

Classificação do tomate por atacadistas e produtores Curitiba

Luciana R Rodrigues; Fernanda Rita A Zambon; Daniel Muraro

UFPR, Dep^o Fitotecnia e Fitossanitarismo, Rua dos Funcionários, n^o 1540, 80035-050 Curitiba-PR; lucianaramos82@yahoo.com.br

RESUMO

Identificou-se o sistema efetivamente utilizado para classificação do tomate para mesa por atacadistas e produtores em Curitiba. Verificou-se também por que não são adotadas as normas legais de classificação. Foram entrevistados 11 atacadistas e 31 produtores de tomate que comercializam sua produção na CEASA Curitiba. Outros dois produtores foram entrevistados em suas propriedades e acompanhados desde a produção até a comercialização. Após tabulação dos dados calculou-se a porcentagem de entrevistados enquadrados em cada questão, em relação ao número total de entrevistados. Constatou-se que há mais de uma linguagem de classificação no mercado e embora não haja padrões de classificação, essas linguagens são compreendidas no momento da comercialização. Para os atacadistas da CEASA Curitiba, a classificação do tomate baseia-se nas cores e nos tamanhos dos frutos. Os frutos podem ser verdes, coloridos (ou pintados) ou vermelhos (ou maduros) e apresentar tamanho Extra 3A ou boca 5 (diâmetro maior que 7,5 cm), Extra 2A ou bocas 6 ou 7 (diâmetro entre 6,2 e 7,5 cm), Extra 1A ou bocas 8 ou 9 (diâmetro entre 4,8 e 6,2 cm). Os frutos Extra 2A (médios) são os mais frequentes no comércio. Já a maioria dos produtores classifica os frutos em graúdos, médios e miúdos, em uma clara correspondência com a classificação adotada pelos atacadistas. Ambos os sistemas de classificação diferem do oficial que, segundo a maioria de atacadistas e produtores, é difícil de aplicar, encareceria o produto final e levaria a um aumento considerável do volume de frutos a serem descartados. Por esses motivos, antes que as normas oficiais de classificação de tomate possam ser adotadas, é necessário que se disponibilizem para o setor produtivo tecnologias de produção e assistência técnica qualificada. É necessário ainda que as normas de classificação sejam internalizadas pelos agentes do mercado por meio de cursos e treinamentos que estimulem a sua adoção.

Palavras chave: *Lycopersicon esculentum* Mill., padrões de qualidade, comercialização, mercado atacadista.

ABSTRACT

Classification of tomatoes by wholesalers and producers in Curitiba, Brazil

The effectively used system for classification of table tomatoes by wholesalers and producers was studied in Curitiba, Brazil. We also identified why the laws of classification are not adopted. Eleven wholesalers and 31 tomato planters, which sell their production in CEASA Curitiba, were interviewed. Other two producers were also interviewed in their properties and tracked from production to marketing. After tabulation of the data, we calculated the percentage of respondents in each issue framed in relation to the total number of interviewees. More than one language of classification was identified on the market, and although there are no patterns of grading standards, these languages are included on saling. For wholesalers of CEASA Curitiba, the classification of tomatoes is based on the color and fruit size. The fruits can be green, colorful (or painted) or red (or mature) and present size Extra 3A or mouth 5 (diameter greater than 7.5 cm), Extra 2A or mouths 6 or 7 (diameter between 6.2 and 7.5 cm), Extra 1A or mouths 8 or 9 (diameter between 4.8 and 6.2 cm). The fruits Extra 2A (average) are the most frequent in trade. Most producers rank the fruits in great, intermediate and little, in a clear correlation with the classification adopted by the wholesalers. Both rating systems differ from the official; according to the majority of wholesalers and producers, it is difficult to enforce, and the final product can become expensive and lead to a considerable increase in the discarded fruits. For these reasons, rather than official standards for the classification of tomatoes could be adopted, it is necessary to provide for the productive sector technologies and qualified technical assistance. It is also necessary that the rules of classification are internalized by the agents of the market through courses and training to encourage their adoption.

