



# LUSOMORANGO PREVÊ FACTURAR 57 MILHÕES DE EUROS ESTE ANO

Apesar da Organização de Produtores ter voltado a crescer face ao ano anterior, Luís Pinheiro, presidente do conselho de administração, diz que os resultados poderiam ter sido melhores caso não se tivessem verificado significativas contracções de preço, nomeadamente no mirtilo.

## Como foi o ano de 2018 para a Lusomorango?

Foi um ano em que voltámos a crescer. Aumentámos cerca de 25% em produção relativamente ao ano anterior, porque expandimos mais a framboesa e as amoras. Porém, tivemos algumas dificuldades em termos de mercado, principalmente no mirtilo, que teve uma contracção de preço significativa e que contribuiu para que o crescimento do volume de vendas fosse inferior, pela primeira vez na nossa história. 2018 acaba por ser um ano em que de facto voltámos a crescer e a cimentar a nossa posição enquanto uma das principais organizações de produtores de pequenos frutos em Portugal e uma das mais importantes a nível europeu, mas sofremos esse impacto do mirtilo, que acabou por condicionar um pouco os resultados de alguns dos nossos produtores associados.

## O mirtilo, que por outro lado tem ganho áreas de produção e tem alcançado, mesmo assim, a sua posição de destaque na fileira. Também tem essa noção?

Tenho. O mirtilo tem ganho áreas de produção em todo o lado, e não é só em Portugal. Tem crescido imenso noutros países concorrentes, nas mesmas janelas de produção, nomeadamente Espanha e principalmente Marrocos, o que tem contribuído para essa quebra de preço. Face aos outros frutos

que produzimos, o mirtilo não é tão perecível. Permite armazenamento, viajar mais e acaba por ter características mais de *commodity*, se podemos assim dizer. Marrocos está com custos de produção inferiores aos nossos e estando a produzir mais ou menos nas mesmas janelas de produção, com o efeito de armazenamento, faz com que acabe por cobrir praticamente toda a nossa janela produtiva. Entra no mercado com custos concorrenciais melhores que os nossos e isso é que nos tem estado a causar mais dificuldades.

## A solução poderá passar por encontrar novas variedades que saiam desta janela de produção?

Há essa possibilidade e há esse trabalho. Portugal pode produzir mirtilo combinando genéticas e algumas delas já estão a ser experimentadas por alguns associados, por exemplo, com áreas ainda pequenas para produzir no final do Verão ou Outono. Não há outra região na Europa que o possa fazer pelas condições climáticas. Está a fazer-se esse trabalho, o de haver uma janela de produção em Portugal que possa começar no início do ano, Fevereiro/Março, e que possa estender a sua produção quase até ao final do ano. Agora, não tenho dúvidas de que terá de haver uma retracção de áreas nalguns momentos onde Marrocos é mais intenso na produção, es-

tou a falar no período de Fevereiro a Maio. Há margem para produzir no Verão e estamos em concorrência com o resto da Europa, não é fácil, mas é mais possível para nós e temos o Outono, ou seja, ficamos com alguma complementaridade. Creio que esse é o futuro da cultura do mirtilo em Portugal.

**Segundo os dados do INE relativos às exportações de mirtilo em Janeiro e Fevereiro deste ano, os mesmos estão muito abaixo do período homólogo de 2018. O que está na origem desta mudança?**

Penso que haverá duas explicações. Uma tem a ver com o clima, porque Janeiro foi muito mais frio este ano em Portugal, o que atrasou a entrada em produção do mirtilo. E creio que será também algum efeito da retracção de áreas face ao ano anterior. Nos nossos associados houve conversão da cultura do mirtilo por outras culturas, nomeadamente framboesa e amora. Na Lusomorango estamos a falar de cerca de 20 hectares que deixaram de ter mirtilo para receberem outros frutos. Mas agora vamos ter um pico muito concentrado em Abril e Maio, seguramente.

**Os pequenos frutos têm demonstrado o seu valor nas exportações. Temos conseguido entrar em novos mercados?**

Temos os mercados bastante estabilizados, como o alemão e o do Reino Unido. São os dois principais mercados para nós.

Relativamente a novas geografias, temos vindo a crescer em Espanha e estamos a tentar entrar mais em França. Os países nórdicos também têm oferecido oportunidades muito interessantes. Não nos podemos esquecer que estamos a falar de um mercado que em termos médios cresce 8% ao ano e por isso continuamos a ter espaço para consolidar os destinos principais. Além disso, com este cenário actual de mais de 99% de exportações acreditamos que num curto prazo Portugal possa também receber essa fruta. Os indicadores são bons, o consumo e a procura estão a aumentar no País e portanto olhamos também com mais interesse para o mercado nacional.

**2019 perspectiva-se como um bom ano para a Lusomorango?**

Sim. Em termos de volume de negócios, o ano passado crescemos de 47 milhões de euros para 54 milhões. Este ano não será o de maior crescimento, as nossas estimativas indicam que poderemos chegar aos 57 ou 58 milhões de euros. Há esta questão do mirtilo, que envolve um esforço de reconversão de áreas, e isso vai notar-se em 2019. Mas vejo um melhor resultado económico final este ano do que aquele que acabou por ser em termos médios o ano de 2018. Estamos perante um mercado com menos oscilações de preços, mesmo na framboesa, e um ano agrícola bastante melhor do que no ano passado. ●

# VAI PRODUZIR PEQUENOS FRUTOS?

- Tela anti ervas
- Rede anti pássaro
- Rede anti granizo
- Redes de sombra
- Plástico para estufas
- Rede e fio de tutoragem

Visite-nos em  
[www.jviolas.pt](http://www.jviolas.pt)



**JOÃO VIOLAS FILHO**  
desde 1980

Tel: 256 798 088  
256 798 090

Email: [jviolas@jviolas.pt](mailto:jviolas@jviolas.pt)

Cortegaça OVR | Portugal