

Ganha mais quem não produz...

Entre a intermediação e os impostos, o produtor fica com a menor renda

Luiz Carlos Rizzo
(Maringá - PR)

Impressionante. Do valor final de uma calça jeans que custa em média de R\$ 20 a R\$45, o produtor de algodão não recebe acima de R\$ 1,5 pela cessão de 3 Kg de algodão necessários para esta confecção. Não é só. Do pãozinho francês vendido em média por R\$ 0,07, o produtor de trigo fica com apenas R\$ 0,01.

Estes são apenas alguns comparativos de preços recebidos pelos agricultores e pagos pelos consumidores finais de acordo com levantamento feito pelo Departamento de Economia Rural (Deral) da Secretaria de Agricultura e do Abastecimento a pedido do jornal MultiRural.

A conclusão, segundo o agrônomo Ednaldo Miquelão, é uma só:

"Se o produtor rural computasse em suas despesas os chamados custos indiretos - depreciação de maquinários, terra e mão-de-obra -, certamente sairia da atividade ou mudaria de ramo. Ele trabalha apenas com o desembolso direto, ao contrário do que acontece nas áreas comerciais e industriais que, em suas planilhas de custos, não deixam um só item de fora.

E quem são os vilões da enorme disparidade entre preços pagos aos produtores e pagos pelos consumidores? A existência de 56 impostos, o alto nível de intermediação e lucros elevados dos demais segmentos em comparação à remuneração de quem faz brotar o alimento do solo.

Bons exemplos

A pesquisa comparativa feita pelo Departamento de Economia Rural evidencia situações curiosas e capazes de provocar a ira de quem produz:

ARROZ - o tipo agulhinha apresenta variação de 264% entre os dois pólos: produção e consumo. Com o preço de uma saca em casca (R\$ 11,82), o rizicultor consegue comprar só 10 garrafas de cerveja no bar da esquina.

FARINHA DE MILHO - tomando-se por base o preço de Kg pago ao produtor e pelo consumidor, variação de 527%. O agricultor recebe R\$ 5,62 pela saca de 60 Kg, dinheiro suficiente apenas para 10,45 litros de gasolina.

Num carro pequeno de passeio, ele precisa dar uma saca de milho para ir de Maringá a Londrina (100 Km). Se quiser voltar, desembolsará o equivalente a mais uma saca.

MANDIOCA - entre o preço recebido pelo manicultor e o que o consumidor paga na feira pelo Kg da raiz, distância quilométrica: 856%.

FEIJÃO - curiosamente, em decorrência da elevada sonegação de impostos neste cereal, a diferença entre os dois pólos é de apenas 24%. Mas, com os R\$ 31,00 recebidos pelo produtor pela saca de 60 Kg, se for fumante inveterado, conseguirá (consumindo um maço por dia marca LM) sustentar o vício por não mais de 30 dias. Porém, se uma família com quatro membros (consumo mensal de 3 Kg) adquirisse uma saca de feijão para auto-abastecimento, poderia dormir tranquila. O feijão na mesa estaria garantido por 20 meses. Ou um ano e oito meses. Ou mais de 600 dias.

SOJA - Quem produz esta oleaginosa originária da China e parceira cotidiana em nossa mesa de alimentos corre todos os riscos, investe em maquinários para receber no máximo R\$ 11 pela saca de 60 Kg. Com este dinheiro, ele comprará apenas de 12 a 14 latas. De 900 ml. De óleo de soja.

FARINHA DE TRIGO - entre o preço do Kg da farinha de trigo recebido pelo triticultor e o que paga o consumidor, aumento de 100%.

BATATA - No caso da batata comum, variação de 170% entre

dois pólos: produção e consumo. E em relação à batata lisa, diferença maior: 231%. Simplificando: o produtor recebe pela lisa R\$ 16,34 pela saca de 50 Kg. A indústria, com esta mesma saca, faz o milagre da multiplicação. Produz 375 pacotes de batatinha frita que para o consumidor final custarão a "bagatela" de R\$ 412. Diferença quase "imperceptível": 2.424%

LARANJA PÊRA - o citricultor da laranja vendida in natura contenta-se com R\$ 3,86 a saca de 20 Kg, significando aumento de 193% ao chegar ao consumidor. Com o copo de suco (quatro laranjas) custando R\$ 1, os números são implacáveis: com 20 Kg dessa fruta (8 laranjas por Kg), o comerciante futura R\$ 40.

O algodão é um exemplo da diferença que há nos preços entre produção e consumo.



Proteína animal. Diferença de preços entre as duas pontas é exorbitante

Na área de proteínas animais, as diferenças entre preços pagos pelos consumidores e recebidos pelos produtores não são menos deploráveis.

OVO - tipo médio, aumento de 100% entre duas pontas. O produtor recebe não mais de R\$ 0,44 pela dúzia. O que ele faz com esta "fortuna"? Simples: coloca mais alguns centavos e compra uma garrafa de 300 ml de refrigerante: água, açúcar e xarope. Ou seja, ele precisa de 12 poedeiras trabalhando em plena atividade a cada dia para matar a sede por algum tempo se optar pelo refrigerante.