Keywords: *Lycopersicon esculentum* Mill., quality standards, marketing, wholesale market.

(Recebido para publicação em 19 de setembro de 2006; aceito em 11 de outubro de 2007)

No Estado do Paraná, o tomate é a segunda hortaliça mais consumida (0,83 kg *per capita*.mês⁻¹ de tomate *in natura*) (SEAB/SEBRAE, 2001), e a produção anual chega a 138 mil t, representando 6% da produção de hortaliças no estado.

Por sua representatividade, o tomate é uma das hortaliças que possui normas de classificação determinadas pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), de acordo com a portaria n^o 553/95 (Brasil, 1995) e pela proposta no Anexo XVII da Portaria SARC n^o 085/02 do MAPA (Brasil, 2002). Entretanto, observa-

ções preliminares demonstram que, apesar da existência legal dessas normas, elas não são seguidas. Além disso, existe mais de uma linguagem de classificação, porém sem padrões, o que reflete falta de transparência no processo.

A falta de classificação pode ser reflexo da ausência de assistência técnica e tecnologia no campo, resultando em baixa qualidade do produto e posterior incapacidade de enquadramento nas normas de classificação estabelecidas na legislação. Assim, estas normas encontram diversos problemas para o seu cumprimento, que não se restringem

apenas ao ato de serem efetuadas pelos atacadistas e produtores. Seu desconhecimento, a forma como são apresentadas aos atacadistas e produtores (o que muitas vezes os desestimula a segui-las) e os problemas no processo produtivo são os entraves encontrados.

Este trabalho teve como objetivo identificar a classificação efetivamente utilizada para o tomate pelos atacadistas e produtores e porque não adotam as normas de classificação estabelecidas na legislação. É objetivo ainda deste trabalho propor sugestões para adequação das normas legais à realidade da produção e comercialização de tomate.

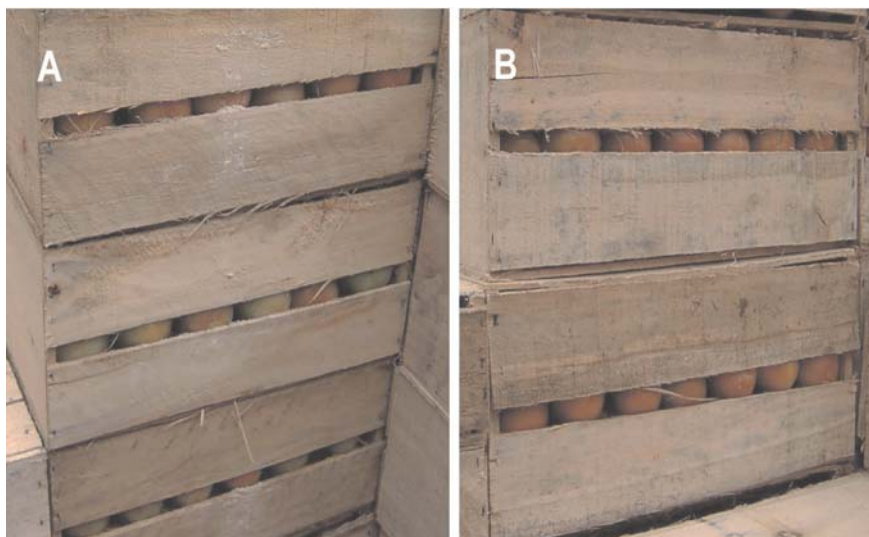


Figura 1. Tomate boca 6 (A) e tomate boca 7 (B) (Tomatoes graded as size 6 (A) and size 7 (B)). Curitiba, UFPR, 2005.

