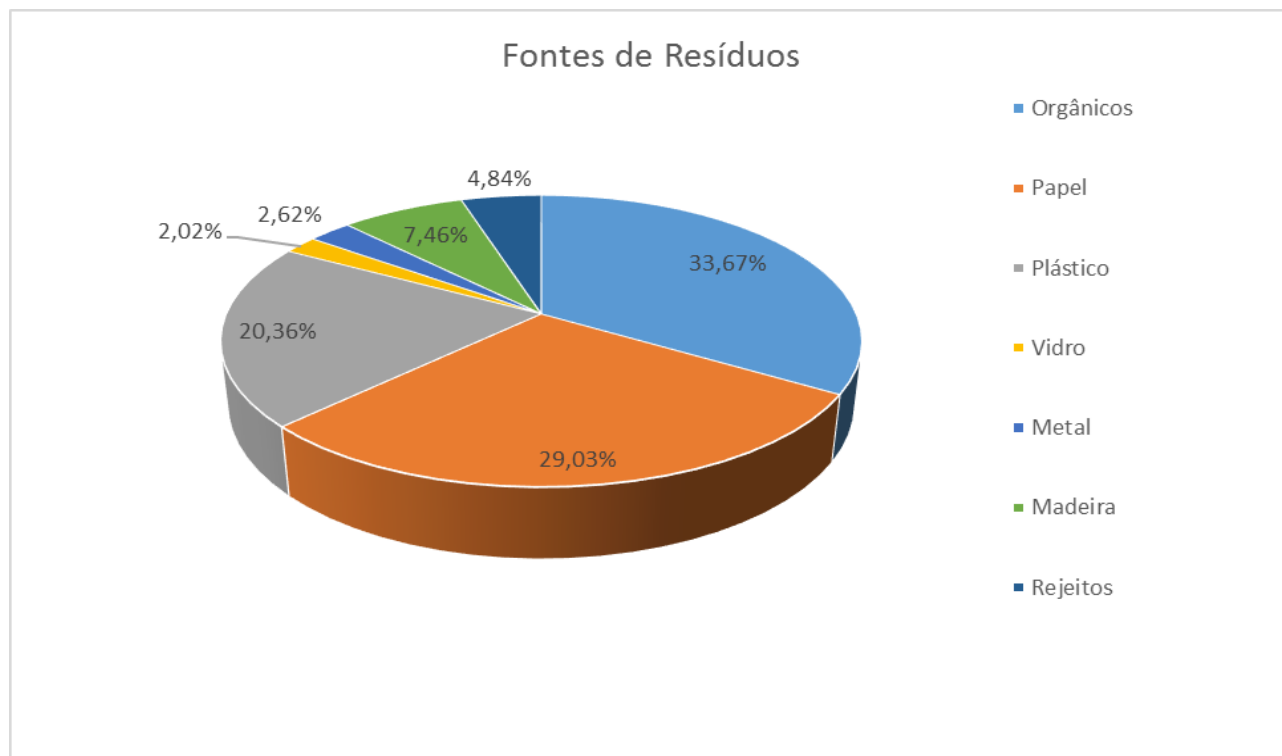


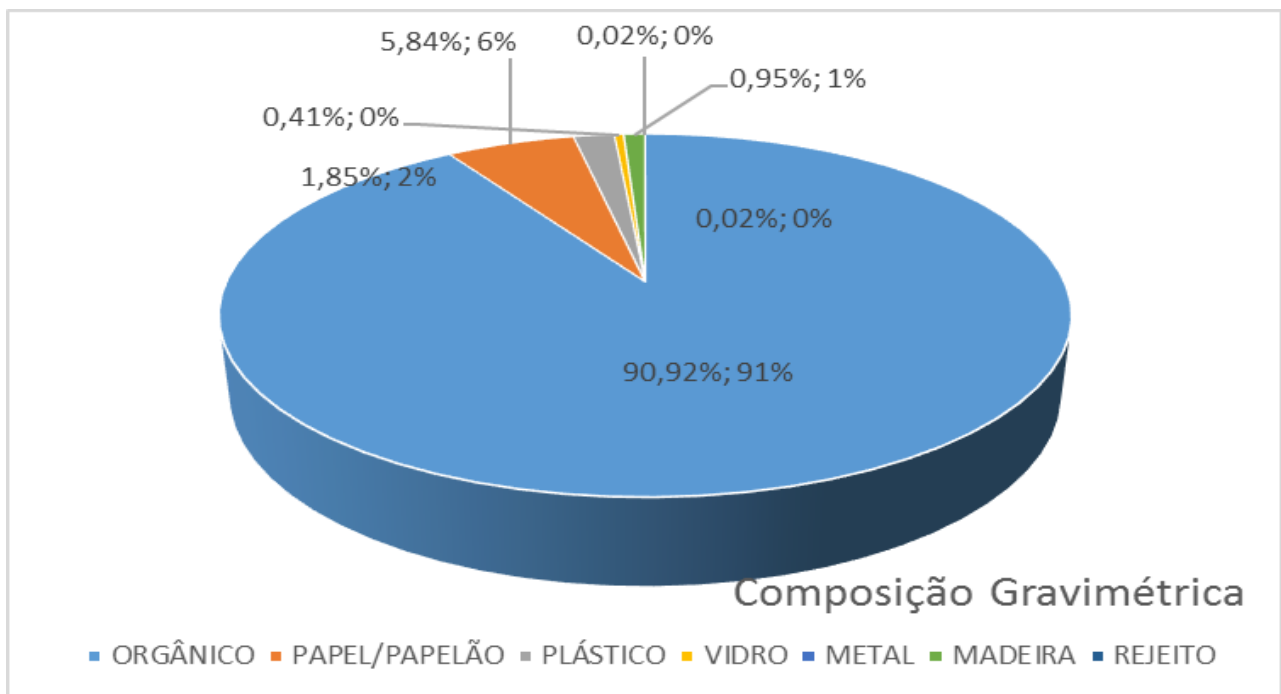
Gráfico – Geração de Resíduos Mercado CEASA-GO

