

Plantadores no PR investem em soja certificada

Para agradar a europeus, cooperativas adotam rastreamento, da semente ao consumidor

CURITIBA – Os exigentes mercados, sobretudo da União Européia, estão levando cooperativas paranaenses a adotar sistemas de rastreamento da soja, da semente até a industrialização ou o embarque no porto. Elas apostam que isso poderá agregar valores, trazendo maior rentabilidade ao produtor, que poderá ter mercados cativos, como França, Alemanha e Holanda, onde se permite o máximo de 0,9% de material transgênico. Um porcentual irrisório, de acordo com o Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar), único instituto brasileiro a fornecer a certificação de pureza.

Uma das primeiras a se preocuparem com a certifica-

ção foi a Cooperativa Agropecuária Mourãoense (Coamo), de Campo Mourão, no norte do Paraná. O trabalho começou em 1999, quando foi firmada uma parceria com o Clube de Consumidores da França. A Coamo informou que o rastreamento é assunto interno e não faria comentários.

No fim de 2001, quando esteve no Brasil, o coordenador do clube francês, François Bettinger, disse que a rastreabilidade da origem ao consumidor era uma das exigências: “Acreditamos que só as cooperativas podem dar a garantia de que precisamos.”

Segundo o superintendente da Organização das Cooperativas do Paraná (Ocepar), Nelson Costa, o produtor recebe prêmio de apenas 2% a 2,5%, apesar de todo o trabalho. “A grande queixa do setor produtivo é que o mercado internacional não valoriza o produto certificado.”

Além do retorno considerado baixo, Costa lembra que os

defensores da transgenia apontam que o custo de produção é 10% menor que o da soja convencional. Segundo ele, a Coamo envia para o mercado francês de 35 mil a 40 mil toneladas de farelo de soja certificada por mês.

A Sociedade Cooperativa Castrolanda, em Castro, no sul do Paraná, adotou o sistema de rastreabilidade há dois anos, mas ainda não tem resultados que mostrem o reflexo no preço pago ao produtor. “O trabalho é um pouco moroso”, diz Alcebiades Alves da Cruz, da área de recepção e

secagem. “Futuramente, achamos que conseguiremos agregar valor, pois passamos a ter um produto especial.”

Das 150 mil toneladas de soja produzidas pelos 600 associados este ano, 40% destinam-se ao mercado externo. “O mais importante nesse processo é a confiabilidade entre o produtor e o receptor.” (Evandro Fadel)

MERCADO
EXTERNO
COMPRA 40%
DA PRODUÇÃO