MATERIAL E MÉTODOS

O trabalho foi realizado de setembro de 2004 a fevereiro de 2005. Os procedimentos constaram de visitas à CEASA Curitiba. Durante as visitas, foram observados e entrevistados os atacadistas em seus boxes, e os produtores que comercializavam no mercado do produtor, popularmente conhecido como pedra. Esta metodologia foi utilizada pois, segundo Mattar (1996), a coleta de dados primários (dados que não foram antes coletados) é obtida do pesquisado por meio de sua própria declaração, oralmente ou por escrito, ou por meio da observação do pesquisador. Partindo de informações do cadastro de dados fornecidas pela CEASA Curitiba, do universo de 26 atacadistas, foram entrevistados 11, que estavam presentes e foram receptivos no dia da entrevista. Com relação aos produtores, como o fluxo deles no mercado produtor da CEASA Curitiba é variável, ou seja, diferentes produtores comercializam seus produtos a cada dia, não é possível informar o universo total. Neste trabalho, foram entrevistados 31 produtores, sendo esses os que estavam presentes no dia da entrevista. Outros dois produtores foram entrevistados em suas propriedades em São José dos Pinhais, região metropolitana de Curitiba, onde foram realizadas visitas quinzenais, para acom-

panhamento de todo o processo produtivo até a comercialização do produto. O questionário utilizado para os atacadistas e produtores foi composto de respectivamente 19 e 17 perguntas (Quadros 1 e 2). Além do questionário foram apresentadas oralmente aos produtores, na mesma ocasião da entrevista, as normas de classificação constantes na legislação. Após tabulação dos dados calculou-se a porcentagem de entrevistados enquadrados em cada questão, em relação ao número total de entrevistados.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Caracterização dos Atacadistas - Constatou-se que 73% dos atacadistas estão há mais de 20 anos no mercado, não produzem tomate, atuando apenas na comercialização. O volume médio negociado é de 3.634 toneladas de tomate ano⁻¹, e 46% compram e vendem apenas tomate, enquanto o restante comercializa tomate e outras hortaliças. Não foi possível saber os limites máximo e mínimo de comercialização entre os atacadistas, bem como não se identificou a relação entre tamanho de atacadista e diferentes espécies de hortaliças comercializadas.

Grande parte dos atacadistas (64%) comercializa com mercados pequenos, mercearias, feiras e restaurantes; enquanto os outros 36% comercializam em mercados médios, grandes e com outros

atacadistas.

Classificação do tomate - A classificação do tomate, constatada nos boxes da CEASA Curitiba, baseia-se nas cores e nos tamanhos dos frutos. Os frutos podem ser verdes, coloridos (ou pintados) ou vermelhos (ou maduros), e apresentar tamanho Extra 3A ou boca 5 (diâmetro maior que 7,5 cm), Extra 2A ou bocas 6 ou 7 (diâmetro entre 6,2 e 7,5 cm), Extra 1A ou bocas 8 ou 9 (diâmetro entre 4,8 e 6,2 cm). Os valores em cm foram mensurados pela equipe técnica do Hortiqualidade PR (informação verbal). Embora seja esta a classificação adotada e normalmente utilizada pelos atacadistas ela difere da classificação padrão normatizada pelo sistema hortiqualidade que classifica segundo padrões de grupo (redondo ou oblongo), calibre (pequeno, médio, grande e gigante), cores (verde, salada, colorido, vermelho e molho) e categoria que avalia o nº de defeitos (extra, I, II e III).

Esta forma de classificação é utilizada não só por atacadistas, mas também pela CEASA Curitiba e outras CEASAs para a cotação de preço do tomate (EMATER PR 1997; Andreuccetti *et al.*, 2003a). Todos os atacadistas entrevistados confirmaram que esta linguagem de classificação é utilizada por seus fornecedores e compradores.

A classificação por “boca” é feita com os tomates acondicionados em uma fileira dentro das caixas, podendo então ser contados e, desta forma, classificados (Figura 1). A classificação por centímetros é usada pelos atacadistas que possuem máquina classificadora, regulando sua máquina para selecionar o tamanho desejado.

O tomate extra 3A (boca 5) é muito grande e pouco comercializado, não foi encontrado nos boxes amostrados. Os frutos extra 1A aparecem em menor escala, quando comparados aos frutos extra 2A (boca 6 ou 7), que são os mais comercializados.

