

PROPOSTA DE ESTRUTURA FÍSICA OPERACIONAL PARA O  
ABASTECIMENTO DE GÊNEROS ALIMENTÍCIOS À  
POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA DA REGIÃO DA  
GRANDE VITÓRIA

não  
circula

559

CONVÊNIO

664.098152075  
C397  
9951/93  
ex. 2

CEASA/CEPA/FJSN



664.098152075  
E397  
9951/93  
ex-02



PROPOSTA DE ESTRUTURA FÍSICA-OPERACIONAL PARA O ABASTECIMENTO DE GÊNEROS ALIMENTÍCIOS  
À POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA DA REGIÃO DA GRANDE VITÓRIA

. APRESENTAÇÃO

A - SUB PROJETO: ESTRUTURA PARA ABASTECIMENTO DE HORTIGRANJEIROS À REGIÃO DA GRANDE  
VITÓRIA

I. OBJETIVOS

II. ANÁLISE SÓCIO ECONÔMICA DA REGIÃO

2.1 - Estudo da População

2.1.1. - Em Vitória

2.1.2. - Em Vila Velha

2.1.3 - Em Cariacica

2.2 - Estudo sobre a renda

2.3 - Estudo da Demanda

III - ANÁLISE DO ABASTECIMENTO NA REGIÃO

3.1 - Estruturas varejista de distribuição de produtos hortigranjeiros na Grande

3.1.1 <sup>Vitória</sup> Feiras Livres existentes

3.1.2-Outros agentes de comercialização de hortigranjeiros a nível de varejo

3.2 - Diagnóstico do segmento atacado

3.2.1 - Localização

3.2.2 - Nº de agentes, quantidades e valor comercializado

3.2.3 - Características físico/operacional.

IV PROPOSTA PARA ORGANIZAÇÃO DO ABASTECIMENTO

4.1 - Definição dos equipamentos

4.2 - Dimensionamento básico das feiras

4.2.1 - Estimativa do número de bancas por feira

4.2.2 - Cálculo de área a ser construída e de terreno

4.3 - ESCOLHA DO LOCAL PARA EDIFICAÇÃO DAS FEIRAS

4.3.1 - Sistema viário e acesso

4.3.2 - Tamanho do terreno

4.3.3 - Infra estrutura pública

4.3.4 - Topografia do local

4.3.5 - Distância em relação ao centro urbano

4.3.6 - Tendência de Expansão Urbana

V - ENGENHARIA DO PROJETO

5.1 - Partido Arquitetônico

5.2 - Discriminação de área

5.3 - Concepção geral e áreas acessórias

5.4 - Infra estrutura do empreendimento

VI - CUSTOS DO EMPREENDIMENTO

6.1 - Custos do terreno

6.1.1 - Terreno

6.1.2 - Preparo do terreno

6.2 - Custos de construção civil

6.2.1 - Edificações

6.2.2 - Infra estrutura

6.3 - Custos de equipamentos

6.3.1 - Equipamentos técnicos/operacionais para atividades de abastecimento.

6.3.2 - Equipamentos para atividades opcionais

6.4 - Orçamento total

VII - ORGANIZAÇÃO OPERACIONAL, JURÍDICA E ADMINISTRATIVA

VIII- ANÁLISE DE VIABILIDADES

8.1 - Análise de viabilidade financeira

8.2 - Análise de viabilidade econômica

IX - BENEFÍCIOS DO PROJETO

B - SUB PROJETO: CADEIAS VOLUNTÁRIAS PARA A REGIÃO DA GRANDE VITÓRIA

## A P R E S E N T A Ç Ã O

A região da Grande Vitória, vem passando por uma fase de crescimento acelerado em função dos investimentos realizados pelos Governos Federal e Estadual em projetos de grande envergadura.

Um dos parâmetros que evidenciam esse crescimento é o incremento populacional. Estima-se hoje em 500 mil hab. a população da região da Grande Vitória, o que significa um crescimento da ordem de 28% em relação à população existente em 1970.

Esse incremento tem gerado problemas de várias naturezas, e, dentre eles, o relativo ao abastecimento de gêneros alimentícios.

Preocupados com o problema, Governos Estadual e Municipal empenham-se na solução do mesmo procurando dotar a região de um moderno e eficiente sistema de distribuição de produtos, notadamente ao nível de varejo, sistema esse que beneficiaria, de um lado o público consumidor e de outro, os agentes de comercialização envolvidos.

Se de um lado a implantação de feiras cobertas em área previamente selecionadas além de provocar a descentralização hoje vigente, estaria favorecendo o atendimento do extrato populacional de menor renda pelo fato de se conseguir na maior oferta de produtos, tornando os preços mais acessíveis.

Tais equipamentos beneficiariam também os pequenos comerciantes, responsáveis pela distribuição dos produtos, uma vez que passariam a trabalhar de forma mais racional, reduzindo com isso seus custos operacionais.

Finalmente a implantação das feiras cobertas, contribuiriam de forma marcante para reduzir a distancia atualmente existente entre o público consumidor e os locais de comércio, além de permitir de forma sistemática o exercício de outras atividades comunitárias, conforme considerações a seguir.

De outro lado a implantação de uma Central de Serviço, dentro dos objetivos do Programa de Cadeias Voluntárias, em área previamente selecionada, irá propiciar o atendimento, não só de mercadorias, mas também, prestando serviços de assistência técnico-gerencial aos pequenos e médios varejistas, localizados em áreas de baixo poder

aquisitivo, fazendo com que estes se tornem eficientes na função so cial que desempenham perante a população de tais áreas.

Neste sentido a Proposta que ora se apresenta visa dotar a Grande Vitória de um sistema de abastecimento descentralizado com be nefícios diretos aos agentes que exercem a função de distribuição e aos consumidores, principalmente de baixa renda, e localizados nos bairros periféricos da região.

## 1 - OBJETIVOS

A solução básica proposta, em termos de estrutura física constitui-se da implantação de várias unidades de Feiras Cobertas, formando uma rede de equipamentos mais adaptados e adequados para o exercício da atividade varejista de distribuição de hortigranjeiros, rede esta integrada e funcionando como unidade satélites da central atacadista da Ceasa/ES.

Considerando-se o abastecimento de hortigranjeiros como atividade básica, de caráter permanente e crescente, a solução Feira Coberta, vem atender ao programa de descentralização das atividades de interesse e necessidade direta e urgente da população, e ainda vem contribuir para criar, nos bairros, "Centros de animação", conjugando-se a atividade abastecimento a outras, tais como lazer, esporte, saúde, educação, cultura, etc.

Alinham-se portanto como objetivo:

- a) Dotar a região da Grande Vitória, de uma rede de equipamentos físicos adequados à distribuição varejista de produtos hortigranjeiros;
- b) Descentralizar o atendimento básico feito pelo atual Mercado da Vila Rubim, contribuindo para reduzir a distância consumidor-distribuidor e ainda, contribuindo para reduzir o fluxo de veículos à zona central de Vitória;
- c) Melhorar o atendimento da população de baixo poder aquisitivo, através do abastecimento mais racional e garantido;
- d) Contribuir para melhorar os aspectos de higiene e sanidade dos produtos, pela estrutura física de mercado mais adequado;
- e) Contribuir para uma maior segurança e proteção às intempéries, tanto para os agentes de distribuição como para o público consumidor;
- f) Contribuir para a racionalização geral do processo de distribuição através de uma melhor operacionalidade, garantindo melhor eficiência e eficácia, afim de promover ganhos quanto a e/ou através de: preços mais compatíveis, controle de margens, controle da eficiência do agente, treinamento dos agentes, redução de perdas físicas, melhoria de escala comercial, etc.
- g) Colocar à disposição da comunidade e de outros órgãos públicos, a estrutura física da Feira Coberta, afim de permitir na mesma o exercício de atividades diversas de interesse e necessidade comunitária, tais como de: saúde, educação, esporte, lazer, cultura e outras.

## II. ANÁLISE SÓCIO ECONÔMICA

### 2.1. ESTUDO DA POPULAÇÃO

Para efeito de estudo, a área da micro região de Vitória foi dividida nos seguintes municípios: Vitória, Vila Velha, Cariacica, Serra e Viana, sendo que o centro urbano compõe-se dos primeiros tres municípios.

#### 2.1.1. EM VITÓRIA

- a) Centro - compreendido pelo núcleo de Vitória, bairro de Vila Rubim e bairro do Forte S. João.
- b) Santo Antonio - compreende os bairros de Santo Antonio, Alto Caratoira e Ilha do Príncipe.
- c) Praias - abrange os bairros de Bento Ferreira, Santa Lúcia e as pra<sub>ias</sub> (Suá, Comprida, do Canto).
- d) Jucutuquara - compreende os bairros de Jucutuquara, Gurigica, Maru<sub>ipe</sub> e Lourdes.
- e) Goiabeiras - 2º distrito de Vitória, compreendendo o aglomerado ur<sub>bano</sub> de Goiabeiras e Camburi.

#### 2.1.2. EM VILA VELHA

- a) Vila Velha - compreende-se pela sede municipal centro, Praia da Cos<sub>ta</sub>, Divino Espírito Santo, Itaparica, Soteco, Jaburuna e Glória.
- b) Argolas e São Torquato - compreende a concentração urbana de Argolas e São Torquato, integrada pelos bairros de Ataíde, Ilha das Flores, Paul, Vila Batista, Alvorada, Santa Rita, Cobi, Cobilândia, Vila Garrido.
- c) Ibes - compreende a área urbana do distrito do Ibes e dos bairros de Aribiri, Santa Mônica, Novo México e Jardim Colorado.

#### 2.1.3. EM CARIACICA

Abrange o distrito de Itaquari e os bairros de Jardim América, Itacibá, Campo Grande, Sotema e Alto Lage.

Segundo o trabalho "estudo básico para planejamento estadual", a região da Grande Vitória (MRH 207), tem apresentado taxas de crescimento anual da ordem de 3,2%, sendo que se referimos ao censo escolar/1977, esta taxa alcança para o Est. do Esp. Santo um percentual igual a 0,7%. O aumento populacional da Grande Vitória, sofreu uma grande influência nos anos 1960/64, quando se deu o primeiro programa de erradicação de cafezais do Estado, entre 1962/63 e a solução de um litígio havido entre o E. Santo e Minas Gerais na chamada "Serra dos Aimorés". A população saiu do campo e se concentrou principalmente nos municípios de Vitória, Vila Velha, Cariacica, Serra e Viana.

Segundo os Quadros 1 e 2, a MRH 207 (Grande Vitória) mostrou em relação ao ano de 1970/77 um incremento populacional da ordem de 24,93%, sendo que Vila Velha sobressaiu dentre os demais municípios com uma taxa igual a 27,6%.

Verificando o crescimento global dos cinco municípios vemos que Vila Velha é o mais populoso, apresentando uma população de 159.157 hab. (Censo Escolar 1977) sendo que Vitória alcançou neste mesmo ano uma população de 156.310 hab. A taxa de crescimento populacional do município de Vila Velha é igual a 3,5% a.a. e Vitória 2% a.a. Outro município que foi incorporado ao aglomerado de Vitória, foi Cariacica que, segundo o Censo Escolar de 1977, alcançou 123.687 hab., apresentando um incremento populacional em relação ao ano 1970/77 de 21,3%. Todas as estatísticas apontam um crescimento excepcional da Grande Vitória, em comparação com as áreas metropolitanas do país entre os anos 1960/70, sendo que isto pode ser explicado pelos seguintes fatores:

- a) Ligações rodoviárias com Minas Gerais e Rio de Janeiro na década 60/70 e crescimento do porto de Vitória.
- b) Aumento de população urbana, a partir do processo de erradicação dos cafezais do Estado.

A densidade demográfica da MRH 207 é de 334,47 hab/km<sup>2</sup>, sendo que o centro de Vitória apresenta-se com 2.936,29 hab/km<sup>2</sup>, sendo superior a densidade demográfica de Vila Velha que alcança 2.096,08 hab/km<sup>2</sup>.

Utilizando-se a taxa geométrica de crescimento evidenciada no Quadro 2, estimou-se o incremento populacional da região, tomando-

QUADRO I - POPULAÇÃO RECENSEADA POR SITUAÇÃO, SEGUNDO AS MICRO-REGIÕES, MUNICÍPIOS E DISTRITOS

1970/1977

MICRO-REGIÕES, MUNICÍPIOS E DISTRITOS	POPULAÇÃO RECENSEADA					
	CENSO DEMOGRÁFICO DE 1970			CENSO ESCOLAR/PSE DE 1977		
	TOTAL	URBANA	RURAL	TOTAL	URBANA	RURAL
<u>MRH 207 - VITÓRIA</u>	<u>391.153</u>	<u>337.189</u>	<u>53.964</u>	<u>488.660</u>	<u>417.647</u>	<u>71.013</u>
1. <u>Cariacica</u>	<u>102.027</u>	<u>69.297</u>	<u>32.730</u>	<u>123.687</u>	<u>89.921</u>	<u>33.766</u>
Cariacica .....	33.311	4.547	28.764	32.535	6.022	26.513
Itaquari .....	68.716	64.750	3.966	91.152	83.899	7.253
2. <u>Serra</u>	<u>17.377</u>	<u>8.047</u>	<u>9.330</u>	<u>33.062</u>	<u>14.080</u>	<u>18.982</u>
Serra .....	5.823	3.877	1.946	8.463	6.693	1.770
Calogi .....	1.096	37	1.059	901	34	867
Carapina .....	7.498	2.415	5.083	19.147	4.610	14.537
Nova Almeida .....	2.401	1.698	703	4.292	2.707	1.585
Queimado .....	559	20	539	259	36	223
3. <u>Viana</u>	<u>10.627</u>	<u>1.625</u>	<u>9.002</u>	<u>16.444</u>	<u>2.241</u>	<u>14.203</u>
Viana .....	8.520	1.340	7.180	14.595	1.943	12.652
Araçatiba .....	2.107	285	1.822	1.849	298	1.551
4. <u>Vila Velha</u>	<u>124.731</u>	<u>122.814</u>	<u>1.917</u>	<u>159.157</u>	<u>158.172</u>	<u>985</u>
Vila Velha .....	43.502	43.502	-	54.498	54.498	-
Argolas .....	26.459	26.459	-	29.090	29.090	-
Ibes .....	25.001	25.001	-	39.505	39.505	-
Jucu .....	2.676	759	1.917	1.995	1.010	985
São Torquato .....	27.093	27.093	-	34.069	34.069	-
5. <u>Vitória</u>	<u>136.391</u>	<u>135.406</u>	<u>985</u>	<u>156.310</u>	<u>153.223</u>	<u>3.077</u>
Vitória .....	126.157	125.172	985	132.133	129.056	3.077
Goiabeiras .....	10.234	10.234	-	24.177	24.177	-

QUADRO 2 - Área, População recenseada, Incremento Populacional, Taxa Geométrica de Crescimento, Densidade Demográfica, segundo as Micro regiões Homogêneas, Municípios e Distritos - 1970/1977

