AGROGLOBAL news

nº 3 abril 2018

nós semeamos... NEGÓCIO!

5, 6 e 7 de Setembro de 2018

Valada do Ribatejo



Semeamos negócio pela Inovação

www.agroglobal.com.pt

entrevista

Jorge Froes, consultor do Projeto Tejo

Nuno Santos, Administrador Executivo The Navigator Company

Diogo Silvestre Ferreira, responsável de produção na Herdade Vale da Rosa

Pedro Ferraz da Costa, administrador da Agrovete

reportagem

Grupo Valouro

Propriedade Agroglobal
Secretariado Alexandra Diogo Tel: 243 351 798 geral@agroglobal.com.pt ou valinveste@valinveste.pt
Coordenação Editorial Nélia Silva geral@comunicland.pt
Design Gráfico MI design geral.miguelinacio@gmail.com
Fotos e vídeos Raquel Wise raquel.wise@gmail.com













3 EDITORIAL

4 Jorge Froes, engenheiro agrónomo e consultor do Projeto Tejo

5 Miguel Campilho e Manuel Campilho, administradores da Lagoalva e promotores do Projeto Tejo

6 «Estamos a olhar para oportunidades de desenvolver bases florestais fora de Portugal», Nuno Santos, administrador executivo The Navigator Company

9 «A marca Vale da Rosa hoje está hoje em 15 países», Diogo Silvestre Ferreira, responsável produção Herdade Vale da Rosa

10 «Em alguns casos era preferível desistir dos subsídios e andar mais depressa», Pedro Ferraz da Costa, administrador Agrovete

12 REPORTAGEM

«Acreditámos desde início que o futuro está nas aves», António José dos Santos, administrador Grupo Valouro

13 PATROCINADORES AGROGLOBAL

Nufarm reforça portfólio na Europa
Irricampo consolida posição no Alentejo e apresenta sistema Valley X-Tec
Semillas Fito é novo patrocinador da Agroglobal
Lagoalva apresenta plataforma de rega de precisão Field Net Adviser
«O setor agrícola é prioritário para o Eurobic»
Agricultura representa 30% da carteira do Crédito Agrícola

Pavilhão Agro-Inov-Moneris

Vivemos uma altura de muito entusiasmo na atividade agrícola. Uma altura em que o desenvolvimento de novas tecnologias aplicadas na agricultura está em constante melhoria, e o contributo para a atividade é visível como nunca antes foi. Desenvolvimento em áreas como a robótica, análise de dados e equipamentos, têm grande impacto na gestão e processos agrícolas.

Desde jovens start-ups a empresas com história e presença firme no mercado, são centenas os players no mercado com projetos inovadores em diversas áreas. Inovações tecnológicas criam novos produtos, novos serviços, e, no geral, uma renovação natural nos processos agrícolas e um ambiente de ambição e procura de criação de mais valor acrescentado.

No espaço Agro-Inov Moneris,- incluindo a sua Tech Stage - procuramos expor, de forma dinâmica e interativa, as tendências dessas inovações que tanto marcam o desenvolvimento da atividade agrícola.



Francisco Torres, membro da organização da Agroglobal

Vamos inovar!

Agroglobal junta as Câmaras Municipais do Cartaxo e de Santarem no apoio à organização da feira



Projeto Tejo- Aproveitamento Hidráulico de Fins Múltiplos do Tejo e Oeste

ver vídeo



Jorge Froes, engenheiro agrónomo e consultor do Projeto Tejo

Qualquer semelhança com o Alqueva não é coincidência. O ambicioso Projeto Tejo surge para abastecer água a 300.000 hectares de regadio no Ribatejo, Oeste e Península de Setúbal, daqui a 30 anos. No médio prazo poderá ajudar a expandir a área de rega em cerca de 20.000 hectares no Ribatejo, com um investimento inicial de 100 milhões de euros. Jorge Froes, engenheiro agrónomo e consultor do Projeto Tejo, explica como.

O que é o Projeto Tejo?

É um projeto de fins múltiplos que pretende tornar o Tejo navegável desde Vila Franca de Xira até Abrantes, para desenvolver o turismo, a piscicultura, manter e expandir a área regada atual no Ribatejo, Oeste e Setúbal. Vai custar 4,5 mil milhões de euros quando concluído, dentro de 30 a 40 anos, mas com 100 milhões de euros consegue-se começar a obra daqui a 4 ou 5 anos.

Porque surge o Projeto Tejo neste momento?

O Rio Tejo está morto, é um esgoto, e o que se pretende é pôr um "pacemaker", criando 6 açudes ao longo do Tejo: em Castanheira do Ribatejo, Valada do Ribatejo, Santarém, Golegã, Almourol e Abrantes. Criada esta escada de água, podem fazer-se estações de bombagens, redes de rega para as lezírias e as encostas do Ribatejo, passando também para o Oeste, através de uma bombagem parecida com a dos Álamos no Alqueva, e abastecendo Setúbal, através do Rio das Enguias (toda a zona de Canha, Poceirão, etc), num total de 300.000 hectares, a 30 anos.

