

CARACTERIZAÇÃO DA PRODUÇÃO DA PÊRA PASSA TRADICIONAL

Raquel Guiné, Gabriela Peres

RESUMO

O presente trabalho consistiu na realização de inquéritos junto dos produtores e operadores da pêra de São Bartolomeu e respectivo fruto secado, tendo por objectivo a recolha de informações que permitam uma caracterização global da realidade do sector no que respeita à produção desta variedade de pêra, que é utilizada para secar originando a Pêra Passa de Viseu.

A partir da informação recolhida foi feita uma avaliação da situação presente em relação à produção e comercialização deste produto tradicional, a qual envolveu uma análise SWOT, ou seja, uma análise dos pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças, com vista ao estabelecimento de um plano de acção. De acordo com os resultados obtidos no diagnóstico efectuado, o plano de acção a propor compreende acções específicas a implementar na área da produção da pêra em fresco, e na área da comercialização da pêra secada, por terem estes sido aspectos identificados como fragilidades no sector. Por fim é feita uma avaliação do interesse dos intervenientes do sector, a fim de se avançar para a protecção da pêra de São Bartolomeu como produto tradicional (DOP - Denominação de Origem Protegida).

1. INTRODUÇÃO

1.1. Identificação do produto e da produção

A Pêra de Passa de Viseu é um produto tradicional Português, com raízes na Beira Alta, e que é produzido segundo hábitos ancestrais, potenciando os recursos humanos existentes, gerando postos de trabalho e contribuindo para a subsistência de algumas famílias que vêem na Pêra Passa de Viseu uma importante fonte de rendimento, melhorando dessa forma a qualidade de vida das populações e ajudando à sua fixação no interior do país. A tradição consiste na

secagem ao sol da pêra de São Bartolomeu (Figura 1) (Barroca *et al*, 2006; Guiné *et al*, 2001; Guiné *et al*, 2007), resultando uma pequena pêra secada que é bastante apreciada pelo consumidor. O processo de secagem provoca alterações do sabor, da cor e da textura, e o resultado é uma pêra de cor castanho avermelhado com propriedades elásticas (Ferreira, 2003; Ferreira *et al*, 2002).

A designação qualitativa “de Viseu” deve-se ao facto da feira franca de Viseu, realizada todos os anos em Setembro, desde 1392, nesta cidade Beirã, ter sido em tempos o local mais importante de venda deste produto a nível nacional. A Pêra Passa de Viseu é tradicionalmente obtida a partir de peras da variedade de São Bartolomeu (*Pyrus Communis* L), sendo cultivada na região da Beira Alta.

A Pêra Passa de Viseu, por seu lado, agrupa uma panóplia de sabores que se afinaram de geração em geração e que actualmente urge em se aperfeiçoar, como forma de preservar este importante recurso endógeno.

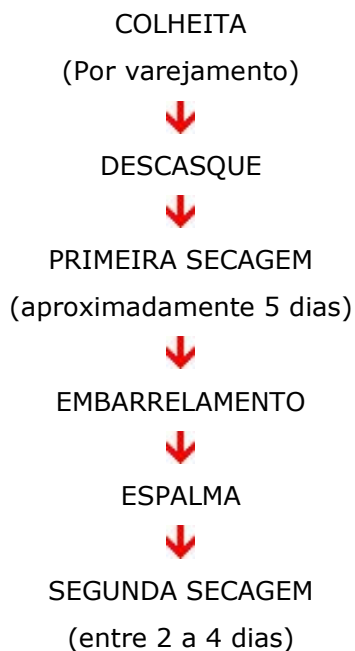


Figura 1 – Fluxograma do método tradicional da obtenção da Pêra Passa de Viseu.

1.2. Diagnóstico da comercialização

A Pêra de São Bartolomeu atinge em todas as campanhas valores aliantes para quem a produz. Na maioria das vezes, a forma de escoamento é garantida por um distribuidor que as adquire a granel, transportando-as para os grandes mercados do Porto e Lisboa.

No ano de 2007 porém, ocorreram grandes mudanças no que à Pêra Passa de Viseu diz respeito, devido às novas exigências de higiene e transporte. Os distribuidores, alertados para estas rápidas alterações, começaram a abdicar do produto, visto que os produtores não têm condições para obedecer ao conjunto de normas que actualmente lhes são exigidas, designadamente rotulagem, facturação, higiene e segurança alimentar.

Presentemente, um sério problema transversal a todo o sector, é o envelhecimento dos actores da fileira, maioritariamente com idade superior a 65 anos. Estes, habituados aos tradicionais métodos de concepção do produto (descasque à mão, secagem e espalma) vêem-se desenquadrados das novas exigências de mercado, sendo este um sério problema que põe em causa a própria existência desta tradição, podendo contribuir para o abandono da actividade por parte de quem a produz.

O interesse por parte dos jovens empresários é uma realidade, podendo tornar-se numa séria oportunidade para o garante da expansão deste produto no mercado. Estes, porém, sentem-se desapoitados, pois necessitam de equipas técnicas capazes de desenvolver trabalhos de experimentação, assim como de garantir apoio técnico na produção. Entre as várias temáticas que os jovens investidores mais necessitam de informação estão incluídas os porta enxertos, rega, densidade de plantação e questões de higiene e segurança alimentar, assim como um conjunto de acções de marketing/promoção de produtos, que permitam uma melhor penetração do produto nos mercados nacionais e internacionais.

1.3. Análise SWOT

A Análise SWOT compreende a análise dos pontos Fortes (Strengths) e Fracos (Weaknesses) de uma organização e a sua relação com as Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats) do meio envolvente.

A análise SWOT é uma ferramenta de suporte importante para a tomada-de-decisão e é frequentemente usada como forma de sistematicamente analisar os ambientes interno e externo da

organização (Kotler, 1988). Através da identificação dos pontos fortes, das fraquezas, das oportunidades e das ameaças, a organização pode construir estratégias em face dos pontos fortes, eliminar as suas fraquezas, e explorar as oportunidades para as usar como contra-ameaças.

A ferramenta SWOT subdivide-se em duas análises complementares entre si: a análise externa e a análise interna (Dyson, 2004).

Análise Externa

A análise externa corresponde às principais perspectivas de evolução do mercado em que a organização actua. Compreende factores provenientes do mercado e do meio envolvente, e portanto decisões e circunstâncias fora do controlo directo da organização. Esta deve tirar partido dessas circunstâncias quando elas constituam oportunidades, isto é, quando signifiquem aspectos positivos da envolvente, com impacto significativo no negócio da organização; ou alternativamente proteger-se, construindo barreiras defensivas contra as ameaças externas, relacionadas com os aspectos negativos da envolvente, com impacto importante no negócio da organização.

Análise Interna

A análise interna corresponde aos principais aspectos que diferenciam a organização ou o(s) produto(s) dos seus concorrentes. São provenientes do produto e da organização, e portanto constituem decisões e níveis de performance que a empresa pode gerir. Os pontos fortes são as vantagens internas da organização ou produto(s) em relação aos seus principais concorrentes; enquanto que nos pontos fracos se enquadram as desvantagens internas da organização ou produto(s) em relação aos concorrentes.

A análise SWOT sumaria os factores internos e externos mais importantes que podem influenciar o futuro da organização, e que são referidos como factores estratégicos (Kangas *et al*, 2003). Os ambientes interno e externo consistem em variáveis que estão dentro e fora da organização, respectivamente. A gestão da organização não tem efeito a curto prazo em qualquer deste tipo de variáveis (Houben *et al*, 1999).

Uma análise ambiental cuidada é importante para o reconhecimento da variedade de forças internas e externas com as

quais a organização é confrontada. Estas forças podem incluir potenciais estímulos, mas por outro lado, podem constituir potenciais limitações no que respeita ao desempenho da organização ou aos objectivos que esta pretende atingir (Houben *et al*, 1999). A informação obtida pode ser sistematicamente representada numa matriz (Ulgen & Mirze, 2004), ou então diferentes combinações dos quatro factores da matriz (Dincer, 2004) podem ajudar na determinação das estratégias para o longo prazo.