Um problema que ocorre nessa forma de classificação é a variação que pode ocorrer ao longo do ano, acompanhando a safra do tomate. No início da colheita, os tomates são maiores. Neste caso, uma caixa de tomate extra 2A pode ser boca 6 (frutos maiores). No entanto,

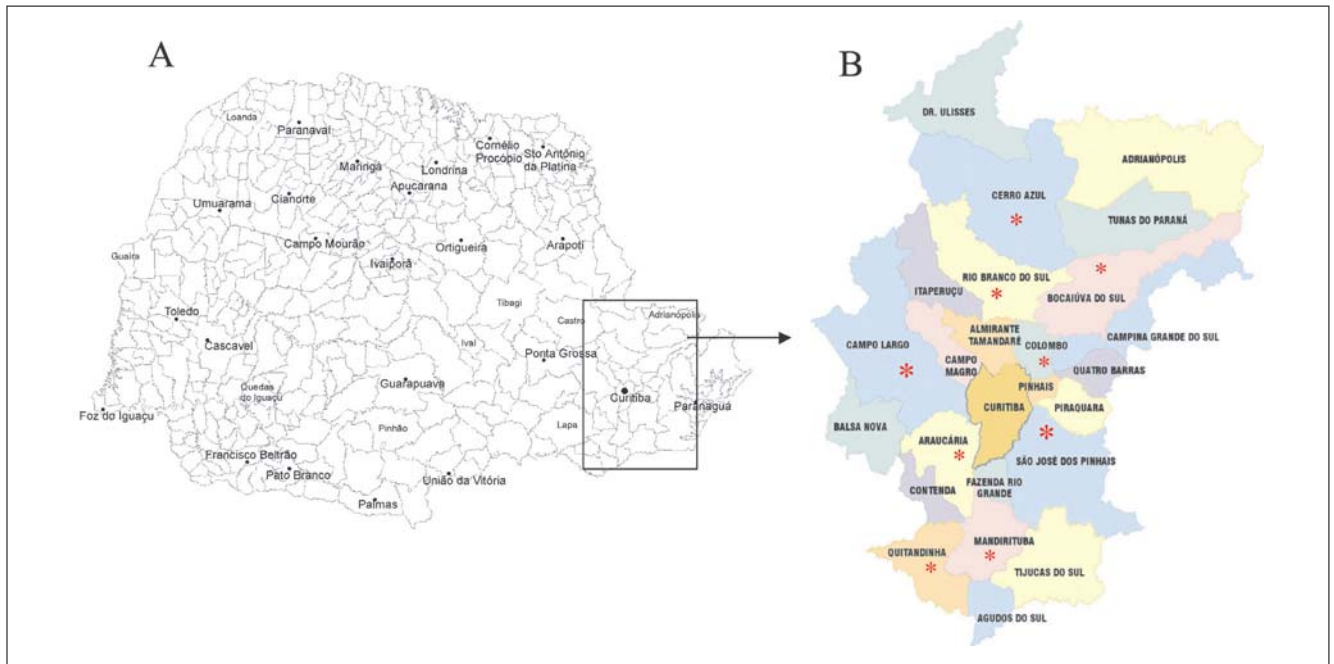


Figura 2. Estado do Paraná (A) e região metropolitana de Curitiba (B) (Map of the state of Paraná (A) and of the metropolitan region of Curitiba (B)). Curitiba, UFPR, 2005.

quando a safra está no fim, uma caixa de tomate extra 2A pode ser boca 7 (frutos menores).

Essa variação porém não foi constatada em todos os boxes. Alguns atacadistas (18%) relataram que sua classificação não varia durante o ano, ou seja, os tomates de uma caixa extra 2A possuem o mesmo tamanho independente da safra. Já, 73% disseram que pode haver variações na classificação do tamanho durante o ano, mas que essas variações são compreendidas por seus compradores. Apenas 9% dos atacadistas relataram reclamações por parte de seus compradores em relação a esta questão.