Como são os açudes de que fala?

São açudes de borracha, insufláveis com ar comprimido, no máximo de 3 metros de altura, sem peças metálicas, atualmente é a melhor tecnologia que existe. São de fácil manutenção e permitem uma gestão em tempo real das quotas de água. No Inverno, as camaras de ar são esvaziadas, é como se não existissem açudes, as cheias e a areia passam, não há assoreamento nenhum. Na Primavera, e à medida que o nível da água do rio desce, as camaras de ar começam a ser cheias e, chegando o Verão, repõem a quota de água normal do Tejo. Permitirá manter a área de rega atual, que é de cerca de 70.000 hectares. Estes açudes vão reabastecer os aquíferos de águas subterrâneas, vão garantir que a Lezíria Grande de Vila Franca (7000 hectares de rega) tenha sempre água doce, coisa que atualmente nem sempre acontece, e permitirão expandir a área de rega em cerca de 20.000 hectares, porque o Rio Tejo neste momento não tem água para mais. Permite criar uma escada de água de Vila Franca de Xira até Belver, com pequenas eclusas de 3 a 4 metros de altura, para passagem dos barcos, potenciando também o desenvolvimento do turismo.



«O Rio Tejo está morto, é um esgoto, e o que se pretende é pôr um "pacemaker"»

O Projeto Tejo prevê a gestão integrada dos recursos hídricos e energéticos...

Sim, pretendemos que o Tejo passe a funcionar como os outros rios, com gestão integrada dos recursos hídricos. Neste momento a EDP tem um contrato de gestão hidroelétrica

das barragens, por isso vamos propor à EDP que liberte, durante o Verão, cerca de 700 milhões de m³ de água/ano do Rio Tejo – a EDP tem 2 mil milhões de m³ de capacidade de armazenamento no Tejo para produzir eletricidade – e em troca poderá vender a eletricidade que o Projeto Tejo vai precisar. Além disso, os 6 açudes também vão produzir energia. Trata-se de uma gestão integrada dos recursos energéticos, criado um projeto que é "carbono zero", ou seja, produzirá tanta "energia verde" como aquela que o sistema vai consumir.

Projeto Tejo vai custar 4,5 mil milhões de euros

Que recetividade tem tido o Projeto Tejo?

A recetividade tem sido enorme. O Alqueva, apesar de ser um projeto totalmente diferente, serve de exemplo. Já apresentamos o Projeto Tejo à sociedade civil, às entidades regionais do Ribatejo, aos partidos com representação na Assembleia da República, ao Presidente da República e o ministro da Agricultura, que conhece o projeto desde Janeiro, gostou muitíssimo. Todas as autarquias das regiões envolvidas estão interessadas em participar no projeto. Também estamos a prever reunir com as associações ambientalistas. Problemas como o assoreamento e falta de caudais vão ser discutidos nos próximos meses, para que no final a solução seja do agrado da maioria das pessoas. Estamos a falar de uma região com 3,5 milhões de habitantes, todos eles de uma forma ou de outra têm interesse no Tejo, até porque o abastecimento de água a Lisboa é feito à EPAL, quer do Rio Zêzere, quer das captações do Rio Tejo.



Propõe a criação de 6 açudes de borracha, insufláveis com ar comprimido, no máximo de 3 metros de altura, de Vila Franca de Xira até Abrantes

Pretende tornar o Tejo navegável desde Vila Franca de Xira até Abrantes

«O objetivo é termos água disponível para mais gente e mais barata»



Miguel Campilho e Manuel Campilho, administradores da Lagoalva e promotores do Projeto Tejo

A Quinta da Lagoalva está na génese do Projeto Tejo, em parceria com o consultor Jorge Froes. Proprietária de 1000 hectares de regadio no Ribatejo, esta empresa centenária confronta-se com uma dificuldade crescente de acesso à água e a preço cada vez mais elevado: *«começámos a extrair água de furos há cerca de 40 anos e notamos que a cada ano que passa o nível dinâmico dos furos vai baixando, temos que pôr as bombas cada fez mais fundo, gastamos muito dinheiro em energia»,* explica Manuel Campilho, administrador da Quinta da Lagoalva. Esta contingência é uma ameaça à competitividade da produção das designadas commodities agrícolas, cujos preços estão hoje em dia no limiar da rentabilidade.

«Sem água não é possível fazer agricultura em Portugal e o preço da água, e da energia associada à rega, tem de ser competitivo», defende este empresário. Nasce daqui a justificação para o Projeto Tejo: *«o objetivo é termos água disponível para mais gente e mais barata, para que possa haver uma diversificação cultural, o país ganha com isso e os produtores também»*, conclui.

Manuel Campilho considera determinante que o Governo português, este e os próximos, assumam o Projeto Tejo como prioritário, pois na sua opinião *«será muito difícil convencer os nossos parceiros europeus a apostarem e a apoiarem o regadio em Portugal»*.