Quando utilizada correctamente, a análise SWOT pode fornecer uma boa base para a formulação estratégica (Kajanus *et al*, 2004). Contudo, a própria análise também apresenta algumas fragilidades, associadas às próprias etapas de identificação, medição e avaliação (Hill & Westbrook, 1997; McDonald, 1993). Na análise SWOT convencional a magnitude dos factores não é quantificada para determinar o efeito de cada factor no plano estratégico proposto (Masozera, 2006). Assim, esta não fornece um meio analítico de determinar a importância relativa dos factores, ou a possibilidade de aceder a decisões alternativas baseadas nestes factores (Kajanus *et al*, 2004). A análise SWOT possibilita a categorização pelos analistas dos factores como sendo internos (pontos fortes e fracos) e externos (oportunidades e ameaças) em relação a uma determinada decisão, e como tal permite-lhes a comparação das oportunidades e ameaças com as fraquezas e pontos fortes (Shrestha *et al*, 2004). Ainda assim, o resultado da análise SWOT é muitas das vezes uma mera listagem ou um exame qualitativo incompleto dos factores internos e externos (Kangas *et al*, 2003).

Kurttila *et al* (2000) desenvolveram um método híbrido para eliminar as fraquezas nos passos de medição e avaliação da análise SWOT. Esta técnica denominada por processo hierárquico analítico (AHP - Analytical Hierarchy Process) foi mais tarde referenciada como A'WOT (Leskinen *et al*, 2006). Este método híbrido foi testado e utilizado em vários estudos (Leskien *et al*, 2006; Masozera *et al*, 2006; Stewart *et al*, 2006).

1.4. Certificação

A União Europeia concede uma protecção especial aos produtores de especialidades regionais (Regulamento (CE) nº 510/2006 do Conselho, de 20 de Março de 2006: protecção das Indicações Geográficas e Denominações de Origem dos produtos agrícolas e dos géneros alimentícios; Regulamento (CE) nº 509/2006 do Conselho, de

20 de Março de 2006: Especialidades Tradicionais Garantidas dos produtos agrícolas e dos géneros alimentícios).

O regime possibilita aos produtores registarem-se num sistema comunitário de protecção obrigatória de determinados produtos agrícolas e géneros alimentícios com denominação de origem. Assim, os elementos diferenciadores e identificadores assumem uma importância acrescida, quer para os produtores quer para os consumidores, para quem é importante poder dispor de produtos reconhecidamente tradicionais, com características de qualidade, reportadas quer à região de onde são originários quer aos modos de produção.

Pretende-se estudar a possibilidade de certificação da pêra de São Bartolomeu com a designação de Pêra Passa de Viseu, enquanto DOP (Denominação de Origem Protegida), o que seria uma extraordinária mais-valia para a região e populações que trabalham dia a dia no sector primário.

Com a obtenção desta certificação poder-se-ão verificar as seguintes mais-valias:

- Incentivo da produção agrícola diversificada;
- Protecção do nome contra imitações e utilizações indevidas;
- Estratégias de promoção deste produto tradicional em nome da região;
- Melhoramento do rendimento dos agricultores;
- Fixação da população rural;
- Ajuda aos consumidores, fornecendo-lhes informações relativas às características específicas dos produtos.

A entidade gestora e promotora para a certificação da pêra de S. Bartolomeu é a FELBA - Promoção das Frutas e Legumes da Beira Alta, A.C.E., que é um agrupamento de empresas da região da Beira Alta. Esta iniciou actividade em 23 de Outubro de 2003, e tem por missão promover e gerir produtos hortofrutícolas qualificados, definindo e implementando regras na produção, conservação e comercialização de acordo com os mais elevados padrões de qualidade e exigências do consumidor.

2. METODOLOGIA

2.1. Realização dos inquéritos aos produtores

De um total de 100 produtores de pêra de São Bartolomeu existente em cadastro na FELBA - Promoção das Frutas e Legumes da Beira Alta, A.C.E., foram seleccionados 20, correspondendo a uma

22

amostragem de 20% do total. Para a selecção foram consideradas as seguintes premissas:

- Pertencer à área geográfica de produção de Pêra de S. Bartolomeu;
- Possuir no mínimo uma pereira de São Bartolomeu;
- Distribuição pelos concelhos com maior produção da seguinte forma: Oliveira do Hospital-10, Seia-6, Tábua-2, Nelas-1, Mangualde-1.

No total de produtores inquiridos, 55% pertence ao sexo masculino e 45% ao sexo feminino.

2.2. Entrevistas aos operadores

No âmbito do presente trabalho foram entrevistados os seguintes operadores: Cooperativa Agrícola de Fruticultores da Beira Alta CRL e Cooperativa Agrícola de Mangualde CRL.

A Cooperativa Agrícola de Mangualde CRL tem 387 associados, 204 dos quais estão activos, tendo apenas um associado que produz pêra de São Bartolomeu. A Cooperativa tem capacidade de armazenamento total de 5100 toneladas (2300 toneladas em atmosfera controlada (ATC) e 2800 em atmosfera normal (ATN)). A área de produção abrangida é de 326 hectares, tendo implementado o sistema de controlo de qualidade HACCP assim como o sistema de controlo à entrada e saída. Os concelhos de actuação são: Mangualde, Nelas, Carregal do Sal, Santa Comba Dão, Oliveira do Hospital, Seia, Gouveia, Celorico da Beira, Guarda, Covilhã, Penalva do Castelo, Aguiar da Beira, Viseu, São Pedro do Sul e Tondela.

A Cooperativa Agrícola de Fruticultores da Beira Alta CRL tem 640 associados, 104 dos quais estão activos tendo apenas um associado que produz pêra de São Bartolomeu. A Cooperativa tem capacidade de armazenamento total para 4000 toneladas (3200 toneladas em atmosfera controlada (ATC) e 800 toneladas em atmosfera natural (ATN)). A área de produção abrangida é de 250 hectares, tendo implementado o sistema de controlo de qualidade HACCP. A zona de intervenção é: Fornos de Algodres, Trancoso, Pinhel, Alfandega da Fé, Mangualde, Nelas, Carregal do Sal, Santa Comba Dão, Oliveira do Hospital, Seia, Gouveia, Guarda, Covilhã, Penalva do Castelo, Aguiar da Beira, Viseu, São Pedro do Sul e Tondela.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

3.1. Inquéritos aos produtores

Dos inquéritos realizados aos produtores, verifica-se que a maioria (55 % dos inquiridos) tem mais de 65 anos. Com um peso significativo estão os produtores com idades compreendidas entre 25 e 40, que apresentam interesse crescente a nível do investimento na produção da pêra de São Bartolomeu (30 % dos inquiridos). Os produtores incluídos na faixa etária 25-40 aparecem associados às explorações de maiores dimensões e maior densidade de plantação. Os produtores incluídos na faixa etária superior a 65 apresentam baixa densidade de plantação (uma a cinco pereiras dispersas), normalmente na bordadura dos campos de cultivo.

O nível de escolaridade dos produtores é muito reduzido, sendo que 30 % dos inquiridos tem escolaridade igual ou inferior à 4ª classe. Porém, 10% dos inquiridos tem o 12º ano e outros 10 % tem formação superior. Os produtores com mais escolaridade apresentam um interesse maior neste produto endógeno, o que se traduz numa maior densidade de plantação de pereiras de São Bartolomeu (Figura 2).

