

HORTICULTURA

Qualidade total na produção

Como o agricultor deve se comportar para tornar seu produto competitivo no mercado

Luiz Carlos Rizzo
(Maringá - PR)
Especial para o MultiRural



Embora exija rentabilidade de até R\$ 3.000,00/hectare, a produção de hortas tem se transformado em pesadelo - e altos prejuízos financeiros - para considerável número de investidores da área por causa de um só, mas fundamental detalhe: inexistência de preocupação com a qualidade total na atividade. Antônio Rodante, agrônomo da Emater-PR (Maringá) e difusor de tecnologia, resume a questão: "Quem produz o faz para si ou para alguém. E este alguém, ao comprar a mercadoria, precisa sentir-se plenamente satisfeito. Quem dita as regras de qualidade é o consumidor. Portanto, para o sucesso na produção de hortícolas, importante que o horticultor responda para si mesmo estas perguntas:

- Estou disposto a mudar de atividade ou melhorar o que faço?

- Tenho conhecimento suficiente e adequado ou sei onde posso conseguir para realizar com eficiência e eficácia o meu produto final?

- Tenho recursos humanos, materiais e financeiros necessários ou poderei encontrá-los?"

Rodante, com vários cursos em qualidade total na agricultura, especialmente na área de hortas, sugere ao produtor responder também a estes questionamentos:

≪ Que quantidade necessita o mercado consumidor onde atuou? ≫

≪ O mercado necessita quando e com que frequência? ≫

≪ O mercado necessita de qual tipo de produto ou com padrão de qualidade? ≫

Depois desses questionamentos, o horticultor precisa mentalizar o seguinte comportamento:

≪ Eu deverei produzir o que ele (mercado) quer, quando ele quer e como ele quer. Para atender à expectativa do consumidor, devo produzir com qualidade. E para isto, devo atentar rigorosamente para os seguintes critérios:

Sabor

O sabor precisa ser característico do produto e de preferência de hábito dos consumidores. Caso contrário, procurar sementes (cultivares) que no mínimo se aproximem do desejado. Importante a ação da pesquisa. Outras vezes campanhas educativas promocionais são o caminho para mudança de hábito, quando necessárias.

VOCÊ TEM 125.000 RAZÕES PARA ANUNCIAR NO MultiRural
NO RIO GRANDE DO SUL LIGUE (051) 336-3721
NOS DEMAIS ESTADOS LIGUE (041) 232-0439

Fitossanitários

Os produtos deverão estar isentos de resíduos químicos, livres de pragas e doenças. Um pimentão com resíduo aparente de agrotóxico, mesmo que já tenha perdido o efeito, será rejeitado. O mesmo acontecerá com cenouras com larvas de nematóides ou tomate com larvas de broca.

Gustativas

Atentar para a consistência da polpa ou parte comercial: tomate, couve, brócolis.

Teores de açúcar

Deverão estar rigorosamente de acordo com a característica varietal e colhidos na época adequada. Ex: cenoura, beterraba, morango...

Sementes

A maioria das olerícolas de frutos possui sementes. Mas, em grande parte estas poderão ser fator de perda de qualidade se não colhidas no ponto certo para a finalidade requerida.

RAZÕES DA BAIXA COMPETITIVIDADE

Eis as principais razões para a baixa competitividade dos produtos olerícolas:

- Variedade (cultivares) pouco adequadas
- Problemas fitossanitários
- Apresentação inadequada
- Embalagens inadequadas
- Resfriamento/refrigeração quase inexistentes
- Promoção comercial inexistente ou insuficiente

Quanto à conservação da qualidade das hortaliças, Antonio Rodante, que esteve na Espanha fazendo curso de especialização na área de produção em estufas (plasticultura), aconselha:

"As hortaliças - mesmo pós-colheita - continuam com metabolismo, consumindo nutrientes internos e consequentemente perdendo seu viço. Portanto, é de extrema importância o seu resfriamento - após a colheita - para controle de metabolismo, visando manutenção de suas qualidades intrínsecas. Em geral o método japonês para isto é o sistema de "cold chain", com resfriamento e congelamento. Assim, toda a base para conservação da qualidade das hortaliças é o resfriamento."

Os cuidados fitossanitários são importantes para garantir a qualidade dos produtos.

Critérios visuais

Num mercado consumidor cada vez mais exigente, deve o horticultor atentar para os critérios visuais de seus produtos. O que o mercado onde atua exige? Pepino tipo caipira ou tipo japonês?

Quanto ao tamanho, aconselha o técnico da Emater-PR, a maioria dos produtos deste segmento é comercializada por unidade e peso, embora existam aqueles vendidos só por unidade. O tamanho está muito relacionado à maneira como o produto será consumido. E também será levado em consideração o número médio de pessoas por família.

Ex: melancia de 12 Kg para famílias com média de 3 a 4 pessoas. Repolho de 2 a 3 Kg se no máximo a família consome 1 Kg por semana.

Em relação à cor, ficar atento à uniformidade e coloração do produto para atendimento da preferência do consumidor. Pimentão verde ou vermelho (maduro) ou no estágio "de vez"?

O aspecto, segundo adverte Rodante, é muito importante para atrair o consumidor.

Ex: Alface do tipo lisa ou crespa? Batata lavada ou sem lavar? Mandioca com casca ou descascada? Abóbora seca de casca lisa colorida ou de casca verde rugosa?

