



EMPRESAS EXPORTADORAS TÊM FÉ PARA ESTE ANO

Esperavam-se crescimentos maiores na exportação de frutas em 2018, mas há boas perspectivas para este ano, com algumas das maiores empresas portuguesas a fazerem novas apostas nos seus projectos de internacionalização.

Ana Gomes Oliveira

Embora tenha havido menos produção de pêra Rocha em 2018 (menos 20% do que em 2017), as exportações deste fruto cresceram na Luís Vicente. Deste fruto e de outros comercializados pelo grupo sediado em Torres Vedras. «Tivemos um aumento de exportações em 2018. Mesmo havendo menos produção, conseguimos ter um incremento porque alargámos a nossa base de produtores e alargámos as frutas para exportação, como por exemplo a ameixa, onde crescemos, tal como com a pêra Rocha», diz-nos Miguel Barbosa, administrador da empresa.

Apesar de os números subirem em relação a 2017, a Luís Vicente sentiu o impacto do mau ano agrícola, pois a expectativa era de «um crescimento muito superior, caso tivesse sido um ano normal em termos de produção».

Para já, os olhos estão já postos no futuro e para este ano o grupo Luís Vicente pretende consolidar os investimentos feitos no ano passado. «Adquirimos uma nova central e este

ano será para consolidar esse investimento», avança o mesmo responsável, para anunciar: «Será também um ano para lançarmos uma nova marca para fruta nacional», conclui Miguel Barbosa.



Lusomorango aposta no mercado ibérico

Na Lusomorango, que trabalha com uma das fileiras mais valiosas no sector da exportação de frutas – os frutos vermelhos – o ano de 2018 fechou com uma facturação de 54,4 milhões de euros, mais cinco milhões do que tinha resultado em 2017, sendo que 99% são vendas para os mercados externos.

Os números são avançados por Luís Pinheiro, presidente do conselho de administração desta Organização de Produtores. «São bons resultados. É verdade que há uma diminuição de preço nalguns mercados e nalguns produtos, nomeadamente no mirtilo, mas foi um crescimento de negócio sólido».

Nesta fileira, a framboesa continua a ser o fruto com mais peso nas exportações. «É de longe o nosso produto mais relevante, 85% do nosso volume de negócios vem da framboesa», frisa o mesmo responsável.

Uma liderança que deverá manter-se no futuro, com perspectivas de algumas alterações quanto ao mirtilo. «A erosão no preço do mirtilo, devido à concorrência fortíssima vinda de Marrocos, poderá levar a alguma redução de área. Por enquanto reflectiu-se por uma manutenção do que existia, mas temo que possa vir a diminuir.»

Por outro lado, a amora tem vindo a ganhar terreno. «Em 2018 as amoras cresceram 25% em volume e penso que irão continuar a crescer. Em termos de preço também resultam bem, porque neste momento, na sequência da parceria estra-



tégica com a Driscoll's, a Lusomorango tem as melhores variedades do mercado. É ainda um produto de nicho, mas temos conseguido abrir mercados e há tendência de crescimento. Nalgumas épocas do ano, tem permitido trazer retornos até mais interessantes do que a framboesa».

E se durante 2018, a Lusomorango consolidou os mercados onde já tem vindo a trabalhar, com muita incidência no Centro e Norte da Europa, reforçando paralelamente os mercados alemão, holandês e belga, para 2019 a aposta vai para o mercado ibérico. «A Lusomorango espera um crescimento de 10% no volume de negócios e iremos dar maior atenção ao mercado ibérico em determinadas épocas do ano e com framboesa específica porque percebemos alguma saturação dos mercados onde preferencialmente actuamos. Vamos procurar essas alternativas», conclui Luís Pinheiro.

Haygrove

A HAYGROVE TRABALHA COM OS MAIORES PRODUTORES DO MUNDO FORNECENDO SISTEMAS DE CULTIVO PARA AJUDAR A CONTROLAR O CLIMA, POTENCIANDO EXCELENTES RENDIMENTOS E FRUTAS DE ALTA QUALIDADE NAS JANELAS QUANDO O MERCADO MAIS PRECISA.