Apenas 36% dos atacadistas conheciam as normas de classificação estabelecidas na legislação. Quando indagados se fossem obrigados a cumpri-las, caso essas normas começassem a ser fiscalizadas, 82% acharam que seria difícil de se adaptar, por serem muito diferentes da classificação já utilizada no mercado. A adoção das normas oficiais iria exigir muita mão-de-obra, encarecendo o produto. Além disso, muito produto seria desclassificado, já que mui-

tos frutos não possuem a qualidade exigida.

Ferreira *et al.* (2000) *apud* Ferreira *et al.* (2004), classificando amostras de tomate comercializada na CEASA Curitiba, conforme seu tipo, ou seja, com base em seus defeitos leves e graves, segundo as normas de classificação da legislação vigente, constataram que 73,6% dos frutos apresentavam defeitos graves e 130,65%¹ (frutos que apresentavam mais de um defeito) apresentavam defeitos leves. Estes valores, quando confrontados com os limites da legislação vigente, classificaram a amostra como fora-de-padrão.

Demanda por classificação: preço e comercialização - O preço do tomate é determinado pelo seu tamanho, quanto maior, mais caro (Andreuccetti *et al.*, 2003a), e por sua qualidade (defeitos, machucados e outros). Por isso, as principais características exigidas pelos atacadistas no produto comprado são a qualidade e tamanho. Os produtores têm que fornecer tomates, em sua maioria, de tamanhos médios (extra 2A) e com o mínimo de injúrias. Quanto mais danificados ou menores os tomates, meno-

res serão os preços, correndo o risco de devolução da carga se o produto estiver muito danificado.

A maioria dos atacadistas entrevistados (55%) exige que o produto já venha classificado do campo por cor e tamanho. Uma menor parte, 9%, exige a classificação apenas por tamanho, enquanto 36% não requisitam o produto classificado, embora exijam qualidade, ou seja, demandam frutos sem injúrias e com tamanho, em sua maioria, extra 2A. Dentre os atacadistas que exigem que o tomate já venha classificado da lavoura, 64% reclassificam o produto comprado, dos quais 46% com máquina classificadora e 18% manualmente. O mesmo foi observado por Andreuccetti *et al.* (2003b), em trabalho realizado na CEAGESP (SP), onde a maioria dos atacadistas (54%) realizavam a reclassificação. Segundo os atacadistas, a reclassificação é feita para retirada de produtos danificados, melhor separação de cor e tamanho e transferência de embalagem, conforme exigências do comprador, como também observou Andreuccetti *et al.* (2003b). Entretanto, tanto na CEASA Curitiba,

¹Os defeitos leves são distribuídos em: dano, manchado, ocado, deformado e imaturo. Como foram contados todos os defeitos e algumas amostras apresentaram mais de um defeito, o valor apurado supera os 100%.

Quadro 1. Perguntas aplicadas a atacadista que comercializam tomate para mesa na CEASA Curitiba (Questions applied to the wholesale who trade tomatoes at the Wholesale Market at Curitiba). Curitiba, UFPR, 2005.

Perguntas
1 Qual o nome do boxe?
2 Há quanto tempo está no mercado?
3 Comercializa apenas tomate?
4 Qual o volume médio, de tomate, comercializado no ano?
5 Quantos fornecedores possui?
6 Produz tomate? Quanto? Em que época? Aonde?
7 Qual linguagem de classificação usa?
8 Seus fornecedores e compradores usam esta linguagem também?
9 Esta classificação varia durante o ano para safra e entressafra? Todos compreendem esta variação ou há reclamações?
10 Exige que o produto já venha classificado? Como?
11 Re-classifica o produto comprado? Por que? Como faz a reclassificação? Só retira os estragados ou separa novamente por cor e tamanho?
12 Como re-classifica: com máquina ou manualmente? Que tipo de máquina?
13 O que faz com os descartes: doa, vende mais barato, devolve para o produtor quando é muito?
14 Quais são os tipos de compradores?
15 Eles exigem produto classificado? Como?
16 Acha que a classificação agrega valor ao produto? Por que?
17 Acha que a classificação deve ser obrigatória ou por adesão voluntária? Por que?
18 Conhece as normas do Ministério da Agricultura para classificação de tomate?
19 Acha que estas normas se adaptariam facilmente ao mercado de tomate ou existiriam dificuldades? Por que? Devido à linguagem diferente da usada; a produtos fora do padrão?

