

CARACTERÍSTICAS DE COMERCIALIZAÇÃO E PERSPECTIVAS DOS PRODUTORES DO POLO DE FRUTICULTURA IRRIGADA SÃO JOÃO, PORTO NACIONAL-TO.

Grécia da Conceição Reis¹, Eduardo Alves da Silva², Edvaldo Viera Pacheco Sant`Ana³

1. Graduando em Agronegócio. IFTO, Campus Palmas /TO, e-mail:greciareis6@gmail.com*

2. Graduando em Agronegócio, Auxiliar de Pesquisa e Revisão. IFTO, Campus Palmas /TO, e-mail:eduardoalves.go@gmail.com

3. Orientador: Professor Agronomia, IFTO, Campus Palmas /TO, e-mail:edvaldo@ifto.edu.br.

Palavras Chave: *fruticultura, perfil social, produtores.*

Introdução

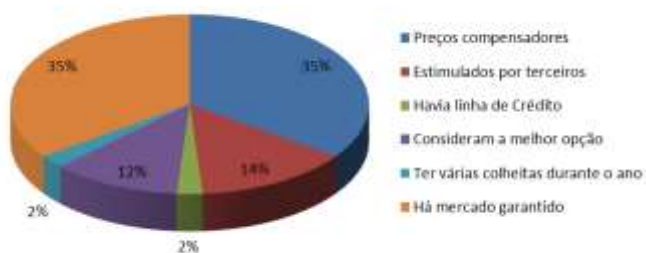
A agricultura familiar é responsável pela maior parte dos alimentos dos brasileiros. No Tocantins ela é a atividade de 15% da população e representa 70% da produção de alimentos do estado. A agricultura familiar é lembrada por sua importância na absorção de emprego e na produção de alimentos, principalmente na agricultura e pecuária de subsistência (CONAB, et al., 2010). O Polo de Fruticultura Irrigada São João foi constituído para irrigar uma área de aproximadamente 3.224 ha, divididos em 542 parcelas agrícolas, que são exploradas culturas como banana, maracujá, abacaxi, coco, goiaba e entre outras culturas, através de métodos modernos de irrigação, como microaspersão e gotejamento (Sant`Ana, et al. 2013).

O presente trabalho teve como objetivo identificar as características de comercialização e as perspectivas dos produtores quanto as atividades desenvolvidas no Polo de Fruticultura Irrigada São João, no município de Porto Nacional, TO.

Resultados e Discussão

Os resultados da pesquisa mostram que 100% dos produtores procuram ter acesso às informações sobre os preços dos produtos e dos insumos utilizados. Estas informações auxiliam o produtor no momento da produção e comercialização.

Gráfico 1. Aspectos de maior importância para os produtores, quanto à decisão de produzir.



Fonte: Fonte própria (2015).

Dentre as perguntas feitas aos produtores ao serem questionados pelos motivos de estarem na atividade como fruticultor (Gráfico 1), 35% afirmaram que estão na atividade pelos preços compensadores da produção, isto evidencia que a grande maioria dos produtores acredita na sua atividade como uma possibilidade de retorno financeiro e com esta ele é capaz de progredir e manter o sustento de sua família, 2% afirmam permanecer na atividade devido à cultura produzir várias vezes durante o ano, este fato positivo é devido ao método de irrigação por microaspersão, sendo que o produtor terá água durante todo o ano para produzir, 14% dizem esta na atividade por incentivo de terceiros, 12% consideram a melhor opção de mercado para trabalhar,

2% acreditam que com a determinada cultura que produzem terão mais oportunidades de financiamentos e linha de crédito, 35% dos produtores garante que sua principal motivação é pelo mercado garantido de sua produção. De acordo com a pesquisa, 100% dos produtores fazem a seleção das frutas, pois a aparência tem grande influência na comercialização.

Desta forma, os produtores utilizam alguns critérios para classificá-las, como deformações, danos mecânicos, podridões e coloração. Na sua totalidade, o desconhecimento da qualidade exigida pelo mercado dificulta a sua inserção. Um fator importante a levar em conta que a competitividade no mercado se dá através da regularidade de fornecimento, qualidade, preço, produtos compatíveis com a demanda e disponíveis em tempo adequado, bem como competência na distribuição e gestão da propriedade. Com a falta de recursos o produtor diminui os investimentos, tanto em tecnologia como em insumos, que são indispensáveis para o andamento das suas atividades. Foi possível diagnosticar que 67% dos produtores familiares estão satisfeitos com os resultados econômicos da produção, 33% pouco satisfeitos. Dos fruticultores entrevistados, 30% consideram os preços pagos pela produção bom, 50% avaliam que os preços recebidos são razoáveis e 20% os acham ruins. Esses resultados comprovam que, apesar dos benefícios que a atividade proporciona, são muitas as dificuldades que os proprietários enfrentam na atividade.

Conclusões

Um fator limitante ao desenvolvimento da fruticultura estar no baixo nível de escolaridade dos produtores, as pessoas com menor grau de escolaridade tem maior dificuldade de aceitar novas tecnologias e assimilar novas informações relacionadas às práticas de produções. Portanto, se torna necessário para o fruticultor, treiná-lo e orientá-lo continuamente por meio de uma assistência técnica competente e que seja efetiva na fase de produção e comercialização, proporcionando ao produtor atuar no mercado com competitividade, desta forma, estará favorecendo a inserção deles no mercado.

Referências

CONAB. Companhia Nacional de Abastecimento. **Agricultura familiar. Superintendência de Suporte à agricultura familiar.** Disponível em: <<http://www.conab.gov.br/conteudos.php?a=1125&t=2>>. Acesso em: 26 de janeiro de 2016.

SANT`ANA, E.V.P.; RIBEIRO, R.S.; LEAL, J.E.C.; SILVA, D.M. **Diagnóstico tecnológico do abacaxi e do maracujá no Polo de Fruticultura Irrigada São João, Porto Nacional-TO.** Disponível em: <http://propi.ifto.edu.br/ocs/index.php/jice/jice/paper/viewFile/5979/3122>. Acesso em: 29 de janeiro de 2016.