«Estamos a olhar para oportunidades de desenvolver bases florestais fora de Portugal»



O grupo The Navigator Company é o maior produtor privado nacional de pinho e um dos maiores produtores de sobro do país, além de liderar a produção nacional de eucalipto. Nuno Santos, Administrador Executivo The Navigator Company, diz que é um «enorme contrassenso» limitar o aumento futuro da área instalada com eucalipto em Portugal quando se sabe «que mais de 85% da área ardida em Portugal neste século não é área de eucalipto».

Qual foi o volume de faturação da The Navigator em 2017?

O volume de faturação da Navigator Company em 2017 situou-se em 1.637 milhões de euros, o que representa um crescimento de 4% em relação a 2016. Esse crescimento foi sustentado essencialmente pelo bom desempenho das vendas de pasta (que cresceram 19% para 164 milhões de euros), de energia (+13% para 167 milhões de euros) e de tissue (+10% para 74 milhões de euros). As vendas de papel, que totalizaram 1.200 milhões de euros, e que contribuíram para 73% do volume de negócios, ficaram praticamente iguais ao valor do ano anterior.

Como estão a decorrer os investimentos da Navigator em Moçambique?

Em Moçambique, o Grupo decidiu adotar uma abordagem mais conservadora e moderar o ritmo de investimento, desenvolvendo o seu projeto de forma faseada, reflexo sobretudo da atual situação económica, social e política em Moçambique. Neste momento, estamos essencialmente a desenvolver um projeto de cariz florestal, com uma opção a prazo de desenvolvimento industrial, envolvendo a construção de uma fábrica de pasta de grande escala. Caso venham a estar reunidas as condições essenciais para prosseguir com o projeto (condições essas que estão a ser discutidas atualmente com o Governo de Moçambique), a primeira fase deverá incluir o desenvolvimento de uma operação de produção e exportação de estilha de madeira de eucalipto, orientada sobretudo para o mercado asiático, que deverá ocorrer até 2023, prevendo-se que a eventual segunda fase – o investimento numa fábrica de pasta de grande escala – ocorra até 2030.

E o investimento nos EUA?

Relativamente ao nosso investimento nos Estados Unidos – negócio de *wood pellets* –, a Navigator anunciou ao mercado no passado dia 16 de Fevereiro que tinha concluído a venda do seu negócio de pellets ao Grupo norte-americano Enviva, o maior operador mundial do sector. A decisão de alienar estes ativos ao fim de três anos foi tomada após surgir uma oportunidade financeiramente atrativa. A capacidade que a Enviva dispõe de capturar sinergias, a sua atual posição no mercado mundial, a sua escala, etc., fazem com que o ativo que tínhamos nos Estados Unidos tenha um valor substancialmente maior para eles do que para nós. Quando assim é, a solução da venda acaba por ser natural.

Ficamos com a enorme experiência adquirida nos últimos três anos, durante o qual o Grupo projetou e construiu uma fábrica de dimensão mundial, adquirindo um valioso conhecimento de gestão de pessoas e bens nos Estados Unidos. Esta transação, que foi concluída por um valor de 135 milhões de dólares, representa um encaixe significativo e permite à Navigator libertar capital e focar-se ainda mais na gestão do seu portfólio de negócios prioritários: pasta e papel (seja o papel fino de impressão e escrita, seja o papel tissue), ambos a partir de fibra de eucalipto.

Venda do negócio de pellets nos EUA rendeu ao Grupo Navigator 135 milhões de dólares

O Grupo Navigator gere 112 mil hectares de floresta em Portugal



Qual é o "peso" do negócio da produção florestal no grupo Navigator?

Ainda que não exclusivamente (pois também somos produtores de pinho, sobreiro e outras espécies), a produção florestal do Grupo é maioritariamente destinada ao consumo pelas unidades fabris de que dispomos em Portugal para a produção de pasta celulósica a partir de eucalipto. Para a Navigator, esta área é um pilar fundamental do seu negócio e da cadeia de valor que desenvolve de forma integrada. Na prática, a nossa atividade florestal permite satisfazer cerca de 15% das nossas necessidades de madeira para produção industrial.

Tão ou mais importante, a nossa Área Florestal, em conjunto com o nosso centro de investigação Raiz, desenvolve um trabalho de grande profundidade com o objetivo de fazer avançar a fileira florestal do eucalipto para patamares de melhor produtividade e maior segurança ambiental. Desenvolvemos trabalho ao nível da identificação das melhores práticas silvícolas, do desenvolvimento de plantas melhoradas (de maior produtividade) nos nossos viveiros, de desenvolvimento de ferramentas contra pragas e doenças, e de melhoria das práticas de defesa e combate a incêndio. Como sabe, em conjunto com a Altri, temos uma unidade de combate a incêndios, a Afocelca, que tem sido uma entidade de referência em Portugal no combate a este flagelo. Para que tenha uma ideia, investimos cerca de 3 milhões de euros por ano nesta unidade, sendo que cerca de 85% dos incêndios combatidos pela Afocelca são originados fora das nossas propriedades (nossas da Navigator e da Altri).