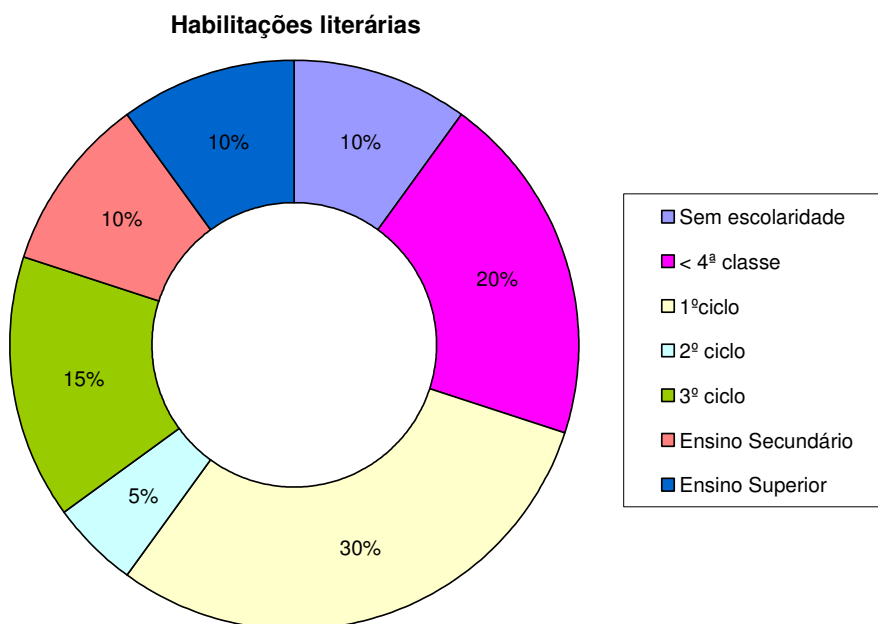


Figura 2 – Nível de escolaridade.

Tendo em consideração a actividade agrícola, para 45 % dos inquiridos, a agricultura é a sua principal fonte de rendimento, enquanto que 55 % dos produtores apresenta como principal fonte de rendimento actividades não agrícolas (sector secundário, sector terciário, ou reformas) (Figura 3). Quanto à natureza jurídica verifica-se que 85 % são agricultores autónomos e 15 % são empresários agrícolas.

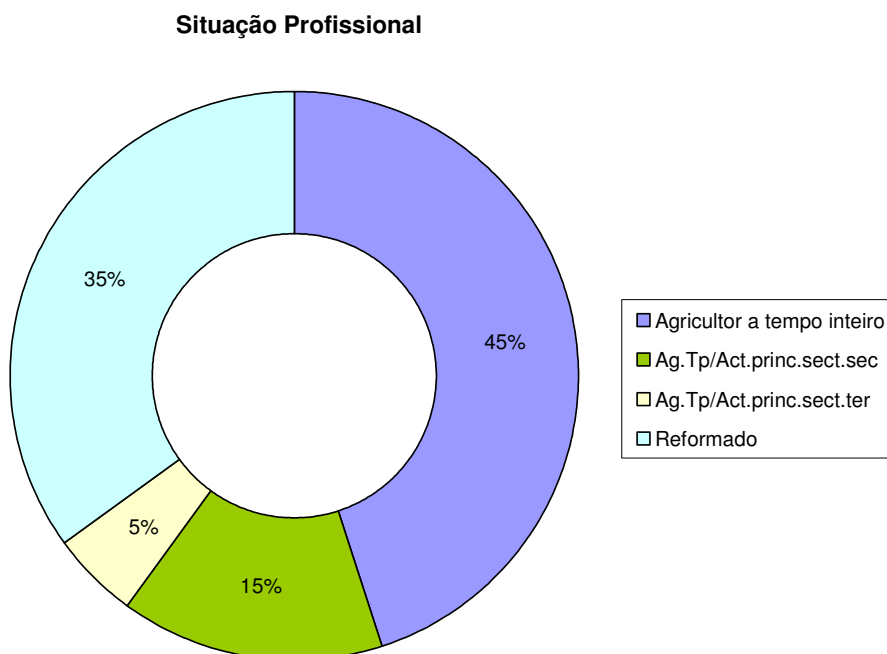


Figura 3 – Situação profissional.

Quanto à actividade principal da exploração, 25 % dos produtores inquiridos apresenta como actividade principal a fruticultura. Destacam-se ainda os produtores em que a actividade da produção é a vinha (20 %), produção de queijos, compotas e pastagens (15 %), o olival (10 %) e turismo rural (5 %). Dos produtores inquiridos, 25 % tem pequenas áreas cultivadas (um pouco de tudo), não se evidenciando nenhuma actividade principal (Figura 4).

Verifica-se que 65 % dos produtores inquiridos não estão associados a nenhuma organização de produtores. Os 35 % dos produtores que estão associados, distribuem-se pelas seguintes organizações: Ancose, Estrelacoop, Adegas Cooperativas de Nogueira do Cravo, Adegas Cooperativas de Nelas, SOGRAPE e AAPIM.

No que respeita aos tratamentos fitossanitários o atomizador evidencia-se como sendo o mais utilizado na aplicação de produtos

fitofarmacêuticos de acordo com 50% dos inquiridos. Dos inquiridos, 30% utilizam o pulverizador com turbina estando este associado às explorações com maiores dimensões. Os restantes 20 % não aplica tratamentos ou não responde à questão colocada.

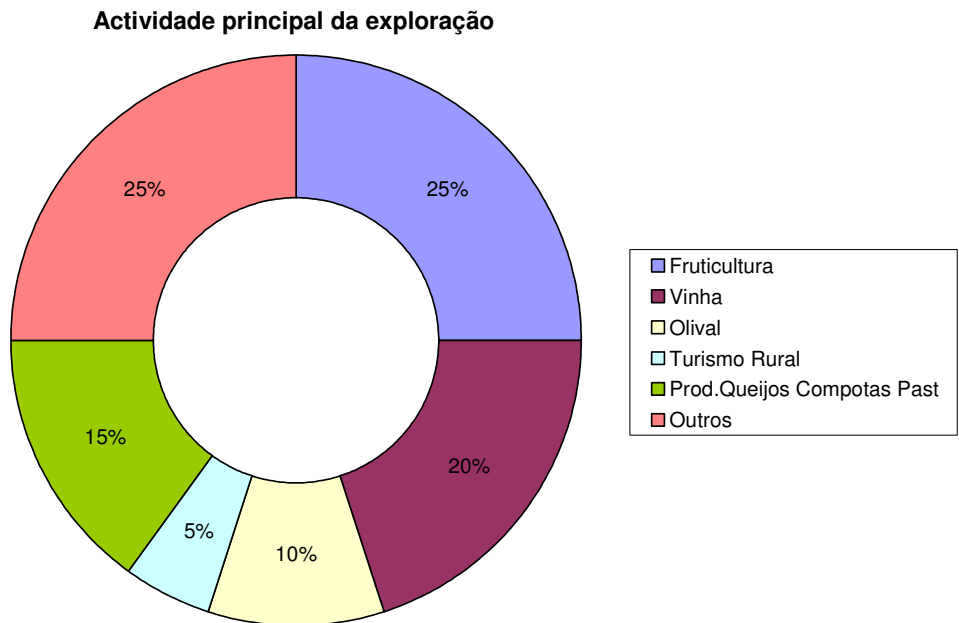


Figura 4 – Actividade principal da exploração.

A rega gota-a-gota é utilizada por 15 % dos inquiridos e está associada às explorações com maior área e densidade de pereiras de São Bartolomeu sendo igualmente as explorações mais modernas. O sistema de rega mais utilizado por maior número de inquiridos é a gravidade, com 30 %. Na sua maioria, 40 %, não têm sistema de rega (Figura 5).

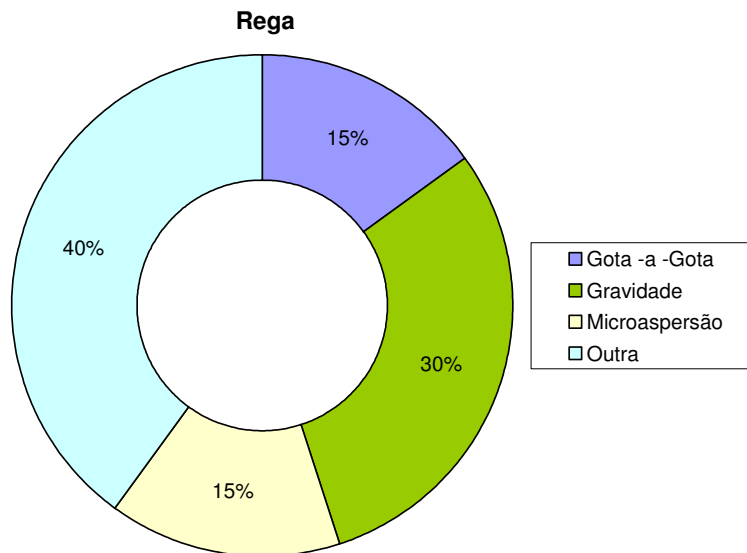


Figura 5 – Sistemas de rega da exploração.

