

## URUCUM: PARCERIA COMO ATIVIDADE ESTRATÉGICA PARA COOPERAÇÃO NA COMPETITIVIDADE <sup>1</sup>

De Almeida, N. G.<sup>2</sup>

A construção de parcerias entre os grupos de empresários produtores de urucum que praticam agricultura familiar e os empresários do ramo de alimentos que industrializam corantes naturais estabelece o equilíbrio que constitui a base da demanda escalonada e a oferta programada de um mercado integrado capaz de exigir e pagar o preço por qualidade.

O sistema de parceria entre os segmentos em cadeia alimentar do urucum é uma ferramenta metodológica que objetiva o trabalho na qualificação da produção através de atividades estratégicas em transferência de tecnologias. Na prática, a negociação do produto e serviço urucum se dá através do valor qualidade que é diferente de preço.

Como medida de eficiência ou vantagem comparativa no processo de qualificação da produção, a demanda do segmento industrial refere-se ao valor qualidade centrada no teor de bixina localizado no pigmento que envolve o grão do urucum. Em contrapartida, o segmento agrícola refere-se ao valor qualidade diretamente relacionada às boas práticas de produção, à oferta de um alimento seguro e ao teor de bixina (tinta) com análise laboratorial comprovada em conformidade com as regras de mercado aberto.

O texto “Valor é diferente de preço” disponibilizado pelo Professor Rogério Mainardes<sup>3</sup> enfatiza que “o preço é uma consequência do valor, mas o valor não pode ser uma consequência do preço”. Na seqüência o autor estabelece alguns princípios do que é valor de um produto e serviço, os quais podem ser relacionados com a parceria proposta na execução do “Projeto Urucum do Brasil”. Dessa forma, “para definir o real valor de um produto ou serviço, é preciso conhecer o mercado, saber o que as pessoas desejam e necessitam. Também é necessário entender qual é a expectativa do mercado em relação àquilo que a empresa se propõe a fazer. Que benefícios podem ser agregados ao produto ou serviço? Qual é o seu diferencial? Se a organização se preocupar primeiro com o que pode oferecer à comunidade, ela estará

<sup>1</sup> PROJETO URUCUM DO BRASIL, junho 2006.

<sup>2</sup> Pesquisador Científico [neusagar@seab.pr.gov.br](mailto:neusagar@seab.pr.gov.br)

<sup>3</sup> Mainardes. R “MARKETING” idéias, reflexos e prática para impulsionar seus negócios. Gazeta do Povo, 23 de maio de 2006 [seriemarketing@gazetadopovo.com.br](mailto:seriemarketing@gazetadopovo.com.br).

construindo valor e o preço será consequência. Toda empresa deve definir seus princípios de atuação. Isso exige que delinhe o papel a ser exercido pelos seus colaboradores, os valores que deseja transmitir ao mercado e a maneira como quer ser vista pela comunidade. Quando essas questões são debatidas e internalizadas por todos, tem início o posicionamento da organização em termos de valor. A partir daí, é preciso encontrar formas de comunicar à sociedade esses valores que são fundamentais para a empresa, permitindo um relacionamento orientado com o mercado”.

Obter informações sobre como o mercado deseja adquirir a matéria-prima urucum e identificar valor como algo diferente de preço é o comportamento esperado do empresário urucultor. Soma-se a esta atitude agregar vizinhos em sistema de parceria, mesmo sendo concorrentes entre si. Unir forças entre vizinhos parceiros e concorrentes é a proposta aceita na atual conjuntura econômica mundial, a qual determina a cooperação na competitividade. Isto é, não devemos concorrer para apenas competir, mas também cooperar para sermos competitivos.

Estratégias comerciais em atividades de transferência do produto e serviços do urucum ao segmento industrial podem e devem ser discutidas entre os produtores agrícolas, com vistas a transformar a agricultura familiar em agricultura empresarial. A opção por sistemas de integração parceira entre os segmentos do agronegócio urucum cria possibilidades para que aconteça melhoria significativa da qualidade de vida da família do urucultor através do aumento da renda familiar. No contexto analisado, a cooperação na competitividade requer comportamento empreendedor nas parcerias empresariais, na qualificação do produto e serviços e na vontade de ser o melhor nas relações comerciais do agronegócio urucum.

