

Embrapa busca uma solução

Como não se pode diminuir o índice pluviométrico do início do ano, nem mudar o período de plantio de hortaliças, a saída encontrada pelos pesquisadores foi cultivar espécies mais resistentes às pragas e doenças que proliferam durante as chuvas. No Centro Nacional de Pesquisas de Hortaliças (CNPH), eles procuram soluções genético-ecológico, onde as plantas apresentam material geneticamente melhorado, com maior resistência e tolerância às condições climáticas que resulta na diminuição do uso de agrotóxicos.

Em 1981 foi lançado no mercado a cenoura "Brasília", que aumentou a produção nacional e reduziu as importações de sementes. O fato deveu-se à qualidade da espécie cultivada pelo CNPH, que reúne características agrônomicas e comerciais superiores aos materiais importados. "A questão econômica é primordial, pois são gastos anualmente cerca de Cr\$ 3 bilhões em hortaliças no Brasil", disse Renato Argôllo. O custo de um hectare do tomate, por exemplo, custa hoje Cr\$ 14 mi-

RONALDO DE OLIVEIRA



O pimentão é outra espécie que tem o mesmo processo de resistência

lhões, sendo que isso representa uma área menor que um campo de futebol.

A resistência a doenças e a alta produtividade da cenoura "Brasília" fizeram com que ela fosse a mais plantada e consumida em todo o País, responsável por 80 por cento do total. Para se ter uma idéia melhor de sua resistência, segundo o coordenador de Difusão e Tecnologia da Embrapa, cerca de cem toneladas de agrotóxicos são economizados por ano com o plantio desta espécie. As outras requerem em média 20 aplicações de fungicidas, dispensadas pela cenoura "Brasília".

Outras variedades também são cultivadas com o mesmo processo de resistência, como o repolho união, a berinjela ciça e futuramente o pimentão, que está em fase de estudos. "Esse material é avaliado não apenas aqui em nossas plantações, que funcionam como laboratório, mas também no campo de agricultores", explicou Renato Argôllo. Depois de certificado o sucesso da hortaliça, suas qualidades e forma de adquirir chegam até os outros produtores através das cooperativas, eventos como "dias no campo" ou na própria Embrapa e visitas dos técnicos.