MICRO REGIÕES, MUNICÍPIOS E DISTRITOS	ÁREA (km <sup>2</sup> )	POPULAÇÃO RECENSEADA		INCREMENTO POPULACIONAL RELATIVO % 1977/70	TAXA MÉ- DIA GEO- MÉTRICA ANUAL %	DENSIDADE DEMOGRÁFICA (hab/km <sup>2</sup> )	
		CENSO DEMO- GRÁFICO 1970	CENSO ESCO- LAR/PSE 1977			1970	1977
<u>MRH 207 - VITÓRIA</u>	<u>1.461</u>	<u>391.153</u>	<u>488.660</u>	<u>24,93</u>	<u>3,2</u>	<u>267,73</u>	<u>334,47</u>
1. <u>Cariacica</u>	<u>273</u>	<u>102.027</u>	<u>123.687</u>	<u>21,23</u>	<u>2,8</u>	<u>373,72</u>	<u>453,07</u>
Cariacica .....	205	33.311	32.535	- 2,33	- 0,3	162,49	158,71
Itaquari .....	68	68.716	91.152	32,65	4,1	1.010,53	1.340,47
2. <u>Serra</u>	<u>547</u>	<u>17.377</u>	<u>33.062</u>	<u>90,26</u>	<u>9,6</u>	<u>31,77</u>	<u>60,44</u>
Serra .....	152	5.823	8.463	45,34	5,5	38,31	55,68
Calogi .....	77	1.096	901	- 17,79	- 2,7	14,23	11,70
Carapina .....	151	7.498	19.147	155,36	14,3	49,66	126,80
Nova Almeida .....	92	2.401	4.292	78,76	8,6	26,10	46,65
Queimado .....	75	559	259	- 53,67	- 10,4	7,45	3,45
3. <u>Viana</u>	<u>328</u>	<u>10.627</u>	<u>16.444</u>	<u>54,74</u>	<u>6,4</u>	<u>32,40</u>	<u>50,13</u>
Viana .....	216	8.520	14.595	71,30	8,0	39,44	67,57
Araçatiba .....	112	2.107	1.849	- 12,24	- 1,9	18,81	16,51
4. <u>Vila Velha</u>	<u>232</u>	<u>124.731</u>	<u>159.157</u>	<u>27,60</u>	<u>3,5</u>	<u>537,63</u>	<u>686,02</u>
Vila Velha .....	26	43.502	54.498	25,27	3,3	1.673,15	2.096,08
Argolas .....	21	26.459	29.090	9,94	1,4	1.259,95	1.385,24
Ibes .....	20	25.001	39.505	58,01	6,8	1.250,05	1.975,25
Jucu .....	149	2.676	1.995	- 25,45	- 4,1	17,96	13,39
São Torquato .....	16	27.093	34.069	25,75	3,3	1.693,31	2.129,31
5. <u>Vitória</u>	<u>81</u>	<u>136.391</u>	<u>156.310</u>	<u>14,60</u>	<u>2,0</u>	<u>1.683,84</u>	<u>1.929,75</u>
Vitória .....	45	126.157	132.133	4,74	0,7	2.803,49	2.936,29
Goiabeiras .....	36	10.234	24.177	136,24	13,1	284,28	671,58

se por base os dados relativos ao ano de 1977, resultando os dados apresentados no Quadro 3.

Sob as influências de Vitória, os municípios da Serra e Viana sofreram um expressivo aumento, que acusou na década de 1960/70 uma taxa de crescimento populacional de 6,6% e 4,8% respectivamente, sendo que no período recente (1970/77), estes municípios alcançaram 9,6% e 6,4%. Segundo o Quadro 4, a população rural da MRH 207 (Grande Vitória), adquiriu um notável crescimento no período 1970/77, com uma taxa anual equivalente a 4%, sendo que no ano de 1977 atingiu a 71.013 habitantes, este fato deve-se principalmente ao aumento da população rural do município de Cariacica naquele referido período. Os municípios de Vitória e Vila Velha, apresentam numa população urbana de 153.223 hab. e 158.172 hab. respectivamente (dados do Censo Escolar de 1977), sendo que o município de Cariacica se urbaniza mais depressa que os outros dois e possui uma população de 89.921 hab. (dados de 1977)

QUADRO 4-População recenseada por situação, segundo as Micro regiões, municípios e Distritos, 1970/77, Taxa Média Geométrica.

MICRO REGIÕES, MUNICIPIOS	TOTAL	URBANA	RURAL
<u>MRH 207 - Vitória</u>	<u>3,2</u>	<u>3,1</u>	<u>4,0</u>
Cariacica	2,8	3,8	0,4
Serra	9,6	8,3	10,7
Viana	6,4	4,7	6,7
Vila Velha	3,5	3,7	9,1
Vitória	2,0	1,8	17,7

QUADRO 3 - Projeções da População da Grande Vitória, ano base 1977.

	POPULAÇÃO				
	1977	1978	1979	1980	1981
1. <u>Cariacica</u>	<u>123.687</u>	<u>127.326</u>	<u>131.119</u>	<u>135.072</u>	<u>139.191</u>
Cariacica	32.535	32.437	32.340	32.243	32.146
Itaquari	91.152	94.889	98.779	102.829	107.045
2. <u>Serra</u>	<u>33.062</u>	<u>36.583</u>	<u>40.554</u>	<u>45.033</u>	<u>50.091</u>
Serra	8.463	8.928	9.419	9.937	10.484
Calogi	901	877	853	829	805
Carapina	19.147	21.885	25.015	28.592	32.681
N. Almeida	4.292	4.661	5.062	5.497	5.970
Queimado	259	232	205	178	151
3. <u>Viana</u>	<u>16.444</u>	<u>17.577</u>	<u>18.803</u>	<u>20.130</u>	<u>21.566</u>
Viana	14.595	15.763	17.024	18.386	19.857
Araçatiba	1.849	1.814	1.779	1.744	1.709
4. <u>Vila Velha</u>	<u>159.157</u>	<u>165.081</u>	<u>171.299</u>	<u>177.918</u>	<u>184.655</u>
V. Velha	54.498	56.287	58.144	60.063	62.045
Argolas	29.090	29.497	29.910	30.329	30.754
Ibes	39.505	42.191	45.060	48.124	51.396
Jucu	1.995	1.913	1.831	1.749	1.667
S. Torquato	34.069	35.193	36.354	37.554	38.793
5. <u>Vitória</u>	<u>156.310</u>	<u>160.402</u>	<u>164.915</u>	<u>169.904</u>	<u>175.430</u>
Vitória	132.133	133.058	133.989	134.927	135.871
Goiabeiras	24.177	27.344	30.926	34.977	39.559
G. Vitória-Total	488.660	506.969	526.690	547.958	570.933

## 2.2. Estudo sobre a Renda

Os dados estatísticos referentes à renda pessoal e familiar estão sujeitos a várias distorções. Para os trabalhadores não assalariados (autônomos, biscateiros, etc), não existe informações com segurança do seu ganho mensal.

Apresentamos abaixo a divisão em setores das áreas da Grande Vitória.



## Em Vitória

- S-1- Centro (Vila Rubim, Forte São João)
- S-2- Santo Antonio (Santo Antônio, Caratoira e Ilha do Príncipe)
- S-3- Praias (Suá, Comprida e do Canto)
- S-4- Jucutuquara (Jucutuquara, Gurigica, Maruipe e Lourdes)
- S-5- Goiabeiras (Goiabeiras e Camburi)

## Em Vila Velha

- S-6- Vila Velha (Centro, Praia da Costa, Divino Espirito Santo, Itaparica, Soteco, Jaburuna e Glória)
- S-7- Argolas e São Torquato (Argolas, São Torquato, Ataíde, Ilha das Flores, Paul, Vila Garrido, Vila Batista, Alvorada, Santa Rita, Cobi e Cobilândia)
- S-8- Ibes (Ibes, Aribiri, Santa Mônica, Novo México, Jardim Colorado)
- S-9- Itaquari (Itaquari, Jardim América, Itacibá, Campo Grande, Sotema e Alto Lage)
- S-10- Cariacica
- S-11- Viana
- S-12- Jacaraípe
- S-13- Nova Almeida

Os quadros 5 e 6, apresentam uma estimativa sobre "renda familiar mensal" da população segundo cada município, e cada unidade urbana da micro região. Segundo essa estimativa verifica-se que, a renda familiar média da MRH 207 em 1978, está em torno de Cr\$ 3.961,00. Mais da metade das famílias da Grande Vitória (56%) estariam enquadradas nesta categoria. Levando-se em consideração os municípios, temos que a Serra alcança 87%, Viana 70% e Cariacica 64%. Há diferenças sócio-econômicas nas diferentes micro regiões sendo que pelo menos dois municípios se localizam em setores urbanos com padrões mais elevados que os demais apresentando uma média micro regional para o município de Vitória de Cr\$ 4.902,00 e Cr\$ 4.106,00 para Vila Velha. A curva de distribuição de renda familiar, mostra que Vitória se enquadra naquelas categorias acima de 3 salários mínimos (salário mínimo local em setembro de 1978 = Cr\$ 1.449,00). Os setores urbanos de Vitória variam de 1 a 5 salários mínimos e o de Vila Velha entre 5 e 7 salários mínimos, sendo os mais altos padrões de renda familiar. A renda familiar dos demais municípios na mesma época, é o seguinte: Serra Cr\$ 2.087,00, Cariacica Cr\$ 2.874,00 e Viana Cr\$ 2.888,00.

Pode-se dizer que os municípios de Vila Velha e Vitória possuem a parcela de renda mais alta da MRH 207, as classes mais pobres se distribuem pelos municípios periféricos de Cariacica, Serra e Viana, salientando-se a cidade da Serra, com uma renda média mais baixa e consequentemente, um elevado nível de diferenciação social. As classes de rendas altas se localizam com destaque no município de Vitória em seus bairros praias.

**QUADRO 5** - Estimativa da Renda Média Familiar - Grande Vitória (MRH 207) 1978.

MUNICIPIO E CENTROS URBANOS	RENDA MÉDIA FAMILIAR
	1978 (Cr\$)
MRH 207	3.961,00
Vitória	4.902,00
Vila Velha	4.106,00
Serra	1.087,00
Cariacica	2.874,00
Viana	2.888,00

**QUADRO 6** - Estimativa da Distribuição da Renda Familiar por Classes de Renda 1978.

MUNICIPIOS E SETORES URBANOS	TOTAL %	CLASSES DE RENDA FAMILIAR					
		Até 1 SM (1)	Mais de 1 até 3 SM (2)	Mais de 3 até 5 SM (3)	Mais de 5 até 10 SM (4)	Mais de 10 SM (5)	Sem de clara-ção
MICRO REGIÃO	100,0	19,3	36,8	19,0	14,7	7,1	3,1
Vitória	100,0	13,7	33,7	19,4	16,5	14,7	2,0
*S-1	100,0	2,8	18,6	27,1	20,0	31,5	-
*S-2	100,0	16,1	38,4	22,3	13,4	8,9	0,9
*S-3	100,0	11,7	24,7	11,7	23,4	24,7	3,8
*S-4	100,0	21,7	46,0	13,7	10,0	5,0	3,6
*S-5	100,0	6,0	25,0	27,4	23,8	17,8	-
Vila Velha	100,0	14,5	38,6	21,0	19,8	5,0	1,1
*S-6	100,0	14,9	38,3	18,2	22,1	5,2	1,3
*S-7	100,0	12,0	34,9	23,4	22,3	5,7	1,7
*S-8	100,0	18,7	46,1	20,9	11,0	3,3	-
Cariacica	100,0	28,4	35,7	18,1	9,0	1,5	7,3
*S-9	100,0	27,5	37,6	19,1	9,0	1,4	5,4
*S-10	100,0	35,7	19,0	9,5	9,5	2,4	23,9
Viana	100,0	20,0	50,0	20,0	10,0	-	-
*S-11	100,0	20,0	50,0	20,0	10,0	-	-
Serra	100,0	37,1	50,0	7,1	5,8	-	-
*S-12	100,0	25,0	62,5	8,3	4,2	-	-
*S-13	100,0	43,5	43,5	6,5	6,5	-	-

- (1) - Até Cr\$ 1.450,00
- (2) - Mais de Cr\$ 1.450,00 até Cr\$ 4.350,00
- (3) - Mais de Cr\$ 4.350,00 até Cr\$ 7.250,00
- (4) - Mais de Cr\$ 7.250,00 até Cr\$ 14.500,00
- (5) - Mais de Cr\$ 14.500,00

Nota: Valores arredondados, salário mínimo vigente na região em Setembro de 1978: Cr\$ 1.449,60.

\* Determinação dos Setores de Trabalho

2.3. ESTUDO DA DEMANDA

Considerada como grande centro consumidor, a MRH 207 é o local onde se centraliza todo comércio das zonas produtoras e onde se convergem os grandes volumes de mercadorias que se destinam para outros centros consumidores.

O centro de Vitória é o local onde predomina largamente as compras da micro região. Para exemplificar como mostra o quadro 7, a área central abastece 89,4% da população em eletrodomésticos.

O Abastecimento dos gêneros alimentícios, a nível de consumidor, encontra-se disseminado em toda micro região, como mostra o Quadro 8, apenas uma parte dos consumidores utiliza o centro de Vitória.

Todo o processo de comercialização de hortigranjeiros, a nível de atacado é feita na Ceasa/ES, através de atacadista e produtores. As vendas a nível de varejo estão disseminadas na região como um todo, havendo entretanto uma participação expressiva, centralizada no Mercado da Vila Rubim, no centro de Vitória. Por sua vez as feiras livres estão disseminadas nos municípios de Vila Velha, Vitória e Cariacica, sendo que os principais produtos de comercialização são os hortigranjeiros de forma geral.

Os quadros 9, 10, 11 e 12 apresentam uma estimativa do consumo de produtos hortigranjeiros (exceto aves e ovos) na região estudada. O consumo "per capita" segundo o ENDEF, para produtos hortigranjeiros é o seguinte: frutas, 25,9 kg/hab/ano; legumes, 32,6 kg/hab/ano e tubérculos, raízes e similares, 26,5 kg/hab/ano, totalizando 85,0 kg/hab/ano, sendo que o índice para a totalidade do Estado do Espírito Santo, situa-se por volta de 81,0 kg/hab/ano.

QUADRO 7 - Local mais frequente de compra de eletrodoméstico, 1978.

