

CONSUMO

Agricultura familiar lota no último fim de semana

Movimento mais forte não foi suficiente para garantir nível de vendas

Patrícia Comunello
patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

Não foi uma Expointer como a que ocorreu em 2019. “Vendemos 3,5 mil queijos há dois anos e, neste ano, 1,2 mil”, resume Marizete Ferrari Finatto de Vargas, da agroindústria Todo Dia, de Barros Cassal. Mesmo assim, teve lotação do Pavilhão da Agricultura Familiar no último sábado, que exigiu controle de fluxo. Só entrava mais gente se outras pessoas saíssem. O setor somou venda de R\$ 2,8 milhões, queda de 38% ante 2019, quando teve a última edição presencial.

“Acabou a pandemia”, chegou a anunciar, em meio à multidão e muita gente em frente ao seu balcão, a dona da banca Todo Dia. “Vendemos 400 peças só no sá-

bado”. Sobre o resultado final, um terço do que seria uma Expointer normal, Marizete diz que estava na conta quando vieram. “Ia ser uma feira diferente, viemos com preço mais baixo, de R\$ 25,0 para R\$ 20,00 cada queijo, não tinha degustação, que sempre define venda”, resume a agricultora de Barros Cassal, que diz que ela e o marido Volmir já estão com a cabeça em 2022.

A capacidade máxima dentro do espaço onde estavam 228 agroindústrias era de até 935 pessoas simultaneamente. Foi o primeiro dia que o local atingiu o limite máximo. No domingo de encerramento, “as pessoas vieram mais passear”, segundo Marizete. Traduzindo: compraram menos. Em alguns estandes, como da Vinícola D’Bastiani, de Nova Roma do Sul, as placas dos prêmios de melhor vinho de mesa e terceiro melhor suco de uva, no concurso das agroindústrias na feira, serviram para comprovar qualidade e até compensar a falta de degustação, que foi vetada na

feira devido à pandemia. Este fato afetou boa parte dos expositores.

“As placas são como degustação, pois quem avaliou provou”, associa João Pedro de Bastiani, dono da vinícola. “O ponto mais forte do empreendimento é quando reconhecem o que a gente faz, e isso não tem preço que pague”, valoriza D’Bastiani. O agricultor comenta que a qualidade da bebida este ano teve relação com o momento certo da colheita da uva. “Colhemos debaixo de chuva, mas isso foi fundamental”, garante. Sobre a Expointer deste ano, ele diz que o movimento maior foi no fim de semana e que a edição é simbólica: “Foi a forma de recomeçarmos e precisamos disso”.

Outra marca da edição entre as agroindústrias foi adotar promoções desde os primeiros dias. Nos últimos, o lema era desconto para levar o menor número possível de itens. Também os custos dos insumos geraram aumentos, que alguns expositores seguraram para não perder clientes.



De Bastiani ostentou a placa do concurso que ganhou na feira



Marizete vendeu 1,2 mil queijos na feira; em 2019 foram 3,4 mil peças

GENÉTICA

Vendas de sêmen bovino dos EUA para o Brasil batem recorde

Na pandemia, uma demanda brasileira que não parou de crescer foi a da importação de material genético para melhorar rebanhos de pecuária de corte e leite. O Brasil alcançou a primeira posição no volume de importação de sêmen dos Estados Unidos, segundo a Associação de Exportação de Genética dos Estados Unidos (USLGE, da sigla em inglês), à frente da China, que lidera em receita nas compras de material com origem nos EUA.

A demanda dos chineses é focada em gado leiteiro. Já os produtores do Brasil compram mais para qualificar os rebanhos de corte, mas é crescente também o interesse e pedidos para a matriz de leite. Nesta área, a raça holandesa é a mais buscada, informa o presidente da USLGE, Martin Sieber, que esteve na Expointer, em Esteio. A demanda global por sêmen de

alta qualidade em 2020 somou recorde de US\$ 36,4 milhões, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

Sieber destaca que o fluxo de vendas para o Brasil bateu recorde em 2020 e deve ter mais crescimento até o fim de 2021. O dirigente acompanha contatos de entidades ligadas a desenvolvimento de raças e destaca o impacto da maior importação para a qualidade do rebanho, desde a busca de produtividade de carne ao leite.

Laboratórios e companhias especializadas na comercialização de sêmen e embriões com origem nos EUA e com escritórios no Brasil também estavam na feira. Mercados como o de Minas Gerais, que lidera na área de produção leiteira, Rio Grande do Sul e Santa Catarina são os que mais demandam material de empresas norte-americanas que atuam no setor.



Sieber diz que maior procura vem de pequenos e médios criadores

“Pequenos e médios produtores são os que estão importando mais, com mais crescimento e maior potencial no futuro”, acrescenta Sieber. Na área de embriões, o Brasil também melhorou posições, passando a figurar na décima posição entre as

nações que mais importam. Hoje os Estados Unidos enviam este tipo de material a mais de 40 países pelo mundo. China, Japão, Austrália, Holanda, Alemanha, Canadá, Vietnã, Reino Unido e Polônia estão nas primeiras posições, segundo dados de 2019.

O representante americano associa a busca por genética a atenção cada vez maior não só para o melhoramento genético, mas também à nutrição e ao manejo. “A produção da vaca de leite depende 60% do manejo e ambiente de criação e 30% da genética”, associa o presidente da USLGE.

O dirigente da associação avalia que este ano o crescimento das importações deve ficar entre 2% e 5% de produtores brasileiros. Para ele, a procura também mostra a confiança na genética, com aquisições feitas de forma online. As empresas americanas garantem o suprimento dos pedidos. Uma das ações também quer devem ser intensificadas, com maior flexibilidade das viagens, é o intercâmbio de associações de produtores de raças do Rio Grande do Sul, a partir de contatos feitos na Expointer.