Em busca desses valores realizou-se o 2º Encontro Regional da Cultura do Urucum, promovido pela Prefeitura Municipal e EMATER de Paranacity, dia 24 de maio de 2006. Durante o evento foi proposta, pela Associação de Produtores de Urucum de Paranacity – APRUCIT, a busca e a adoção de mecanismos que permitam a formação de parceria entre os segmentos agrícola e industrial. O representante da Associação pôs em discussão a construção de uma parceria, entre os segmentos agrícola e industrial, como sendo uma tomada de decisão que envolve a família do empresário produtor de urucum, a qual terá que

administrar normas técnicas de produção de um alimento seguro, assim como, participar de um novo sistema de comercialização eqüitativo entre os parceiros. Vale reforçar que o sistema de parceria requer planejamento na organização e na administração da produção, a qual perpassa necessariamente pela análise dos componentes referentes à proposta apresentada pela indústria proponente.

Na continuidade do encontro, o palestrante Senhor Plínio Pércles Mansim<sup>4</sup>, representante da Empresa CHR HANSEN Indústria e Comércio Ltda, como membro da Sociedade Brasileira de Corantes Naturais (SBCN) e Coordenador do Projeto Urucum do Brasil, como convidado especial, apresentou a proposta para criação de parceria e estabelecer a contrapartida dos produtores de urucum estabelecidos na Região Noroeste do Estado do Paraná.

O modelo proposto durante o evento tende a seguir a metodologia implantada junto aos parceiros urucultores de Monte Castelo, município situado no Sudoeste de São Paulo, os quais produzem a variedade *piave* em atendimento à demanda exclusiva da indústria processadora de corantes naturais – CHR HANSEN, localizada em Valinhos, Estado de São Paulo.

A parceria entre CHR HANSEN e a APRUCIT e produtores dos demais municípios paranaenses de urucum, fundamenta-se nas vertentes em contrapartida apresentadas a seguir.

Cabe aos parceiros agrícolas:

- Produzir urucum em conformidade com a demanda de qualidade da Empresa CHR HANSEN.
- Formar um grupo composto por famílias produtoras de urucum com vistas à produção exclusiva da variedade *piave*.
- Participar conscientemente de um processo de mudança laboral, considerando o custo de oportunidade, custo e benefícios sociais e o direito de opção, à liberdade, à vida e à felicidade.

Cabe ao parceiro industrial:

- Transferir tecnologia apropriada à implantação e condução da lavoura e transporte adequado da matéria-prima.
- Comprar a matéria-prima em mercado aberto, a preços justos, tendo como referencial de negociação o valor qualidade por ponto de teor de bixina comprovado.

---

<sup>4</sup> [pliniopericles.mansim@br.chr-hansen.com](mailto:pliniopericles.mansim@br.chr-hansen.com)

- Incentivar a participação dos urucultores empresários parceiros em cursos, simpósios, treinamentos e visitas técnicas.

Objetivando esclarecer a demanda da empresa, o Coordenador do Projeto Urucum do Brasil apresentou um fluxograma expandido ou "passo a passo" sobre o segmento agrícola da cultura do urucum *piave*, desde a seleção de sementes, implantação da lavoura, tratos culturais e sistema de colheita, higiene/limpeza/beneficiamento, comercialização, transporte e estacionamento dos grãos em câmara frigorífica, considerando que:

- O Projeto Urucum do Brasil tem como objeto de trabalho, a produção de urucum *piave* e por objetivo a qualificação da produção. Neste contexto questiona-se: por que plantar urucum *piave*? A razão gerencia a opção: O *piave* é a variedade com melhor teor de bixina (tinta), podendo chegar aos 6% de teor para as lavouras adequadamente conduzidas e as sementes colhidas de forma correta e no momento certo;
- A qualidade das sementes é fator fundamental para as indústrias produtoras de corantes naturais, e o *piave* interessa a todas elas;
- Tem garantia de colocação no mercado;
- É cultura perene e de fácil manuseio na condução das lavouras;
- É fonte de mão-de-obra no período de seca e escassez de oferta de trabalho em campo;
- Traz arrecadação de impostos e benefícios às prefeituras municipais, ao Estado e à União; e,
- Mantém as famílias de produtores em campo.

Diante dessas considerações, a EMATER/PR propôs a elaboração do Manual Técnico do Urucultor, tendo como referência de literatura, as seguintes informações técnicas disponibilizadas pelo Senhor Mansim.