LOCAL DE RESIDENCIA	TOTAL	LOCAL DE COMPRA			
		CENTRO DE VITÓRIA	LUGAR DE MORADIA	OUTROS LUGARES	SEM DECLARAÇÃO
Micro Região	100,0	89,4	8,5	1,0	1,1
Vitória	100,0	88,9	9,1	1,0	1,0
S-1	100,0	98,6	-	-	1,4
S-2	100,0	95,5	1,8	1,8	0,9
S-3	100,0	97,4	-	-	2,6
S-4	100,0	72,0	27,4	0,6	-
S-5	100,0	96,4	-	2,4	1,2
Vila Velha	100,0	88,8	9,5	1,0	0,7
S-6	100,0	74,7	22,1	1,9	1,3
S-7	100,0	98,2	1,2	-	0,6
S-8	100,0	94,5	4,4	1,1	-
Cariacica	100,0	88,4	8,8	1,0	1,8
S-9	100,0	95,2	2,4	-	2,4
S-10	100,0	87,6	9,6	1,1	1,7
Serra	100,0	98,6	-	1,4	-
S-11	100,0	100,0	-	-	-
S-12	100,0	97,8	-	2,2	-
Viana	100,0	96,7	-	3,3	-
S-13	100,0	96,7	-	3,3	-

QUADRO 8 - Local mais frequente de compra de gêneros alimentícios

LOCAL DE RESIDENCIA	TOTAL	LOCAL DE COMPRA			
		CENTRO DE VITÓRIA	LUGAR DE MORADIA	OUTROS LUGARES	SEM DE-CLARAÇÃO
Micro Região	100,0	25,8	66,5	6,5	1,2
Vitória	100,0	41,7	49,0	7,5	1,8
S-1	100,0	95,7	-	1,4	2,9
S-2	100,0	43,7	42,0	13,4	0,9
S-3	100,0	39,0	50,6	6,5	3,9
S-4	100,0	22,4	70,8	6,2	0,6
S-5	100,0	33,3	56,0	8,3	2,4
Vila Velha	100,0	19,5	76,7	3,5	0,3
S-6	100,0	9,7	85,7	3,9	0,7
S-7	100,0	33,7	64,0	1,7	0,6
S-8	100,0	8,8	85,7	5,5	-
Cariacica	100,0	11,6	78,9	7,8	1,7
S-9	100,0	28,6	69,0	-	2,4
S-10	100,0	9,6	80,0	8,7	1,7
Serra	100,0	25,7	71,4	2,9	-
S-11	100,0	25,0	70,8	4,2	-
S-12	100,0	26,1	71,7	2,2	-
Viana	100,0	36,7	40,0	23,3	-
S-13	100,0	36,7	40,0	23,3	-

QUADRO 9 - Estimativa do consumo de Frutas, 1978/81

MUNICIPIOS E DISTRITOS	TONELADA			
	1978	1979	1980	1981
<u>1. Cariacica</u>	<u>3.310</u>	<u>3.409</u>	<u>3.511</u>	<u>3.619</u>
Cariacica	843	841	838	836
Itaquari	2.467	2.568	2.673	2.783
<u>2. Serra</u>	<u>951</u>	<u>1.054</u>	<u>1.171</u>	<u>1.303</u>
Serra	232	245	258	273
Calogi	23	22	22	21
Carapina	569	650	743	850
N. Almeida	121	132	143	155
Queimado	6	5	5	4
<u>3. Viana</u>	<u>457</u>	<u>489</u>	<u>514</u>	<u>560</u>
Viana	410	443	469	516
Araçatiba	47	46	45	44
<u>4. Vila Velha</u>	<u>4.292</u>	<u>4.454</u>	<u>4.623</u>	<u>4.801</u>
Vila Velha	1.463	1.512	1.562	1.613
Argolas	767	777	788	799
Ibes	1.097	1.172	1.251	1.336
Jucu	50	48	46	44
S. Torquato	915	945	976	1.009
<u>5. Vitória</u>	<u>4.171</u>	<u>4.288</u>	<u>4.417</u>	<u>4.562</u>
Vitória	3.460	3.484	3.508	3.533
Goiabeiras	711	804	909	1.029
TOTAL	13.181	13.694	14.236	14.845

QUADRO 10 - Estimativa do consumo de Hortaliças (Folha, Flor e Haste)  
1978/81.

MUNICIPIOS E DISTRITOS	TONELADA			
	1978	1979	1980	1981
1. <u>Cariacica</u>	<u>4.150</u>	<u>4.274</u>	<u>4.403</u>	<u>4.538</u>
Cariacica	1.057	1.054	1.051	1.048
Itaquari	3.093	3.220	3.352	3.490
2. <u>Serra</u>	<u>1.192</u>	<u>1.322</u>	<u>1.467</u>	<u>1.632</u>
Serra	291	307	323	341
Calogi	28	28	27	26
Carapina	713	815	932	1.065
N. Almeida	152	165	179	195
Queimado	8	7	6	5
3. <u>Viana</u>	<u>573</u>	<u>613</u>	<u>656</u>	<u>703</u>
Viana	514	555	599	647
Araçatiba	59	58	57	56
4. <u>Vila Velha</u>	<u>5.381</u>	<u>5.584</u>	<u>5.797</u>	<u>6.019</u>
Vila Velha	1.835	1.895	1.958	2.023
Argolas	962	975	989	1.003
Ibes	1.375	1.469	1.569	1.675
Jucu	62	60	57	54
S. Torquato	1.147	1.185	1.224	1.264
5. <u>Vitória</u>	<u>5.229</u>	<u>5.376</u>	<u>5.539</u>	<u>5.719</u>
Vitória	4.338	4.368	4.399	4.429
Goiabeiras	891	1.008	1.140	1.290
TOTAL	16.525	17.169	17.862	18.611

QUADRO 11 - Estimativa do consumo de Hortalças (Tuberculo, Raizes e Bulbos) 1978/81.

MUNICIPIOS E DISTRITOS	TONELADAS			
	1978	1979	1980	1981
1. <u>Cariacica</u>	<u>3.375</u>	<u>3.475</u>	<u>3.579</u>	<u>3.689</u>
Cariacica	860	857	854	852
Itaquari	2.515	2.618	2.725	2.837
2. <u>Serra</u>	<u>969</u>	<u>1.075</u>	<u>1.194</u>	<u>1.327</u>
Serra	237	250	263	278
Calogi	23	23	22	21
Carapina	580	663	758	866
N. Almeida	123	134	146	158
Queimado	6	5	5	4
3. <u>Viana</u>	<u>465</u>	<u>498</u>	<u>524</u>	<u>571</u>
Viana	417	451	478	526
Araçatiba	48	47	46	45
4. <u>Vila Velha</u>	<u>4.374</u>	<u>4.539</u>	<u>4.712</u>	<u>4.893</u>
Vila Velha	1.491	1.541	1.592	1.644
Argolas	782	793	804	815
Ibes	1.118	1.194	1.275	1.362
Jucu	50	48	46	44
S. Torquato	933	963	995	1.028
5. <u>Vitória</u>	<u>4.251</u>	<u>4.371</u>	<u>4.502</u>	<u>4.648</u>
Vitória	3.526	3.551	3.575	3.600
Goiabeiras	725	820	927	1.048
TOTAL	13.434	13.958	14.511	15.128

QUADRO 12 - Estimativa do consumo total (Hortigranjeiros), 1978/81.

MUNICIPIOS E DISTRITOS	TONELADA			
	1978	1979	1980	1981
1. <u>Cariacica</u>	<u>10.835</u>	<u>11.158</u>	<u>11.493</u>	<u>11.846</u>
Cariacica	2.760	2.752	2.743	2.736
Itaquari	8.075	8.406	8.750	9.110
2. <u>Serra</u>	<u>3.112</u>	<u>3.451</u>	<u>3.832</u>	<u>4.262</u>
Serra	760	802	844	892
Calogi	74	73	71	68
Carapina	1.862	2.128	2.433	2.781
N. Almeida	396	431	468	508
Queimado	20	17	16	13
3. <u>Viana</u>	<u>1.495</u>	<u>1.600</u>	<u>1.694</u>	<u>1.834</u>
Viana	1.341	1.449	1.546	1.689
Araçatiba	154	151	148	145
4. <u>Vila Velha</u>	<u>14.047</u>	<u>14.577</u>	<u>15.132</u>	<u>15.713</u>
Vila Velha	4.789	4.948	5.112	5.280
Argolas	2.511	2.545	2.581	2.617
Ibes	3.590	3.835	4.095	4.373
Jucu	162	156	149	142
S. Torquato	2.995	3.093	3.195	3.301
5. <u>Vitória</u>	<u>13.651</u>	<u>14.035</u>	<u>14.458</u>	<u>14.929</u>
Vitória	11.324	11.403	11.482	11.562
Goiabeiras	2.327	2.632	2.976	3.367
TOTAL	43.140	44.821	46.609	48.584

Nota: A presente estimativa não considera a população flutuante.

### III. ANÁLISE DA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS HORTIGRANJEIROS NA REGIÃO

#### 3.1. A ESTRUTURA VAREJISTA DE DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS HORTIGRANJEIROS NA GRANDE VITÓRIA.

A estrutura varejista de abastecimento de produtos hortigranjeiros na Grande Vitória, compõe-se pelos mesmos agentes que operam há muitos anos, sendo que alguns acham-se totalmente ultrapassados, sob o ponto de vista técnico operacional. Deste modo, o Centro de Abastecimento da Vila Rubim, localizado na parte central da cidade de Vitória é o principal equipamento, juntamente com as feiras-livres tradicionais, que estão distribuídas por todas as cidades que compõem a Grande Vitória. Os supermercados, quitandas, armazens, quiosques, lojas que atuam como auto-serviço e especializadas em produtos hortigranjeiros, mercado de Jucutuquara e Centro de Abastecimento do Ibes, em Vila Velha, completam a rede de distribuição varejista local. Outro agente de abastecimento varejista criado há pouco tendo porém hoje, uma importância relativamente grande, é o "VAREJÃO" da CEASA/ES, que funciona dentro das instalações da Central de Abastecimento, uma vez por semana, aos sábados.

O Mercado da Vila Rubim concentra ainda hoje, uma elevada parcela do comércio varejista de hortigranjeiros em suas instalações que são atualmente inadequadas, arcaicas e ultrapassadas para realizar a tarefa a que se propõe, constituindo-se isso sim, num dos óbices à modernização da rede varejista de distribuição de hortigranjeiros.

Também os outros agentes de comercialização, anteriormente citados, abastecem inadequadamente a região da Grande Vitória, sendo que as feiras livres tradicionais destacam-se nesse contexto, uma vez que tem alta representatividade.

Para exemplificar, basta citar os dados de 1975, onde as feiras livres comercializaram 7.540 toneladas, das 12.235 toneladas comercializadas na Grande Vitória, o que representa um percentual de 62% do volume total. Hoje, não temos indicadores que nos assegurem que essa situação haja se alterado, mas pelo contrário, como demonstram estudos e pesquisas realizadas recentemente, que indicam que apesar de a médio prazo a tendência seja a inversão da situação atual, com maior importância sendo alcançado pelos outros equipamentos de distribuição varejista, as feiras livres ainda se mantem à frente da comercialização hortigranjeira à nível de varejo.

Por isso, parcela significativa de produtos hortigranjeiros é ofertada aos consumidores através desses mercados elementares e ineficientes, não resistindo à críticas no que se referem aos seus aspectos de organização, funcionalidade, higiene e qualidade das mercadorias, bem como a outros tópicos que incluem-se em bem comercializar, tais como : infra-estrutura de segurança, estacionamento e iluminação.

### 3.1.1 FEIRAS LIVRES EXISTENTES

A distribuição de produtos hortigranjeiros a nível de varejo, é assegurada na Grande Vitória por vários tipos de agentes, valendo ressaltar que as feiras livres são o segmento mais representativo. Elas representam, para o local onde são realizadas, o principal segmento distribuidor de hortigranjeiros com relação ao volume ofertado.

As feiras livres tem como características, sua ineficiência no que diz respeito à organização, qualidade dos produtos, limpeza, etc., além de outros aspectos tais como, serem alocadas em locais impróprios, oferecem más condições de trabalho para os feirantes e ineficiência no atendimento ao consumidor final.

Funcionando precariamente, as feiras atendem ao público, de uma maneira imprópria. É comum, o feirante realizar a feira diversas vezes por semana, pois em cada dia da semana ele encontra-se em local diferente.

Nas cidades que compõem a Grande Vitória, as Prefeituras estão tentando cadastrá-los, não podendo, portanto, no momento, fornecer exatamente o número deles. No entanto, pesquisa de campo realizada, constatou que a menor feira conta com aproximadamente 22 feirantes e a maior com aproximadamente 190 feirantes.

As feiras livres encontram-se distribuídas desigualmente pelas cidades componentes da Grande Vitória no que diz respeito a sua localização espacial. Deste modo, em Vitória, a parte leste da cidade (Região das Praias, Camburi e Gurigica) concentra 6 das 7 feiras existentes, deixando o lado leste, bairro de Stº Antonio, desprovido. No centro, encontra-se o Mercado da Vila Rubim, que cataliza a distribuição daquela e de outras regiões.

Característica importante dos feirantes é que eles são, em parte, também produtores, sendo que, em algumas feiras pode ser constatado que cerca de 40% deles, o são. No entanto, as formas de abastecimento das feiras são bastante ligadas à Ceasa/ES, isto é, os feirantes adquirem a maior parcela dos produtos no mercado atacadista central.

Essas compras são realizadas geralmente duas vezes por semana, no máximo tres, sendo que com elas, alguns feirantes fazem 5 ou até mais feiras diferentes, havendo casos constatados de feirante realizar 10 ou 11 feiras. O que ocorre nesses casos, é que o produto passa de uma feira para outra até ser totalmente vendido, sendo manuseado excessivamente, carecendo portanto de conservação e de condições mínimas de higiene.

Difícilmente ocorre de algum feirante vender para o outro varejista estabelecido, como quitandeiros ou barraqueiros (dos quiosques) mas não é incomum a transação ser realizada de feirante para feirante.

Como já foi focado anteriormente é difícil constatar exatamente o número de feirantes existentes e a exata quantidade comercializada pelo segmento.

Dados para o ano de 1975, indicaram que o nº de feirantes girava em torno de 250 a 300, correspondendo a uma quantidade comercializada de 7.450 t. de hortigranjeiros. Atualmente calcula-se que o nº de feirantes haja crescido, assim como a quantidade comercializadas pelo segmento.

Levando em consideração dados do ano de 1975 e dados calculados por pesquisa de campo realizada em 1978, a situação seria demonstrada pelos Quadros 13, 14 e 15.

QUADRO 13 - Dias, Localização, nº de Feirantes e quantidades Comercializadas, pelas Feiras de Vitória em 1975 e 1978.

DIAS DA SEMANA	LOCALIZAÇÃO	Nº DE FEIRANTE		QUANT.COM. (t/a)	
		1975	1978	1975	1978
3ª feira	Goiabeiras	29	30	476,7	494
4ª feira	Praia do Sua	68	26	1.296,2	1.011
	Stº Antonio	-	22	-	520
5ª feira	Praia do Canto	64	45	1.216,1	1.701
6ª feira	Stª Lúcia	70	56	1.319,4	2.114
Sábado	Jardim da Penha	12	31	352,2	762
Domingo	Gurigica	84	190	2.880,2	6.510
TOTAL	-	-	-	7.540,8	13.112

Fonte: Pesquisa de campo - Ceasa/ES

**QUADRO 14** - Dias, localização, nº de Feirantes e quantidades comercializado pelas Feiras de Vila Velha, em 1975 e 1978.