Percebe-se a preponderância de fontes geradoras de resíduos orgânicos com 33,67% endossando os resultados de gravimetria apresentados no Plano de Gestão Ambiental formulado pela empresa Neoambiental Ltda, que servem de base para o trabalho. No entanto, se considerados de forma agregada, papel e plástico devem ser considerados nas políticas de coleta e logística, tendo em vista que somados atingem o percentual de 49,39% das fontes geradoras.

Vale ressaltar que os percentuais indicam o número de operadores que geram determinado tipo de resíduo e não os volumes efetivamente gerados. Para estudo dos volumes, deve-se considerar o indicativo anteriormente apresentado pela empresa Neoambiental Ltda. que compõe o plano. Nele, foi apresentada a seguinte tabela:

FRAÇÃO	MASSA (KG)		PERCENTUAL (%)		
	VARRIÇÃO	CONTÊINERES	VARRIÇÃO	CONTÊINERES	MÉDIA PONDERADA
ORGÂNICO	325,20	1545,96	84,96%	94,90%	90,92%
PAPEL/PAPELÃO	37,03	53,47	9,67%	3,28%	5,84%
PLÁSTICO	7,94	27,78	2,07%	1,71%	1,85%
VIDRO	3,60	0,84	0,94%	0,05%	0,41%
METAL	0,10	0,16	0,03%	0,01%	0,02%
MADEIRA	8,76	0,84	2,29%	0,05%	0,95%
REJEITO	0,16	0	0,04%	0,00%	0,02%
TOTAL	382,79	1629,05	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Plano de Gestão Ambiental – Neoambiental Ltda.



Percebe-se claramente que em termos de volumes os orgânicos superam efetivamente os plásticos, papel e papelão respondendo por mais de

No que tange aos volumes de resíduos gerados estimados pelos agentes do mercado foi identificado o seguinte:

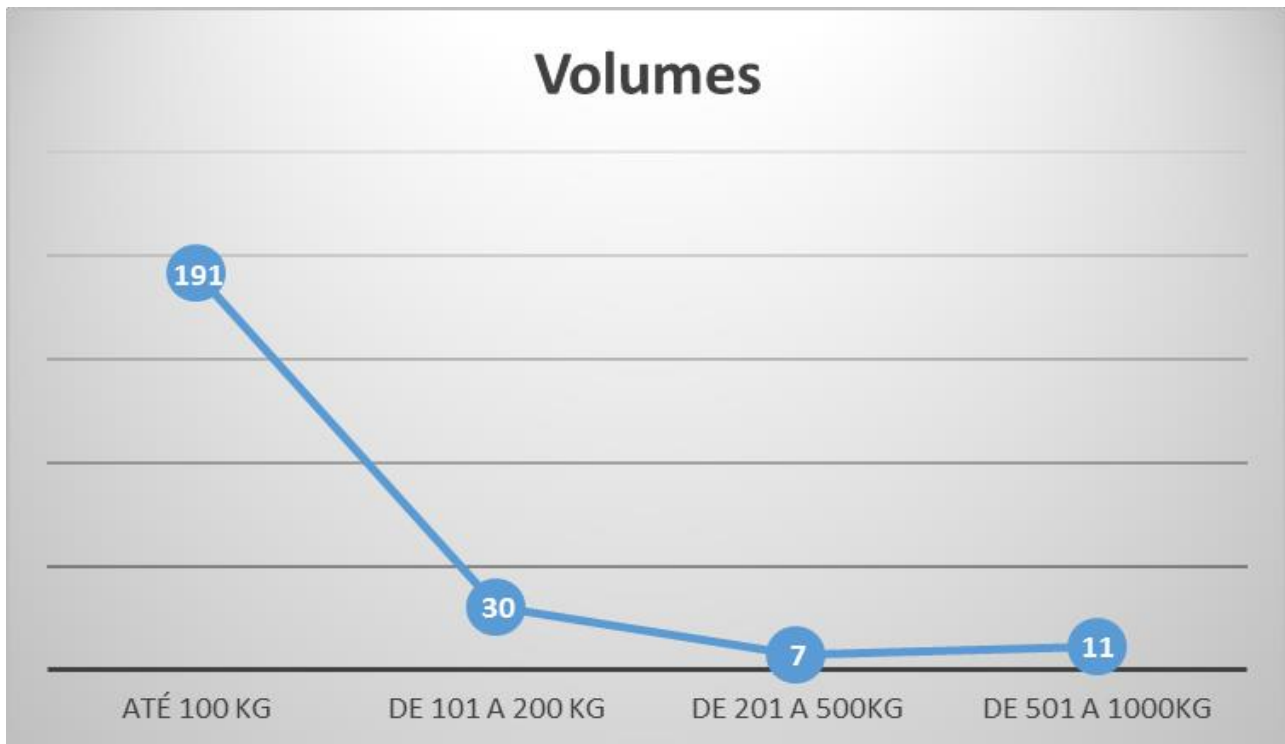


Gráfico - Volume diário estimado por operador

Nesta pesquisa não houve pesagem efetiva dos resíduos sólidos. Trabalhou-se com a estimativa indicada pelos operadores do mercado. No entanto os dados levantados possuem sinergia com o volume diário de geração de resíduos da CEASA-GO que é de 30.869 kg conforme estudo da empresa Neoambiental Ltda.