Dos produtores inquiridos, apenas 16 % referem ter preocupações a nível da adubação, quer pela fertirrigação (conceito cada vez mais actual e indispensável) quer pela aplicação de adubos foliares. Esta é uma temática cada vez mais importante para o equilíbrio de uma cultura, pelo que no futuro terão que ser conceitos correntes no dia-a-dia do produtor da pêra de São Bartolomeu e dos fruticultores em geral (Figura 6).

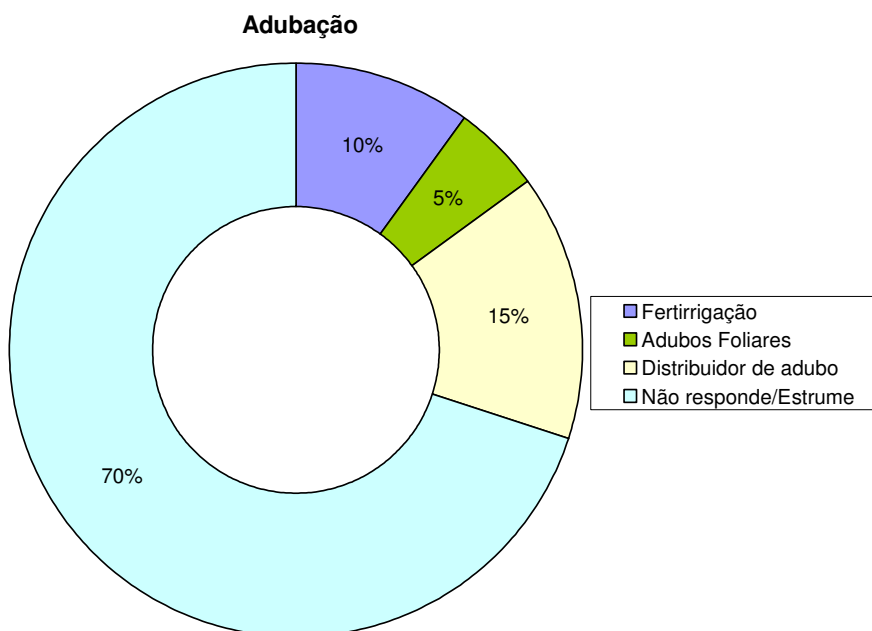


Figura 6 – Tipos de adubação efectuados pelos produtores da pêra de São Bartolomeu.

Metade dos produtores inquiridos (50 %) não faz qualquer controlo de infestantes, sendo a utilização de herbicidas e as mobilizações as formas mais referidas pelos inquiridos (Figura 7).

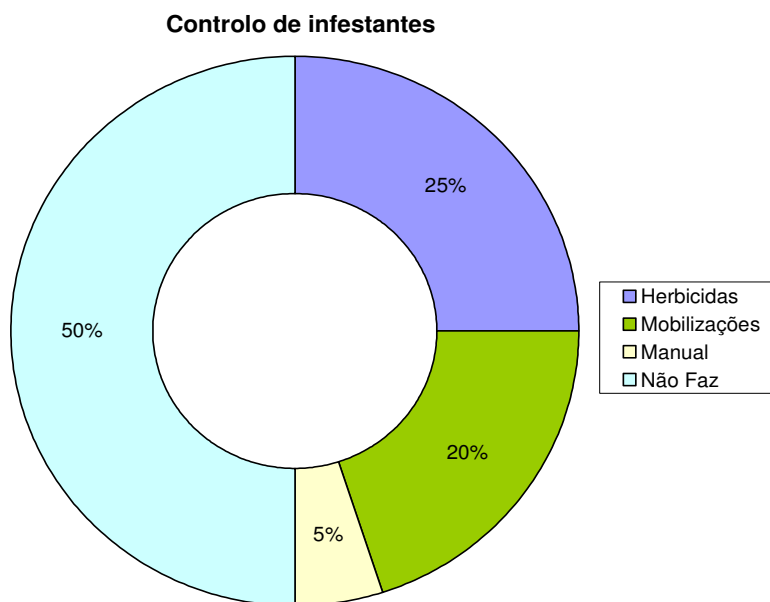


Figura 7 – Controlo de infestantes na produção da pêra de São Bartolomeu.

A maior parte dos inquiridos (65 %) não faz monda de frutos e 35 % fazem-na manualmente. Quanto ao controlo de maturação, verifica-se que nenhum dos inquiridos faz, nem por meios próprios nem através de assistência técnica.

Dos produtores inquiridos, 75 % não fazem correcção organo-mineral. As análises ao solo, a correcção calcária e a correcção orgânica são feitas pelos restantes produtores estando estes ligados a explorações com dimensões superiores a 5 hectares. Este acompanhamento é feito com regularidade média de 2 em 2 anos.

Na sua maioria, 85 % dos inquiridos, não tem qualquer tipo de acompanhamento fitossanitário. O acompanhamento fitossanitário para os 15 % de inquiridos que respondem bom e razoável é feito sobretudo pelo corpo técnico das associações de protecção integrada, serviço de avisos oficiais, técnicos da cooperativa e fornecedores de agroquímicos. Na sua maioria (85 %), os produtores não conhecem nem nunca utilizaram a linha telefónica da Estação Agrária de Viseu (EAV).

O porta enxerto mais representativo é o franco, utilizado por 85 % dos inquiridos. O marmeleiro é utilizado por 15 % dos inquiridos, sendo estes proprietários das áreas com maior densidade e com pereiras mais jovens.

O escoamento da produção da pêra de São Bartolomeu é garantido sobretudo através de distribuidor (64 %). O escoamento através do mercado local, do mercado abastecedor, de operadores privados e as feiras representam na totalidade 16 % das respostas dos produtores à forma como escoam o seu produto. Dos inquiridos, 20 % ficam com a produção, quer para consumo próprio quer para utilizar na alimentação dos animais. O escoamento da pêra de São Bartolomeu é feito na maioria como produto secado, já transformado em Pêra Passa de Viseu (Figura 8).

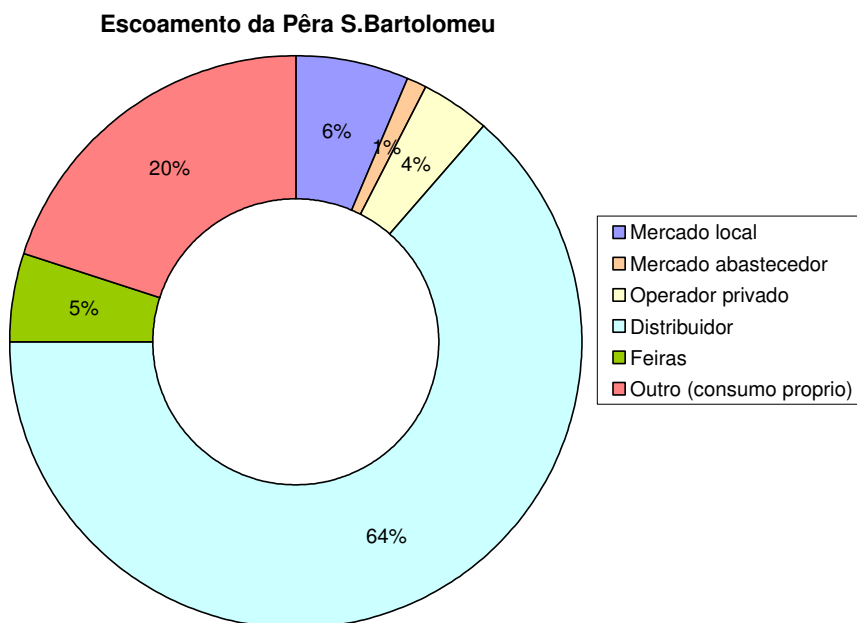


Figura 8 – Escoamento da pêra passa.

