

## Capsunii: din cultura, pe teighea

Descriere imagine:

Capsuni pregatite de vanzare

**Acest an poate fi considerat unul destul de dificil pentru cultivatori. Iernarea si pornirea in vegetatie a plantelor nu au creat probleme deosebite fermierilor, insa in a doua parte a lunii aprilie, lipsa precipitatiilor in majoritatea zonelor tarii si inghetul de la sfarsitul lunii au pus in dificultate cultivatorii de capsun.**

**In Transilvania, seceta s-a instalat de timpuriu in campuri, iar pe o parte dintre fermieri, acest fenomen, destul de neobisnuit pentru luna aprilie, i-a surprins nepregatiti si fara posibilitati de a interveni cu irigatii. In tara inca mai exista suprafete de capsuni care nu sunt irigate. O alta problema care a aparut in acest an a fost atacul paianjenului capsunului, *Tarsonemus fragariae*, mult mai devreme.**

### **Cantitatea si calamitatea dicteaza pretul**

Ca urmare a secetei si a inghetului, dar si a bolilor instalate prea devreme in culturi, desi suprafetele cultivate cu plante de capsun au crescut, estimam o productie ceva mai mica decat in 2008, dar si un pret de valorificare mai mare.

Pretul capsunilor proveniti din Turcia a scazut pana la 6-7 lei, in functie de zona si in conditiile in care romanii s-au reorientat spre fructele gustoase, aromate, autohtone. Din fericire, cumparatorii pot fi mai greu pacaliti in ceea ce priveste provenienta capsunilor, decat in cazul altor fructe.

Capsunii din Romania, adusi din solarii, se valorifica in prezent la preturi de 12 si 20 lei. Ne asteptam ca pretul fructelor recoltate din camp liber sa fie in jur de 5-8 lei, in functie de zona. Ca in fiecare an, si in 2009 se va manifesta o cadere de pret, timp de de trei-patru zile, datorita varfului de recoltare a

soiului Premial din zona Satu Mare, soi care, din cauza fermitatii mai slabe si a recoltarii direct in ladite, ajunge uneori la cumparatori sub forma de "terci de capsuni".

## **Piata, mai mult pentru intermediari**

Valorificarea recoltelor reprezinta una dintre problemele semnalate cel mai frecvent de cultivatorii romani de capsun, care participa la simpozioanele organizate pentru acest sector.

Piata de legume si de fructe din Romania, spre deosebire de celelalte din Europa, functioneaza paradoxal: desi a fost gandita pentru tarani, tocmai acestia patrund cel mai greu in pietele agroalimentare, rareori avand acces la o masa. Prin urmare, producatorul este obligat sa-si vanda marfa unui intermediar, care o comercializeaza mai departe, dar la dublu pret. Iata o problema, careia nu i-a gasit nimeni rezolvarea, pana acum.

## **Valorificarea in industrie - ultima alegere**

Multi dintre fermierii care au infiintat recent plantatii de capsuni ne-au intrebat despre posibilitatea valorificarii productiei pentru industrializare. Sfatul nostru este ca aceasta solutie trebuie sa fie, deocamdata, ultima alegere a fermierului roman. In primul rand, productia de capsuni din Romania abia depaseste un kilogram de fructe/locuitor, iar preturile oferite de industrie se situeaza undeva la 30-35 la suta din pretul fructelor proaspete.

## **CUM RECOLTAM EFICIENT?**

Atunci cand ne pregatim pentru recoltare, trebuie sa gandim eficienta si rentabilitatea activitatii noastre si sa ne asiguram ca toate operatiunile, de la recoltare, ambalare si pana la comercializarea produsului se desfasoara asa cum trebuie.

• Forta de munca necesara. La o productie de 20 tone/hectar, un muncitor poate recolta, in functie de indemanare, 7-10 kg/ora. Perioada de recoltare este de aproximativ 5-6 saptamani, in functie de soiurile pe care le avem in productie. La inceput, productia/planta este de 30-40 g. In a doua si in a treia saptamana, aceasta creste la 100-150 g/planta, in functie de soi, iar in saptamanile 5-6, cantitatea de fructe recoltabile scade din nou, ajungand la 50-80 g/planta. Daca avem un singur soi in cultura, perioada de recoltare va fi mai scurta.

Se poate astfel stabili cu aproximatie un necesar de 8-9 culegatori/ha, la inceputul si la sfarsitul perioadei de recoltare, si o suplimentare a numarului de muncitori cu cinci culegatori, in toiul recoltarii.