No final de 2017, o Grupo Navigator geria cerca de 112 mil hectares distribuídos em Portugal Continental e Açores em cerca de 1.400 Unidades de Gestão, em 173 municípios. Cerca de 3/4 dessa área é ocupada com eucalipto. No restante, e para além de áreas de conservação que ocupam cerca de 10% do nosso património, salientam-se as áreas florestais de pinho e sobreiro, sendo o Grupo o maior produtor privado nacional de pinho e um dos maiores produtores de sobro do país.

A maioria do património florestal que detemos em Portugal está certificada pelo FSC® (Forest Stewardship Council) e pelo PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification schemes), o que garante que as florestas da Empresa são geridas de forma responsável do ponto de vista ambiental, económico e social, e obedecendo a critérios rigorosos e internacionalmente reconhecidos. No que concerne ao projeto florestal de Moçambique, foram concedidas concessões de terra, nas províncias de Manica e Zambézia, com uma área total de 356.210 hectares, dos quais estão plantados 13.200 hectares.

Produção de eucalipto em Portugal, qual o potencial de crescimento da área nacional, face aos entraves socio-políticos atuais?

Como sabemos, a entrada em vigor da revisão do RJAAR (o Regime Jurídico das Acções de Arborização e Rearborização) impossibilita o aumento futuro da área instalada com eucalipto em Portugal. Poderão fazer-se trocas de áreas, mas o novo regime impossibilita o aumento total da área com plantações de eucalipto em Portugal. Pior, as trocas de áreas que são possibilitadas têm obrigatoriamente de ser realizadas promovendo uma redução da área de plantação de eucalipto. Em síntese, não será possível aumentar a área total de eucalipto em Portugal e assistir-se-á a uma redução desta área ao longo do tempo (mais lenta ou mais rápida em função das trocas que se venham a fazer).

É de facto um enorme contrassenso quando se sabe que mais de 85% da área ardida em Portugal neste século não é área de eucalipto, segundo os dados do ICNF, que é o instituto público responsável por compilar esta informação.

A situação é tão mais grave quanto se sabe que a floresta de eucalipto é a floresta mais rentável economicamente e aquela que mais facilmente comporta os custos de uma gestão ambientalmente responsável (isto é, uma gestão com matas limpas e cumprindo as regras de proteção contra incêndio).

É verdade que existe em Portugal muito eucaliptal "mal gerido" (isto é, com excesso de carga combustível, excesso de biomassa, ou sem cumprir a legislação sobre faixas de segurança), mas a solução não passa por estancar ou mesmo reduzir a floresta de eucalipto em Portugal. Passa por fazer cumprir a legislação. A solução para a segurança rodoviária não passa por proibir a condução de viaturas na estrada.

Repare que Portugal é o único país da União Europeia que tem vindo a reduzir a sua área nacional de floresta. Esta lei vem contribuir de forma importante para o agravar desta tendência. Mais grave: ao fomentar a redução de área de eucalipto, ir-se-á promover o aumento da área de matos, que é responsável por 50% da área ardida em Portugal e que não é objetivamente gerida (i.e., não é limpa, etc.).

Acreditamos firmemente que este novo contexto legislativo irá, mais tarde ou mais cedo, ser corrigido. É uma questão da mais elementar justiça, seja ela social, económica e ambiental. Até lá, não nos resta mais remédio do que acelerar as diferentes iniciativas para, por um lado, fomentar o aumento da produtividade do eucaliptal em Portugal (isto é, conseguir mais volume de madeira por unidade de área plantada) e, por outro lado, fomentar práticas e soluções que reduzam o risco de incêndio em Portugal. Estamos ativamente empenhados em colaborar nestas duas dimensões com as autoridades nacionais, os proprietários florestais e os principais agentes da fileira em Portugal. Dito isto, estamos também a olhar para oportunidades de desenvolver bases florestais fora de Portugal, em Espanha, América Latina e África, que possam mitigar parcialmente o impacto da nova legislação e reduzir o risco do nosso abastecimento.

Qual o caminho a percorrer na intensificação sustentável da produção de eucalipto em Portugal?

Claramente, o caminho da produção florestal deverá ser o da gestão sustentável, que adeque a ocupação ao território, considere os impactes dessa produção no território e procure mitigá-los quando tal for aconselhável e exigível, ao mesmo tempo que assegure uma geração de valor aos envolvidos de forma a incentivar o contínuo investimento e manutenção. Por este motivo, a Navigator tem vindo a desenvolver um programa de fomento da certificação florestal em Portugal, procurando concretizar a sua visão de, até 2020, conseguir assegurar que todo o seu abastecimento seja feito a partir de fontes de abastecimento certificadas. Para além disso, e procurando contribuir com o conhecimento acumulado ao longo de vários anos, a indústria organizou-se em torno de um programa que designou de "Melhor Eucalipto", que tem vindo a transferir para produtores florestais individuais as melhores práticas na gestão de povoamentos de eucalipto. Enquanto fileira, continuaremos a procurar formas de aumentar a produtividade dos povoamentos florestais de todos os parceiros, procurando simultaneamente formas de redução dos riscos inerentes à produção e assegurando que, crescentemente, se produz de acordo com os melhores standards técnicos e ambientais.