DIAS DA SEMANA	LOCALIZAÇÃO	Nº DE FEIRANTE		QUANT. COM. (t/a)	
		1975	1978	1975	1978
3ª feira	Cobilândia	123	140	1.389,1	1.581
4ª feira	São Torquato	76	95	780,2	975
5ª feira	Glória	149	150	2.397,9	2.414
6ª feira	Paul	116	130	1.373,6	1.539
Sábado	Centro	130	172	2.722,9	3.602
	Novo México	30	78	374,3	972
Domingo	Aribiri	93	176	1.702,9	3.223
TOTAL	-	-	-	10.740,9	14.306

Fonte: Pesquisa de campo - Ceasa/ES

**QUADRO 15** - Dias, localização, nº de feirantes e quantidades comercializadas pelas Feiras de Cariacica em 1978.

DIAS DA SEMANA	LOCALIZAÇÃO	Nº DE FEIRANTE	QUANT. COM. (t/a)
4ª feira	Porto de Santana	75	792
5ª feira	Centro	40	423
6ª feira	Bela Aurora	110	1.162
	Itanguá	70	739
Sábado	J. América	120	1.267
	Itacibá	143	1.510
Domingo	Campo Grande	105	1.108
TOTAL	-	-	7.001

Fonte: Pesquisa de campo - Ceasa/ES

A Ceasa/ES, atualmente comercializa uma média de 9.300 t/mês, sendo que cerca de aproximadamente 20%, correspondendo a 1.860 t/mês, é reexpedida para os Estados da Bahia, Minas Gerais e Rio de Janeiro, e 25%, correspondendo a 2.325 t/mês, são consumidas no restante do Estado do Espírito Santo. A Grande Vitória fica responsável por 55% da recepção mensal da Ceasa/ES, correspondendo a 5.115 t/mês em termos estimativos. Desse total, cerca de aproximadamente 60% é comercializado pelas Feiras Livres das cidades que compõem a Grande Vitória, o que corresponderia a 3.069 t/mês de produtos hortigranjeiros. A cidade de Vila Velha com seus 165.000 hab. correspondem pouco mais de 1.190 t/mês, representando 38,8% do consumo na Grande Vitória, seguida da cidade de Vitória com 1.093 t/mês, correspondendo a 35,6% e de Cariacica com 583 t/mês, correspondendo a 19%, Viana e Serra, as duas outras cidades da Grande Vitória, participam com 203 t/mês correspondendo a 6,6% referentes à comercialização das Feiras Livres.

Ve-se, portanto, que tendo a população total da Grande Vitória atingido a 506.000 hab. em 1978, um consumo estimado de 5.115 t/mês de produtos hortigranjeiros, representa um índice bastante elevado per-capita, mesmo com um sistema de distribuição que deixa muito a desejar, necessitando de uma reestruturação urgente.

A administração do sistema de Feiras Livres das cidades está entregue às Prefeituras Municipais, valendo acrescentar que todas as tarefas necessárias ao funcionamento das Feiras, tais como montagem e desmontagem das barracas, transporte, etc. são da responsabilidade dos feirantes.

Em geral, as feiras encontram-se funcionando em precárias condições, notando-se ausência em todas elas, de bancas e cavaletes, ausência de lonas em bom estado de conservação, madeiras deterioradas, falta de setorização de produtos e desinformidade de bancas e barracas, entre outros aspectos negativos.

Para que o feirante comercialize nas feiras, é necessário que efetue pagamento à Prefeitura de Cr\$ 5,00 em média pelo aluguel da banca, quando ele não a possui, e Cr\$ 7,00 (em geral, mas dependendo do espaço ocupado) pelo "uso de área".

O sistema de cadastro dos feirantes é ineficiente e o regulamento das feiras acha-se totalmente ultrapassado.

Por outro lado, os feirantes devem tirar carteira na Prefeitura.

de suas cidades, tendo como documento básicos a apresentação de Carteira de Saúde e Atestado de Bons Antecedentes, o que também deixa a desejar quanto ao cumprimento de tal norma.

Algumas feiras funcionam no período da tarde, sendo que a maioria funciona pela manhã. Geralmente o comparecimento dos feirantes, em média, é muito bom chegando em algumas feiras a atingir 95%, sendo que cerca de 75 a 85% dos feirantes trabalham com produtos hortigranjeiros, com os restantes trabalhando com barracas e bancas de milho verde, doces, carnes, peixes, aves, armarinho em geral, roupas feitas, sapatos, garapa, materiais diversos, etc.

Os locais de funcionamento das feiras são totalmente inadequados e anapropriados, pois realizam-se em sua totalidade, no meio das ruas com espaço reduzido entre as bancas, tráfego interno de bicicletas e carrinhos, etc, dificultando o bom atendimento e com o sol (ou chuva) incidindo violentamente sobre os produtos, deteriorando-os com maior rapidez.

As feiras em geral, situam-se em locais de baixa renda, porém algumas estão em locais de renda média e alta, como as feiras da Praia do Canto, Praia do Suá e de Santa Lúcia. No entanto, em geral, a renda dos consumidores das feiras livres da Grande Vitória, é de média a baixa.

Outro detalhe importante diz respeito a desnível existente, na maioria das vezes, entre os feirantes. Enquanto alguns feirantes não conseguem vender 100 kg, outros comercializam em uma só feira 2.000 kg, ou mais.

No meio de feirantes, não é raro encontrar algum agente atacadista, pois muitos deles comercializam principalmente frutas em várias feiras diferentes, utilizando-se de caminhões.

Em suma, o que pode ser afirmado através dos dados e das observações feitas "in loco", é que a estrutura de distribuição de hortigranjeiros baseada nas feiras livres precisa ser reavaliada, afim de melhor dotar a região da Grande Vitória de uma eficiente infra-estrutura de abastecimento de produtos hortigranjeiros.

Nesse ponto, um detalhe que chama a atenção, diz respeito à recente criação do SAAU, em Cariacica, Serviço de Abastecimento Alimentar Urbano, que visa coordenar, fiscalizar, orientar e controlar o sistema de abastecimento alimentar da cidade, sendo desta forma uma contribuição válida no sentido de melhor adequar a cidade de uma sistemática e infra-estrutura de distribuição alimentar em geral.

### 3.1.2. OUTROS AGENTES DE COMERCIALIZAÇÃO DE HORTIGRANJEIROS A NÍVEL DE VAREJO.

#### a) O VAREJÃO DA CEASA/ES

O "VAREJÃO" como é chamado, é a utilização do Pavilhão Não Permanente da Ceasa/ES, aos sábados, para a realização de vendas a varejo diretamente aos consumidores, opera no sentido de melhorar o atendimento, à demanda de produtos hortigranjeiros, assim como também atua no sentido de regular os preços desses produtos.

A criação do "VAREJÃO", veio oferecer mais uma opção ao público consumidor, para melhor adequar a oferta de produtos hortigranjeiros na região da Grande Vitória.

Calcula-se que, aos sábados, são comercializados no "VAREJÃO" da Ceasa/ES, cerca de 75 t. de produtos hortigranjeiros, constituindo hoje em um dos segmentos mais importantes da distribuição hortigranjeira na região, a nível de varejo.

Desse modo, a comercialização de cerca de 300 t./mês perfazem um percentual relativamente representativo no abastecimento da Grande Vitória, a nível de varejo.

#### b) OS MERCADOS MUNICIPAIS

Tres são os principais mercados existentes na Grande Vitória e que atuam na comercialização a nível de varejo. O mais importantes deles é o Mercado da Vila Rubim que está situado no centro da cidade de Vitória, sendo que até há pouco tempo era o ponto nevrálgico para a comercialização hortigranjeira, seja a nível de atacado, seja a nível de varejo.

Com a criação da unidade atacadista da Ceasa/ES, em Campo Grande, município de Cariacica, a movimentação de produtos hortigranjeiros a nível de atacado foi em sua totalidade transferida.

Hoje o mercado da Vila Rubim conta com 81 varejista de hortigranjeiros, ocupando 300 boxes, numa área total composta por 3 grandes galpões, com o varejista pagando taxas variáveis à Prefeitura e/ou terceiros por box/dia, sendo que existem grandes varejistas, ocupando em alguns casos, até 12 boxes. Além desses existem outros 4 galpões ocupados por diversos tipos de agentes e de mercadorias.

O local, ou seja, os 3 referidos galpões, encontra-se atualmente ocupado em grande parte por bancas e boxes que vendem outros ti

pos de produtos que não são hortigranjeiros, como a grande incidência na comercialização de sapatos, roupas, plantas e outros artigos diversos.

Com relação às suas atuais condições de higiene e outras, encontra-se em estado lastimável, sendo que quando chove, torna-se intransitável, sendo portanto fechados inúmeros boxes, pois o seu teto que ameaça desabar, encontra-se totalmente perfurada pela oxidação.

No momento estão sendo promovidas negociações no sentido da transferência do Mercado para a administração da Ceasa/ES, estando em pauta a reestruturação física e operacional.

Outro mercado municipal de Vitória é o de Jucutuquara, que compõe-se de um pequeno grupo de 7 (sete) varejistas que comercializam hortigranjeiros em suas dependências.

É um local de aproximadamente 240 m<sup>2</sup>, ocupando em cerca de 50% de sua área por produtos hortigranjeiros, ficando o restante para outros tipos de produtos.

Representa no cômputo geral, uma parcela bastante diminuta da distribuição hortigranjeira total. Deve-se frisar que o mercado de Jucutuquara, bem localizado, é o melhor mercado (ou o menos pior) em condições de higiene para a comercialização.

Também o Mercado do Ibes em Vila Velha, comercializa hortigranjeiros. É composto por dois galpões que são divididos ao meio por um corredor contendo nas suas laterais vários boxes de produtos hortigranjeiros. Do total de 30 boxes, 15 são ocupados por esses produtos e os outros 15 boxes são bares, açougues, armarinhos, etc.

Em Vila Velha o Mercado do Ibes é um equipamento que tem pouca representatividade em vista de ser diminuto, não possuir condições satisfatórias de higiene e conservação, e nem de possuir mercadorias em qualidade e em volume suficientes.

### c) LOJAS DE AUTO SERVIÇOS ESPECIALIZADOS EM HORTIGRANJEIROS

Na região da Grande Vitória existem algumas lojas de auto serviço especializado em hortigranjeiros.

Dentre estas destacam-se 3, de iniciativa privada, per fazendo um total de aproximadamente 1.300 m<sup>2</sup> incluindo área de venda, depósito e administração, divididos em 8 lojas distribuídas principalmente na cidade de Vitória.

Algumas também comercializam outros gêneros alimentícios, sendo preponderante o hortigranjeiro.

Todos fazem suas compras atacadista, no recinto da Ceasa/ES.

#### d) SUPERMERCADOS

Existem vários grupos de Supermercado espalhados pela Grande Vitória, alguns deles trabalhando em escala elevada e com grande diversidade de produtos. Dentre os maiores, em volume e número de lojas, existem 4 redes, com um total de 16 lojas.

Além destas, existem outras empresas supermercadistas, todas elas com uma única loja, perfazendo entre as de melhor porte, 7 lojas.

Não se conhecendo exatamente o volume de hortigranjeiros movimentado por tal equipamento, estima-se em torno de 400 a 500 t. mensais. De forma geral, a seção de hortigranjeiros em todas as lojas, ocupam área mínima, movimentando baixo volume, caracterizando a falta de tradição no ramo.

As compras de hortigranjeiros pelos Supermercados, são feitas de forma geral no recinto da Ceasa/ES, em sua maior expressão. Entretanto também compras diretas de outras praças, como a do Rio de Janeiro e de São Paulo, são realizadas, principalmente no grupo de Batata/Alho/Cebola e frutas de clima temperado.

#### e) OUTRAS UNIDADES: MERCEARIAS, QUITANDAS E QUIOSQUES.

Além dos equipamentos varejistas citados, a região da Grande Vitória conta ainda, para o seu sistema de distribuição final, com um grande nº de estabelecimentos que efetuam vendas de produtos hortigranjeiros e outros gêneros, como mercados, mercadinhos, quitandas, quiosques ou barracas, etc.

Estes estabelecimentos estão distribuídos pelas cidades em maior número nas suas periferias, locais onde o poder aquisitivo da população é mais baixo. Isso se dá particularmente nas cidades de Cariacica e Vila Velha, onde a população de baixa renda concentra-se em maior escala. Em Vitória, como é parte mais central, a localização desses estabelecimentos é menor, não deixando contudo de ser existente.

Assim, no centro de Vitória existem pelo menos de 6 a 8 mercados de frutas e verduras, que comparecem regularmente à Ceasa/ES,

possuindo área de comercialização que giram em torno de 50 a 60 m<sup>2</sup> e movimentado uma média de 20 a 25 t. mensais.

Em Vila Velha, a proliferação desses mercadinhos é muito grande, acreditando-se que cheguem a bem mais de 50, distribuídos por toda a cidade, predominantemente na periferia. Em Cariacica, esses mercados são da mesma forma em número relativamente grande em comparação com o tamanho da cidade, porém em número menor do que em Vila Velha, devido a fatores outros e entre eles às diferentes populações das cidades.

Levando em consideração o exposto, segue-se o quadro 16, que mostra como se realiza a distribuição de gêneros hortigranjeiros entre os diversos agentes de distribuição à nível de varejo.

QUADRO 16 - Consolidados dos agentes de comercialização a nível de varejo na região da Grande Vitória, em 1978.

TIPOS DE COMÉRCIO	PARTICIPAÇÃO NA DIST.	QUANT. COM. (T/M)
Feiras Livres	60%	3.069
Mercados e Armazens	15%	768
Mercados Municipais	14%	716
Varejão da Ceasa	6%	306
Supermercados	5%	256
TOTAL	100,0 %	5.115

Fonte: Pesquisa de Campo - Ceasa/ES e estimativas.

OBSERVAÇÃO: Para os segmentos, são computados as quantidades comercializadas na região da Grande Vitória, provenientes da Ceasa/ES, sendo que para os supermercados especificamente, a quantidade de 256 t. não inclui batata, alho, cebola e frutas que provêm de outras praças, assim como também é importante notar, que parte significativa de folhosas não passa pelas dependências da Ceasa/ES, sendo entregue diretamente para os varejistas.

### 3.2. DIAGNÓSTICO DO SEGMENTO ATACADO

#### 3.2.1. LOCALIZAÇÃO

A região da Grande Vitória tinha até maio/77, como mercado atacadista central de produtos hortigranjeiros, o Mercado da Vila Rubim. Realizava-se na referida área, as operações tanto a nível de atacado, como a de varejo.

Quando da implantação da Ceasa/ES, em Campo Grande, Município de Cariacica, a partir de junho/77, transferiu-se para as dependências da mesma, quase que totalmente as transações a nível grossista, onde foram oferecidas condições físicas e orgânicas melhores, sendo local apropriado para o desenvolvimento do setor atacadista.

Entretanto o Mercado da Vila Rubim, ainda hoje e apesar de todas as condições adversas, detém uma parcela mínima do mercado atacadista (alho, batata, cebola e ovos), devendo representar um percentual em torno de 5% (cinco por cento), do total comercializado na Centrais de Abastecimento, que movimenta um média de 9.300 t./mês. Com relação a outros produtos hortigranjeiros encontram-se as folhosas, oriundas do "Cinturão Verde" da região onde, parte continua sendo comercializada fora das dependências da Ceasa/ES, num percentual próximo a 40%.

