

EXPLOÇÃO NO PREÇO DO TOMATE

O quilo do produto subiu e reflete mercado favorável.



Consumidores assustados, mas não deixam de comprar.

VÂNIA CASADO

A explosão nos preços do tomate, na virada do ano, deixou os produtores eufóricos quando o quilo do produto chegou a custar até US\$ 1,20 no atacado. A explicação para essa elevação nos preços está no excesso de chuva durante os meses de setembro e outubro, que prejudicou o plantio e atrasou a colheita. A safra da região de Curitiba, que deveria entrar em dezembro, está chegando agora no

mercado atacadista.

Mais do que um ano atípico para o tomate, entretanto, 1993 foi excelente para os produtores de hortigranjeiros. O faturamento em dólar do setor foi surpreendente, cerca de 45% maior que o ano anterior. O mercado atacadista no Paraná registrou uma elevação de 12,8% no volume de frutas e hortaliças comercializadas.

Em 93, as Ceasas do Paraná movimentaram US\$ 245,8 milhões com a comercialização de 850.037 toneladas de alimentos contra US\$ 186,9 milhões na venda de 753.721 toneladas em 92.

O aumento na procura de produtos hortigranjeiros revela as carências do setor. O Paraná ainda importa cerca de seis mil toneladas de tomate por ano para atender seu abastecimento. Além disso, ainda é deficitário na produção de feijão-vagem e pepino entre as principais hortaliças e legumes consumidos.

PRODUÇÃO RACIONAL

Para evitar prejuízos e tentar garantir lucros para o setor, a Emater está introduzindo a produção programada em conjunto com técnicos da Ceasa. Através desse mecanismo, as informações de mercado são repassadas aos produtores para favorecer melhor programação do período de plantio e colheita, podendo o produtor optar por variedades precoces ou tardias, que possibilitem a oferta

de determinado produto fora de seu período normal de safra.

O produtor fica sabendo, por exemplo, que a pior época de preço para a cenoura é julho, enquanto fevereiro, mês de pouca oferta, os preços sobem. "Quem consegue colher nesta época ganha rentabilidade", garante Agostinho Nunes de Freitas, técnico da Emater. Ele citou ainda outros exemplos, como a cebola, com preço depreciado em junho, pico da oferta, e elevação em dezembro.

O tomate alcança preço bom em fevereiro e março e ruim nos meses de outubro e novembro, época de plantio. Também em julho o preço não é favorável ao produtor porque ele enfrenta a concorrência do tomate rasteiro (categoria industrial), de São Paulo.

A recomendação da Emater é que os produtores invistam em tecnologia para garantir o aumento do consumo que está sendo registrado pela comercialização. Segundo Fukuo Morimoto, diretor técnico da Ceasa, "a cada reportagem veiculada pela televisão informando que pesquisas científicas indicam a redução de 50% da possibilidade das pessoas que consomem frutas e verduras contraírem câncer, aumenta o consumo desses produtos".

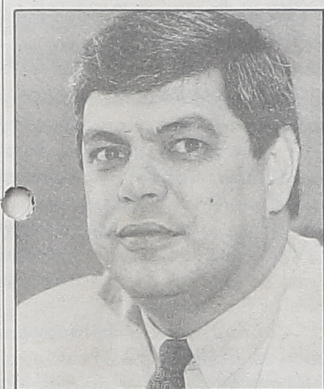
Além disso, são produtos ricos em vitaminas e sais minerais, com preços relativamente baratos em relação às qualidades que possuem. A alteração nos hábitos alimentares do consumidor e a preocupação com a saúde, optando por uma dieta mais natural, também influenciam no aumento da demanda de frutas e verduras.



Preços astronômicos nos mercados.

Desafio

O ex-governador do Rio Grande do Sul, Sinval Guazeli, é o oitavo ministro da Agricultura do governo Itamar Franco. Assumiu o cargo há pouco tempo e já neste mês de fevereiro vai enfrentar alguns desafios: garantir recursos para a comercialização da safra de verão, estabelecer as regras para a safra de inverno e definir ou não, uma política para a importação de produtos subsidiados na origem, entre eles trigo, algodão, malte, cevada e produtos lácteos.



Troca-troca

O presidente da Federação da Agricultura do Paraná (Faep), Agide Meneguette (foto acima), acha que o novo ministro pode ser um bom interlocutor do setor agrícola no Congresso e junto ao governador de um estado agrícola, como o Rio Grande do Sul, e do setor financeiro do Banco do Brasil, que é responsável pela maioria dos financiamentos agrícolas. Só espera que o ministro fique até o final do governo Itamar Franco. "O que diante do constante troca-troca, é uma incógnita.

Esperteza I

O trigo canadense, que é subsidiado na origem, chega aos moinhos de São Paulo custando entre US\$ 147 a US\$ 150 a tonelada. Este preço é um pouco maior que o trigo nacional que está estocado em EGF (Empréstimo do Governo Federal) por US\$ 145. Por que que então a preferência dos moinhos pelo trigo canadense? Os moinhos lançam mão do item qualidade para justificar a importação.