## 1. SEMEADURA DAS SEMENTES

Para quebrar a dormência das sementes seguir as instruções:

- As sementes deverão ser deixadas de molho em água em um recipiente durante 12 horas, desprezando-se após este período de tempo as sementes que ficarem na superfície da água, isto é, as sementes que boiarem;
- Colocar cinco sementes quase que superficialmente em um saquinho de preparo de mudas de café;
- Cobrir com uma fina camada de terra;
- Após a germinação, quando as mudas estiverem com 5 cm de altura, efetuar o desbaste deixando no máximo duas mudas; e,

- As mudas estarão aptas para serem plantadas ao atingirem aproximadamente 30 cm de altura.

## **2. PREPARO DE SOLO**

- Aração e gradagem;
- O plantio deve ser feito em nível para a conservação do solo;
- Lavouras plantadas morro abaixo estão sujeitas à erosão, deixando o solo pobre; e,
- Em solo compactado o urucuzeiro não dá flor.

## **3. CALAGEM**

- A implantação da cultura deverá ser de acordo com análise de solo;
- O pH de 6,5 é o ideal para cultura do urucum; e,
- Para correção, o urucultor deve recorrer ao profissional habilitado.

## **4. ESPAÇAMENTO**

O espaçamento indicado é de 6 metros por 4 metros em solos de média fertilidade e de 7 metros por 4 metros em solos de alta fertilidade.

## **5. CULTIVO**

A implantação da cultura de urucum deve ser efetuada no início do período chuvoso.

- Na formação, trilhar com enxadas. Muito cuidado ao utilizar herbicida para o controle do mato, porque as plantas novas são muito sensíveis e podem morrer se atingidas pelo herbicida.
- Quando as plantas atingirem a fase adulta, a gradeação nas entrelinhas (ruas) deverá ser feita no máximo até dezembro, para não prejudicar a florada que normalmente inicia em abril, desde que as condições climáticas sejam favoráveis.
- Se houver compactação de solo é recomendável utilizar adubação verde entre as linhas.

## **6. ADUBAÇÃO EM FORMAÇÃO E PRODUÇÃO.**

O produtor deve repor os nutrientes de acordo com a análise de solo. O agrônomo da EMATER/PR ou da iniciativa privada poderá indicar o adubo e quantidade de uso.

## **7. PODA**

Quando o urucuzeiro estiver muito fechado, a poda tem que ser drástica, deixando-o com uma altura entre 6 cm a 8cm. Em geral, as plantas fechadas respondem com produtividade muito baixa. Após a poda drástica, quando a planta se desenvolver novamente, é importante fazer as capações dos ponteiros, para a formação da saia. Se os ponteiros crescerem muito verticalmente (varetas) a produtividade tende a ser baixa.

A gradeação feita até dezembro e as capações dos ponteiros são fundamentais para a vegetação e distribuição dos brotos. Essas técnicas aumentam a produtividade das plantas.

## 8. PRAGAS

As formigas são as piores pragas e carecem ser eliminadas de imediato, sempre que se notar a infestação.

Igual atenção deve ser dada ao trips. Quando o ataque for intenso, o que pode acontecer na época da florada, essa praga causa queda das folhas e compromete em muito a produção.

A pulverização tem que ser feita com produtos específicos, de acordo com o nível de infestação. Para ataques de trips e formigas o agrônomo da EMATER/Pr ou profissional da área deverá ser consultado para indicar a melhor receita a ser aplicada.

## 9. DOENÇAS

Segundo o Coordenador palestrante, “o oídio é a doença mais freqüente e comum em plantações de urucum e tende aparecer no período que antecede a florada”. Na região do Projeto Urucum do Brasil, em São Paulo, o oídio não tem influenciado na produtividade das plantas do urucum *piave*.

Com relação ao Estado do Paraná, o oídio tem causado a diminuição de produtividade dos urucuzeiros em torno de 20% até 30%. A origem desconhecida das diversas variedades de sementes que são utilizadas na formação das lavouras de urucum em solo paranaense pode ser a causa da manifestação dessa doença. Também, a maior ou menor incidência do oídio está relacionada à variação climática durante o período de inverno, quando o tempo frio e seco propicia o aparecimento desse fungo. Nesse caso, foi sugerido o tratamento à base de enxofre, mediante receituário. Na prevenção e/ou tratamento desse patógeno em agricultura orgânica, a pulverização de uma solução com base em 5% de leite de vaca cru e 95% de água potável tem surtido efeito. “A dosagem e freqüência das pulverizações carecem de estudos comprobatórios.”