Dos produtores inquiridos, 95 % comercializam a pêra de São Bartolomeu como produto final secado a granel. Apenas um inquirido admite comercializar o seu produto devidamente embalado, mas sem qualquer rótulo.

Dos produtores inquiridos, 95 % tem um bom relacionamento com os outros produtores. Relativamente ao relacionamento com os serviços do Ministério da Agricultura de Desenvolvimento Rural e Pescas (MADRP), 41 % admite desconhecer e 53 % consideram este

relacionamento razoável ou bom. Dos produtores inquiridos, 76 % desconhece a FELBA, os restantes 24 % consideram este relacionamento bom ou razoável.

Quanto à realização pessoal, 15 % dos inquiridos admite ser má, enquanto os 85 % restantes se encontram realizados (35 %) ou muito realizados (50 %). De um modo geral, o seu descontentamento deve-se ao sentimento de que as dificuldades de escoamento se têm vindo a acentuar, o que leva a algum pessimismo em relação ao futuro, apesar da rentabilidade do produto.

Quanto à remuneração obtida na venda da Pêra Passa de Viseu, as opiniões dividem-se: enquanto 60 % dos inquiridos admite ser razoável ou boa, 40 % considera que é má, muito má ou desconhece (Figura 9). Relativamente à pêra de São Bartolomeu secada como produto final, os produtores não estão satisfeitos com a remuneração actual porque não têm garantia de escoamento do produto, ao contrário do que acontecia em anos anteriores onde a pêra era uma preciosa fonte de rendimento para várias famílias da região. Nos pomares mais recentes, a maioria em segundo ano, aguarda-se por próximas campanhas para atingirem melhores resultados ao nível produtivo.

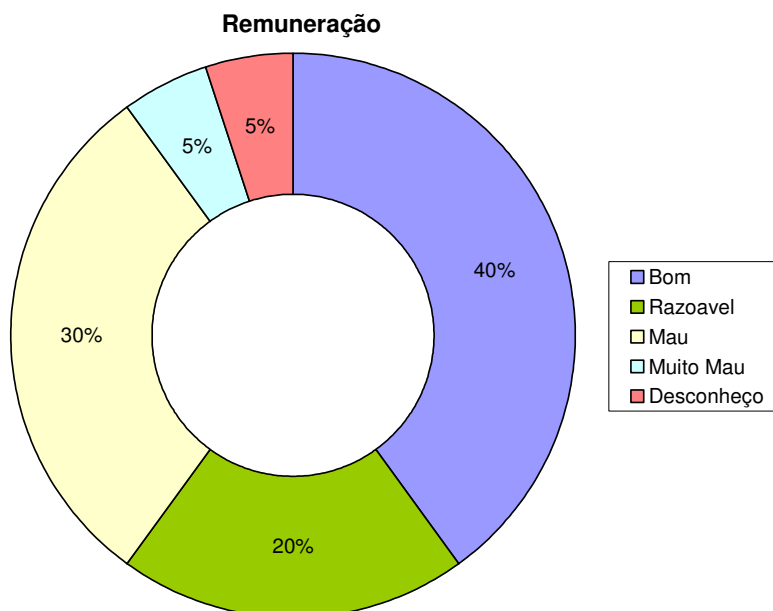


Figura 9 – Remuneração obtida na venda da Pêra Passa de Viseu.

Relativamente à produtividade, 65 % dos inquiridos refere que é boa e 20 % que é razoável. Os inquiridos que responderam mau (15 %)

%) geralmente estão associados às explorações de maior área e maior densidade de plantação. Neste grupo incluem-se ainda as plantações jovens, a maioria delas ainda em fase experimental principalmente no que diz respeito ao porta-enxerto. Na maior parte destas plantações jovens é utilizado o marmeleiro com resultados ainda insatisfatórios. Apesar de tudo, os problemas de produtividade poderão não estar directamente ligados à utilização do marmeleiro enquanto porta enxerto, mas também poderá haver contributos importantes ao nível da rega, da densidade da plantação, entre outros aspectos que terão forçosamente de ser estudados.

Quanto às perspectivas futuras em relação à Pêra Passa de Viseu, os produtores na sua maioria estão confiantes. Os 20 % que responderam mau são, regra geral, os produtores com idade superior a 65 anos, produtores estes que não têm quem lhes dê seguimento e só estão interessados em escoar a produção que têm (Figura 10).

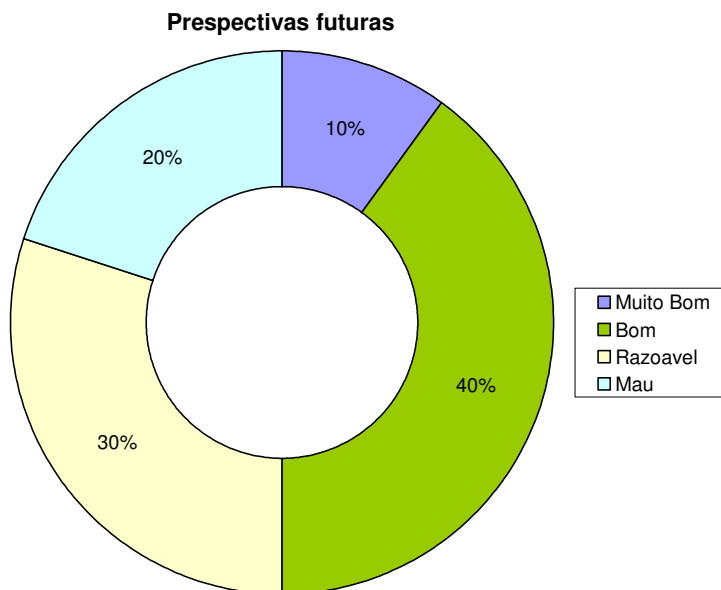


Figura 10 – Perspectivas futuras em relação à Pêra Passa Viseu.

No que respeita à disponibilidade de mão-de-obra, na sua maioria, os produtores entrevistados (70 %) responderam razoável e boa (Figura 11). Nas famílias em que esta tradição foi passando de geração em geração a disponibilidade de mão-de-obra existe, não havendo dificuldades a este nível. Nos locais de produção da pêra de São Bartolomeu, regra geral, não haverá dificuldade em encontrar mão-de-obra disponível para colaborar nas diversas transformações

associadas, verificando-se igualmente, de acordo com o gráfico da Figura 12, uma elevada percentagem de mão-de-obra razoavelmente qualificada para o efeito (68 %).

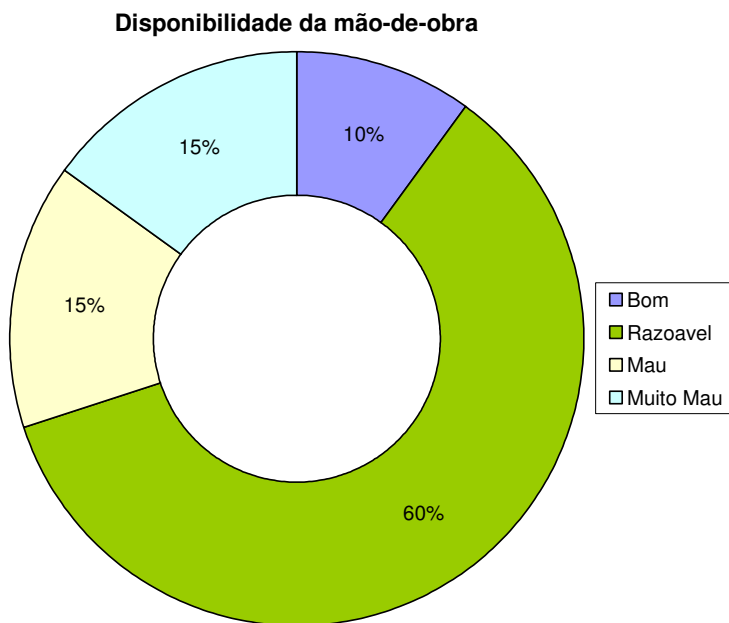


Figura 11 – Disponibilidade de mão-de-obra para a produção de Pêra Passa.