Rega do eucalipto: resultados na qualidade da produção, novas áreas de produção Navigator a regar?

A irrigação de povoamentos florestais tem vindo a ser ensaiada há vários anos por produtores de diversas espécies, tanto em Portugal como a nível internacional. No fundo, trata-se de tentar aproveitar o recurso hídrico antes da sua evaporação para a atmosfera, apenas e somente quando este não tem outro uso possível seja para agricultura e pecuária seja para as populações. Em Portugal, a Navigator inclui-se nas entidades que testaram esta solução técnica e continuamos a monitorizar os resultados desses testes. Nesta área, a silvicultura tem um caminho de aprendizagem a fazer com a agricultura, que se desenvolveu tecnicamente de forma muito expressiva nos últimos anos, incorporando melhorias técnicas sucessivas e procurando melhorias contínuas na produtividade que colocam algumas culturas produzidas em Portugal ao nível do melhor que se faz no mundo. A Agroglobal é a montra onde muitas dessas melhorias se mostram e continuaremos a acompanhar de forma ativa o certame, procurando aprender e contribuir para a partilha de experiências que verificamos ocorrer de forma tão profícua neste evento.



«Em Moçambique, o Grupo decidiu adotar uma abordagem mais conservadora»

«A marca Vale da Rosa hoje está hoje em 15 países»

ver vídeo



Diogo S. Ferreira, responsável de produção na Herdade Vale da Rosa

Provavelmente as melhores uvas do mundo são produzidas na Herdade do Vale da Rosa. A família Silvestre Ferreira quer continuar a expandir o negócio, duplicando a área de produção para 500 hectares. Uma ambição com muitos desafios pela frente e uma nova geração de jovens gestores para os ultra-passar: os 4 filhos do Comendador António Silvestre Ferreira.

Qual é o calendário de colheita das vossas uvas?

Temos variedades precoces, de meia estação e tardias, trabalhamos com plásticos (de cobertura) para prolongar o mais possível o calendário de produção, que vai de meados de Junho até finais de Novembro, o que acaba por ser uma grande vantagem para nós em termos de mercado.

A inovação é relevante no vosso negócio?

Temos novas variedades sem grainha com sabores exóticos, para responder a um nicho de mercado, a clientes que procuram novos sabores e sabores distintos. Já se fazem em alguns países e nós estamos a experimentá-las no Vale da Rosa, dentro de algum tempo poderemos mostrar estas novas variedades aos nossos clientes.

Como tem sido afirmar a marca Vale da Rosa no mercado?

O Vale da Rosa tem crescido ao longo dos últimos anos e continuamos com esse objetivo, vamos continuar a crescer. Temo-nos afirmado graças à nossa qualidade e ao sabor extraordinário das nossas uvas, é aqui que marcamos pela diferença. Concorremos com Múrcia, em Espanha, e com Itália, e notamos que o nosso produto vai-se afirmando pouco a pouco. Quando as pessoas têm a oportunidade de provar as nossas uvas conseguem perceber as diferenças com a dos países aqui ao lado, que competem connosco.

Quais os principais países de destino das uvas Vale da Rosa?

A marca Vale da Rosa hoje está em cerca de 15 países, mas vendemos cerca de 60% da nossa uva em Portugal e é um grande mercado. Dos 40% que exportamos, grande parte é para Inglaterra, a França também é um mercado importante para a Vale da Rosa, a Polónia, a Bélgica, entre outros, há cerca de dois anos iniciámos um trabalho com a China.

Preveem aumentar a área de produção de uva?

Temos 250 hectares de uva em produção (6.000 toneladas em média por ano) e um projeto ambicioso de expansão: a família pretende dobrar a área nos próximos anos. Temos terra para isso, mas a maior limitação é o investimento, muito elevado (70 a 80.000€/hectare), é preciso algum cuidado.

Quais os principais entraves ao aumento da produção?

A mão-de-obra é um desafio cada fez maior. No Vale da Rosa temos cerca de 800 colaboradores em plena campanha, e é aí que começam os problemas maiores, muitas vezes temos que recorrer a mão-de-obra estrangeira. No resto do ano empregamos em média 350 colaboradores e conseguimos com alguma facilidade alcançar esse número com as pessoas das aldeias aqui à volta.

«Temos novas variedades sem grainha com sabores exóticos»



«Em alguns casos era preferível desistir dos subsídios e andar mais depressa»

ver vídeo



Pedro Ferraz da Costa, administrador da Agrovete

Desburocratizar procedimentos e apoiar os agricultores com informação técnica e de mercado valiosa é a missão que deve mobilizar o Estado português. A visão de Pedro Ferraz da Costa, administrador da Agrovete, empresário do setor farmacêutico e ex-líder da CIP-Confederação da Indústria Portuguesa, entre 1981 e 2001.