Utilizando-se uma margem de erro elevada de até 100 kg nesta estimativa, pode-se afirmar que aproximadamente 92,46% dos operadores do mercado produz até 200 kg de resíduos por dia. Se considerarmos precisa a estimativa dos operadores, 79,91% produzem até 100kg de resíduos por dia gerando parâmetros para coleta de menores volumes.

IV - Objetivo # 4 - Entender a logística dos resíduos até a coleta:

Neste tópico buscou-se gerar informações para a viabilização da gestão logística dos resíduos sólidos da CEASA-GO. Foram realizados os seguintes questionamentos:

Os resíduos de sua empresa são armazenados antes do descarte?

São utilizadas embalagens padronizadas?

O local de armazenamento é coberto?

A empresa transporta os resíduos até o ponto de descarte?

O descarte diário de resíduos na sua empresa ocorre em um horário específico?

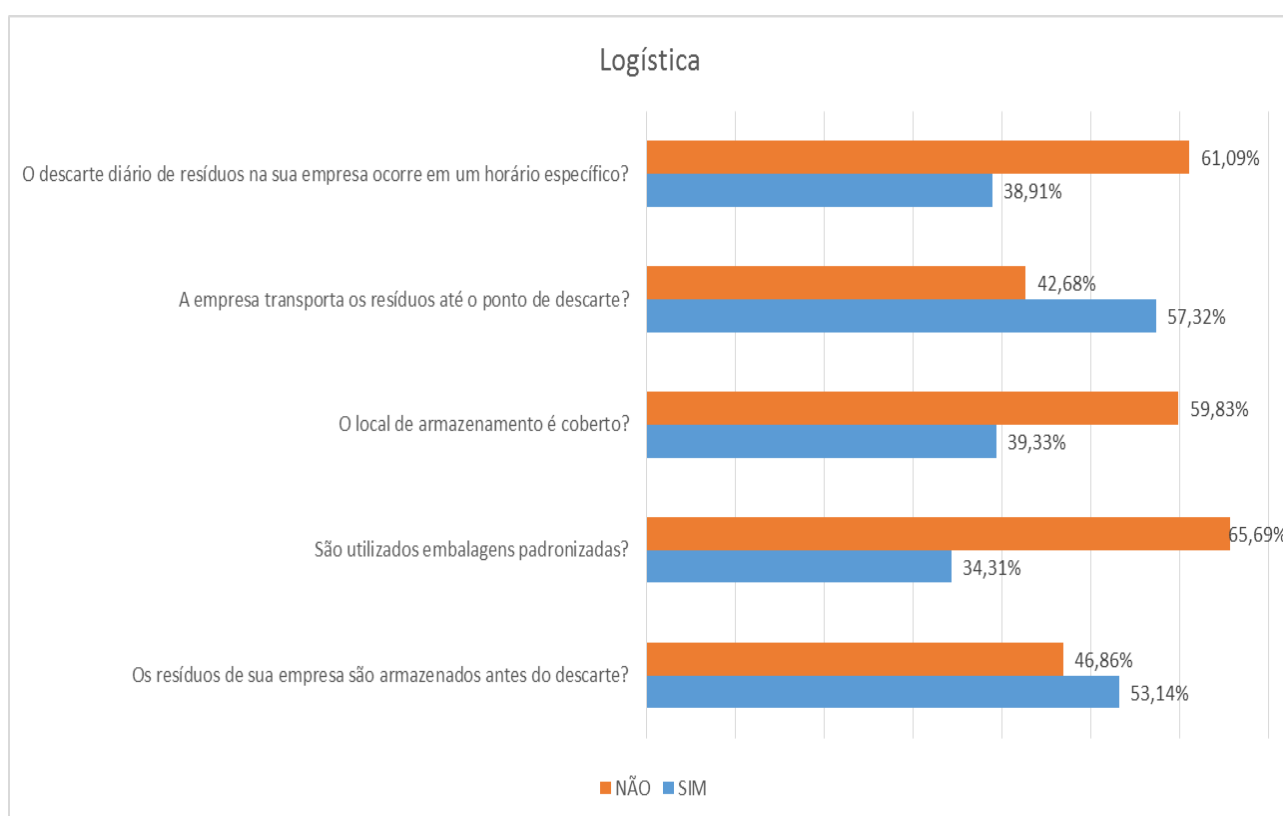


Gráfico – Logística

A dinâmica que se observa nas operações diárias do mercado é refletida na análise destas variáveis de logística. As planilhas por segmento anexas, indicam padrões de performances compatíveis com a experiência vivida na CEASA-GO e conhecida, ainda que empiricamente, pelos agentes que nele atuam.

Observando-se os resultados, é possível a compreensão de que a atuação e funcionamento de cada operador varia de acordo como seu segmento de mercado em função dos diversos tipos de produtos comercializados. Exemplificando, os comerciantes

de melancia e abacaxi atuam da mesma forma e mantém hábitos semelhantes de tratamento de seus resíduos sólidos.

Esta constatação indica que a política de resíduos sólidos deve levar em consideração a segmentação do mercado e os tipos de produtos comercializados. Referida medida facilitará a modelagem futura e otimizará a aderência das práticas sustentáveis a cada empresa e operador e em última análise a cada gerador individualmente considerado.

V - Objetivo #5 – Entender a logística dos resíduos até a coleta e os horários de descarte;

A medição dos horários de descarte dos resíduos é essencial para elaboração do plano de logística de coleta.