quanto no CEAGESP (Andreuccetti *et al.*, 2003b), a reclassificação não é realizada se os atacadistas ficam satisfeitos com a classificação feita pelo produtor. Grande parte dos atacadistas entrevistados (82%) reconhece que a classificação agrega valor ao produto e afirma que quanto melhor a aparência, mais fácil a comercialização e maior o valor do produto. Apenas 18% discordam, dizendo que mesmo classificado o valor continua igual.

Constatou-se, também, que 55% dos atacadistas acham que a classificação deveria ser obrigatória, para haver maior valorização do produto, facilitar a comercialização e evitar a ocorrência de fraudes. Os 45% restantes acham que a classificação deveria ser realizada por adoção voluntária, alegando que nem todos possuem condições de realizá-la, e que a classificação não é valorizada no mercado.

Caracterização dos produtores -

Dos 33 produtores entrevistados, todos eram do estado do Paraná, sendo 30% de São José dos Pinhais, 18% de Colombo, 12% de Bocaiúva do Sul,

12% de Mandirituba, 12% de Araucária e os 15% restantes procedentes de Rio Branco do Sul, Campo Magro, Quitandinha e Cerro Azul (Figura 2). Do total de produtores, 52% já produzem tomate há mais de 20 anos. A maior parte, 97% realiza o plantio apenas no verão, entre os meses de agosto a janeiro, podendo fazer uma ou duas safras, chamadas por eles de “plantio no cedo”, que ocorre entre agosto e outubro, e o “plantio no tarde”, que ocorre entre novembro e janeiro. O restante, 3% realiza o plantio o ano todo.

O fato do plantio realizar-se no cedo ou no tarde deve-se ao fator climático observado durante anos e culturalmente empregado na região, sendo estas duas épocas citadas pelos produtores as que melhor favorecem o desenvolvimento da cultura, porém ocasionam a concentração na produção e conseqüentemente uma queda nos preços.

Foi constatado que 53% dos entrevistados plantam de 1.000 a 5.000 pés de tomate ao ano, em média; 38% plantam de 6.000 a 10.000 pés e; 9% mais

de 10.000 pés. Quanto à venda da produção, 58% dos produtores comercializam toda sua produção na CEASA Curitiba e 42% negociam também com mercados, atacadistas de outros estados, feirantes, atravessadores, donos de cozinha industrial ou com pessoas que compram direto na propriedade, para consumo próprio. Não foram identificados na pesquisa a existência de canais de comercialização diferentes de acordo com o tamanho do produtor.

Classificação do tomate - Todos os produtores entrevistados relataram que classificam seu produto, principalmente por tamanho e cor. A cor mais comercializada é o colorido (pintado). Apenas 12% dos produtores informaram que separam os frutos de tomate em verde, colorido (pintado) e vermelho (maduro). A separação por tamanho, relatada por 73% dos produtores, é feita classificando os frutos em graúdos, médios e miúdos, sendo que 12% dos produtores separam os frutos apenas em graúdos e miúdos e outros 6% fazem a separação semelhante à dos boxes em extra 3A, 2A e 1A. Há ainda alguns produtores que classificam os frutos de forma distinta. Cerca de 3% separam os frutos em graúdos, médios e ruins; outros 3% em médios e miúdos e, os 3% restantes usam simultaneamente duas classificações: extra 3A, 2A e 1A, graúdo, médio e miúdo.

Observando este resultado, percebe-se que a maioria dos produtores usa a mesma linguagem de comercialização dos atacadistas e, mesmo nos casos em que os produtores utilizam um sistema de classificação distinto, a classificação informada é muito próxima daquela utilizada pela maioria dos produtores ou até mesmo pelos atacadistas. A totalidade dos produtores entrevistados confirmou que seus compradores utilizam e, quando não utilizam, compreendem o sistema de classificação utilizado.