Em tempo: Por que o leite? Argumentou um futuro urucultor paranaense do Município de Santa Inês. A equipe técnica presente exercitou seu direito inalienável ao silêncio.

Dada a importância dessa questão e a necessária resposta à questão formulada durante o 2º Encontro de Produtores de Urucum, esta Secretaria de Estado, através de sua equipe técnica do DERAL, contatou a EMBRAPA MEIO AMBIENTE<sup>5</sup> e solicitou apoio ao Doutor Wagner Bettiol<sup>6</sup> pesquisador científico em fitopatologia. Em parceria com os colegas desenvolve diversos trabalhos com leite cru de vaca e água na prevenção e tratamento de patógenos de origem fúngica como o oídio em espécies olerícolas.

Questionado sobre o uso e aplicação na cultura do urucum, Dr. Bettiol mostrou-se interessado em desenvolver experimentos laboratoriais e em campo para medir a eficiência quanto ao uso do leite de vaca cru na cultura do urucum para prevenção e tratamento do oídio, sem poluir o meio ambiente.

<sup>5</sup> [www.cpnma.embrapa.br](http://www.cpnma.embrapa.br).

<sup>6</sup> [bettiol@cpnma.embrapa.br](mailto:bettiol@cpnma.embrapa.br).

Para realizar o experimento solicitou-se à EMATER/PR de Paranaity, a gentileza de enviar ao Dr. Bettiol, 50 mudas sadias de urucum e algumas folhas de urucum atacadas com *oídio bixae*.

No aguardo dos resultados e em atendimento aos parceiros urucultores paranaenses, está sendo disponibilizado parte do texto “Leite cru de vaca para o controle do oídio<sup>7</sup>”.

**Modo de ação do leite:** “O leite pode agir mais de um modo de ação para controlar o Oídio”. Leite fresco pode ter efeito direto contra *Sphaerotheca fuliginea* devido às suas propriedades germicidas; por conter diversos sais e aminoácidos, pode induzir a resistência das plantas e/ou controlar diretamente o patógeno; pode ainda estimular o controle biológico natural, formando um filme microbiano na superfície da folha ou alterar as características físicas, químicas e biológicas da superfície foliar”.

**Como utilizar o leite:** “Pulverizar leite cru de vaca uma vez por semana, nas concentrações de 5% e 10% dependendo da severidade da doença, controla o Oídio da abobrinha e do pepino de forma semelhante aos fungicidas recomendados para a cultura. O leite deve ser utilizado preventivamente e toda a planta deve ser pulverizada. De preferência utilizar pulverizador específico para o leite. Entretanto, pode ser utilizado o mesmo pulverizador de aplicação de fungicidas desde que este seja lavado. Em relação ao período de aplicação, recomendam-se nos horários de temperaturas mais amenas, isto é, no início ou final do dia. O leite não exige o uso de espalhante adesivo, entretanto, os resultados são melhores com a sua mistura na calda de aplicação. O leite para controle do Oídio de abobrinha e de pepino é utilizado desde 1996. Inicialmente o leite foi utilizado exclusivamente por agricultores orgânicos, mas devido à sua eficiência e ao seu baixo custo, também passou a ser utilizado por agricultores convencionais, sendo esses os maiores usuários, em área, no momento.

**Efeito em outras culturas:** “Apesar de nossos estudos terem sido realizados com as culturas do pepino, abobrinha, alface e quiabo. Diversos agricultores vêm utilizando o leite com sucesso para o controle de Oídio em viveiros de Eucalyptus, em pimentão e em outras hortaliças, em roseira e outras plantas ornamentais, quando aplicado semanalmente. Dependendo das condições de cada cultura, ambiente e severidade, a concentração utilizada pelos agricultores tem variado de 5 a 20%”.

---

<sup>7</sup> Bettiol, W. Comunicado Técnico, nº14. CNPMA/EMBRAPA. Jaguariúna, SP. Abril de 2004.