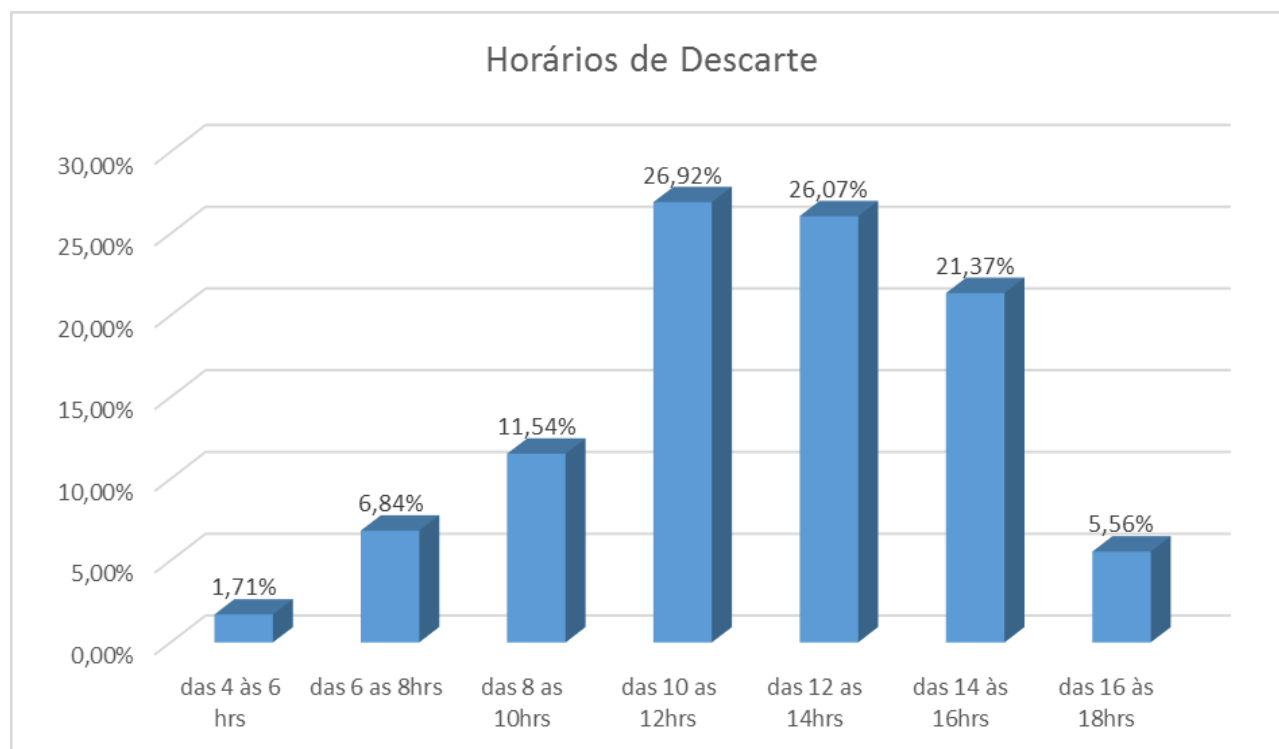


Gráfico – Horários de descarte

A distribuição do momento indicado como “horário de descarte” indica que 73% (setenta e três por cento) dos operadores do mercado geram e descartam resíduos entre a

10 horas e 16 horas. Percebe-se que os resíduos são acumulados durante a operação e descartados em volume ao final de todo o processo.

O novo modelo deverá contemplar mecanismos que evitem o acúmulo de resíduos em contêineres como ocorre atualmente. A coleta deverá ser feita por demanda, de acordo com a geração e o segmento de mercado. O objetivo a ser alcançado é de que a limpeza e coleta ocorram simultaneamente à operação, mantendo todo o ambiente de comercialização adequado ao trabalho e à circulação de pessoas.

No novo modelo a estrutura de coleta, logística e reaproveitamento de resíduos deve ser dotada de tecnologias e de processos qualitativos mapeados que possibilitem a remoção de resíduos continuada e diária desde o momento de geração até o descarte final dos resíduos.

VI - Objetivo # 6 – Resultados por setor de mercado (Comparativos)

O mercado da CEASA-GO é segmentado de acordo com o tipo de produto comercializado. Em 2014, os principais segmentos tiveram o seguinte resultado:

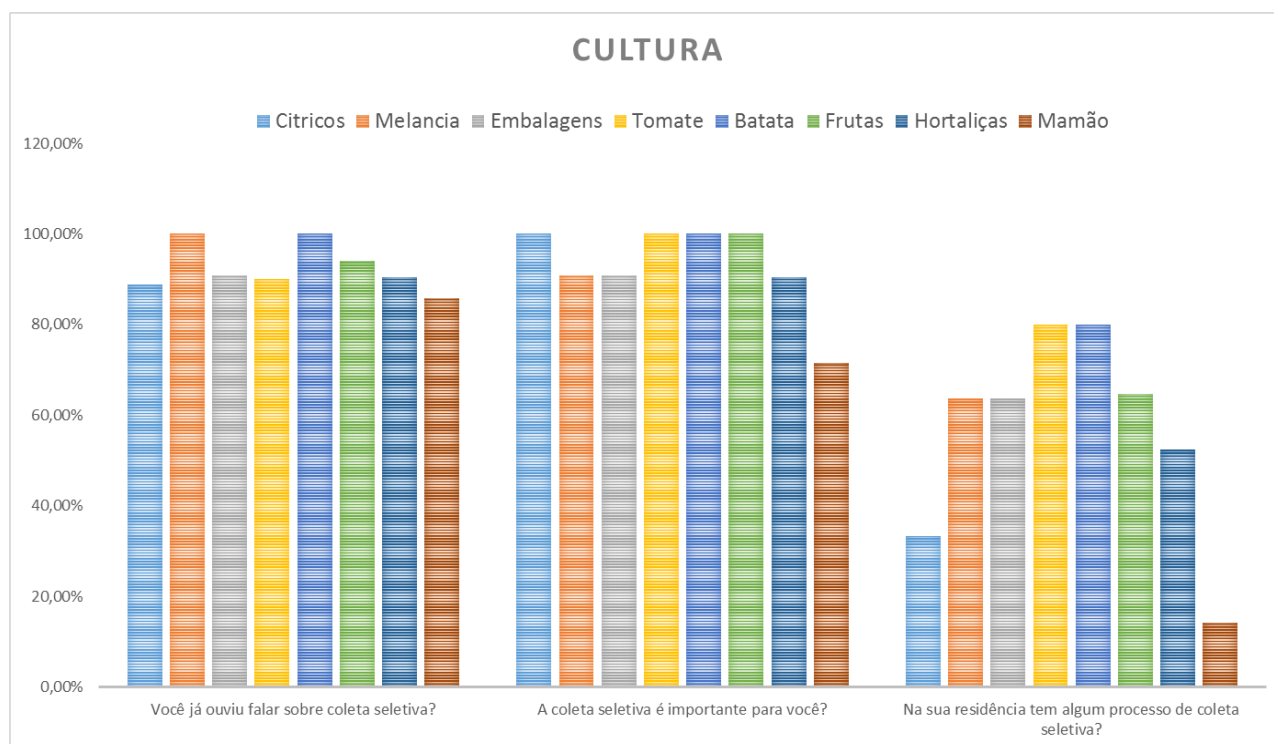
GRUPO DE PRODUTOS	VOLUME (TON)	VALOR EM R\$
Hortalças	486.030,34	\$ 794.190.268,50
<i>Folhas, Flor, Haste</i>	51.955,72	\$50.092.564,27
<i>Fruto</i>	213.011,95	\$399.172.605,69
<i>Raiz, Tubérculo, Bulbo</i>	221.062,67	\$344.925.098,54
Frutas	397.850,98	\$800.259.584,98
<i>Nacionais</i>	390.001,01	\$751.840.684,33
<i>Importadas</i>	7.489,97	\$48.418.900,65
Aves e Ovos	17.224,65	\$63.068.858,12
Produtos Diversos	9.667,86	\$35.911.135,46
Cereais	3.041,16	\$7.594.864,42
Totais	913.814,99	\$1.701.024.711,48

Fonte: DIVTEC/CEASAGO - 2014

Dentre os grandes grupos foram selecionados aqueles que melhor representam os setores, quais sejam: **a) Hortaliças:** hortaliças em geral e tomate **b) Frutas:** cítricos (laranja, limão), mamão, abacaxi e melancia, frutas finas e banana, **c) Raiz Tubérculo e Bulbo:** Alho, batata, cebola e kabotiá d) **Diversos:** embalagens.

O critério utilizado foi o de identidade de aspectos operacionais no mercado.

Cultura



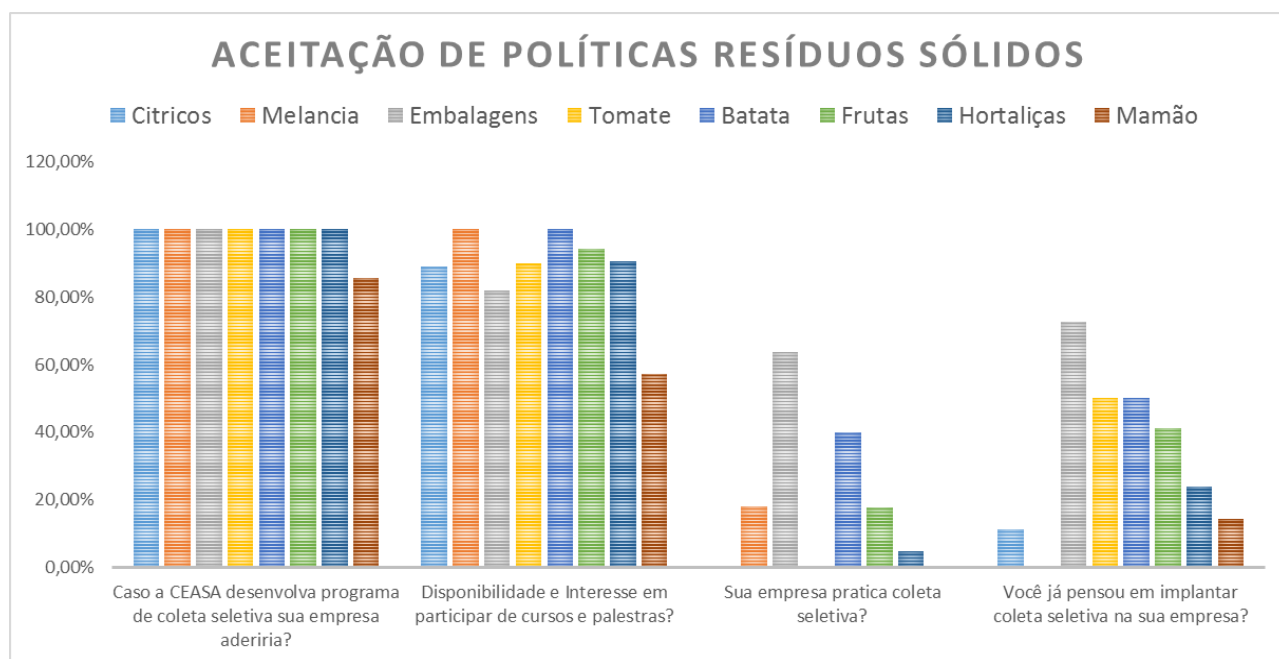
O comportamento do gerador de resíduos, aqui tratado como “cultura”, tende a ser semelhante independentemente do segmento de mercado em que atua. Mesmo os grandes geradores, considerando-se o volume de resíduos próprios da atividade, indicam reconhecer como válidas ações sustentáveis como a coleta seletiva.