Apesar disso, a transparência na comercialização pode ser prejudicada pelas variações que estas classificações podem apresentar: 97% dos produtores afirmaram que pode haver variações na classificação, enquanto os 3% restantes disseram que a classificação é sempre igual. Não ficou claro porém, se essas variações aconteciam porque o tomate

gráudo no início da safra era maior que no final da safra ou se no início da safra haveria uma maior quantidade de tomates gráudos que no final da safra.

Para melhor compreensão, a mesma pergunta foi feita a um dos produtores cuja safra foi acompanhada, em São José dos Pinhais. Ele relatou que o tomate gráudo pode ser maior no início da safra em relação ao final da safra e, ainda assim, ser chamado de gráudo. Entretanto, esse produtor relatou que essa variação depende das exigências do comprador. Os compradores menos exigentes muitas vezes não se importam com a variação de tamanho, mas para os compradores mais exigentes, que demandam tamanhos-padrões, essas variações não podem existir.

Demanda por classificação - A maioria dos produtores (88%) disse que seus compradores requerem o produto classificado e, quando o produto não corresponde às expectativas, é devolvido, 21% dos produtores já tiveram produtos devolvidos. Os principais motivos apontados foram produto muito maduro, produto misturado e frutos muito miúdos, abaixo do peso ou estragados. Esses produtores re-classificavam a carga devolvida e a recolocavam à venda.

Quando questionados sobre a importância da classificação, 97% dos produtores acreditam que a classificação agrega valor ao produto, pois o produto chama mais atenção, o produto aparenta maior qualidade, consegue-se maior freguesia e, com a classificação, não há como haver enganação. Apenas 3% disseram que mesmo classificando não conseguem agregar valor ao produto.

Sobre a obrigatoriedade da classificação, 73% apoiam a obrigatoriedade, argumentando que a classificação valoriza mais o produto, facilita a comercialização, dá acesso a melhores mercados e, se todos fizessem a mesma classificação, haveria melhoria no preço. Já 24% acham que a classificação deveria ser de adesão voluntária, justificando que deve ser feita só por quem tem condições. Os 3% restantes não souberam responder. Mesmo com a maioria apoiando a classificação obrigatória acreditando que a classificação do tomate agrega valor ao produto, 61% dos

Quadro 2. Perguntas aplicadas aos produtores que entregam tomate para mesa para comercialização na CEASA Curitiba (Questions applied to tomato farmers who deliver their production at the Wholesale Market at Curitiba). Curitiba, UFPR, 2005.

Pergunta
1 Qual seu nome?
2 Onde mora?
3 Há quanto tempo planta tomate?
4 Em que épocas do ano planta?
5 Quantos pés planta, em média, por ano?
6 Vende toda a produção na Ceasa/Curitiba?
7 Para que outros locais vende?
8 Classifica seu produto?
9 Qual a linguagem de classificação usa? Seus compradores também usam esta linguagem?
10 A classificação pode variar conforme a safra do tomate?
11 Os compradores entendem esta variação?
12 Todos os compradores exigem que o produto esteja classificado?
13 Os compradores já devolveram, alguma vez, o produto? Porque? O que você faz com este produto devolvido?
14 Acha que a classificação agrega valor ao produto? Por que?
15 Você acha que a classificação deve ser obrigatória ou de adesão voluntária? Por que?
16 Conhece as normas do Ministério da Agricultura para classificação?
17 Acha que estas normas se adaptariam facilmente ao mercado de tomate ou existiriam dificuldades? Por que?

produtores nunca tinham visto as normas de classificação estabelecidas na legislação, apresentadas a eles na ocasião. Quando questionados sobre a viabilidade da aplicação dessas normas, 70% dos produtores responderam que o mercado teria dificuldade em se adaptar a elas, já que haveria necessidade de muita mão-de-obra, o que encareceria muito o produto. Além disso, a linguagem das normas é muito diferente daquela já utilizada para classificação, as normas são muito detalhadas e haveria muito produto desclassificado. Entretanto, 9% desses produtores disseram que se o preço fosse bom compensaria o trabalho. Cerca de uma quinta parte dos produtores (18%) acreditam que o mercado se adaptaria facilmente às normas, argumentando que não seria assim tão difícil e que o mercado precisa se modernizar. O restante dos produtores, 12%, não souberam responder.