Esperteza II

Mas o chefe do Departamento de Economia da Organização das Cooperativas do Paraná (Ocepar), Nelson Costa, dá outra explicação. Segundo ele, os moinhos dão preferência ao trigo do Canadá por causa do prazo de pagamento, que é de 180 dias. Ou seja, as indústrias moem o trigo, vendem no mercado nacional e aplicam o dinheiro no mercado financeiro. Quando vão pagar pela importação, já tiveram um lucro de até 10%.

Fugindo dos juros I

Os agricultores estão usando uma nova alternativa para fugir dos financiamentos agrícolas. São os títulos para comercialização de commodities, que começam a ganhar força nos bancos oficiais do Paraná e de outros estados.

O Banestado vem operando com sucesso o CM-G - Certificado de Mercadorias com Emissão Garantida, através do qual o agricultor pode conseguir recursos, vendendo parte da produção mesmo antes do plantio.



BONÉS PROMOCIONAIS - BONÉS DE LOJA
CAMISETAS PROMOCIONAIS

"A QUALIDADE É O NOSSO COMPROMISSO"

TELEFAX: (043) 429-1366 - CALIFÓRNIA - PR.

MULTIAGRÍCOLAS

Fugindo dos juros II

Outra opção é o agricultor, depois da colheita, deixar a produção armazenada à espera de melhores preços. Ele está precisando de dinheiro e, neste caso, emite o CM-G, que será negociado em bolsa, com um fundo de commodities. Segundo o diretor de Crédito Rural e Agroindustrial do Banestado, Paulo César Furiatti, este sistema já é muito utilizado na Europa, Estados Unidos e Argentina e a grande expectativa é que também seja bem conhecido no Brasil.

Lição I

O Paraná foi escolhido pelos russos para ser uma espécie de "professor de democracia". Quem acompanhou a visita da missão das cooperativas da Rússia, que esteve recentemente no Estado, garante que para eles muitas coisas ainda causam espanto. Por exemplo, as propriedades privadas.

Lição II

Até os hotéis onde os russos ficaram hospedados foram motivo de curiosidade e de perguntas infundáveis. Eles queriam saber se eram realmente particulares, quem eram os donos. Os russos, que até pouco tempo tinham todas as necessidades supridas pelo Estado, agora vão ter que formar uma geração que possa administrar o próprio negócio.

Lição III

Para aprender sobre este pro-

cesso gerencial e empresarial, eles pediram às cooperativas brasileiras vídeos sobre o assunto. Os visitantes, na faixa dos 50 anos de idade, ficaram positivamente surpresos com o sistema organizacional brasileiro, com a eficiência e profissionalismo do nosso produtor e com o grau de diversificação da agricultura brasileira.

Mercado promissor

Já os dirigentes das cooperativas brasileiras ficaram entusiasmados com as perspectivas promissoras desse novo mercado que se abre. "Devemos acompanhar de perto as mudanças na Rússia. Afinal, as cooperativas daquele país têm uma missão importante de ajudar no abastecimento da população", disse Wilson Thiesen (foto à direita), presidente da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB). São 340 milhões de consumidores. Os russos estão interessados em açúcar, café, óleo de soja refinado e suco de laranja.



Modernização I

Em maio, será realizada a segunda parte do I Seminário Brasileiro sobre Registros Genealógicos dos Animais Domésticos. Promovido pelo Ministério da Agricultura, em dezembro do ano passado, o seminário debateu, com as associações de criadores, a Lei 4.716/65, que dispõe sobre registros genealógicos das raças de animais domésticos do Brasil, de interesse econômico.

Modernização II

Na reunião de maio, será discutido um anteprojeto de lei para substituir a atual. O que se pretende é uma lei mais ágil, moderna e ao mesmo tempo mais rigorosa, com maior controle sobre os dados genealógicos.

MultiRURAL

☒ SIM! Quero ser assinante do Jornal Multirural. Para tanto estou enviando cheque nominal ou vale postal à Multipress S/C Ltda, no valor de:

Fev/94 = 1 parcela CR\$ 11.500,00 Assinatura Anual

Cooperativas-Associações-Entidades de Classe,
desconto de 30%, quando acima de 10 assinaturas

Nome: _____

Rua e número: _____

Cidade: _____ CEP: _____ Estado: _____

Cx. Postal: _____ Fone: _____ Data: _____

Preencha os dados solicitados acima à máquina ou com letra de forma, enviando o cupom acompanhado de cheque nominal ou vale postal a favor de:

MULTIPRESS AGÊNCIA DE NOTÍCIAS S/C Ltda.
Rua Júlia da Costa, 1644. CEP: 80730-070 Curitiba - PR
Fone: (041) 232-0439 / Fax: (041) 232-7227