**Considerações finais:** “O leite não é um contaminante do ambiente ou dos alimentos, conseqüentemente, pode ser utilizado em qualquer modelo de agricultura. Recomenda-se de preferência utilizar leite cru de vaca, pois o custo é menor que os leites processados. Os agricultores devem realizar a comparação de custos entre as alternativas de controle para fazer a opção mais econômica. Dentre as vantagens na utilização do leite para o controle do Oídio pode-se destacar a inexistência de problemas com resíduos nos alimentos”.

## **10. COLHEITA**

A colheita deve ser realizada em terreno limpo, isto é, sem ervas daninhas. As cachopas com 70% de maturação estão verdolengas (ponto de mamona), ou quando as cachopas estão maduras, porém ainda não secas. As cachopas devem ser distribuídas no solo (bandeirinhas) ao longo das entrelinhas (ruas) da plantação de urucum.

As cachopas devem secar por aproximadamente trinta dias. Após este período de secagem, os grãos estarão com umidade próxima de 11%. A umidade acima deste percentual pode causar mofo nos grãos, tornando-os impróprios para o estacionamento, uso e aplicação industrial em um alimento final seguro.

## **11. BENEFICIAMENTO E LIMPEZA**

Após o beneficiamento, é fundamental a retirada de talos e o uso de ventilação dos grãos para eliminar o pó. Também, o uso adequado da máquina ventiladora não provoca a perda de bixina, ao contrário do que se divulga melhora sensivelmente a qualidade dos grãos. Quanto à embalagem, é exigido o uso de sacarias novas padronizadas com a logomarca “Projeto Urucum do Brasil”.

Para evitar as contaminações, não usar sacarias de adubos, fertilizantes ou mesmo aquelas utilizadas para acondicionar outros cereais. A embalagem deve ser exclusiva para grão de urucum, considerando que, o produto urucum é um alimento e como tal deve ser respeitado de acordo com a legislação vigente e as normas nutricionais de sustentabilidade ambiental.

## **12. COMERCIALIZAÇÃO**

Na medida em que o beneficiamento na lavoura avança e para evitar perdas de bixina (tinta), o produtor deverá comercializar o mais rápido possível a safra de urucum, fazendo embarques parciais ao comprador industrial em parceria com os demais parceiros urucultores.


Experiências com estocagem de grãos de urucum mostram que se armazenadas sem congelar, degradam e perdem rapidamente o teor de bixina com conseqüente prejuízo para o produtor que recebe por qualidade do produto. Diante dessas condições, a CHR HANSEN possui câmara frigorífica com processo de congelamento dos grãos em torno de 18°.



O sistema de parceria é uma ferramenta que promove as negociações entre os diferentes segmentos do agronegócio urucum. Nesse sentido a parceria entre os empresários agrícolas e industriais possui estrutura para promover o agronegócio urucum, desde que os propósitos dos parceiros sejam explicitados e regulamentados em normas previamente estabelecidas, de acordo com o sistema de negócios discutido democraticamente. A parceria também promove o planejamento racional entre a oferta e a demanda, com perspectiva de eficiência, onde todos os parceiros saem ganhando. O negócio só é bom quando satisfaz o comprador e o vendedor. Essa tendência de parcerias para cooperação na competitividade de mercado está fundamentada nas negociações formalizadas durante o Simpósio Brasileiro de Urucum, 2006, em João Pessoa, Paraíba. Naquela ocasião, a representante da SEAB/PR, com a assessoria de Dr. Camilo Flamarion de Oliveira Franco, EMBRAPA/EMEP, formalizou proposta de parceria junto ao representante da CHR HANSEN Senhor Plínio Péricles Mansim, para que os produtores de urucum do Estado do Paraná e do Mato Grosso do Sul participassem do Projeto Urucum do Brasil em execução junto aos produtores do sudoeste de Estado de São Paulo.

Espera-se que a zona produtora de urucum, localizada no sudoeste de São Paulo, leste do Mato Grosso do Sul e noroeste do Estado do Paraná, represente o Brasil como produtor da “Qualidade Total em Corantes Naturais”.

**Neusa Gomes de Almeida**  
SEAB / DERAL

 (41) 3313-4035  (41) 3313-4031

 [neusagar@seab.pr.gov.br](mailto:neusagar@seab.pr.gov.br) [www.pr.gov.br/seab](http://www.pr.gov.br/seab)