Considerações gerais - Pôde ser constatado que, de todos os atacadistas e produtores entrevistados, nenhum classificava seu produto conforme as normas legais e grande maioria as desconhecia. A linguagem de classificação utilizada pela maioria dos produtores era

diferente da dos atacadistas. Mesmo assim, os dois agentes (produtor e atacadista) relataram que seus compradores e fornecedores (no caso dos atacadistas), usam a mesma linguagem por eles relatada. Isto mostra que, mesmo utilizando linguagens diferentes, estas são compreendidas por todos os agentes no momento da comercialização. Por este motivo, acredita-se que o maior desafio enfrentado na comercialização não esteja na compreensão das diferentes linguagens utilizadas, mas sim na falta de transparência durante este processo, reflexo da ausência de padrões nas classificações utilizadas.

As normas de classificação estabelecidas na legislação não representam a realidade atual do mercado, começando pelo fato de serem muito pouco conhecidas pelos agentes do mercado. Além disso, como não são apresentadas de forma simplificada, a sua adoção é desestimulada. Conta ainda contra o uso das normas oficiais a dificuldade técnica de alguns produtores, durante a condução das lavouras, em alcançarem produtos homogêneos e de qualidade-padrão. Esse problema pôde ser constatado por meio das visitas aos produtores de São José dos Pinhais.

Por esses motivos, antes que as normas oficiais de classificação de tomate, em seu formato atual, possam ser adotadas, é necessário que se disponibilize para o setor produtivo tecnologias de produção e assistência técnica qualificada. Além disso, em conjunto com as entidades competentes, deve-se desenvolver um planejamento de safras das principais regiões produtoras para que se estabeleça um controle de oferta e, conseqüentemente, estabilidade de preços. Isto posto, é necessário ainda que as normas de classificação sejam internalizadas pelos agentes do mercado por meio de cursos e treinamentos que estimulem a sua adoção.

REFERÊNCIAS

- ANDREUCCETTI C; FERREIRA MD; GUTIERREZ ASD; TAVARES M. 2003a. *Classificação e padronização do tomate cv. 'Débora' dentro da CEAGESP (SP)*. Disponível em: <http://www.agr.unicamp.br/tomates/> Acessado em 14 de novembro de 2004.
- ANDREUCCETTI C; FERREIRA MD; HONÓRIO SL; GUTIERREZ ASD; TAVARES M. 2003b. *Perfil dos atacadistas de tomate quanto à classificação e uso de embalagens na CEAGESP – SP*. Disponível em: <http://www.agr.unicamp.br/tomates/> Acessado em 14 de novembro de 2004.
- BRASIL. 1995. Ministério da Agricultura do Abastecimento e da Reforma Agrária. Portaria nº553 de 30 de agosto de 1995. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*. Brasília: Imprensa Oficial. p. 25
- BRASIL. 2002. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Portaria SARC nº085 de 06 de março de 2002. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*. Brasília, setembro: Imprensa Oficial. p. 9
- EMATER-PR. 1997. *Manual técnico de olericultura*. Curitiba: EMATER-PR. 156 p. (5º ed. revisada e ampliada)
- SEAB/SEBRAE. 2001. *Estudo sobre o potencial de mercado de 208 produtos: alimentos e bebidas*. Curitiba: SEAB/SEBRAE. 128 p.
- FERREIRA SMR; FREITAS RJS; LAZZARI EM. 2004. Padrão de identidade e qualidade do tomate (*Lycopersicon esculentum* Mill.) de mesa. *Ciência Rural* 34. Santa Maria Jan/Fev. 2004
- MATTAR FN. 1996. *Pesquisa de marketing*. São Paulo: Atlas. 235 p. Edição compacta).