CARNE BOVINA - para o consumidor, o preço médio da carne de boi está em R\$ 2,71, significando desembolso de R\$ 40,65 se resolvesse comprar uma arroba, cujo preço pago ao

pecuarista é de R\$ 20,84, descontando-se os juros do prazo para pagamento. E o frigorífico, por enquanto, só não aproveita o berro do boi.

CARNE DE FRANGO - quanto à carne de frango, outra situação curiosa. O avicultor recebe 128% a menos do preço pago pelo consumidor. Como sua (a do criador) remuneração está fixada em média a R\$ 0,54, ele entrega 1 Kg de frango, conseguindo em troca talvez meia garrafa de cerveja. De preferência, gelada.

LEITE - o produtor fica com apenas R\$ 0,21 por litro entregue no laticínio, enquanto o consumidor desembolsa R\$ 0,51 significando alta de 143%. Com toda essa dinheirama, consegue comprar meio litro de gasolina e percorrer com seu carro não mais de 5/6 Km. Grande negócio!

Cresce a venda de plantadeiras

Nos últimos anos, a SLC S.A Indústria e Comércio vem se consolidando no mercado de plantadeiras, com um crescimento anual de 25% em suas vendas.

A informação foi dada pelo gerente de Vendas Linha de Plantio da empresa, Júlio Gomes, acrescentando que a atual produção para plantio direto e convencional está praticamente vendida.

Júlio Gomes classifica o mercado como francamente comprador, atribuindo tal situação aos seguintes fatores: estabilização da moeda, mercado de grãos em crescimento, muito investimento no plantio de milho e uma melhor capitalização dos produtores rurais.

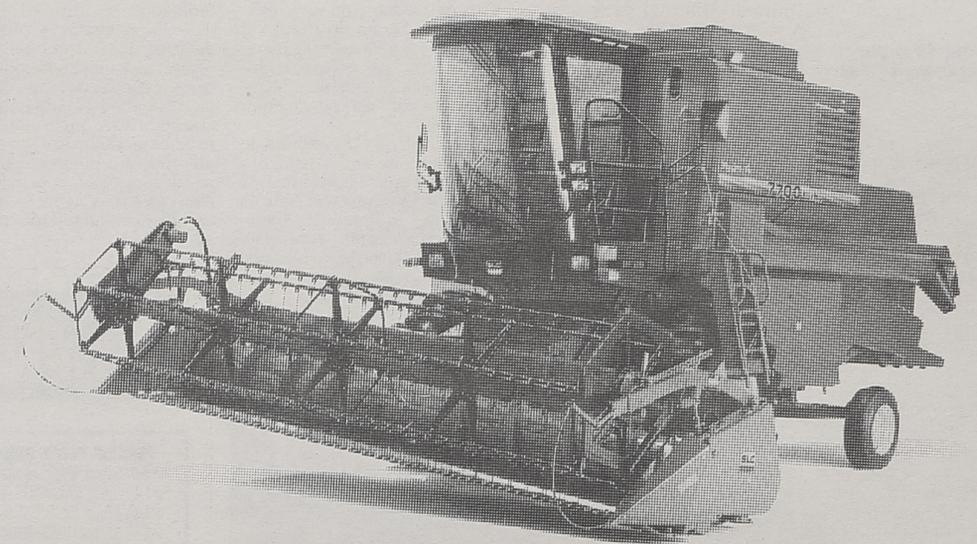
A SLC, de Horizontina (RS), iniciou a produção de plantadeiras em 1984, há dez anos, com o objetivo de manter o parque fabril ativo o ano todo. Segundo Júlio Gomes, atualmente a unidade de plantadeiras é independente e cresce em equipamentos e mão-de-obra.

As plantadeiras para plantio direto representam 80% das vendas da empresa no setor, sendo bem aceitas no mercado, pela excelente tecnologia incorporada, especialmente em relação ao modelo 708 7 AS PD. Pioneiras ao apresentarem o sistema de dedos para a distribuição das sementes de milho, as plantadeiras SLC dispõem de diferenciais como colocação das sementes na mesma profundidade, sulcos com paredes planas e fechamento do sulco sem compactação.

Plantio direto

Na sua linha de plantadeiras, a SLC acompanha a tendência da moderna agricultura brasileira de apostar no plantio direto. Para tanto, participa ativamente de eventos de divulgação do sistema, que apresenta inúmeras vantagens, juntamente com instituições como Embrapa, Iapar - Instituto Agronômico do Paraná, Clube Amigos da Terra, cooperativas e fundações.

Durante todo o ano, a SLC ativa equipes de campo, quando os distribuidores realizam demonstrações de plantio com apoio da fábrica. O projeto envolve cerca de 1.200 agricultores anualmente. A empresa mantém ainda, no município de Horizontina, uma fazenda-piloto, onde as plantadeiras são testadas e aperfeiçoadas para várias situações de plantio.



MÁQUINA DE FAZER DINHEIRO.

Para ter certeza que a sua colheita vai ter máxima produtividade, escolha a colheitadeira SLC. Só ela tem maior capacidade de corte, trilha e separação com um sistema avançado de peneiras que deixam o grão limpo. Com isso, a produtividade é superior e o rendimento da sua colheita é maior. Venha até seu Concessionário SLC ver de perto essa máquina de fazer dinheiro.



Seu melhor investimento.