Computando todos os dados e informações disponíveis, podemos chegar a conclusão que o total comercializado na Ceasa/ES, representa basicamente todo o segmento atacado de produtos hortigranjeiros da região da Grande Vitória.

#### 3.2.2. Nº DE AGENTES, QUANTIDADES E VALOR COMERCIALIZADO

O Mercado Atacadista da Ceasa/ES, é composto do setor Permanente e o Não Permanente. Atualmente o Permanente conta com um total de 84 lojas, distribuídas entre 40 atacadista. O Não Permanente, em média é frequentado mensalmente por 1.510 produtores, com repetição.

Com relação a quantidade e o valor comercializado, no período compreendido entre outubro/77 à setembro/78, foram movimentadas 111.884,29 t., no valor de Cr\$ 510.570,23.

QUADRO 17 - Quantidade comercializada no recinto da CEASA/ES e valor bruto, de outubro/77 a Setembro/78.

MESES	QUANTIDADE (T)	VALOR BRUTO (Cr\$)
Outubro/77	9.287,88	31.368,65
Novembro/77	9.800,41	37.770,55
Dezembro/77	10.038,90	41.290,95
Janeiro/78	10.414,60	46.291,34
Fevereiro/78	8.032,35	42.461,36
Março/78	9.327,16	46.108,09
Abril/78	8.307,83	38.264,68
Mai/78	9.441,75	42.895,09
Junho/78	8.770,71	42.584,74
Julho/78	9.570,47	48.019,61
Agosto/78	9.763,44	48.834,29
Setembro/78	9.128,79	44.680,88
Total	111.884,29	510.570,23

Fonte: Ceasa/ES.

Quanto à procedência dos produtos comercializados pela Central, prepondera o Estado do Espírito Santo com 63%, seguindo o Rio de Janeiro com 10,6%, e Paraná, Bahia e São Paulo, nesta ordem de importância.

### 3.2.3. CARACTERÍSTICAS FÍSICO/OPERACIONAL

Sabendo-se de antemão que a Ceasa/ES, é a responsável pelo abastecimento a nível de atacado de produtos hortigranjeiros as características descritas referem-se a mesma:

#### a) Área física oferecida:

A Ceasa/ES iniciou suas operações em junho/77, ofertando em termos de área física aos agentes de comercialização, 2.862 o m<sup>2</sup> de área permanente e 672 o m<sup>2</sup> de área não permanente, totalizando assim uma área construída disponível de 3.534 o m<sup>2</sup> para comercialização de hortigranjeiros.

b) Setores de comercialização:

A Ceasa/ES, está composta por 3 (tres) pavilhões de permanentes, totalizando 84 lojas, ocupadas atualmente por 40 grossistas que as operam em regime permanente. Já outro setor é o não permanente, com 1 (um) pavilhão, contendo 192 módulos de 3,5m<sup>2</sup> cada. E por fim conta-se ainda como área para comercialização, o denominado Mercado Sobre Veículo, com uma área disponível de 1.200,0 m<sup>2</sup> com as características de ser uma área descoberta e as operações de compra / venda se processarem sobre veículo.

c) Índices operacionais:

Os índices operacionais traduzem também, a eficiência a contecida nos diversos setores do mercado, considerando-se para o cálculo dos índices, a área física existente para comercialização e as quantidades movimentadas. Para o setor permanente, a média mensal dos índices de janeiro a agosto/78 foi de 1,53 t/m<sup>2</sup>/mês, e para o setor não permanente foi de 7,16 t/m<sup>2</sup>/mês.

Necessário se faz ressaltar que, para efeito de acompanhamento operacional, o Departamento de Centrais/COBAL considera o índice de 1,25 t/m<sup>2</sup>/mês como satisfatório. Por isso, pode-se inferir que a Ceasa/ES vem operando com excelente índices de eficiência operacional.

d) Atuação no segmento varejo:

Com a implantação do Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento - SINAC objetiva-se de início, modernizar o sistema de comercialização no segmento atacado. Após as primeiras experiências, detectou-se a necessidade de também implementar modernizações no segmento varejo.

A Ceasa/ES, após seus 3 primeiros meses de funcionamento, começou atuar no segmento varejo, implantando o denominado "Varejão" que funciona todos os sábados, visando atender principalmente a população circunvizinha da Central. Por outro lado, encontra-se em fase de construção e que brevemente entrará em operações, o Hortomercado da Praia do Suá, que irá atender uma grande parcela da população de Vitória. É oportuno também, fazer referência a outra unidade varejista programada e com breve início de construção, que será a Feira-Coberta de Marujpe, em Vitória.

#### IV - PROPOSTA PARA ORGANIZAÇÃO DO ABASTECIMENTO

##### 4.1. DEFINIÇÃO DOS EQUIPAMENTOS

Tendo em vista que, a situação atual, em termo de abastecimento de produtos hortigranjeiros na Região da Grande Vitória apresenta-se como descrito, ou seja, tendo como equipamento que detém a maior parcela da distribuição varejista, as feiras livres tradicionais, as quais atendem de maneira precária ao público consumidor, sente-se o quanto se faz necessário, dotar a região de uma infra-estrutura moderna de distribuição dos citados produtos, sem contudo interferir no hábito e costume da população, voltado a exercício de "fazer feira".

Além disso, deve ser destacado que, o aumento populacional que vem experimentando a região da Grande Vitória, em função dos investimentos no setor secundário e terciário da economia regional, torna-a uma das potencialmente capacitadas, para aumento e adequação da estrutura setorial aqui enfocada.

Desta forma, a solução que apresenta melhores perspectivas é a implantação de unidades de Feiras Cobertas, que formem uma rede de modernos e adequados equipamentos para a distribuição, a nível de varejo, de produtos hortigranjeiros.

A Feira Coberta caracteriza-se por ter grande espaço coberto, cuja área central serve para uma série de atividades livremente organizáveis, além de sua atividade vital que é o abastecimento alimentar. Nas laterais das feiras cobertas, contidas no espaço, podem instalar-se salas para atividades diversificadas tais como: treinamento de mão de obra em oficinas, educação de grupo pelo Mobral e Senac, atividades de atendimento médico e fiscalização de saúde pública, etc. A área central, dentro de um programa previamente estabelecido, nos dias e horários em que não ocorrer a feira livre, fica disponível para atividades esportivas, culturais e outras de interesse da comunidade. Este equipamento pelas suas características constituem a solução adequada, econômica e social, para os vários problemas dos bairros afastados, e de baixa renda.

Considerando-se o abastecimento como atividade básica de caráter permanente, as soluções propostas a seguir, atendem ao programa geral de descentralização, dotando as áreas apontadas, de segmentos varejistas modernos e eficientes no tocante ao abastecimento de produ-

tos hortigranjeiros, contribuindo para criar nos bairros, centros em que se poderão conjugar: abastecimento eficiente, com lazer, esporte, saúde, educação e outras atividades de interesse comunitário.

A implantação de Feiras Cobertas na região da Grande Vitória visa:

1. Dotar a região de uma eficiente infra-estrutura de abastecimento de produtos hortigranjeiros, a nível de varejo, desde que o setor atacado encontra-se organizado;
2. Descentralizar o atendimento;
3. Melhor atender a população de baixo poder aquisitivo, com abastecimento mais racional e garantido;
4. Melhorar os aspectos de higiene e sanidade dos produtos, através de uma estrutura física mais adequada;
5. Contribuir para uma maior segurança e tranquilidade tanto para os agentes da distribuição, quanto para os consumidores;
6. Contribuir para maior compatibilidade dos preços finais dos produtos, em vista de uma melhor operacionalidade por parte dos agentes varejistas, inclusive com diminuição dos custos operacionais;
7. Devido a versatilidade da estrutura física das Feiras Cobertas, além do atendimento básico do abastecimento de gêneros alimentícios a preços compatíveis, ela oferece condições para um conjunto de atividades e de serviço de mais alta relevância social, tais como: educação e cultura, desportos, saúde e nutrição, trabalho, previdência e assistência social, recreação e lazer.

Levando em consideração o exposto, e que a eleição de equipamentos de varejo, como Feira Coberta traria para a região da Grande Vitória, equipamentos de distribuição de produtos hortigranjeiros, em condições físico e orgânicas convenientes para o atendimento à população dos locais escolhidos, que a população dos bairros escolhidos para alocar os equipamentos é constituída por indivíduos de poder aquisitivo limitado, estimando-se que a renda familiar seja inferior a tres salários mínimos, que o crescimento urbano sem uniformidade tende a aumentar as crises sociais, que as regiões a serem atendidas são carentes no que se refere à atividade sociais e que a versatilidade das Feiras Cobertas viriam preencher lacunas existentes na estrutura de abastecimento, propõe-se:

- A CONSTRUÇÃO DE 9 UNIDADES DE FEIRAS COBERTAS, LOCALIZÁVEIS NAS SEGUINTEZ ÁREAS:

a) Município de Vila Velha:

- . Uma Feira Coberta em Cobilândia
- . Uma Feira Coberta em Novo México
- . Uma Feira Coberta em Glória/Aribiri
- . Uma Feira Coberta em Paul/São Torquato
- . Uma Feira Coberta em Itapoã/Itaparica

b) Município de Vitória:

- . Uma Feira Coberta em Santo Antonio

c) Município de Cariacica:

- . Uma Feira Coberta em Porto Santana
- . Uma Feira Coberta em Bela Aurora

d) Município de Serra:

Uma Feira Coberta em Carapina

#### 4.2. DIMENSIONAMENTO BÁSICO DAS FEIRAS

##### 4.2.1. ESTIMATIVA DO NÚMERO DE BANCAS POR FEIRA

REGIÕES	MUNICIPIOS	POPULAÇÃO A SER ATENDIDA (EM HAB) (1)	QUANT. A SER COMERC. (EM T/A)	ESTIMATIVA DO NÚMERO DE BANCAS
Paul/S. Torquato	Vila Velha	28.000	2.268	101
Cobilândia	Vila Velha	25.876	2.096	94
Itapoã/Itaparica	Vila Velha	20.000	1.620	72
Novo México	Vila Velha	24.000	1.944	87
Glória/Aribiri	Vila Velha	25.000	2.025	90
Carapina	Serra	21.885	1.775	79
Santo Antonio	Vitória	20.000	1.620	72
P. de Santana	Cariacica	25.000	2.025	90
Bela Aurora	Cariacica	22.000	1.782	80
Total	-	211.761	17.152	765

(1) dado estimativo.

As bancas para as Feiras Cobertas terão as dimensões de 2,10m e 1,10m, área de 2,31m<sup>2</sup>.

O cálculo da população a ser atendida, foi realizado levando em consideração a área de atuação da Feira Coberta, englobando não só o bairro em que se situa, mas também a área e população em que exercerá influência.

Para o cálculo da quantidade a ser comercializada pela Feira Coberta, tomou-se como base o consumo "per capita" relativo à região da Grande Vitória fornecido pelo ENDEF e que é de 81 kg/comensal/ano, estimando-se assim a demanda de hortigranjeiros para as regiões.

No que se refere a produtividade média por banca, considere-se os seguintes cálculos: 156 kg/m<sup>2</sup>/semana, operando 2 dias por semana; pressupondo-se um aumento de 30%, em face das melhorias físicas-operacionais, resultaria em 203 kg/m<sup>2</sup>/semana, os quais considerada a área de banca (2,3 m<sup>2</sup>), permite admitir uma produtividade média semanal de 467 kg/banca, operando 2 vezes por semana.

Desta forma o cálculo do número de bancas por feiras, é feito da seguinte forma:

$$N^{\circ} \text{ Bca.} = \frac{QC}{48 \times 467}$$

Sendo QC = quantidade a ser comercializada, em kg, ou seja, n<sup>o</sup> de habitantes vezes 81 kg/Comensal/ano.

#### 4.2.2. CÁLCULO DE ÁREA A SER CONSTRUIDA E DE TERRENO

Para o cálculo de área a ser construída considerou-se os seguintes condicionantes:

- . n<sup>o</sup> de bancas com área unitária de 2,31m<sup>2</sup>
- . relação área de banca/área de comercialização = 1:4
- . área média de 300 m<sup>2</sup> para: depósito, sanitários e lavagem.
- . administração em mesanino.

Desta forma os cálculos assim foram realizados:

$$(n^{\circ} \text{ banca} \times 2,31 \text{ m}^2 \times 4) + 300 \text{ m}^2 = \text{área da Feira Coberta.}$$

Resumo de área a ser construída por Feira:

- . Cobilândia .....1.168,56 m<sup>2</sup>
- . Carapina .....1.029,96 m<sup>2</sup>
- . Porto de Santana .....1.131,60 m<sup>2</sup>

. Novo México .....	1.103,88 m2
. Itapoã/Itaparica .....	965,28 m2
. Bela Aurora .....	1.039,20 m2
. Aribiri/Glória .....	1.131,60 m2
. Paul/S. Torquato .....	1.233,24 m2
. Santo Antonio .....	965,28 m2
. Total .....	9.768,60 m2

No cálculo acima realizado não estão incluídas áreas chamadas "atípicas", ou seja, áreas que venham ser projetadas para lanchonetes, loja de Supermercado, salas de atividades comunitárias, etc.

O tamanho mínimo de terreno deve situar-se em 6.000 m<sup>2</sup>, a fim de permitir a construção de acessos e estacionamentos, além de área de paisagismo e de expansão.

Embora o tamanho mínimo de terreno considere a perspectiva de expansão da área coberta, presume-se que os aumentos da demanda, seja principalmente em função do aumento populacional, mas seja em função do aumento do consumo "per capita", devam ser absorvidos pelo número de 765 bancas no total, mantendo-se a área coberta projetada, consequentemente promovendo-se ganhos de eficiência e desempenho por banca, partindo do 1º ano com 467 kg/banca/ano, e, atingindo-se no 15º ano, 952 kg / banca/ano, equivalendo a um volume total de 17.152 t. no 1º ano, atingindo 34.962 t. no 15º ano, o que equivale a uma "expansão de negócios" por feirante. O Quadro 18 a seguir resume estas expectativas.

QUADRO 18 - Expectativa de produtividade por banca.

ANO	VOLUME TOTAL COMER/ANO (T)	PRODUTIVIDA DE POR BCA (KG)	ANO	VOLUME TOTAL COMERC/ANO (T)	PRODUTIVIDA DE POR BCA (KG)
1	17.152	467	9	28.442	774
2	18.410	501	10	29.437	801
3	19.735	537	4	30.467	829
4	21.130	575	12	31.534	858
5	22.598	615	13	32.637	888
6	24.144	657	14	33.780	919
7	25.770	701	15	34.962	952
8	27.480	748			

Nota: a) presume-se manter o mesmo nº de banca do 1º ao 15º ano, ou seja, 765 bancas para as 9 feiras.

b) veja Tabela 2, ítem VIII.



