



Processamento melhora renda do produtor

O Liberal

O produtor de orgânico que investir em processamento pode ter um aumento de mais de dez vezes no faturamento. A avaliação é do presidente da Apex, agência oficial de promoção dos produtos brasileiros, Juan Quirós. Ele cita o exemplo da cachaça. Se vendido a granel, o litro do produto tem de ser vendido a 0,22 (cerca de R\$ 0,75) às agroindústrias europeias. Na **Biofach**, durante a semana, os agricultores que engarrafam a aguardente negociaram o produto a 3 euros (mais de R\$ 10) por 750 mililitros.

Quirós lembra que, para o consumidor final, a cachaça brasileira pode chegar a custar até 12 euros (quase R\$ 40) a garrafa. “Eles estão conscientes. É a mesma coisa com o mel. É melhor vender em potes pequenos do que em tonéis”. Entre os empresários que pensam em deixar de ser apenas fornecedores para produzir com marca própria está o proprietário da Fazenda Sertãozinho, Alberto Dias Barretto. Como produz cafés especiais, Barretto conta que as empresas processadoras para as quais fornece matéria-prima vendem o produto por um preço entre 75% e 100% mais caro que o dos cafés tradicionais.

Quem entende do assunto encontra uma fácil explicação para o crescimento do mercado de orgânicos. A proprietária de restaurante Flávia Quaresma, que esteve na **Biofach** para oferecer aos visitantes pratos brasileiros (feijoada, acarajé e vatapá, entre outros) produzidos com ingredientes orgânicos, diz que os produtos ecologicamente corretos garantem um melhor sabor a qualquer prato. “Eu tento trabalhar com orgânicos no meu restaurante. Mas no Brasil isso ainda é difícil”, diz Flávia.