Que evolução prevê para o setor dos cereais em Portugal?

Os cereais de Inverno, ajudados por algum regadio, podem ser opções interessantes para os agricultores. No entanto, o caminho lógico que gostávamos de ajudar a percorrer, com variedades muito adequadas às necessidades da indústria, que fossem escolhidas pelos agricultores com base na experimentação realizada em Portugal, confronta-se com um problema muito difícil de ultrapassar que é a pequena escala. Em Portugal fazemos 30.000 hectares de trigo por ano, a Espanha faz 1 milhão! É difícil, à nossa escala, obter grandes volumes da mesma variedade com características tecnológicas semelhantes. Por outro lado, temos o problema do baixo preço dos cereais a nível internacional. Ao contrário do que toda a gente previa, a resposta da agricultura, com inovação, nomeadamente OGM em algumas partes do mundo, foi tal que a produção disparou e os preços dos cereais baixaram. Nota-se agora alguma melhoria nos preços, penso que os cerealicultores vão viver uma fase um pouco melhor do que no passado recente.

A PAC pode ajudar a Europa a manter-se competitiva?

Nos setores onde há jovens a investir, nomeadamente na Agricultura Biológica, suponho que estes precisam sobretudo é de não ter muitos problemas burocráticos. Em muitos casos, mais do que ter ajuda do Estado, era preciso não ser prejudicado pelo Estado. Nas atividades mais tradicionais, vamos viver num mundo cada vez mais global, pelo que tudo que façamos que outros façam melhor (ou mais barato) noutro sítio, a realidade vai-nos obrigar a abandonar. Já os setores onde nos possamos diferenciar – azeite, vinho, etc – vão-se impor e desenvolver e já há algum caminho percorrido.

A maior valorização das raças autóctones pode ser um caminho?

Depende muito do que os produtores se consigam organizar entre eles e da possibilidade de haver regras muito mais simples para as atividades. O Governo também pode contribuir para a melhoria da informação de mercado aos agentes económicos, as OP deviam ser ajudadas a ter melhor informação económica do mercado internacional e acesso a mais conhecimento técnico, para que todos fossem mais produtivos.

Como vê o futuro do setor leiteiro em Portugal?

Vamos ter cada vez mais explorações especializadas numa atividade. Poderiam modernizar-me mais se o acesso ao apoio ao investimento fosse mais prático do que é. Está demasiado virado para grandes projetos de investimento e em determinados períodos as pessoas ficam meses à espera de uma resposta. Estou convencido que em alguns casos era preferível desistir dos subsídios e andar mais depressa.

É possível manter a competitividade do setor leiteiro com preços baixos à produção?

Há uma reivindicação muito assente em obter preços mais elevados para a produção, que não acho que seja realista. Ninguém no mundo de hoje pode pensar que o que produz pode ser mais bem pago. As pessoas têm que encontrar soluções técnicas, nalguns casos de agrupamento, para conseguirem ter custos mais eficazes.

A Agrovete apoia nesse sentido?

Para nós o crivo na seleção do que fazemos é se isso consegue ou não aumentar a rentabilidade dos nossos clientes.

Se fosse Ministro da Agricultura quais seriam as suas prioridades?

Tentava resolver o que é para mim o aspeto mais surpreendente do Ministério da Agricultura. Não percebo o que fazem as estruturas regionais do ministério, além de chatear as pessoas e recolher a informação. Tinha que haver uma responsabilização de colaboração com os agricultores de cada região em relação a objetivos de produção e o que é que a estrutura do Estado, que custa muito dinheiro, poderia fazer para ajudar a atingir esses objetivos. Não consigo perceber que um Diretor Regional de Agricultura não diga: *«o que este setor está a fazer é isto, o que podia fazer é aquilo, o nosso plano é este»*. Eu acho que não há plano nenhum para coisa nenhuma.



«Mais do que ter ajuda do Estado, era preciso não ser prejudicado pelo Estado», afirma Pedro Ferraz da Costa



«Acreditámos desde início que o futuro está nas aves»

ver vídeo



António José dos Santos, administrador Grupo Valouro, fala do seu modelo de negócio vertical, do prado ao prato, e dos desafios do setor do milho em Portugal.

O Grupo Valouro tem um modelo de negócio vertical, que começa na agricultura e acaba no prato, desde a produção de cereais, à sua transformação em rações, multiplicação de pintos, matadouros, transformação e venda de carne de frango, em fresco e cozinhada. É um dos principais grupos agroindustriais em Portugal e lidera o negócio da produção e venda de ovos de incubação na Europa.

Fundado por António José dos Santos e José António dos Santos, irmãos gémeos, o Grupo Valouro tem prosperado nas últimas décadas graças à visão estratégica dos seus proprietários. *«Desde que me conheço o mercado do frango sempre cresceu, acreditámos desde início que o futuro está nas aves, porque cada vez mais as pessoas preferem as carnes brancas às vermelhas»*, comenta António José dos Santos, responsável pela componente agrícola e indústrias de rações no Grupo Valouro. É, no entanto, *«uma atividade onde só se consegue margem através de grandes volumes»*, acrescenta o empresário.