• Ambalajele. Pana in prezent, in majoritatea plantatiilor, la recoltare se foloseau ladite pentru fructe de 4-5 kg. Ambalajele de acest tip presupun o serie de inconveniente in comercializarea capsunilor destinati consumului in stare proaspata: fructele se lovesc si se strivesc din cauza greutatii; sensibilitatea la transport este mult mai ridicata; aspectul comercial este scazut; pre-racirea se face mai greu; favorizeaza dezvoltarea putregaiului cenusiu (*Botrytis cinerea*) si a altor micoze specifice;

comercializarea este dificila.

Pentru recoltare, recomandam caserole de plastic de 500 g, pentru productia din camp, si de 250 g, pentru productia din spatii protejate. Aceste caserole permit recoltarea direct din camp, pe doua sau pe trei categorii.

â€¢ Pastrarea si transportul. In cazul valorificarii zilnice a recoltei, fructele de capsun se pot pastra in incaperi racoroase timp de 24 de ore, apoi se pot transporta cu un camion obisnuit, care trebuie sa fie acoperit.

Se evita expunerea fructelor la soare.

Daca productia nu se poate valorifica imediat, se recurge la pre-racirea capsunilor la o temperatura de pana la 7-8oC, in camere frigorifice, iar transportul (mai ales pe distante mari) se asigura cu un camion frigorific. In acest fel, productia se poate mentine la parametrii comerciali timp de doua-trei zile.

Atunci cand nu exista garantii ca in acest interval marfa se poate valorifica, capsunile se refrigereaza la temperatura de 1-4oC, in celule frigorifice. Acest lucru va permite ca productia de capsuni sa fie valorificata in conditii optime, timp de 6-7 zile.

## **MASURI DE PRECAUTIE**

Pentru a valorifica productia pe piata, este indicat sa ne luam din timp cateva masuri de precautie.

â€¢ In primul rand trebuie avut in vedere faptul ca exigenta cumparatorilor a crescut mult in ultimii ani. Nu putem veni pe piata cu fructe strivite, murdare, supracoapte sau atacate de putregai. Daca in urma cu zece ani pretul era principalul considerent in alegerea produsului, acum lucrurile s-au schimbat. In pietele din Cluj, anul trecut, diferenta intre fructele de calitate si cele recoltate necorespunzator a fost aproape dubla.

â€¢ Pentru a avea fructe de calitate, trebuie sa le recoltam direct in caserole de plastic, preferabil de 500 g sau, uneori, de 1000 g, atunci cand valorificarea se face imediat.

Fructele nu se recolteaza la orele amiezii si se transporta imediat din camp in magazinele racoroase, daca nu exista mijloace moderne de pre-racire.

â€¢ Sortarea pe categorii se face direct in camp. Daca recoltam fructele mici si pe cele stricate sau lovite impreuna cu fructele mari este imposibil sa obtinem un pret bun la piata.

â€¢ Pentru a preveni putregaiul cenusiu, se fac unul sau doua tratamente inainte de coacerea fructelor. Unii fermieri incearca sa intervina in plantatie atunci cand constata ca fructele incep sa putrezeasca. Este prea tarziu, deoarece se fac cheltuieli cu eficienta minima. Apoi, in loc de capsuni, se ofera copiilor o portie de â€žotravaâ€•, ceea ce va atrage dupa sine controalele inspectiilor sanitare, care vor evalua nivelul reziduurilor.

â€¢ O alta sugestie este instruirea culegatorilor. Este bine ca la fiecare grup de 25-30 de culegatori sa avem cel putin doi controlori. Unul va avea grija ca toti capsunii ajunsi la maturitatea de recoltare sa fie culesi, deoarece fructele ramase pot reprezenta un focar de infectie pentru fructele ramase pe planta.

Un alt angajat va controla calitatea recoltarii. Daca fructele nu sunt culese corect, fiind vatamate, calitatea acestora se depreciaza in cateva ore de la recoltare.

## **ASOCIATIA CULTIVATORILOR DE CAPSUNI**

In acest an, s-a infiintat Asociatia Cultivatorilor de Capsuni din Romania, cu sediul in localitatea Hida, judetul Salaj. Scopul principal al asociatiei este sa-i aduca la un loc pe toti cultivatorii de capsuni, care sa actioneze impreuna, pentru a gasi cele mai potrivite canale de distributie a fructelor, astfel incat producatorii sa ofere consumatorilor capsuni de calitate, care sa le respecte exigentele, fara intermediari.

*Nelu Orlaie*