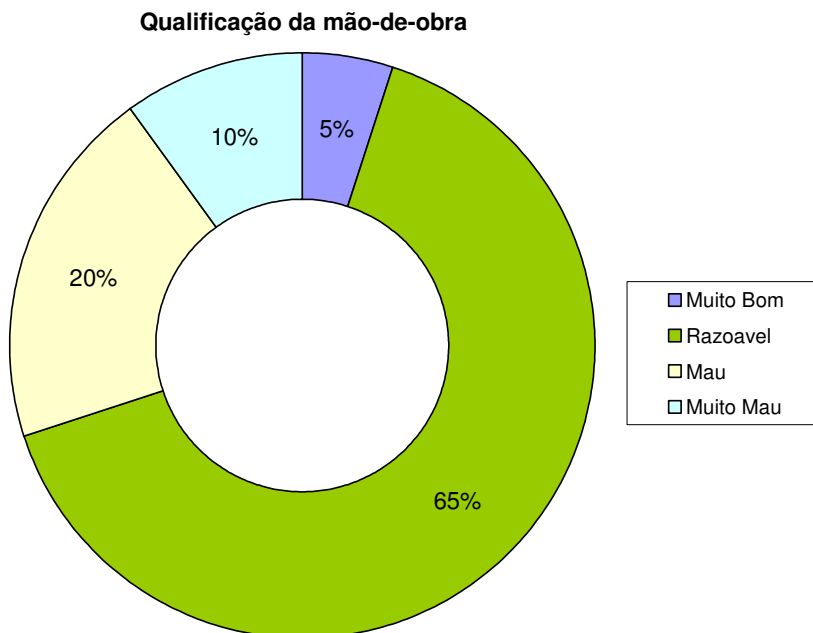


Figura 12 – Qualificação da mão-de-obra utilizada na produção de Pêra Passa.

Dos produtores entrevistados, apenas 35 % referiram estar razoavelmente (25 %) ou bem equipados (10%) a nível de máquinas agrícolas. Este foi um aspecto verificado e identificado como sendo um estrangulamento importante visto que para no futuro existirem plantações com maior dimensão ter-se-á que forçosamente modernizar a exploração, começando por esta importante componente da mecanização. De facto, 60 % dos inquiridos dizem-se mal equipados e 5 % muito mal equipados.

Os principais problemas, mais evidenciados e referidos pelos inquiridos prendem-se sobretudo com a dificuldade de comercialização, desorganização dos operadores comerciais, área reduzida das explorações, falta de apoio técnico e outros que incluem a idade dos produtores, variações climáticas ou o pedrado, importante doença da fruticultura nacional (Figura 13).

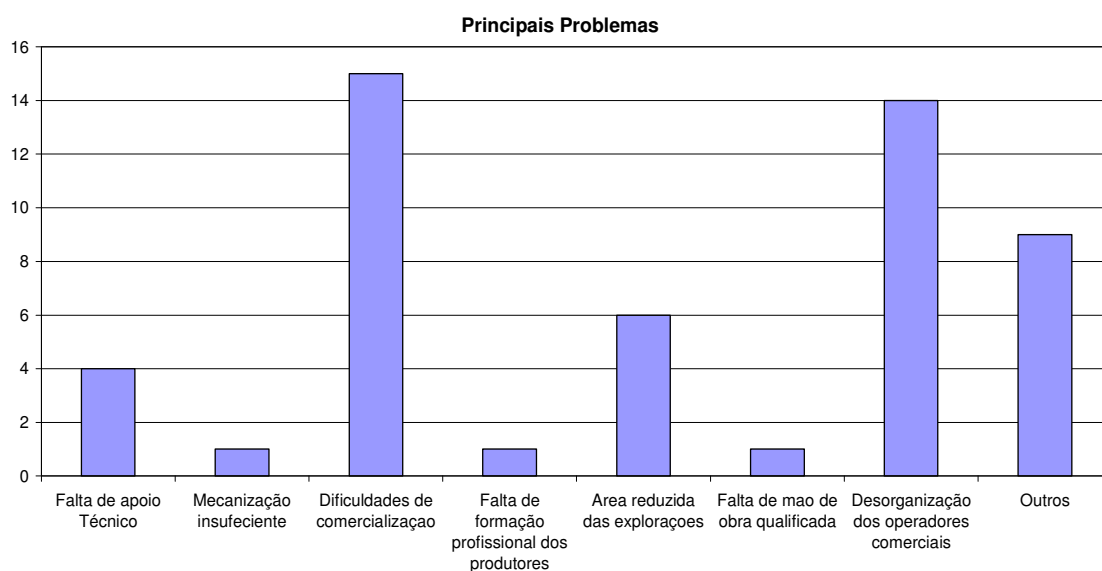


Figura 13 – Principais problemas ligados ao sector da Pêra Passa.

As soluções mais apontadas pelos produtores para a resolução dos problemas referidos anteriormente foram a implementação de campanhas de marketing que valorizem a pêra passa, exploração de novos mercados e maior apoio técnico (Figura 14).

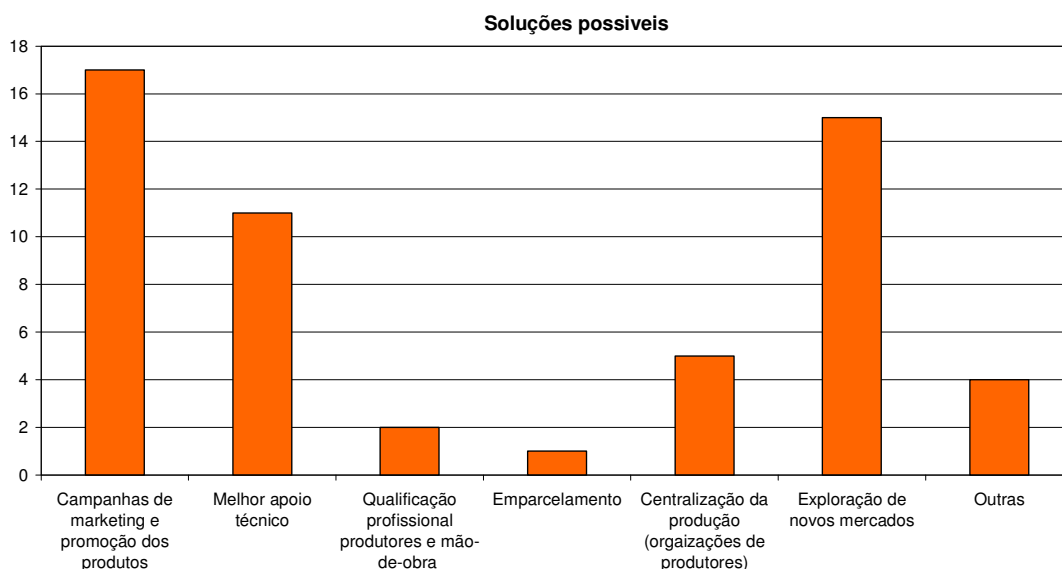


Figura 14 – Algumas das possíveis soluções para o sector.

Dos inquiridos, 60 % conhece a Estação Agrária de Viseu e 50 % admite conhecer os seus trabalhos. A experimentação de novas tecnologias para a fileira frutícola é considerada muito importante por todos os inquiridos (100 %). Dos produtores inquiridos, 40 % admite ter participado nas sessões de divulgação da experimentação realizada pela Estação Agrária de Viseu.

Quanto à participação em acções de formação, 80 % dos inquiridos nunca frequentou qualquer tipo de acção de formação. Quanto à formação frequentada sobressaem os cursos de empresário agrícola, aplicação de produtos fitofarmacêuticos e operador de máquinas agrícolas (Figura 15).

A importância da formação profissional frequentada, de acordo com a opinião dos inquiridos, reside na utilização de técnicas que permitam a troca de experiências (42 %), o aumento da produtividade (29 %), a melhoria da qualidade dos produtos (22 %) e a protecção do ambiente (7 %).