Em 2017 o mercado nacional da carne de frango continuou a crescer. Segundo um relatório do INE, datado de Dezembro de 2017: *«relativamente às aves de capoeira, é expectável um aumento do volume (+4,9%), para o qual contribui o aumento da produção de frango, como consequência da maior produção dos aviários de multiplicação»*.

Na vertente agrícola, o Grupo Valouro produz cerca de 1100 hectares de cereais (900 hectares de milho, mais de 16.000 toneladas em 2017), em propriedades próprias, localizadas entre Alvalade do Sado e Aljustrel, onde também detém uma unidade de produção de frangos. *«Todos os frangos que produzimos no Alentejo consomem do nosso milho»*, mas a produção própria mal chega para um mês de meio das necessidades das indústrias do Grupo, que gastam em média 13.000 toneladas de milho por mês.

António José dos Santos diz que o milho produzido em Portugal tem boa qualidade, pelo que de Setembro a meados de Dezembro compra em média 70 mil toneladas de milho no mercado nacional, evitando importar o cereal do estrangeiro. No entanto, reconhece que *«o milho importado do Brasil tem mais proteína do que nosso e, ultimamente, também têm vindo milhos bons da Bulgária e da Roménia»*.

O empresário acredita que a área nacional de milho não vai aumentar no futuro, até porque a maior parte das terras onde se fazia milho têm agora olivais, e afirma que a única forma de os produtos de milho sobreviverem será *«melhorando ainda mais a produtividade da cultura, pois a água e a eletricidade são caras»* e criando sinergias com produção pecuária.

«2017 foi um ano muito bom de milho, se não tivesse água do Alqueva a produção teria sido zero»

PRODUÇÃO VALOURO EM 2017

16.000 toneladas de milho
75 milhões de frangos produzidos
30 milhões de pintos vivos exportados
72 milhões de ovos para incubação exportados



O Grupo Valouro está a investir numa nova unidade de produção de galinhas reprodutoras para 500 mil pintos por semana, em Navalmoral de la Mata, junto à central nuclear de Almaraz, Espanha, em sociedade com uma empresa espanhola.

Nufarm reforça portfólio na Europa



Bruno Gomes, country manager da Nufarm para Portugal

«Estamos a viver uma fase bastante auspiciosa de transformação e consolidação da Nufarm. Na Europa, adquirimos nos últimos 12 meses cerca de 20 novos produtos que criam sinergias com o portfólio nativo da Nufarm, gerando soluções mais integradas. Em Portugal este crescimento é ainda mais evidente porque estes novos produtos estão direcionados para culturas chave no nosso mercado: vinha, fruticultura e olivicultura, e milho», afirma Bruno Gomes, country manager da Nufarm para Portugal.

Desta oferta mais ampla e integrada fazem parte três produtos destinados à cultura do milho: o "Belem", um inseticida de solo que é líder no mercado europeu, e os herbicidas "Kideka" e "Zeagran Ultimate".

O segmento de produtos de resíduos zero é outros dos focos da Nufarm no mercado português, onde lançou recentemente o "Botector", uma solução anti-botritis para as culturas da vinha.

«O crescimento da Nufarm assenta em dois pilares: os nossos parceiros de negócio e os agricultores portugueses, visando acrescentar valor ao negócio de cada um deles», remata Bruno Gomes.

Irricampo consolida posição no Alentejo e apresenta sistema Valley X-Tec

Fundada em 1982, a Irricampo, empresa dedicada à instalação de sistemas de rega agrícola, fez em 2002 uma opção estratégica de crescimento, comprando o seu agente em Beja- a Irribeja. *«Foi uma aposta audaciosa, mas hoje passados 16 anos, sabemos que foi uma opção acertada, que nos permite acompanhar o crescimento da agricultura do Alentejo, potenciada pelo Alqueva»*, afirma João Ferreira, sócio-gerente da empresa. A delegação de Beja conta com 35 funcionários (12 equipas de instalação) e representa 70% da faturação da Irricampo. Entre os seus clientes na região contam-se a Herdade do Sobrado, a Sovena, o grupo Agraria e a Sogepoc.

A Irricampo vai levar soluções de rega inovadoras à Agroglobal, nomeadamente, o Valley X-Tec, um novo sistema de motor integrado nos pivots Valley que permite regar com precisão e de modo uniforme todo o tipo de terrenos em metade do tempo. E também o sistema VRI da Valley, sistema de rega de taxa variável, que poderá ser apreciado in loco num pivot instalado no recinto da feira.