O desconhecimento do mercado até então era presumido. No entanto, os números da pesquisa indicam que a grande maioria daqueles que operam no mercado percebem valor em políticas voltadas para a sustentabilidade do mercado.

Este indicador é relevante haja vista que a Política Nacional de Resíduos Sólidos (Lei n.12.305/2010) prevê a responsabilidade compartilhada dos geradores de resíduos. Sem uma adesão maciça de todos os operadores do mercado, qualquer política voltada a práticas sustentáveis torna-se inviável.

Neste cenário é possível se constatar um erro conceitual existente atualmente. A responsabilidade pela coleta, logística e reaproveitamento de resíduos não é uma responsabilidade adstrita à CEASA-GO devendo ser compartilhada com todos os operadores tendo em vista que, de acordo como os números da pesquisa, há ambiente para tanto.

Aceitação de Políticas



Os indicativos culturais estudados no item anterior e os indicativos de “Aceitação de Políticas de Resíduos Sólidos” mantêm sinergia. É possível afirmar que os operadores da CEASA-GO conhecem minimamente sobre a necessidade de práticas sustentáveis de coleta e reaproveitamento de resíduos. E mais, reconhecem sua importância e tem propensão a aderir a mudanças que visem melhorias nestes processos.

Mais de 90% (noventa por cento) dos operadores entrevistados adeririam a um programa de coleta seletiva no mercado e em média 80% (oitenta por cento) dos operadores tem disponibilidade de se qualificar por meio de cursos e palestras.

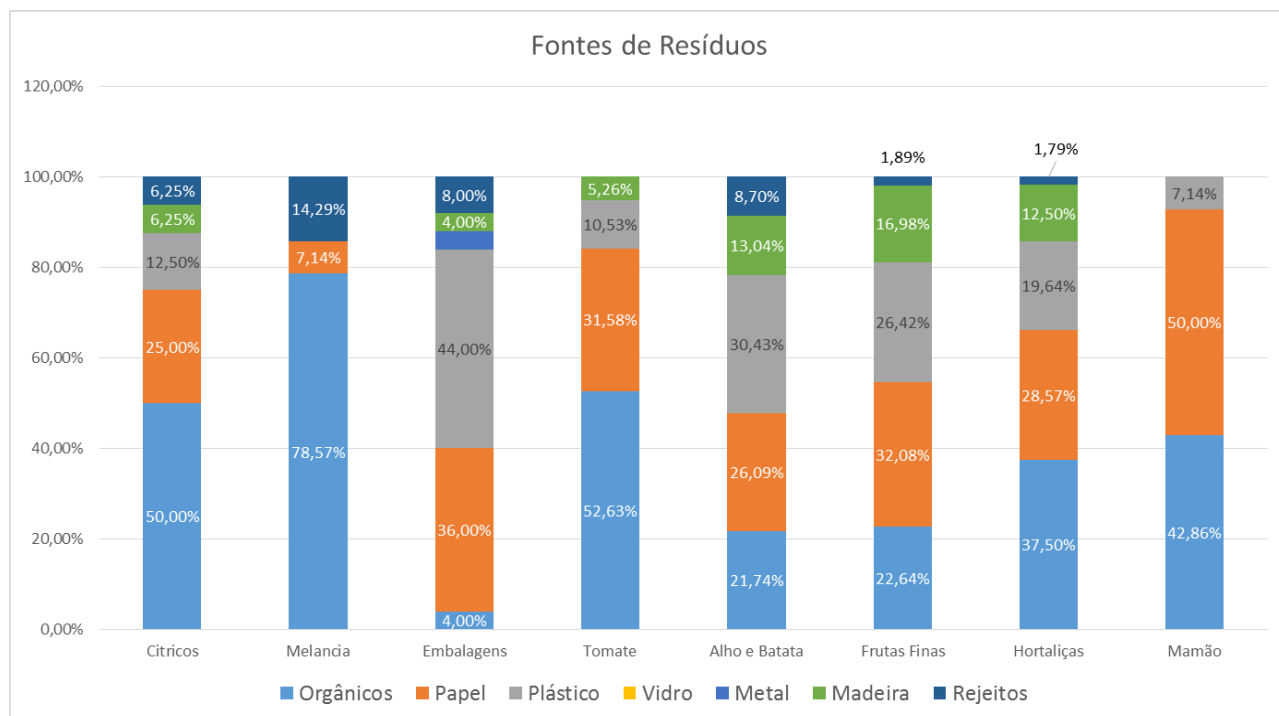
Nada obstante, vê-se claramente uma distância significativa entre o entendimento e a prática de ações sustentáveis. Há grande oportunidade de melhoria.

O segmento de embalagens, que apresentou 60% (sessenta por cento) de empresas que já praticam a coleta seletiva contrasta com os demais segmentos de

mercado que apresentaram performances abaixo de 40% (quarenta) por cento. Segmentos que são tidos como grandes geradores de resíduos, como o de tomate, ainda não tem empresas com qualquer processo de coleta seletiva. Da mesma maneira o segmento de hortaliças em geral, maior do mercado em número de operadores, apresenta indicadores abaixo de 10% (dez por cento).