MULTITÚNEIS

SISTEMAS DE SUBSTRATO E
BANCADAS

PLÁSTICO E SUBSTRATO

PARA MAIS INFORMAÇÃO CONTACTE A MONICA MCGILL EM +351916162215 OU EM MONICA.MCGILL@HAYGROVE.COM



Vale da Rosa posiciona-se no segmento premium

Na Herdade Vale da Rosa, maior produtor português de uva de mesa, 2018 foi, de facto, um ano muito atípico e de alguns constrangimentos. «De qualquer forma, na nossa operação, o resultado em termos globais não foi muito diferente dos anos anteriores. A exportação teve um peso de cerca de 27% com a Polónia, a Holanda e o Reino Unido no *top* três de destinos da uva Vale da Rosa», começa por explicar Susana Ferreira, directora comercial.

De realçar a parceria com os supermercados Biedronka, da Polónia, que desde há alguns anos a esta parte vem construindo com a Vale da Rosa uma estratégia sólida que resultou em 2018 numa campanha que muito satisfaz os responsáveis.

«Fizemos uma abordagem ao mercado francês que esperamos poder consolidar este ano e o desafio da próxima campanha é encontrar novos mercados que valorizem a qualidade da fruta que produzimos e onde nos possamos posicionar num segmento *premium*, à semelhança do que fazemos no mercado nacional. Estamos entusiasmados com o futuro e em busca de novidades em vários campos (novas variedades, embalagens diferentes, novas parcerias e um plano de comunicação ambicioso)», remata a mesma responsável.

Vitacress aumenta capacidade produtiva

Fora do sector das frutas, a Vitacress espelha o que se passou na área dos hortícolas, onde as alterações climáticas tiveram impactos mais severos nas exportações. «O ano de 2018 não foi particularmente favorável no que toca às exportações da Vitacress por dois motivos principais, um deles positivo e outro negativo. O positivo prende-se com o grande desenvolvimento que o mercado nacional teve e a prioridade que lhe tivemos de dar em função da capacidade produtiva disponível que tínhamos. O aspecto negativo correspondeu ao facto de, próximo do final de Outubro, os níveis de precipitação terem sido muito intensos, resultando na redução da matéria-prima disponível e que nesse período se destina em grande parte à exportação», sintetiza Luís Mesquita Dias, director-geral da Vitacress. Falamos de ervas aromáti-



PÊRA ROCHA: PRODUTORES SATISFEITOS COM EXPORTAÇÕES DE 2018

Apesar do mau ano agrícola que levou a uma quebra de 20% na produção, as exportações de pêra Rocha ultrapassaram os 70 milhões de euros entre Janeiro e Novembro de 2018 (menos 15% face ao período homólogo do ano anterior). «Mesmo com os efeitos das alterações climáticas e a instabilidade económica e política no Brasil, as exportações não caíram tanto como a produção.

Receávamos que a quebra fosse maior, mas conseguimos garantir o escoamento para os mercados externos», afirma Domingos dos Santos, presidente da ANP – Associação Nacional de Produtores de Pêra Rocha. Para 2019, a associação mantém o objectivo de chegar aos 100 milhões de euros de exportações. De acordo com os últimos dados publicados pelo INE, Brasil, Reino Unido, França, Alemanha e Espanha são, por esta ordem, os principais mercados da pêra Rocha e absorveram 89% do valor das exportações entre Janeiro e Novembro de 2018. O mercado alemão representou, neste período, 7,4 milhões de euros. Na última campanha, a produção total dos associados da ANP, que representa 86% da fileira da pêra Rocha, atingiu as 142 mil toneladas.

cas e folhas *baby*, de espinafres, rúcula, e várias alfaces. «Sendo esse um período em que o crescimento das folhas é muito lento devido ao frio, após a destruição de algumas culturas, não houve tempo até ao final do ano para recuperar as novas plantações», acrescenta o mesmo responsável.

Porém, as perspectivas para este ano são boas, assegura: «Não só porque estamos num processo de aumento da capacidade produtiva, quer de campo quer de fábrica, como continuamos a abrir novos clientes nos vários mercados onde estamos.» ●

TRANSWHITE



TRANSPORTES

**TRANSPORTE TOTAL E PARCIAL PARA A EUROPA
A NOSSA FROTA, A SUA MERCADORIA...
UMA PARCERIA DE VALOR.**



Rua Inácio Perdigão nº13 Zona Industrial 2500-755 Caldas da Rainha
www.transwhite.com | mail@transwhite.com