#### 4.3. ESCOLHA DO LOCAL PARA EDIFICAÇÃO DAS FEIRAS

##### 4.3.1. SISTEMA VIÁRIO E ACESSO

O Sistema viário e o acesso da população, através principalmente de coletivos urbanos, é uma das condicionantes básicas para a localização da Feira Coberta. Se de um lado deve a mesma localizar-se de forma a atender a condição de proximidade e/ou fácil acesso do consumidor, com prioridade do de nível de renda de médio a baixo, de outro lado não deverá contribuir para conturbar o tráfego de veículos, seja coletivo ou não.

Desta forma o local onde existir a Feira Coberta, deverá atender com prioridade o acesso da população de baixo poder aquisitivo através de coletivos urbano, uma vez que este grupamento populacional é o que efetivamente vive os problemas inerentes a limitação de transportes coletivos, seja por sua renda, onde o ítem transportes deve ter participação significativa na despesa familiar, seja pelas dificuldades do poder público quanto a investimentos maciços e amplos neste setor.

Preferentemente devem as Feiras situar-se dentro do bairro, no itinerário de coletivos urbanos e em local de fácil acesso para os bairros vizinhos.

##### 4.3.2. TAMANHO DO TERRENO

Se a estrutura viária de acesso à Feira é importante para a escolha do local, a sua estrutura viária doméstica ao lado de amplas áreas de estacionamento são elementos condicionantes ao cumprimento de suas atividades. Por outro lado, em que pese, os ganhos de eficiência por m<sup>2</sup> de área de comercialização, absorvendo os aumentos na tonelagem de produtos movimentados de ano para ano, há que se prever a necessidade da expansão física da Feira.

Desta forma a área mínima necessária para a Feira Coberta é de 6.000 m<sup>2</sup>.

#### 4.3.3. INFRA ESTRUTURA PÚBLICA

Os terrenos onde deverão ser construídas as Feiras, deverão estar localizados em áreas servidas dos serviços de infra estrutura pública, como seja, abastecimento de água, sistema de esgotos sanitários e pluviais, energia elétrica, comunicação, de combate a incêndios e vias públicas pavimentadas.

#### 4.3.4. TOPOGRAFIA DO LOCAL

Preferentemente os terrenos deverão oferecer condições topográficas planas, de modo a reduzir os custos de preparo. Por outro lado também deverão oferecer condições geológicas que permitam alternativas de fundação de baixo custo.

#### 4.3.5. DISTANCIA EM RELAÇÃO AO CENTRO URBANO

Consideradas a proposta contida no item 4.1, os bairros onde deverão ser implantadas as Feiras Cobertas, distam do seu respectivo centro urbano, conforme a seguir:

. Bairro de Cobilândia .....	Centro de Vila Velha =	6 km
. Bairro de Novo México.....	" " " " =	4 km
. Bairro de Itapoã/Itaparica.....	" " " " =	3 km
. Bairro de Aribiri/Glória.....	" " " " =	3 km
. Bairro de Paul/S.Torquato ....	" " " " =	10 km
. Bairro de Santo Antonio .....	" " Vitória =	5 km
. Bairro de Carapina .....	" " Serra =	18 km
. Bairro de Bela Aurora .....	" " Cariacica =	12 km
. Bairro de P. de Santana .....	" " Cariacica =	14 km

#### 4.3.6. TENDENCIA DE EXPANSÃO URBANA

A região da Grande Vitória, tem sofrido nos últimos anos uma expansão urbana bastante significativa. Tal expansão para os próximos anos deverá ocorrer acima dos índices até então observados, face a implantação de projetos industriais de alto porte, como por exemplo a Usina Siderúrgica de Tubarão. Tal expansão tem sido mais observada e deverá manter tal característica, para a região ao sul de Vitória, ou seja, no Município de Vila Velha, estando nesta direção as áreas de Co

bilandia, Aribiri/Glória, Novo México e adjacências e Itapoã/Itaparica e adjacências. Também tal expansão tem caracterizado sua direção para ao norte de Vitória, para a região de Carapina, onde estão sendo desenvolvidas a execução de projetos industriais de porte elevado.

No Município de Cariacica, as áreas de Bela Aurora e Porto de Santana, principalmente esta expressam tendência de expansão, inclusive pela melhoria e/ou implantação de vias e serviços de transportes coletivos, inclusive aquaviário, no caso de Porto de Santana.

No conjunto das proposições, apenas Santo Antonio em Vitória e Paul/São Torquato em Vila Velha não presupoem expansão urbana significativa, entretanto são áreas atualmente com elevado número de habitantes.

## V - ENGENHARIA DO PROJETO

Na presente proposta não foi possível a inclusão dos projetos ou mesmo ante-projetos de Engenharia, em face da não definição precisa dos locais a serem construídas as Feiras, elemento este indispensável à elaboração da engenharia do projeto, mas entretanto exigente quanto a maior disponibilidade de tempo, em face dos envolvimento institucionais necessários e de negociações adicionais em setores que não o de abastecimento.

Entretanto apresenta-se a seguir considerações gerais e básicas no que se refere a engenharia do projeto.

### 5.1. PARTIDO ARQUITETÔNICO

Na concepção do DEXPA/COBAL, o partido arquitetônico básico da Feira Coberta, compõe-se de um grande espaço livre coberto, frontalmente fechado por várias salas em dois pavimentos, visando aproveitar o grande "se direito" necessário ao espaço livre destinado às atividades esportivas e outras.

Compõe-se de uma cobertura em estrutura e telhas metálicas, apoiadas em 04 (quatro) pilares metálicos ou mesmo em aparente. As salas são fechadas em alvenaria de tijolos cerâmicos com reboco e pintura, piso vinílico e com boa ventilação e iluminação. O piso do salão principal (grande espaço livre coberto) é executado em cimentado semi-áspero, facilitando as práticas esportivas e a limpeza após a comercialização de hortigranjeiros.

As vedações deste grande espaço são móveis, em esquadrias metálicas ou mesmo de madeira, de tal sorte que permitam o perfeito arejamento e movimentação no mesmo.

### 5.2 - DISCRIMINAÇÃO DE ÁREA

Considerada a finalidade precípua do equipamento Feira Coberta, a mesma deverá compor-se, quanto designação de área, das seguintes, em caráter geral:

- . área para comercialização de produtos hortigranjeiros e atípicos (não hortigranjeiros) suplementares e/ou complementares:
- . área para administração
- . área para depósito de bancas

. área para sanitários

Em caráter opcional, a depender das necessidades e disponibilidade de área construída na localidade, no que se refere aos serviços e atividades a seguir, a área coberta do equipamento proposto, poderá ainda abrigar:

- . área para lanchonete
- . área para salas de aulas
- . área para salas de atendimento médico-dentário
- . áreas especiais para atividades sociais e esportivas exclusivas.
- . área para depósito de materiais diversos
- . área para supermercados.

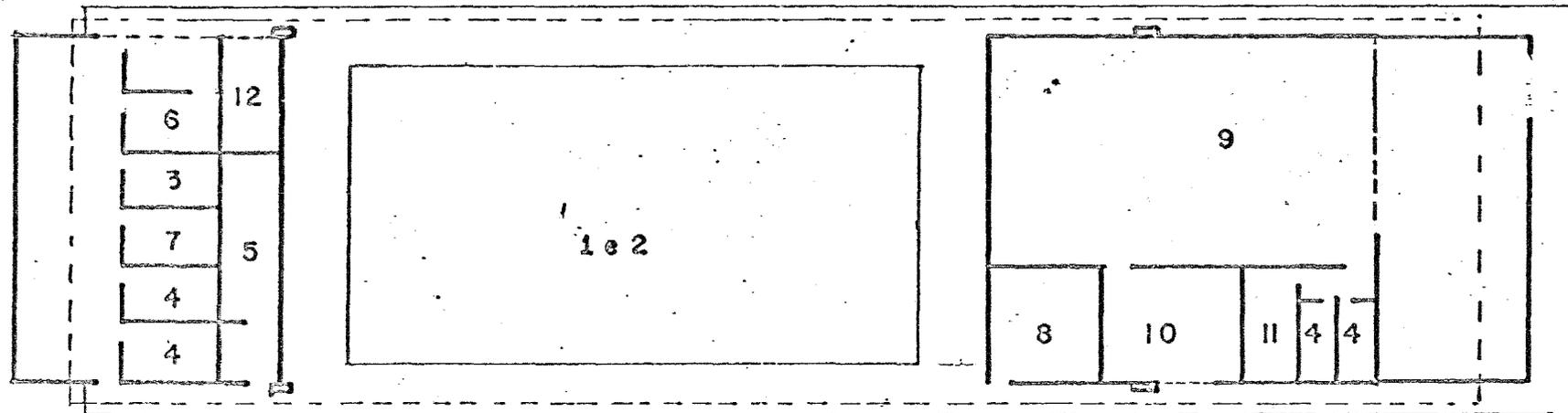
5.3 - CONCEPÇÃO GERAL E ÁREAS ACESSÓRIAS

Além do espaço amplo livre e coberto, e sob a mesma cobertura, as áreas fins e as opcionais, o empreendimento deverá ainda conter:

- . vias de circulação de veículos totalmente pavimentadas.
- . áreas para estacionamento de veículos.
- . áreas verdes de paisagismo.
- . áreas para futuras expansões.

5.4 - INFRA ESTRUTURA DO EMPREENDIMENTO

A Feira Coberta deverá ser dotada de toda a infraestrutura comum e usual, ou seja: abastecimento de água, esgoto sanitários e pluviais, energia elétrica, comunicação, combate a incêndios e estrutura viária interna e pavimentada.



- 1-2 - COMERCIALIZAÇÃO / QUADRA DE ESPORTE
- 3 - ADMINISTRAÇÃO
- 4 - SANITÁRIOS
- 5 - DEPÓSITO
- 6 - LANCHONETE
- 7 - ASSIST. MÉDICO-DENTÁRIA
- 8 - ATIVIDADE SOCIAL
- 9 - SUPERMERCADO
- 10 - DEPÓSITO SM
- 11 - GERENCIA SM
- 12 - DEP. MAT. DESPORTIVO

FEIRA COBERTA

PLANTA BAIXA

COBAL DEXPA OUT. / 78

## VI - CUSTOS DO EMPREENDIMENTO

Em face da não elaboração dos projetos ou ante-projetos de engenharia, por razões apontadas no capítulo anterior, a discriminação dos custos, por itens e total, fica totalmente prejudicada. Entretanto a seguir, comenta-se sobre os itens que deverão compor os custos totais do empreendimento proposto, Posteriormente quando da elaboração dos projetos, tais custos deverão ser discriminados.

### 6.1 - CUSTOS DE TERRENO

#### 6.1.1 - TERRENO

Esta variável não deverá ser considerada sob o ponto de vista de alocação de recursos financeiros, uma vez que, a presente proposta trás implícita a proposição para participação dos poderes municipais ou estadual, através da doação pura e simples de terreno ou participação societária equivalente ao valor do terreno, junto à Empresa gestora dos equipamentos propostos e que deverá incorporá-lo ao seu patrimônio.

#### 6.1.2 - PREPARO DO TERRENO

Uma vez que não foi ainda possível a determinação e definitiva designação dos termos, torna-se impossível determinar o custo quanto ao seu preparo para receber a edificação e acessórios. Sua determinação deverá ser realizada quando da elaboração dos projetos preliminares e finais de engenharia. Entretanto a seleção do terreno deverá obedecer o critério estabelecido no item 4.3.4, redundando na absorção dos custos de seu preparo, ao custo estimativo no item 6.2.1 a seguir.

### 6.2 - CUSTOS DE CONSTRUÇÃO CIVIL

#### 6.2.1 - EDIFICAÇÕES

O custo construtivo do equipamento, baseado no seu simples e funcional partido arquitetônico, está bem baixo dos custos normais de mercado para outras unidades semelhantes. Estimativa do DEXPA/COBAL, dão conta de que o mesmo situa-se atualmente na ordem de CR\$ 2.500,00/m<sup>2</sup>.

De acordo com esta onformação, o custo da edificação das 9 Feiras Coberta, considerando-se apenas o seu dimensionamento para a atividade de abasteci-

mento de hortigranjeiros, atingiria o montante de CR\$ 24.421.500,00. No desenvolvimento dos projetos de engenharia, este custo deverá ser discriminado.

#### 6.2.2 INFRA ESTRUTURA

Em face as razões já comentadas a orçamentação dos itens que compõem a infra estrutura do projeto, na presente proposta, fica prejudicada. Posteriormente quando da elaboração dos projetos de engenharia, tais custos deverão ser discriminados, uma vez que o valor estimado no item 6.2.1 anterior, engloba os serviços e obras de infra estrutura.

#### 6.3 - CUSTOS DE EQUIPAMENTOS

##### 6.3.1 - EQUIPAMENTOS TÉCNICOS/OPERACIONAIS PARA ATIVIDADES DE ABASTECIMENTO

Tais custos estão estimados em CR\$ 500.000,00, portanto devendo responder, por parcela bastante reduzida, na composição do custo total.

##### 6.3.2 EQUIPAMENTOS PARA ATIVIDADES OPCIONAIS

A determinação de tais custos fica condicionada a definição das atividades opcionais a serem exercitadas em cada Feira Coberta, e deverão ser providas pela entidade e/ou órgão que venha ser o promotor de tais atividades.

#### 6.4 - ORÇAMENTO TOTAL

Em face dos elementos fornecidos nos itens anteriores o quadro total de custos, fica conforme a seguir:

Ítem	dispendio financeiro(\$)	fonte
. Terreno	(doação)	poder público municipal ou estadual.
. Preparo do terreno		
. Edificações		
. Infraestrutura	24.421.500,	financiamento proposto
. Equipamentos p/ativ.de abastec.	500.000,	financiamento proposto
. Equipamentos p/ativ. opcionais	(desconhecido)	entidade ou órgão promotor
CUSTO FINANCEIRO TOTAL	24.921.500,	financ. proposto

Propõe-se que os recursos sejam viabilizados não na forma de financiamento direto ao empreendimento, ou seja, não na condição de amortização através da receita operacional do empreendimento, uma vez que este apresenta características de investimento do Poder Público redundando em baixo retorno do capital investido. Por outro lado, o superávit que ocorrer, entre receita operacional/despesas de manutenção, deverá ser aplicado na melhoria de outras Feiras Livres de Rua não contempladas na presente proposta, através de um programa paralelo de sistematização e organização de tais feiras livres nas áreas periféricas e mais afastadas.

## VII - ORGANIZAÇÃO OPERACIONAL JURIDICA E ADMINISTRATIVA

Considerando que a Ceasa/ES é uma Empresa de âmbito estadual, e que, já na atualidade está implantando duas unidades de varejo, ou seja, Hortosupermercado Praia do Suá e Feira Coberta de Maruipe, ambas em Vitória, propõe-se que, em articulação devidamente formalizada com as Prefeituras envolvidas face as normas constitucionais, sejam as 9 unidades de Feiras Cobertas contempladas no presente trabalho, incorporadas ao patrimônio da Empresa e pela mesma administrada com os padrões e normas do Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento-SINAC.

Desta forma operacional, jurídica e administrativamente as 9 Feiras Cobertas, incorporadas ao patrimônio da Ceasa/ES, estariam sob sua gestão.

