



## ATRASO NA COLHEITA PROVOCA BAIXA NO PREÇO

Por causa das condições climáticas, os citrinos só atingiram um estado de maturação comercializável um mês depois do previsto, trocando as voltas aos produtores e com impactos numa fileira que lida ainda com alguns constrangimentos como a escassez de mão-de-obra e os roubos aos pomares.

Ana Gomes Oliveira

Só no início de Dezembro se começaram a colher as laranjas e outros citrinos. Esta é uma campanha atípica e que culminou num atraso que em alguns casos chegou até ao mês e meio. Não se verificaram grandes oscilações em termos de volume, mas este é um ano marcado por uma qualidade inferior nos citrinos, que não conseguiram atingir a tempo um bom estado de maturação. O atraso acabou por provocar preços mais baixos e os produtores fazem contas à vida, face a uma campanha difícil que pode ter implicações nas seguintes.

«Está a ser muito difícil. A campanha devia começar no final de Outubro, início de Novembro, começou no início de Dezembro. A laranja não tinha um índice de maturação aceitável, não estava doce, e os clientes não queriam. Temos um limite mínimo de maturação para as grandes superfícies e a fruta levou muito tempo a atingir esse nível. Mesmo assim, só agora [fim de Dezembro] se começa a provar alguma laranja doce. Os calibres estão também um pouco inferiores aos do ano passado», relata-nos Sílvia Neves, da Frutalgoz. A mesma responsável fala ainda das implicações deste atraso na colheita. «Este é um ano de mais laranja de Inverno e vamos com um mês de atraso, portanto, os preços baixaram. As pessoas vêm-se com muita laranja em câmara e no campo e desvalo-

rizam o produto. Se o preço baixa num lado vai por ali fora, porque é assim que o mercado funciona.»

Nesta produção de Inverno verificaram-se maiores volumes, sendo que nesta Organização de Produtores algarvia há pomares que têm quase o dobro das laranjas do ano passado.

Segundo Sílvia Neves, os constrangimentos do sector continuam a ser a escassez de mão-de-obra e os roubos de citrinos nos pomares. «É um problema que vem de há dois ou três anos. Há pomares que quando chegamos para a colheita já têm uma ou duas filas colhidas. Os produtores procuram defender-se com vedações ou cães mas é difícil». Além destas duas questões, a técnica refere ainda a restrição a cada vez mais produtos para o combate a pragas e doenças.

Também Pedro Madeira, da Frusol, fala de uma campanha muito difícil. «No nosso caso estamos a falar de mês e meio de atraso. A fruta que estamos a colher neste momento tem as condições que devia ter na primeira quinzena de Novembro. Porém, na nossa estrutura este atraso não trará grandes complicações porque nestas variedades de Inverno tivemos uma redução de quantidades assinalável, uma quebra superior a 30%, por causa do clima mas também pelo facto de no ano passado termos tido uma produção grande».



Segundo o mesmo responsável, os calibres estão maiores numa campanha que pode vir a ter implicações nas seguintes. «Pode haver mais dificuldade de venda se os consumidores mudarem de fruta porque a laranja está azeda. Este atraso pode vir a prejudicar as campanhas seguintes... depende da quantidade que haja, mas ao que parece as variedades de Verão terão quebra de produção portanto acaba por compensar tudo para a frente», defende.

Nos pomares da Frusol foi preciso reforçar as rotinas de tratamentos para evitar pragas e doenças, embora «muito limitados pelas regras da produção integrada e pelos produtos que foram sendo retirados».

A mão-de-obra é apontada como um constrangimento por Pedro Madeira, não só a nível de colheitas, como a mais especializada, que é precisa para as podas ou enxertias.

O mesmo cenário é traçado pela Frutas Martinho, pela voz de Martinho dos Santos. «Agora é que a fruta está com uma boa maturação. Em termos qualitativos, a variedade de laranja Newhall está ótima, a clementina Fina estamos neste momento a terminar a colheita e as outras variedades também estão ótimas. Nesta primeira fase, estamos com calibres médios, ligeiramente inferiores ao ano passado, mas há mais quantidade de fruta».

O produtor não esquece o início conturbado e o impacto que o atraso teve em termos de mercado. «As campanhas cruzaram-se, com a Valencia Late a cruzar-se com a Newhall, acabando esta por perder valor. Como se não bastasse a competição entre as duas variedades nacionais, ainda tínhamos o excesso de produto que entrou da África do Sul. Estes fatores fizeram com que o preço viesse cá para baixo, 40% a menos do que na campanha passada».

Os efeitos no mercado fizeram-se sentir em todas as frentes. Horácio Ferreira, da Cacial, também o afirma, constatando que esta campanha atípica teve implicações nos volumes de

venda. Mas não só. À semelhança de outros empresários, o responsável destaca a fraca qualidade do produto. «A laranja não está boa, as pessoas compram uma vez e não compram mais. Não há dúvidas de que tem a ver com as alterações climáticas, não havendo amplitudes térmicas, nem a cor se põe. A laranja acaba por ir amadurecendo internamente, mas externamente fica verde. Depois, como não há temperaturas, a acidez não baixa, mantém-se muito alta e apesar dos açúcares melhorarem, a acidez mantém-se alta».

À data de fecho desta edição, na Cacial colhiam-se os citrinos que já tinham os valores aceites pela certificação da Indicação Geográfica Protegida, até «porque são as frutas mais apetecíveis para o consumidor, que têm já algum equilíbrio».

Este ano a mosca da fruta obrigou os produtores da Cacial a mais tratamentos, mas não afectou a produção. ●