João Ferreira, sócio-gerente da Irricampo

Semillas Fito é novo patrocinador da Agroglobal

No contexto de preços baixos dos cereais, as empresas de sementes têm um papel cada vez mais importante na melhoria da rentabilidade das explorações agrícolas. A Semillas Fitó apresentará na Agroglobal o programa FAS- Fitó Agronomic Solutions, um conjunto de tecnologias e serviços para acompanhamento do agricultor, desde a escolha da variedade até à colheita, com o objetivo de aumentar a produtividade e diminuir os custos de produção do agricultor.

«As nossas variedades de milho são desenvolvidas na Península Ibérica e, nomeadamente nos ciclos FAO 500 e 600, fazemos investigação na estação experimental em Don Benito, onde as condições edafoclimáticas são muito semelhantes às de Portugal», afirma Luís Hilário, field manager south Portugal da Semillas Fitó.

Este ano a empresa lança em Portugal novas variedades de milho: um híbrido de ciclo FAO 600, muito tolerante ao vírus do ananismo; um híbrido de ciclo FAO 500, muito tolerante ao cefalosporium, ambos com aptidão para grão, e três novas variedades nos ciclos FAO 400, 300 e 200. Todas as sementes de milho incorporam de origem o tratamento Fitó Care, para maior vigor e homogeneidade à emergência. Novidade deste ano são também as sementes pildoradas de girassol Fitó.



Luís Hilário, Field manager south Portugal da Semillas Fitó

Lagoalva apresenta plataforma de rega de precisão Field Net Adviser

A Lagoalva vai levar à Agroglobal o Field Net Adviser, uma plataforma que usa estações meteorológicas espalhadas por Portugal e sondas instaladas na propriedade do agricultor, que lhe permite através de dados como a data de sementeira e o tipo de variedade semeada, obter informação que ajuda a controlar a rega de forma mais eficiente, desde a sementeira até à colheita. *«A Lagoalva foi escolhida pela Lindsay Zimmatic para usar e testar, este ano, o Field Net Adviser pela primeira vez na Europa e depois apresentar aos seus clientes os resultados e benefícios desta plataforma»*, afirma Miguel Campilho, administrador da Lagoalva.



«O setor agrícola é prioritário para o Eurobic»



Bernardo Espírito Santo, administrador do Eurobic

Bernardo Espírito Santo, administrador do Eurobic, constata que nos últimos anos os bancos têm conseguido *«perceber melhor o setor agrícola, analisar melhor o risco e estar mais confiantes na concessão de crédito, porque o nível de profissionalismo dos agricultores e das empresas prestadoras de serviços/equipamentos à agricultora cresceu muitíssimo»*, e garante que *«o setor agrícola é prioritário para o Eurobic»*.

A oferta do Eurobic para o negócio agrícola consiste em linhas de crédito de apoio ao investimento (financiamento a médio e longo prazo) e para preparação das campanhas agrícolas (gestão de pagamento a fornecedores, antecipação de receitas, facturing e produtos similares).

O administrador do Eurobic encara o crescimento do negócio com o setor agrícola de *«forma bastante positiva»*, justificando porquê: *«houve um ganho de eficiência e competitividade que se reflete no crescimento das exportações de frutas, hortícolas, vinhos, azeite, entre outros produtos. Por outro lado, prevê-se a continuidade de investimentos do Estado em novas áreas de regadio, que têm contribuído de forma decisiva para a evolução da agricultura nacional»*.

Agricultura representa 30% da carteira do Crédito Agrícola

O Crédito Agrícola, banco com mais de um século de história no financiamento à agricultura, diversificou a carteira de clientes a todo o espectro da economia portuguesa, mas o setor agrícola ainda representa 30%

da sua carteira de crédito. Os subsetores agrícolas a que mais tem concedido crédito nos últimos anos são a agropecuária, a agroindústria, as culturas permanentes (vinha, olival) e à aquisição de máquinas e equipamentos agrícolas. O seu modelo de negócio misto banca-seguros permite, simultaneamente, financiar e segurar a produção agrícola. *«Tem havido cada vez maior adesão aos seguros agrícolas, mas a PAC tem de se adaptar ainda mais à proteção das culturas»*, defende Licínio Pina, presidente do Grupo Crédito Agrícola. A CA Seguros, líder em seguros de colheitas, foi a primeira seguradora a criar um seguro para a Banana da Madeira: *«tem havido adesão total dos produtores de Banana da Madeira a este seguro, que já permitiu cobrir a totalidade dos prejuízos sofridos por estes agricultores na sequência de intempéries ocorridas na região da Madeira este ano»*, revela.

Licínio Pina sublinha a necessidade de a PAC (leia-se PDR2020) *«dar resposta atempada aos investimentos feitos pelos agricultores, sob pena de se tornarem inoportunos»*, mas alerta também que *«o mundo rural tem de se transformar, criando unidades de negócio competitivas e rentáveis, diminuindo a dependência dos subsídios»*. O presidente do Crédito Agrícola diz ainda ser urgente *«concretizar políticas públicas essenciais à competitividade da agricultura portuguesa, como o emparcelamento e a identificação da titularidade das parcelas agrícolas»*.



Licínio Pina, presidente do Grupo Crédito Agrícola