Muitas vezes, por não conhecer as características internas do produto o consumidor o refuga pelo aspecto externo. A regra de ouro para vender bem a produção olerícola é que tenha homogeneidade.



TECFAR
EQUIPAMENTOS

OFERTA ATÉ 30/11/94: DETERGENTE SANITIZANTE SANI CLEAN GL 5 LTS = R\$ 4,50

Av. Tancredo Neves 2791 Fone/Fax 045-2246643 - Cep 85804-260 - Cascavel/PR



Alfa Laval Agri
ORIGINAL

MINI-LATICÍNIOS, EMBALADEIRAS, RESFRIADORES, TANQUES BOMBA PARA PRODUÇÃO DE LEITE, PEÇAS E ASSISTÊNCIA TÉCNICA

FRUTICULTURA

Euforia com produção de pêssegos

A cultura está se expandindo e rende mais que milho e feijão

Vânia Casado
(Araucária - PR)

Os produtores de pêssego de Araucária estão eufóricos este ano. Acreditam que a comercialização da fruta vai ser rentável e o mercado, sustentado pelo aumento da demanda impulsionada pelo plano Real. A estiação, de certa forma, também beneficiou esses produtores, já que uma redução da safra de Irai e Guarapuava, que plantam variedades mais precoces, eliminou a possibilidade de excesso da fruta no mercado, que provocou um ajuste de oferta.

A rentabilidade com a comercialização de pêssegos está superando qualquer lavoura anual. O produtor Tadeu Stanczyk, proprietário de uma área com 10 hectares em Araucária, vai ter um lucro surpreendente em cerca de 3 hectares, onde planta pêssegos. Calcula que vai ganhar o equivalente a US\$ 15 mil com a venda de 1.500 a 1.800 caixas da fruta. Durante o ano gastou cerca de R\$ 5 mil com defensivos e mão-de-obra.

Desde que iniciou a formação dos pomares de pêssego na propriedade, são evidentes as melhorias na vida do produtor e da família. Há 5 anos, mantém 1.100 pés em produção e os lucros estão sendo reinvestidos na propriedade, já que as lavouras tradicionais de batata, milho e feijão nunca permitiram ousadia nos gastos. Com o pêssego, as coisas estão mudando, brincou.

Os primeiros lucros foram investidos na reforma total do maquinário da propriedade, que se encontrava completamente sucateado. Depois a família começou a viver melhor investindo em alimentação e qualidade de vida, com mais lazer e equipando toda a casa com eletrodomésticos, contou Stanczyk. Agora, com os lucros que vai conseguir nesta safra, o produtor já está fazendo as contas para construir uma casa nova.

Processo de depuração

Para o técnico da Emater, Ronnie Kohler, a mesma euforia é latente nos produtores que estão plantando pêssegos com tecnologia e vão produzir fruta de qualidade. Justifica que o mercado deve pagar em torno de R\$ 1, o quilo, o que representa um preço bom. No ano passado, a



O produtor Tadeu Stanczyk e o secretário da Agricultura de Araucária, Gustavo Silvestrin.



FOTOS: FELIPE CARPINELLI

comercialização atingiu US\$ 0,30, na média. O município de Araucária, na região metropolitana de Curitiba, que se destaca por ser o primeiro produtor de batatas do país, aos poucos se notabiliza pela produção de pêssegos, observa o secretário municipal de Agricultura, Gustavo Silvestrin. Atualmente são cerca de 90 produtores que controlam uma área com 130 hectares, onde mantém aproximadamente 19.000 pés da fruta. Este ano, a produção deve atingir 850 toneladas da fruta, um ligeiro acréscimo em relação ao ano anterior quando foram colhidas 800 toneladas.

Tratos culturais

O técnico da Emater dá a receita de um pomar bem conduzido. Primeiro, a escolha do

mercado consumidor em Curitiba, ao lado do município, o incentivo à fruticultura não encontrou impedimentos. Mas agora, o setor está passando por um processo de depuração, conta Silvestrin. Passada a euforia do início, os produtores que ficarem vão se tornar fruticultores por excelência. O mercado não aceita frutas de baixo padrão e para o produtor conseguir qualidade precisa dedicação e investimentos.

local, bem ensolarado, é fundamental para o plantio das mudas. Depois a área tem que ser corrigida com uma calagem: bem profunda para prolongar a vida útil dos pomares. As covas devem ser preparadas com adubação e estercos para receber as mudas, que devem ser adquiridas em viveiros idôneos. As variedades mais indicadas para o plantio comercial são a Coral, Chimarrita, BR-1, Scarlate, Ouro, Cardeal, aponta o técnico.

Daí para a frente o produtor precisa seguir com os tratos culturais que incluem a poda, adubação de cobertura, raleio das frutas e aplicação de fun-

gicidas para controle de pragas. Mesmo depois da colheita, os cuidados devem persistir, recomenda, para que a planta recupere o vigor para o próximo ano. A safra de pêssegos este ano no Paraná deve atingir de 5 a 6 mil toneladas, um pouco superior à do ano passado. A estiação prejudicou um pouco a produção da região Centro Sul, mas a região Norte, que planta variedades mais precoces entre os meses de agosto a outubro, superou as expectativas. Os municípios de Santo Antonio do Paraíso e Congonhas, perto de Cornélio Procopio, produziram o equivalente a 800 toneladas.