Este cenário potencializa a necessidade de apresentação de um modelo operacional que converta a identidade cultural sustentável refletida nas pesquisas, em ações concretas. Existe uma consciência teórica que se dissocia em grande parte da realidade comportamental dos diversos geradores de resíduos na CEASA-GO.

Resíduos

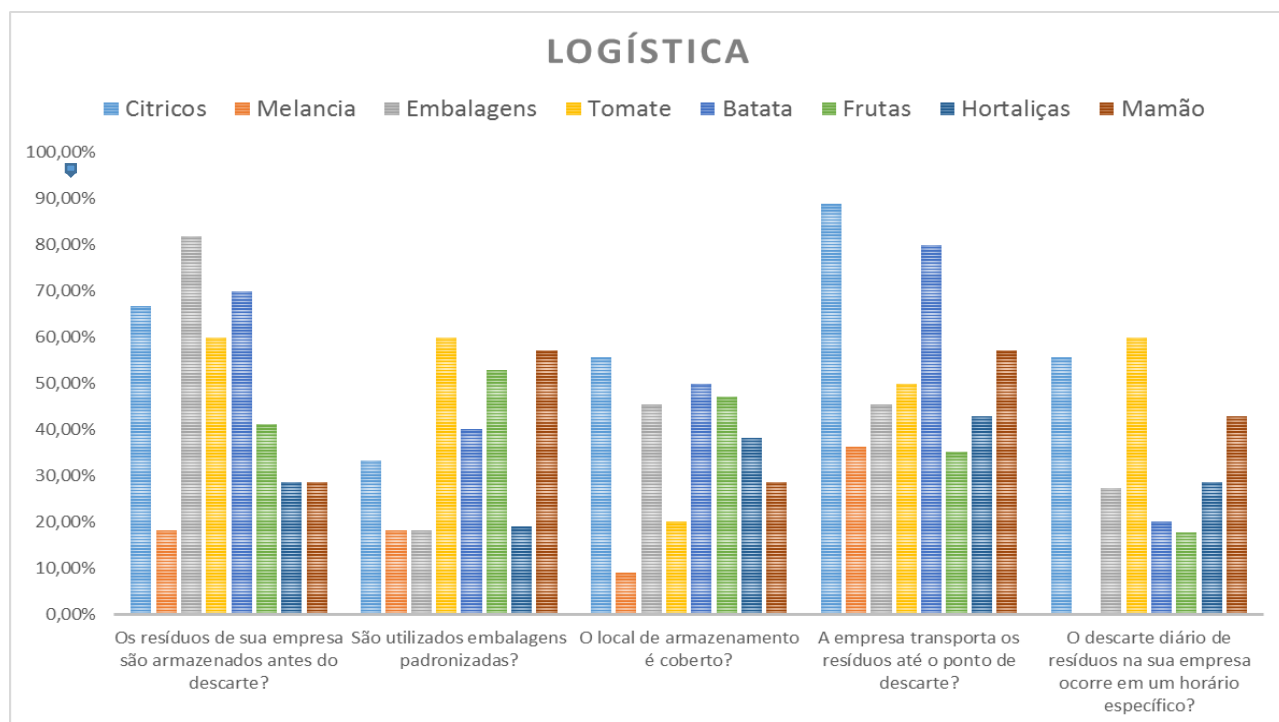


O estudo da composição gravimétrica dos resíduos sólidos da CEASA-Go é confirmado pela distribuição encontrada nas fontes geradoras. Tornou-se evidente que todos os segmentos do mercado em maior ou menor escalas são fontes geradoras de resíduos orgânicos sendo este, aparentemente o foco a ser considerado na escolha das tecnologias que serão empregadas no modelo a ser desenvolvido.

Os números confirmaram ainda outra informação que empiricamente era conhecida. O segmento de comercialização de melancia e abacaxi carece de uma atenção especial no que tange à coleta e processamento dos resíduos gerados tendo em vista que 78,57% (setenta e oito virgula cinquenta e sete por cento) de seus resíduos são orgânicos. Além disso, é preciso encontrar soluções para resíduos como a palha e o capim que são de difícil processamento.

Percebe-se ainda que o segmento de embalagens, com maior percentual de empresas que já realizam coleta seletiva gera somente 4% (quatro por cento) de resíduos orgânicos. 80% (oitenta por cento) de seus resíduos são plásticos, papel e papelão. É sabido que tais resíduos possuem valor comercial relevante e talvez seja esse o fator de desenvolvimento deste segmento no que diz respeito à coleta seletiva.

Logística



A falta de padronização nos processos de armazenamento, locais, transporte e descarte é uma realidade na CEASA-GO.

As empresas, em função do segmento a que pertencem, apresentam padrões variados de armazenamento dos resíduos antes do descarte. No entanto é interessante observar que segmento tidos como grandes geradores de resíduos tais como cítricos, tomate e batata tem por prática o armazenamento dos resíduos gerados antes do descarte.

Não há padronização da embalagem antes do descarte. O segmento de tomate utiliza contêineres para o descarte e por isso apresentou maior número de empresas que adotam a prática. A maioria das empresas armazena seus resíduos em local não coberto.

A falta de padronização também se reflete no que diz respeito ao transporte dos resíduos até o descarte. O segmento de cítricos e batata apresentaram uma certa organização nesse sentido com índices acima de 80% (oitenta por cento) de empresas que transportam seus resíduos até a área de descarte.

Outro elemento relevante, primordial para a organização de qualquer sistema de coleta e logística de resíduos é a fixação dos horários de descarte. Atualmente não há padrão de horário nos segmentos de mercado. Cítricos e tomate aparecem como os mais organizados nesse sentido com índices acima de 60% (sessenta por cento) das empresas com horários predefinidos de descarte de resíduos. Nos segmentos de melancia e abacaxi a geração e o descarte ocorrem durante toda a operação e nenhuma das empresas do segmento possui horário definido de descarte.

