



[Texto Anterior](#) | [Próximo Texto](#) | [Índice](#)

## PARCEIROS

**Risco menor compensa os preços mais baixos e também permite planejar melhor a produção**

### Agricultor de Salto amplia a safra

Matuiti Mayeso/Folha Imagem



*Cyro Cury Abumussi na horta da fazenda Ituaú, em Salto (SP); ele emprega 35 funcionários e fornece a sua produção para o Pão de Açúcar*

da Reportagem Local

A garantia de escoar a produção e receber o pagamento em dia são os principais incentivos que levam, a cada dia, um número maior de produtores a vender seus alimentos diretamente a supermercados.

"Não corro os riscos do mercado aberto. Assim é possível planejar melhor a minha produção", diz Cyro Cury Abumussi, 31, da fazenda Ituaú, em Salto (SP).

Na fazenda, comprada há 26 anos para recreação nos finais de semana, foi plantada apenas uma variedade de pimentão em 400 m<sup>2</sup>, num teste de venda para o grupo Pão de Açúcar.

Hoje, Abumussi produz, em 17 mil m<sup>2</sup> cobertos, 25 tipos de alimentos, entre pimentão, pepino, tomate, berinjela e alface, para o grupo. Emprega 35 funcionários.

"Acredito que sem a garantia de compra do supermercado dificilmente conseguiria programar essa expansão", diz o agricultor, que colhe, em média, 150 caixas de 10 kg de diversos produtos por dia. Toda a sua produção vai para o Pão de Açúcar.

"Somos parceiros. O supermercado me informa quanto devo plantar e dá todas as orientações técnicas para o manuseio de embalagem", afirma Edson Benedito Tibursio, 30, produtor de legumes e frutas de São Miguel Arcanjo (SP). Sua produção média é de 250 caixas/dia, 90% vão para a rede

## Carrefour.

Muitas vezes, os produtores que vendem diretamente para os supermercados acabam oferecendo seus alimentos por um preço mais baixo do que poderiam obter no mercado livre.

"Mas não tenho problemas para receber. Vale a pena fazer os investimentos necessários para se tornar um fornecedor", diz Tibursio, que construiu um barracão para classificar e embalar os alimentos vendidos à rede.

## Controle químico

"Agora estou consciente sobre a importância de reduzir o uso de agrotóxicos. Caso contrário, estaria fora", afirma o produtor João Euclides Milani, 36, da região de Campinas (SP). Sua produção diária de 500 caixas de tomate é vendida para redes como Carrefour, Pão de Açúcar e Wal Mart.

Semanalmente, tem amostras de seus produtos analisadas.

O objetivo é evitar altos índices de resíduos de agrotóxicos.

[Texto Anterior](#) | [Próximo Texto](#) | [Índice](#)

[ASSINE](#)[BATE-PAPO](#)[BUSCA](#)[E-MAIL](#)[SAC](#)[SHOPPING UOL](#)

Copyright Empresa Folha da Manhã S/A. Todos os direitos reservados. É proibida a reprodução do conteúdo desta página em qualquer meio de comunicação, eletrônico ou impresso, sem autorização escrita da [Agência Folha](#).