A Ceasa/ES é uma sociedade de economia mista tendo o Governo Federal, através da Cobal, como acionista majoritário, e tendo ainda o Governo do Estado e outras Empresas estaduais como acionistas. Seus objetivos estão voltados à racionalização e modernização do abastecimento, de conformidade com as normas emanadas do Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento-SINAC. A Ceasa/ES, constituída em junho / 1973, e tendo Cr\$ 37.230.000,00 de capital subscrito e realizado, já opera e administra a "Central Atacadista de Hortigranjeiros da Grande Vitória".

Conforme constante do item 6.1.1 desta proposta, sugere-se que as Prefeituras envolvidas, venham ser participantes societariamente na Ceasa/ES através da incorporação à esta, dos terrenos a serem designados para a implantação das 9 Feiras Cobertas.

Atualmente a Ceasa/ES conta com as seguintes unidades organizacionais:

a) Diretoria

b) Presidencia

- . Divisão Administrativa
  - . Seção de Serviços Gerais e Material
  - . Seção de Pessoal

c) Diretoria Técnica Financeira

- . Divisão Técnica
- . Divisão Financeira
- . Divisão de Mercados Varejistas

- . Gerência de Unidades de Varejo
- . Gerência de Mercado Atacadista.

A Feira Coberta, como unidade de varejo, situar-se-ia organizacionalmente na Divisão de Mercado Varejista, tendo sua Gerência de Mercado as seguintes responsabilidades:

- . Cadastramento e seleção de usuários para exercício das atividades comerciais no recinto da Feira.
- . Controle e execução das atividades de vigilância, limpeza e conservação.
- . Orientações técnicas e operacionais quanto a comercialização de produtos pelos Feirantes, ou seja: eficiência operacional, ocupação de bancas, classificação e padronização dos produtos, higiene e sanidade dos produtos, orientação e controle de preços e volume, e outras.
- . Orientação geral ao público consumidor.
- . Organização e supervisão de treinamento aos feirantes.
- . Controle de uso de áreas e respectiva cobrança de tarifas de uso.
- . Controle estatístico quanto a movimentação de produtos
- . Estudos técnicos com vistas a melhoria da eficiência do operador de Mercado.
- . Aplicação, orientação e fiscalização geral de todas as atividades de acordo com as normas do Regulamento de Mercado da Feira Coberta.

No que se refere ao uso da Feira Coberta para outras atividades que não a de abastecimento, o planejamento será realizado pela equipe de Gerência da Feira em articulação com órgãos e empresas outras, responsáveis por tais atividades, assim como, com a comunidade local, tendo em vista o uso constante e permanente da estrutura física da Feira Coberta.

VIII - ANÁLISE DE VIABILIDADE

Na medida em que, na presente proposta, por falta de recursos adicionais, não foi possível a apresentação dos custos do empreendimento proposto, a elaboração da análise de viabilidade fica totalmente prejudicada.

Entretanto a seguir procede-se a um ensaio de análise de viabilidade, metodologicamente dividido em duas partes: financeira e econômica.

8.1 - ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA

As variáveis utilizáveis na análise financeira podem ser decompostos conforme abaixo:

- a) Custos: de implantação física  
de manutenção operacional e administrativa
- b) Receitas: tarifa de uso de área pelas bancas  
tarifa de uso de área por atividade atípicas

O custo de manutenção podem ser subdividido nos seguintes itens: custo com pessoal, material de consumo, serviços e seguros, e, foram estimados conforme a seguir.

1. Pessoal

- a) do 1º ao 5º ano - despesas mensais por conjunto de 3 Feiras:

1 Gerente	x	\$ 8.000	=	8.000
3 Auxiliares	x	\$ 4.000	=	12.000
9 Serventes	x	\$ 1.500	=	13.500
6 Vigilantes	x	\$ 2.500	=	<u>15.000</u>
				48.000

+ encargos sociais (50%) = \$ 72.000/mês ou \$ 864.000/ano  
média por Feira = \$ 288.000,00/ano

- b) do 6º ao 10º ano - despesas mensais por conjunto de 3 Feiras:

1 Gerente	x	\$ 8.000	=	8.000
5 Auxiliares	x	\$ 4.000	=	20.000
12 Serventes	x	\$ 1.500	=	18.000
6 Vigilantes	x	\$ 2.500	=	<u>15.000</u>
				61.000

+ encargos sociais (50%) = \$ 91.500/mês ou \$ 1.098.000/ano  
média por feira = \$ 366.000/ano

c) do 11º ao 15º ano - despesas mensais por conjunto de 3 Feiras:

1 Gerente	x	\$ 8.000	=	8.000
7 Auxiliares	x	\$ 4.000	=	28.000
15 Serventes	x	\$ 1.500	=	22.500
6 Vigilantes	x	\$ 2.500	=	<u>15.000</u>
				73.500

+ encargos sociais (50%) = \$ 110.250/mês ou \$ 1.323.000/ano  
média por Feira = \$ 441.000/ano

2. Material de Consumo

- a) do 1º ao 5º ano - \$ 50.000/Feira/ano
- b) do 6º ao 10º ano - \$ 60.000/Feira/ano
- c) do 11º ao 15º ano - \$ 72.000/Feira/ano

Obs: Aumento de 20% médio no quinquênio .

3. Serviços e Seguros

- a) 1º ao 5º ano - \$ 75.000/Feira/ano
- b) 6º ao 10º ano - \$ 90.000/Feira/ano
- c) 11º ao 15º ano - \$108.000/Feira/ano

Obs: Aumento de 20% médio no quinquênio.

4. Totais por Feira por ano

a) do 1º ao 5º ano	[	288.000 + 50.000 + 75.000
		= 413.000
b) do 6º ao 10º ano	[	366.000 + 60.000 + 90.000
		= 516.000
c) do 11º ao 15º ano	[	441.000 + 72.000 + 108.000
		= 621.000

5. Total do custo de manutenção das nove Feiras por ano

- a) do 1º ao 5º ano - 413.000 x 9 = \$ 3.717.000
- b) do 6º ao 10º ano - 516.000 x 9 = \$ 4.644.000
- c) do 11º ao 15º ano - 621.000 x 9 = \$ 5.589.000

Presume-se a utilização da 1ª equipe de pessoal para operar um conjunto de 3 Feiras, utilizando-se cada equipamento 2 dias por semana. Presume-se ainda que, o aumento no volume comercializado não requeira - dentro do quinquênio aumento de pessoal, uma vez que os aumentos anuais de volume, devam ser absorvidos pelo aumento de produtividade da banca, tornando necessário o aumento de pessoal a partir do 6º ano e do 11º - ano, em função do acompanhamento aos feirantes objetivando orientação - para produção de ganhos em sua produtividade.

No que se refere ao custo de implantação física, o valor a ser dispendido, para efeito da presente análise é o constante do item 6.4 , ou seja, Cr\$ 24.921.500,00 a serem dispendidos na construção física e - na aquisição de equipamentos técnicos-operacionais para exercício da - atividade de abastecimento.

A Tabela I a seguir mostra por ano os custos financeiros envolvidos no processo de implantação e manutenção das 9 Feiras Cobertas.

TABELA I - CUSTOS FINANCEIROS DAS 9 FEIRAS COBERTAS

Em Cr\$ 1.000,00

ANO	CUSTO DE IMPLANTAÇÃO	CUSTO MANUTENÇÃO	CUSTO TOTAL
0	24.921	-	24.921
1	-	3.717	3.717
2	-	3.717	3.717
3	-	3.717	3.717
4	-	3.717	3.717
5	-	3.717	3.717
6	-	4.644	4.644
7	-	4.644	4.644
8	-	4.644	4.644
9	-	4.644	4.644
10	-	4.644	4.644
11	-	5.589	5.589
12	-	5.589	5.589
13	-	5.589	5.589
14	-	5.589	5.589
15	-	5.589	5.589

(1) estimativa para o item Edificações, Obras e Serviços de Infraestrutura e Equipamentos Técnicos-Operacionais.

No que se refere às receitas de tarifa de uso de área por bancas na Feira Coberta, foram calculadas a partir da Tabela 2, ou seja, a partir das quantidades estimadas para movimentação. Estipulou-se como tarifa de uso a taxa de 1,25% do valor de comercialização a nível de varejo, uma vez que 2% é taxa tida como limite usualmente aceito como despesas de locação de área para comercialização de tais produtos, inclusive atualmente utilizado como taxa limite em âmbito de mercado atacadista.

O valor de comercialização a nível de varejo foi estimado a partir do seguinte raciocínio, tendo em vista a não disponibilidade de informações diretas no que se refere a "preço por tonelada" a nível de varejo para os produtos hortigranjeiros:

- . Considerando-se o preço de varejo para os diversos produtos, dados pelo SIMA-VITÓRIA para os meses de agosto e setembro e setembro, calculou-se o preço médio por Kg por grupo de produtos.
- . Apurou-se a participação de cada grupo na quantidade comercializada a nível de atacado dos referidos meses
- . A partir dos referidos dados, calculou-se o "preço médio-ponderado por Kg a nível de varejo"...
- . Ou seja:

GRUPO DE PRODUTOS	AGOSTO/78		SETEMBRO/78	
	(A)	(B)	(A)	(B)
Hortalças F.F.H	9,47	9,56	9,39	8,39
Hortalças Frutas	10,96	28,33	10,46	30,41
Hortalças R.T.B	14,65	19,62	15,53	19,68
Frutas Nacionais	6,71	33,35	7,63	32,91
Frutas Importadas	33,84	3,12	64,35	2,88
Ovos	14,78	6,02	14,87	5,73
Preço Médio Ponderado/Kg	11,07		12,24	

(A) - Preço médio por Kg a nível de varejo em Cr\$

(B) - Participação na quantidade comercializada no atacado em %

2

Desta forma chegou-se ao valor médio entre agosto/setembro de Cr\$ 11,65/Kg ou seja Cr\$ 11.650,00 por tonelada.

Na tabela 2 são apresentados para os anos de 1 a 15, os respectivos valores das quantidades a serem comercializadas a nível de varejo, calculadas conforme raciocínio explicitado. E na Tabela 3 constam os valores quanto a receitas de uso de ano por bancas ao nível de 1,25% do valor de comercialização. Quanto a tarifas de uso de área para atividades atípicas, estimativamente foi determinada em Cr\$ 12.500,00 por unidade de feira por mês, em média.

A Tabela 3 mostra então a receita total para as 9 Feiras, por períodos anuais.

TABELA 2

PROJEÇÃO DA QUANTIDADE A SER COMERCIALIZADA PELAS 9 FEIRAS  
COBERTAS E VALOR NÍVEL DE VAREJO

ANO	Nº DE HABITANTES (1)	CONSUMO PERCAPITA (2)	QUANTIDADE (T/ANO)	VALOR A NÍVEL DE VAREJO G\$ 1.000
1	211.761	81 (KG/HAB/ANO	17.152	199.820
2	219.172	84 "	18.410	214.476
3	226.843	87 "	19.735	229.912
4	234.782	90 "	21.130	246.164
5	242.999	93 "	22.598	263.266
6	251.503	96 "	24.144	281.277
7	260.305	99 "	25.770	300.220
8	269.415	102 "	27.480	320.142
9	278.844	102 "	28.442	331.349
10	288.603	102 "	29.437	342.941
11	298.704	102 "	30.467	354.940
12	309.158	102 "	31.534	367.371
13	319.978	102 "	32.637	380.221
14	331.177	102 "	33.780	393.537
15	342.768	102 "	34.962	407.307

NOTA: (1) Estimou-se o nº de habitantes, calculando o crescimento com um índice médio de 3,5% ao ano. A Fonte para estimativa do índice foi a do estudo da população.

(2) Ano 1= Estudo do ENDEF

Ano 2=ao 15= Através de estimativas empíricas estabilizando no 8º ano, conceitualmente.

TABELA 3

RECEITAS FINANCEIRAS  
TARIFA DE USO DE AREA

(EM Cr\$ 1.000)

ANO	DE BANCAS	DE ATIVIDADES ATÍPICAS	TOTAL
1	2.497	1.350	3.847
2	2.680	"	4.030
3	2.873	"	4.223
4	3.077	"	4.427
5	3.290	"	4.640
6	3.515	"	4.865
7	3.752	"	5.102
8	4.001	"	5.351
9	4.141	"	5.491
10	4.286	"	5.636
11	4.436	"	5.786
12	4.592	"	5.942
13	4.752	"	6.102
14	4.919	"	6.269
15	5.091	"	6.441

Os dados de custo total ( tabela 1) e receita total ( tabela 3) foram transportados para a tabela 4 onde foi calculado o benefício monetário líquido dos 16 períodos considerados. Numa primeira análise verificou-se que a soma algébrica dos benefícios monetários líquido no período 1 a 15 não seria suficiente para compensar o benefício monetário líquido negativo encontrado no ano 0 - ano de construção das feiras. Isto implica dizer que não haveria nenhuma taxa interna de retorno positiva que fizesse com que o valor atual no ano 0 dos benefícios monetários líquido fosse igual a Cr\$ 24.921.000,00. Assim utilizando a fórmula:

$$I_0 = \sum_{J=0}^N \frac{BJ}{(1+i)^J}$$

onde  $I_0$  = Investimento no ano zero

$BJ$  = Benefício monetário no ano  $J$

$I$  = Taxa interna de retorno

$N$  = Período

encontramos:  $I = - 10,75\%$

TABELA 4

ANÁLISE FINANCEIRA EM Cr\$ 1.000,00

ANO	RECEITA	CUSTO	BENEFÍCIO MONETÁRIO
0	-	24.421	- 24.421
1	3.847	3.717,	130
2	4.030	3.717,	313
3	4.223	3.717,	506
4	4.427	3.717,	710
5	4.640	3.717,	923
6	4.865	4.644,	221
7	5.102	4.644,	458
8	5.351	4.644,	707
9	5.491	4.644,	847
10	5.636	4.644,	992
11	5.786	5.589,	197
12	5.942	5.589,	353
13	6.102	5.589,	513
14	6.269	5.589,	680
15	6.441	5.589,	852

## 8.2. ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA

A análise de viabilidade econômica considerou, além da receita financeira, benefícios econômicos de três ordens: ganho econômico com a redução de perda física das mercadorias, redução do custo das mercadorias para o consumidor final e o valor monetário dos empregos adicionais criados pelo empreendimento.

O primeiro benefício, ganho econômico com a redução de perda física foi estimado a partir das seguintes informações:

- a) O valor de comercialização, foi calculado conforme consta do item 8.1, resultando em Cr\$ 11.650,00 por tonelada de produto ao nível de varejo.
- b) Atualmente as perdas estão estimadas num nível médio de 15% (de acordo com observações e acompanhamento junto aos feirantes). Estimava-se que já no primeiro ano de funcionamento esta perda caía para 14%, 13,5% no segundo ano, 13% no terceiro e assim por diante, estabilizando-se do nono ano em diante em 10%.
- c) O ganho econômico com a redução da perda física das mercadorias é representado, em termos percentuais como a diferença entre os 15% de perdas atuais e os percentuais de perdas projetadas para os períodos de análise do projeto. Estes dados encontram-se registrados na tabela 5.