Dos produtores inquiridos, 75 % tem interesse em investir na produção da pêra de São Bartolomeu, desde que haja garantias de escoamento. Os restantes 25 % dos produtores, que responderam negativamente, justificaram-se com a idade e falta de seguidores com interesse.

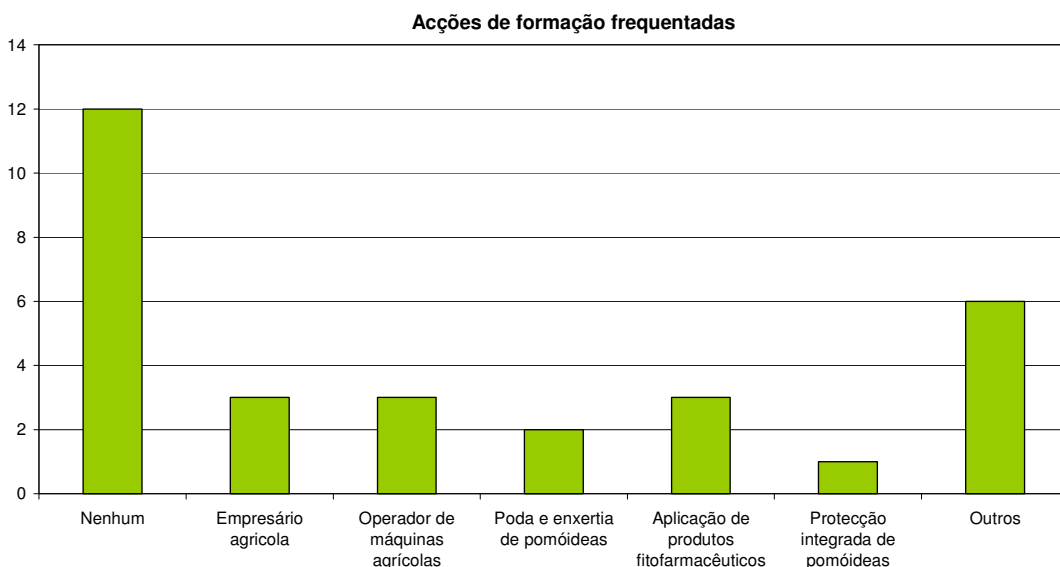


Figura 15 – Acções de formação frequentadas.

Dos produtores inquiridos, 80 % responderam achar importante a atribuição de uma DOP (Denominação de Origem Protegida) à Pêra Passa de Viseu. Os produtores querem proteger o mais possível a pêra, sendo a atribuição de uma DOP uma mais-valia tanto para a pêra como para a zona de produção e até mesmo para os produtores. Também haveria uma maior divulgação do produto, que certamente originaria uma maior procura dos mercados e uma motivação dos produtores pela actividade. Trata-se de um produto único, de excelência, típico, com uma componente social muito forte, que começa novamente a despertar a atenção da produção e dos mercados, encontrando-se à procura de garantir o seu espaço merecido.

Dos produtores inquiridos, 65 % estão dispostos a associar-se a uma Organização de produtores (OP), logo que esta lhes dê garantia de escoamento. Tendo a noção que juntos podem todos ganhar mais, pois é uma forma de trocar experiências e enriquecer conhecimentos. Porém, poucos querem entregar a pêra em fresco, preferindo entregá-la como produto final. Quanto aos 35 % dos produtores que respondem negativamente, verifica-se que estes têm mais de 65 anos e só querem vender o que têm, não tendo ninguém para seguimento da transformação da pêra em produto secado.

3.2. Entrevistas aos operadores

A partir das entrevistas conduzidas junto das duas cooperativas consultadas, foi possível verificar que os seus objectivos principais são a recepção, armazenamento, conservação e comercialização da produção dos associados, apelando a uma política de concentração e congregação. O tipo de serviço prestado é o escoamento, armazenamento, conservação, apoio técnico, incluindo a evolução da maturação, bem como o fornecimento de adubos e pesticidas.

No que respeita aos equipamentos disponíveis, nas instalações dos operadores entrevistados constata-se a importância das câmaras de conservação de atmosfera normal, calibradores, empilhadores, camiões de transporte refrigerados, embaladora e câmaras de atmosfera controlada.

Quanto aos produtos comercializados pelos operadores, constata-se que a maçã é o produto mais comercializado em ambas as cooperativas (90 %), mas são também comercializados, em menor quantidade (10 %), o marmelo a pêra e a avelã.

No que respeita aos circuitos de comercialização, verifica-se que na Cooperativa Agrícola de Mangualde CRL o escoamento principal do seu produto (50-74 %) se efectua através das grandes superfícies, sendo o produto remanescente escoado através do mercado local e do mercado abastecedor.

A Cooperativa Agrícola de Fruticultores da Beira Alta CRL tem como principal circuito de comercialização o mercado abastecedor (40 %) e o distribuidor (40 %), escoando menos de 25 % para o mercado local.

Os principais problemas que se colocam actualmente ao sector, segundo os operadores entrevistados, são a dificuldade de comercialização, a área reduzida das explorações, a falta de apoio técnico e a falta de mão-de-obra qualificada. Na sua opinião, as soluções possíveis para resolver os actuais problemas do sector são as campanhas de marketing e promoção de produtos, um maior apoio técnico, a centralização de produção e a exploração de novos mercados.

Os entrevistados estão de acordo quanto às características do perfil de um agricultor moderno. Estes devem ser jovens, com elevado nível de formação agrícola e que estejam ligados a explorações com dimensão superior a 3 hectares.

No que respeita a estratégias de marketing, as principais linhas mestras a desenvolver na produção de produtos de qualidade (DOP,

IGP, Agricultura Biológica, Produção Integrada) passam por dar conhecimento ao consumidor e a quem vende sobre o que são estes produtos, e quais as suas potencialidades e vantagens competitivas. Organizar provas de degustação, por exemplo, pode ser uma forma de aumentar a procura por estas designações. Também se deve estimular potenciais aderentes à certificação através da redução de custos do processo e salientando a sua importância futura.

Os inquiridos afirmam que a certificação só é credível se houver fiscalização eficiente e se houver um apoio aos produtores no sentido de os ajudar a cumprir as especificações exigidas.

Quanto a projectos de investigação e desenvolvimento, os inquiridos sugerem a realização de alguns estudos em áreas consideradas por si importantes: ensaios de novos porta-enxertos, monda química de frutos, sistemas de rega, projectos de experimentação e divulgação.

Quando colocados perante a questão: "Pretende incentivar os associados a produzir novos produtos, como por exemplo a pêra de São Bartolomeu?", os inquiridos responderam afirmativamente, considerando a possibilidade de ser um complemento à produção actual, pelo facto de ser um produto com potencial e consequentemente com mercado garantido.

No que respeita a sugestões para recuperar e implementar a pêra de São Bartolomeu, os inquiridos sugerem que se façam vários estudos sobre a pereira de São Bartolomeu (porta enxerto e compasso) e que se incentive os produtores para que estes aumentem a produção. É ainda importante procurar novos mercados e demonstrar a mais valia da Pêra Passa.

Em relação à formação profissional para agricultores, as áreas de interesse a promover em futuros cursos de formação destinados aos fruticultores devem incidir, segundo os entrevistados, nas temáticas das podas, instalação de pomares (porta enxertos e cuidados a ter com a plantação), rega, fertilização, fitossanidade da cultura, higiene e segurança no trabalho e incentivos financeiros disponíveis. As áreas de interesse a promover em futuros cursos de formação destinados aos técnicos agrícolas devem incidir, segundo os entrevistados, nas temáticas das podas, porta-enxertos, fertilidade e rega.

3.3. Análise SWOT

A análise SWOT apresentada nesse trabalho resultou das informações recolhidas através das entrevistas feitas aos operadores e

dos inquéritos realizados aos produtores. A Tabela 1 resume os pontos fortes e pontos fracos identificados no estudo, e a Tabela 2 apresenta as oportunidades e as ameaças que se colocam perante este produto.

