

Fartura de doces cristalizados numa pequena chácara de Planaltina

Maria Aparecida Barbosa da Silva, 31 anos, tomava conta da casa e das meninas Loiana, 11, e Laís, 7, e fazia doce só para a família enquanto o marido, Ozílio, 38 anos, cuidava da horta. As folhagens, ele vendia na feira de Planaltina, onde moram e não tirava mais do que R\$ 400 por mês. A chácara é da mãe de Ozílio, tem 2 hectares e, hoje, plantação para todos os lados. Agora faz Fartura, nome fantasia dos doces cristalizados do Prove, com logomarca e etiqueta com código de barra criados pelos marqueteiros do Programa de Verticalização.

Em outubro de 1995, o pessoal da Emater apareceu por lá e foi logo perguntando se Aparecida não gostaria de fazer doce para vender "pra fora". Desconfiada, quis saber direitinho como era essa história. Conversou com Ozílio, pensou daqui, pensou dali e resolveu

topar. Pior, as coisas não poderiam ficar. Ozílio deu força e participou de todo o treinamento. Nos negócios, são como sócios.

Na opinião do casal, a proposta era boa porque vinha acompanhada do curso. Reaprenderam a fazer o mesmo doce, agora de forma profissional: "A Emater trouxe uma doceira de Araxá (MG), Maria Rezende, para ensinar a gente", conta. Aparecida se animou. Antes fazia umas bolinhas de goiaba cristalizadas: "Como os cajuzinhos da Maguary, você conhece?"

Depois da professora mineira, Aparecida cristaliza doce de mamão, acabaxi, abóbora, tudo plantado e colhido por Ozílio. Já plantaram figo, laranja e limão (Taiti), frutas que ainda não floresceram. Para o doce, Ozílio compra de terceiros.

Aparecida, que cursou só até a sétima série, parece outra pessoa quando começa a falar em



Felipe Barra

PEQUENOS agricultores recebem financiamento e assistência técnica para instalar agroindústrias

capital de giro, necessidade de investir o lucro que tem e as dificuldades que passou com o doce.

Como qualquer agroindústria, os produtos do casal são avaliados pelo Inmetro e o Fartura foi mul-

tado em R\$ 180 por conta do peso da bandeijinha. O pessoal da Emater ajudou a recorrer.

Aparecida e Ozílio não estavam roubando no peso, o problema era técnico.

"Na época da seca, o doce estava perdendo um grama por dia depois de pesado e embalado", conta o gerente de Agroindústria da Emater, Edson Nascimento. A saída foi Aparecida colocar doce a mais na embalagem. Desidratando, o excesso garantia o peso. Ela mantém essa prática até agora, época de chuva, quando o efeito é exatamente o contrário. Os doces não têm conservante e com a calda do doce que sobra, o casal faz licor.

Época de Natal e no inverno, a produção aumenta porque a procura é maior. O casal tira até R\$ 700, guardando o dinheiro necessário para a prestação do banco. "Mas a gente está sempre investindo, é o capital de giro que a gente tem", avisa Aparecida. Ozílio está tão animado que voltou a estudar. (F.X.)