TABELA 5 - Estimativa de redução de perda física

ANO	QUANT. A SER COMERC. (EM T/ANO)	VALOR DA COMERC.	ESTIMATIVA DE PERDAS (EM %)	% DE REDUÇÃO DE PERDAS	GANHOS COM RED. DA TAXA DE PERDAS
01	17.152	199.820	14,0	1,0	1.998
02	18.410	214.476	13,5	1,5	3.217
03	19.735	229.912	13,0	2,0	4.598
04	21.130	146.164	12,5	2,5	6.154
05	22.598	263.266	12,0	3,0	7.897
06	24.144	281.277	11,5	3,5	9.844
07	25.770	300.220	11,0	4,0	12.008
08	27.480	320.142	10,5	4,5	14.406
09	28.442	331.349	10,0	5,0	16.567
10	29.437	342.941	10,0	5,0	17.147

continuação Tabela 5

ANO	QUANT. A SER COMERC. (EM T/ANO)	VALOR DA COMERC.	ESTIMATIVA DE PERDAS (EM %)	% DE REDUÇÃO DE PERDAS	GANHOS COM RED. DA TA- XA DE PERDAS
11	30.467	354.940	10,0	5,0	17.747
12	31.534	367.371	10,0	5,0	18.368
13	32.637	380.221	10,0	5,0	19.011
14	33.780	393.537	10,0	5,0	19.676
15	34.962	407.307	10,0	5,0	20.365

Para o segundo benefício econômico considerado, ou seja, redução do custo de mercadorias para o consumidor final, a eficiência operacional pressupõe tais ganhos econômicos. Entretanto dada a dificuldade e a inexistência de dados objetivos e concretos sobre o assunto estima-se um ganho crescente de 2 a 5% sobre o valor de comercialização durante o período de 15 anos. A Tabela 6 mostra a presente expectativa.

TABELA 6 - Estimativa de redução de uso para o consumidor final em  
Cr\$ 1.000,00.

ANO	VALOR DE COMERCIALIZAÇÃO	REDUÇÃO DE CUSTO P/O CONSUMIDOR
01	199.820.	3.996
02	214.476	4.289
03	229.912	4.598
04	246.164	4.923
05	263.266	7.897
06	281.277	8.438
07	300.220	9.006
08	320.142	9.604
09	331.349	13.253
10	342.941	13.717
11	354.940	14.197
12	367.371	14.694
13	380.221	19.011
14	393.537	19.676
15	407.307	20.365

A quantificação dos empregos diretos na área não administrativa e sua valorização em termos de benefício econômico foi estabelecida

cido a partir das seguintes hipóteses:

- a) Considerando o aumento de atividades devido ao crescimento de escala comercial, dividiu-se o período de análise 15 anos em três sub-períodos de 5 anos.
- b) O número de feirantes foi mantido constante para os 15 anos; os mesmos deverão atender o crescimento das atividades através de uma maior produtividade.
- c) O número de bancas foi calculado de acordo com a área e o tipo de equipamento, ficando com uma média de 85 bancas por feira, ou seja, 765 bancas para 9 feiras.
- d) O número de feirantes foi calculado a partir de seguinte estimativa: Cada feirante operará 3 dias por semana, cada feira funcionará 2 dias por semana, número médio de feiras igual o 85 donde número de feirantes igual a  $3 \times 85 \times 2 = 510$ .
- e) O número de auxiliares de feirantes foi estimado como 2 para cada feirante do 1º ao 5º ano, 3 por 1 do 6º ao 10º ano e 4 por 1 do 11º a 15º ano.
- f) O número de carregadores foi estimado como sendo 5 por feira do 1º ao 5º ano ( $5 \text{ p/feiras} \times 9 \text{ feiras} = 45 \text{ carregadores}$ ) 8 por feira do 6º ao 10º ano e 10 por feira do 11º ao 15º ano.
- g) O número de empregados de lanchonete foi assim calculado, considerando 9 lanchonetes ou seja, uma por feira. Para o primeiro sub-período 2 empregados por lanchonete (18 empregados total) do 6º ao 10º ano 3 empregados por lanchonete e do 11º ao 15º ano 4 empregados por lanchonete.
- h) O número de empregados ligados a outras atividades (esportivas, culturais, médica, odontológica, lazer, etc.) foi estimado em 8 por feira do 1º ao 5º ano, 10 por feira do 6º ao 10º ano e 11 por feira do 11º ao 15º ano.
- i) Os salários foram estabelecidos de acordo com os salários atuais vigentes na região para cada uma das funções, ou seja:

Feirante .....	C\$8.000,00	por mês
Aux. de Feirante .....	C\$2.500,00	por mês
Carregador .....	C\$2.000,00	por mês
Emp. de Lanchonete .....	C\$2.500,00	por mês
Emp. outras atividades.....	C\$4.500,00	por mês

j) Para o ano zero (atual) estimou-se o nº de feirantes em 400 e o número de aux. de feirantes em 600 (\*). Assim o potencial ganho em emprego será dado pela diferença entre o volume de emprego potencial e os empregos atuais, transformados em valores pela multiplicação de seus respectivos salários, conforme Tabelas 7 e 8.

(\*)  $400 \times \text{Cr\$ } 8.000 + 600 \times \text{Cr\$ } 2.500 = \text{Cr\$ } 4.700.000,00.$

TABELA 7 - Valor dos empregos diretos (não administrativos) gerados pelas nove Feiras Cobertas  
em Cr\$ 1.000,00

ANO	A			B			C			D			E			F= A+B+C+D+E	
	FEIRANTES			AUX. FEIRANTES			CARREGADORES			EMP. LANCHONETE			EMP. OUTRAS ATIVID.				SOMATÓRIAS DOS VALORES
	Nº	SALÁR.	VALOR	Nº	SALÁR.	VALOR	Nº	SALÁR.	VALOR	Nº	SALÁR.	VALOR	Nº	SALÁR.	VALOR		
01	510	8	4.080	1020	2,5	2.550	45	2	90	18	2,5	45,0	72	4,5	324,0	7.089,0	
02	510	8	4.080	1020	2,5	2.550	45	2	90	18	2,5	45,0	72	4,5	324,0	7.089,0	
03	510	8	4.080	1020	2,5	2.550	45	2	90	18	2,5	45,0	72	4,5	324,0	7.089,0	
04	510	8	4.080	1020	2,5	2.550	45	2	90	18	2,5	45,0	72	4,5	324,0	7.089,0	
05	510	8	4.080	1020	2,5	2.550	45	2	90	18	2,5	45,0	72	4,5	324,0	7.089,0	
06	510	8	4.080	1530	2,5	3.825	72	2	144	27	2,5	67,5	90	4,5	405,0	8.521,5	
07	510	8	4.080	1530	2,5	3.825	72	2	144	27	2,5	67,5	90	4,5	405,0	8.521,5	
08	510	8	4.080	1530	2,5	3.825	72	2	144	27	2,5	67,5	90	4,5	405,0	8.521,5	
09	510	8	4.080	1530	2,5	3.825	72	2	144	27	2,5	67,5	90	4,5	405,0	8.521,5	
10	510	8	4.080	1530	2,5	3.825	72	2	144	27	2,5	67,5	90	4,5	405,0	8.521,5	
11	510	8	4.080	2040	2,5	5.100	90	2	180	36	2,5	90,0	99	4,5	445,5	9.895,5	
12	510	8	4.080	2040	2,5	5.100	90	2	180	36	2,5	90,0	99	4,5	445,5	9.895,5	
13	510	8	4.080	2040	2,5	5.100	90	2	180	36	2,5	90,0	99	4,5	445,5	9.895,5	
14	510	8	4.080	2040	2,5	5.100	90	2	180	36	2,5	90,0	99	4,5	445,5	9.895,5	
15	510	8	4.080	2040	2,5	5.100	90	2	180	36	2,5	90,0	99	4,5	445,5	9.895,5	

TABELA 8 - Valor adicionado pelos empregos diretos (não administrativos) gerados pelas nove Feiras Cobertas - em Cr\$ 1.000,00

ANO	A	B	C
	VALOR EMPREGOS ATUAIS	VALOR DOS EMPREGOS TOTAIS DA 9 FEIRAS	VALOR ADICIONADO C= B-A
01	4.700	7.089,0	2.389,0
02	4.700	7.089,0	2.389,0
03	4.700	7.089,0	2.389,0
04	4.700	7.089,0	2.389,0
05	4.700	7.089,0	2.389,0
06	4.700	8.521,5	3.821,0
07	4.700	8.521,5	3.821,0
08	4.700	8.521,5	3.821,0
09	4.700	8.521,5	3.821,0
10	4.700	8.521,5	3.821,0
11	4.700	9.895,5	5.195,5
12	4.700	9.895,5	5.195,5
13	4.700	9.895,5	5.195,5
14	4.700	9.895,5	5.195,5
15	4.700	9.895,5	5.195,5



A Tabela 9, agrega os benefícios econômicos das tres variáveis consideradas na análise e apresentadas nas Tabelas 5, 6.e 8.

O cálculo de taxa interna de retorno da análise de viabilidade financeira foi elaborada a partir dos custos e benefícios apresentados - como uma síntese do trabalho - na Tabela 10. Assim a partir do desenvolvimento de formula  $I_0 = \sum_{j=0}^N \frac{B_j}{(1+i)^j}$  encontrou-se uma taxa interna de retorno  $i = 65\%$ .

TABELA 9 - Somatória dos benefícios financeiros e econômicos ( 9 Feiras Cobertas) em Cr\$ 1.000,00.

ANO	ESTIMATIVA DE RED.PER-DA FÍSICA	REDUÇÃO DE CUSTO P/ O CONSUMIDOR	ESTIMATIVA DE INCREM. EMP. DIRETOS	TARIFA DE USO DE ÁREA	TOTAL
01	1.998	3.996	2.389	3.847	12.230
02	3.217	4.289	2.389	4.030	13.925
03	4.598	4.598	2,389	4.223	15.808
04	6.154	4.923	2.389	4.427	17.893
05	7.897	7.897	2.389	4.640	22.823
06	9.844	8.438	3.821	4.865	26.968
07	12.008	9.006	3.821	5.102	29.937
08	14.406	9.604	3.821	5.351	33.182
09	16.567	13.253	3.821	5.491	39.132
10	17.147	13.717	3.821	5.636	40.321
11	17.747	14.197	5.195	5.786	42.925
12	18.368	14.694	5.195	5.942	44.199
13	19.011	19.011	5.195	6.102	49.319
14	19.676	19.676	5.195	6.269	50.816
15	20.365	20.365	5.195	6.441	52.366
$\Sigma$	189.003	167.664	57.025	78.152	491.844

## ANÁLISE ECONOMICA

EM Cr\$ 1.000,00

ANO	BENEFICIOS	CUSTOS	BENEFICIO MONETÁRIO
0	-	24.421	- 24.421
1	12.230	3.717	8.513
2	13.925	3.717	10.208
3	15.808	3.717	12.091
4	17.893	3.717	14.176
5	22.823	3.717	19.106
6	26.968	4.644	22.324
7	29.937	4.644	25.293
8	33.182	4.644	28.538
9	39.132	4.644	34.488
10	40.321	4.644	35.677
11	42.925	5.589	37.336
12	44.199	5.589	38.610
13	49.319	5.589	43.730
14	50.816	5.589	45.227
15	52.366	5.589	46.777

$$I_0 = \sum_{j=0} \frac{B_j}{(1+i)^j}$$

$$i = 65\%$$

## IX - BENEFÍCIOS DO PROJETO

Os benefícios diretos, indiretos, sociais e econômicos decorrentes do presente projeto, devem ser, necessariamente, enfocados em relação ao nível do desenvolvimento dos equipamentos de mercado existentes e do desenvolvimento da região em que se propõe implantá-lo. Desta feita a mensuração de ganhos monetários, que fatalmente decorrerá, perde preponderância em vista dos resultados que as modificações nos métodos de comercialização deverão provocar na eficiência e eficácia do segmento varejo de distribuição. Nas regiões em atividades altamente desenvolvidas, tais benefícios deveriam ser medidos basicamente através dos ganhos monetários. Na presente situação preponderará a medição na avaliação qualitativa das inovações orgânicas, que durante toda a vida útil do equipamento físico, deverá provocar no processo, inclusive quanto aos hábitos e costumes dos consumidores.

A amplitude dos benefícios globais abrange todo o contingente de consumidores, como os agentes de distribuição varejista de hortigranjeiros, o que ainda provocará resultados a nível de atacadistas e produtores. Aviabilidade de um projeto com tais características, inclusive com resultados em outras atividades comunitárias que não o abastecimento (esportes, saúde, culturais, etc), não podem ser aquilatada através dos coeficientes de avaliação habitualmente empregados, uma vez que os benefícios diretos e os indiretos, ou exigem critérios metodológicos de extrema sofisticação algébrica e matemática, ou não permitem tentativas de mensuração "a priori". Por outro lado, quanto mais abrangentes e amplos os efeitos indiretos gerados pelo empreendimento, mais rigorosos serão os módulos de cálculo e maior detalhamento e fidedignidade serão requeridos dos dados quantitativos que fossem utilizados.

Desta feita, objetivo deste capítulo é o de alinhar os benefícios a serem gerados pelo presente projeto, sob o enfoque qualitativo e de serviços a serem implantados e/ou dinamizados a nível de comunidade diretamente envolvida, a partir de hipóteses consideradas perfeitamente factíveis de serem alcançadas. São elas, entre outras:

- Sistematização e racionalização do sistema de distribuição varejista de hortigranjeiros a nível de feirantes;
- Ação de sensibilização e estímulo aos consumidores quanto ao consumo de tais produtos;
- Provocar estímulos aos demais agentes varejistas para a distribuição de hortigranjeiros;
- Orientar, treinar e assistir técnico-gerencialmente os feirantes para ganhos em eficiência.

- Orientar, treinar e assistir aos feirantes para a prestação de seus seus serviços à comunidade;
- Dar condições de trabalho adequadas e mais humanas aos feirantes;
- Melhorar o atendimento alimentício da população de baixa renda, e, paralelamente contribuir para redução relativa de despesas familiar diretas e indiretas dispendidas neste grupo de alimentos;
- Contribuir para a descentralização do abastecimento de hortigranjeiros, paralelamente contribuindo para reduzir o fluxo de consumidores à zona central da cidade;
- Melhorar os aspectos de higiene e sanidade dos produtos e orientar os feirantes quanto aos aspectos de saúde do agente que manipula tais produtos;
- Contribuir para o desenvolvimento de inúmeras atividades comunitárias de interesse econômico, social e cultural da população.

Desta forma reveste-se a proposta de com sentido amplo, em termos de influência no setor, seja sob o enfoque financeiro econômico e social, e ainda, pelo seu uso alternativo, sob o enfoque cultural e recreativo, no âmbito de sua área populacional de influência direta, sem considerar sua influência indireta quer nas áreas centrais do aglomerado urbano, quer nas áreas vizinhas periféricas não atingidas diretamente.

