



Em Rio Preto, os agricultores chegam cedo com a sua produção

Bons negócios em Rio Preto

Todas as manhãs de terças-feiras o movimento é grande no mercado do produtor do Núcleo Rural do Rio Preto, situado a uma hora de Brasília. Logo cedo começam a chegar ao mercado pequenos e médios produtores, trazendo toda qualidade de hortigranjeiros para serem comercializados diretamente para os pequenos varejistas das cidades satélites de Sobradinho e Planaltina, ou grandes atacadistas como a SAB, que compra grande parte da produção de legumes e folhagens de Rio Preto. O mercado beneficia principalmente o pequeno produtor, que tem condições de vender os seus produtos na própria região de produção.

Antonio Barbare de Freitas é um desses que comparecem todas as manhãs de terças-feiras ao mercado do produtor, próximo ao escritório da Emater/DF e ao posto de Posto de Saúde do Núcleo Rural de Rio Preto. Ele comercializa mandioca, que planta nas horas vagas de seu trabalho como ajudante de vaqueiro, em uma das fazendas do Núcleo Rural. Antônio vende sempre uma média de 10 caixas de mandioca, num total de 250 quilos do produto, dando-lhe uma renda de Cr\$ 8.500 por semana: "É um dinheiro que ajuda bastante, já que ganho o salário mínimo", disse, ao frisar que a cultura da mandioca, "não é fácil, pois levar mais de um ano na roça para chegar a um bom tamanho para a venda".

Para chegar ao mercado, Antonio viaja mais de uma hora de carroça. Volta sempre com a carroça vazia, pois há dois meses a SAB tem comprado toda mandioca que ele produz. O lucro é todo seu, o que não

acontece com o produtor Francisco Lucas, que divide o ganho com o dono da fazenda onde é "meieiro". Francisco planta tomate, pimentão, e berinjela, e comercializa por semana cerca de Cr\$ 40.000, que reparte com o dono da fazenda, que paga também metade dos gastos para a produção dos legumes. A maior dificuldade encontrada por quem planta, segundo Francisco, são os altos preços dos insumos agrícolas, principalmente adubos e inseticidas.

PREÇOS

Como ele, os produtores culpam os custos dos insumos pelos aumentos de preços dos produtos alimentícios. A oferta e a procura também determinam os preços, lembrou o produtor Kaneyoshi Asano, ao afirmar que "quando sobe o preço de um produto todos querem plantar. Ai a oferta aumenta, os preços caem e ninguém quer mais plantar. Diminui a oferta no mercado e os preços voltam a subir. "Assano planta quase tudo. Não cultiva a batata inglesa, pelo alto custo de produção. Todas as terças-feiras ele vende 60 caixas de hortigranjeiros, grande parte para um atacadista da Ceasa, mas já chegou a jogar fora este ano 40 caixas de tomates, "porque estavam muito maduros e foi difícil vender".

Os produtores que chegam ao mercado costumam olhar atentamente o quadro com informações sobre os preços médios hortigranjeiros, elaborado pela Ceasa, antes de vender seus produtos. Entre 8 e 10 horas, o supervisor do entreposto da Ceasa, Francisco das Chagas do Valle, acompanha o movimento

dos produtores e atacadistas no mercado, sem interferir, contudo, nas transações comerciais: "A Ceasa traz informações sobre os preços, traz compradores (atacadistas que operam na Ceasa), mas não interfere nos negócios," observou Francisco do Valle. Segundo ele todos os produtos hortigranjeiros levados para o mercado são vendidos. "Se sobra alguma coisa a Ceasa vende em Brasília".

Além de fornecer informações sobre os preços dos legumes e verduras no atacado do dia anterior, a Ceasa orienta os produtores, especialmente os pequenos sobre as maneiras de classificar e embalar os hortigranjeiros. A classificação correta e a embalagem própria determinam maior lucro para o produtor, afirmou Francisco. Há dois anos uma linha completa de hortigranjeiros vem sendo comercializada nos mercados de produtores das zonas rurais de Rio Preto, de Tabatinga e de Taquara. Pequenos varejistas de regiões vizinhas, ou atacadistas maiores como Benedito Carvalho Nunes, um dos operadores da Ceasa, vem comprando nestes mercados.

Benedito disse que compra uma média de 800 quilos de hortigranjeiros todas as terças-feiras, para vender para órgãos públicos. Compra também de produtores de Goiânia e daqueles que vendem no mercado livre da Ceasa, conhecido como Mercado da Pedra. Entre outros produtos, Benedito comprou terça-feira passada, no mercado do produtor de Rio Preto, diversas caixas de tomates — um produto de safra pagando Cr\$ 1.600 por cada, vendida mais tarde por cada uma.