Tabela 1 – Pontos Fortes e Pontos Fracos.

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> • Demonstração de interesse em investir por parte de jovens empresários Agrícolas • Cadastro parcelar dos produtores actualizado • Preços de venda muito aliciantes • O mercado aprecia o produto • Condições edafoclimáticas favoráveis ao aumento da produção da Pêra de São Bartolomeu 	<ul style="list-style-type: none"> • População envelhecida • Baixo nível de escolaridade • Dificuldade de comercialização • Desorganização dos Operadores • Área reduzida das explorações • Variações climáticas • Segurança Alimentar não garantida • Falta de apoio técnico • Inexistência de políticas de marketing / promoção • Não existe controlo de qualidade sistematizado • Insuficiente nível tecnológico • Falta de mão-de-obra qualificada • Pomares envelhecidos • Reduzida quantidade da Pêra São Bartolomeu disponível no mercado • Reduzida mecanização das explorações

Tabela 2 – Oportunidades e Ameaças.

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> • Implementação de campanhas de Marketing / Promoção do produto • Exploração de Novos Mercados (Nacional e Internacional) • Maior apoio técnico • Certificação e diferenciação dos produtos • Garantir a Segurança Alimentar • Apoio à modernização das explorações • União dos operadores comerciais • Incentivos financeiros no âmbito do QREN prevêm fortes apoios aos produtos regionais • Actividade complementar a outros modos de Produção (Vinha, Produção de queijos, etc.) • Importância de realizar diversos trabalhos de investigação/ Experimentação para revitalizar a Pêra de São Bartolomeu 	<ul style="list-style-type: none"> • População Agrícola envelhecida • Desunião dos operadores comerciais • Desmotivação dos jovens pelo sector agrícola • Modos de produção ultrapassados • Deficiente nível de conhecimentos em algumas áreas específicas • Baixa qualificação dos produtores

4. CONCLUSÃO

De acordo com os resultados obtidos no diagnóstico efectuado, o plano de acção a propor compreende a implementação de acções específicas que se enquadram na área da produção da pêra de São Bartolomeu, em fresco (AP), e na área da comercialização da pêra secada (AC).

No que respeita à área de produção (AP), será importante a formação dos fruticultores no sentido do aumento da produtividade e implementação de boas práticas agrícolas, bem como a formação para técnicos, visando a reciclagem, aperfeiçoamento e actualização de conhecimentos em novas técnicas produtivas emergentes, no sentido de responder à necessidade de acompanhamento dos fruticultores e da modernização das explorações.

Aponta-se ainda para a definição de um plano de experimentação e implementação de campos de ensaio, onde se promova a experimentação de novas práticas culturais adequadas às novas exigências produtivas, novos equipamentos e novos produtos que permitam, no final, o aumento da produtividade dos pomares, da

rentabilidade da mão-de-obra e da qualidade final do produto, com divulgação dos resultados obtidos, envolvendo todos os intervenientes.

Finalmente, seria útil a elaboração de um manual técnico de cariz essencialmente prático, que aborde de forma transversal todas as operações inerentes à boa prática frutícola.

Em relação à área de comercialização (AC), deve-se intensificar a formação de técnicos, directores, gestores e operadores. Deve-se elaborar um plano de formação que permita aumentar a qualidade e apresentação da pêra de São Bartolomeu, bem como estimular o recurso a técnicas de marketing inerentes à sua promoção e divulgação.

No que respeita à promoção da Pêra de São Bartolomeu, seria importante promover a divulgação junto do consumidor, por exemplo, através de organização de provas de degustação. Por outro lado, a consolidação e gestão centralizada das marcas DOP/IGP pode também desempenhar um papel fundamental.

Será ainda importante promover o aproveitamento da pêra não comercializável, através do incentivo ao fabrico de compotas, aguardentes ou sumos.

Por fim, assume hoje em dia um papel inquestionável o reforço da segurança alimentar, com a implementação de sistemas de garantia de qualidade: controlo de qualidade, HACCP e sistemas de rastreabilidade nos operadores.

A produção de um manual técnico com cariz essencialmente prático que aborde de forma transversal todas as operações inerentes à boa prática do armazenamento e comercialização da pêra, bem como o aproveitamento de incentivos financeiros disponíveis para dinamizar a componente de marketing e comercialização, podem também facilitar o desenvolvimento do sector.

Agradecimentos

- À Revista Millenium - revista do Instituto Politécnico de Viseu.
- À FELBA - Promoção das Frutas e Legumes da Beira Alta, A.C.E.
- A César Pereira, Sérgio Portugal e Dulcineia Ferreira.

Referências

Barroca MJMC, Guiné RPF, Pinto A, Gonçalves F & Ferreira DMS (2006) Chemical and microbiological characterization of Portuguese varieties of pears. *Food and Bioproducts Processing*, 84, 109-113.

- Dincer O (2004) *Strategy Management and Organization Policy*. Istanbul: Beta Publication.
- Dyson RG (2004) Strategic development and SWOT analysis at the University of Warwick. *European Journal of Operational Research*, 152, 631-640.
- Ferreira D, Guyot S, Marnet N, Delgadillo I, Renard CMGC & Coimbra MA (2002) Composition of phenolic compounds in a Portuguese pear (*Pyrus communis* L. var. S. Bartolomeu) and changes after sun-drying. *Journal of Agricultural and Food Chemistry*, 50, 4537-4544.
- Ferreira DMS (2003) Estudo das transformações bioquímicas e químicas da pêra de S. Bartolomeu durante o processo de secagem – recurso endógeno da região de Viseu. Tese de doutoramento, Universidade de Aveiro, Aveiro, Portugal.
- Guiné R, Barroca M, Gonçalves F & Ferreira D (2001) *Produção de Pêra Passa. Modernização de Técnicas e Diversificação de Variedades*. Viseu: ESAV.
- Guiné RPF, Ferreira DMS, Barroca MJ & Gonçalves FM (2007) Study of the Solar Drying of Pears. *International Journal of Fruit Science*, 7, 101-108.
- Hill T & Westbrook R (1997) SWOT analysis: it's time for a product recall. *Long Range Planning*, 30, 46-52.
- Houben G, Lenie K & Vanhoof K (1999) A knowledge-based SWOT-analysis system as an instrument for strategic planning in small and medium sized enterprises. *Decision Support Systems*, 26, 125-135.
- Kajanus M, Kangas J & Kurttila M (2004) The use of value focused thinking and the A'WOT hybrid method in tourism management. *Tourism Management*, 25, 499-506.
- Kangas J, Kurttila M, Kajanus M & Kangas A (2003) Evaluating the management strategies of a forestland estate-the S-O-S approach. *Journal of Environmental Management*, 69, 349-358.
- Kotler P (1988) *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Kurttila M, Pesonen M, Kangas J & Kajanus M (2000) Utilizing the analytic hierarchy process (AHP) in SWOT analysis-a hybrid method and its application to a forest-certification case. *Forest Policy and Economics*, 1, 41-52.
- Leskinen LA, Leskinen P, Kurttila M, Kangas J & Kajanus M (2006) Adapting modern strategic decision support tools in the participatory strategy process-a case study of a forest research station. *Forest Policy and Economics*, 8, 267-278.
- Masozera MK, Alavalapati JRR, Jacobson SK & Shrestha RK (2006) Assessing the suitability of community-based management for the Nyungwe Forest Reserve, Rwanda. *Forest Policy and Economics*, 8, 206-216.
- McDonald, MHB (1939) *The Marketing Planner*, Butter-worth-Heinemann, Oxford.
- Shrestha RK, Alavalapati JRR & Kalmbacher RS (2004) Exploring the potential for silvopasture adoption in South-central Florida: na application of SWOT-AHP method. *Agricultural Systems*, 81, 185-199.

- Stewart R, Moamed S & Daet R (2002) Strategic implementation of IT/IS projects in construction: a case study. *Automation in Construction*, 11, 681-694.
- Ulgen H & Mirze SK (2004) *Strategic Management*. Istanbul: Literatur Publication.