Conclusões:

Este levantamento só se tornou possível pelo amplo engajamento e voluntária participação dos servidores da CEASA-GO. Os objetivos almejados foram alcançados, possibilitando-se a compreensão da dinâmica comportamental dos operadores do mercado e geradores de resíduos.

Necessário reconhecer que a opção de utilizar os servidores da CEASA-GO como agentes do levantamento das informações foi extremamente eficaz e possibilitou em certa medida uma forma indireta de iniciar a comunicação com os geradores de resíduos.

Afinal percebe-se que o público interno, por conhecer efetivamente todos os servidores da empresa, ou se não todos, pelo menos os que denominamos de “líderes”, sentiram-se estimulados e abriram-se para o fornecimento destas informações que se mostram essenciais para a compreensão integral da situação atual e continuidade das estratégias previstas no Plano de Gestão Ambiental, Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos e Estrutura Analítica dos referidos planos.

Há que se destacar que do ponto de vista cultural a imensa maioria dos operadores/geradores, demonstram um conhecimento linear dos conceitos de coleta seletiva, descarte, fontes geradoras de resíduos e da mesma forma manifestam desejo de aderir a processos de mudança da realidade ambiental na CEASA-GO.

O ponto de inflexão reside em desenvolver claramente um modelo prático acessível, com baixo nível de investimento e também baixo custo de operação, reclames da maioria dos envolvidos.

Estes dados induzem à necessidade de desenvolvimento de uma eficaz política de comunicação, que tenha por premissa o desafio de formar uma consciência de sustentabilidade, vista como ferramenta decisiva para a geração de valor em cada negócio e também como diferencial competitivo de todo o equipamento CEASA.

Algumas conclusões extraídas podem auxiliar no novo modelo:

- Os operadores de mercado possuem conhecimento sobre políticas de coleta seletiva, logística e reaproveitamento de resíduos e tem propensão a aderir a iniciativas neste sentido.
- A responsabilidade pela coleta, logística e reaproveitamento de resíduos deve ser compartilhada com os diversos operadores do mercado.
- Há um distanciamento entre o conhecimento e a operação sustentável. O cenário atual não favorece a coleta seletiva por parte das empresas, dada a falta de infraestrutura do mercado.
- O futuro modelo deve considerar a possibilidade de coleta por demanda, de acordo com cada segmento de mercado.
- O modelo deve manter foco em coleta, logística e reaproveitamento de resíduos orgânicos tendo em vista o grande número de fontes geradoras e a composição gravimétrica dos resíduos da CEASA-GO.
- Faz-se necessária a padronização de armazenamento, recipientes, horários e locais de descarte de resíduos sólidos.
- Os segmentos de mercado e os produtos comercializados, devem ser considerados para a implantação dos mecanismos de coleta, logística e reaproveitamento de resíduos sólidos.

Pensando o conceito de sustentabilidade como o equilíbrio dos vetores desenvolvimento econômico, gestão ambiental e responsabilidade social, obter-se-á aderência ao principal conceito estratégico de uma central de abastecimento: espaço onde se encontra alimentos saudáveis, de boa qualidade e frescos.

Em um cenário de alta competitividade, com mudanças estruturais no mercado de FLV (frutas, legumes e verduras), tendo de um lado a presença cada vez mais agressiva das grandes redes de varejo e de outra ponta consumidores cada vez mais engajados em um consumo responsável, políticas sustentáveis se tornam um fator crítico de sucesso como ação estratégica de geração de valor e vantagens competitivas a médio prazo.

Transformar a CEASA-GO em um complexo sustentável oferecerá benefícios diretos e indiretos a todos. A geração de valor aos stakeholders (consumidores e sociedade) tem por pressuposto a geração de valor aos shareholders (operadores e acionistas).

A transparência como elemento essencial não deverá ser negligenciada, sob pena de inviabilizar o diálogo com os diversos públicos que serão atingidos pelas novas e desejadas práticas. Neste sentido muito acertado a escolha de divulgação e comunicação até então implantada: web site CEASA, desenvolvimento de “hotsite” específico para os programas de sustentabilidade e o incentivo à mais ampla participação de todos.

Tornar-se sustentável não é mais uma mera opção e imposição legal, é um imperativo que marcará o sucesso ou fracasso de um empreendimento ou atividade econômica.

A gestão transparente, ética e a utilização de modelos gerenciais possibilitarão a continuidade e efetiva implementação deste novo momento.

Os dados obtidos por este levantamento indicam que estamos na direção certa.

Goiânia, 05 de outubro 2015.

Área	Líder	Assinatura
01 – Pedra II	Toshimiti Ikeda	
02 – GP 05 Pavilhão Externo	Wilson Jairo Borelli Filho	
03 – GP1, GP6, GP7	João Carlos Lopes	
04 – GP8 , Shopping	Josué Lopes Siqueira	
05 – Pedra I	Celso Antônio de Oliveira	
06 – GP2, GP3, GP4	Tácito de Sousa Rocha	
07 – Administração, GLC	Edvaldo Gonçalves dos Reis	
Suporte TI e Site	Marcia Lúcia Bastos	
Organização	Renato de Sousa Faria	

Edivaldo Cardoso de Paula

Presidente da CEASA-GO

Tabelas

Anexo I – Resultado Consolidado do Mercado

Anexo II - Resultados das Pesquisas por área de trabalho

Anexo III – Resultados das Pesquisas por segmento de mercado