



## AS CHAVES DO SUCESSO E AS PEDRAS NO CAMINHO

Fazer a escolha certa de variedades, saber aproveitar as janelas de oportunidade, investir na otimização das explorações e saber comunicar para o exterior a qualidade dos citrinos do Algarve com certificação de Indicação Geográfica Protegida, são algumas das estratégias definidas pelos principais operadores da região que, apesar de não terem tido um ano fácil, viram o seu trabalho compensado pela boa valorização do produto.

Ana Gomes Oliveira

### FRUSOAL

Com a nova campanha já a decorrer desde Outubro último, a Frusoal faz um balanço positivo da que terminou, sintetizando que fechou com diminuição de tonelagem mas subida em facturação.

Pedro Madeira, sócio-gerente desta que é a maior Organização de Produtores de Citrinos em Portugal, com sede em Vila Nova de Cacela, no concelho de Vila Real de Santo António, afirma que as «alterações de clima foram responsáveis por haver menos fruta».

E se as condições do ano agrícola não foram favoráveis para a produção convencional, mais difíceis foram para as culturas em produção biológica da Frusoal. «As produções biológicas são muito complicadas. Os comportamentos não foram os melhores, também por causa das alterações de clima. São um grande desafio e por isso não estamos a pensar em aumentar a área no biológico, mas sim investir no resíduo zero, que nos dá a possibilidade de responder melhor a situações mais

complicadas sem perder certificações», explica o empresário. Face ao contexto pandémico, o canal de escoamento prioritário na Frusoal foi o mercado interno. «Foi um ano de menos fruta e não quisemos penalizar o nosso consumidor», refere, acrescentando que em 2020 sentiram uma «ligeira subida da procura e alguma subida de preço».

Qualitativamente, Pedro Madeira diz que os citrinos saíram bons, mas não deixa de lamentar que a produção enfrente tantas dificuldades para combater as pragas e doenças, dada a redução de produtos para tratar. «Os que podemos utilizar já pouco efeito fazem. Mais dia menos dia, acaba-se a fruta, com a tendência de depois se ir comprar fruta de fora produzidos com substâncias que cá são proibidas. Há grandes preocupações com a saúde para umas coisas e já não há para outras porque existem lobbies que assim o decretam. Na área frutícola há uma grande loucura pela não aplicação de produtos de tratamento e isto acaba por nos deixar sem formas de combate. Deixaremos de ter condições para ter fruta



S.B. Messines . Faro . Tavira

289 815 270 . [geral@messinagro.pt](mailto:geral@messinagro.pt)

boa para ser consumida. Temos neste momento condições adversas, como humidade alta e chuvas, factores que fazem apodrecer a fruta de um dia para o outro, e não a podemos tratar», lamenta. Mas as queixas não se ficam por aqui. À semelhança de outros produtores, Pedro Madeira chama a atenção para a questão dos recursos hídricos na região. «Enquanto a barragem de Odeleite/Beliche não avançar, a água vai ser sempre um problema. Apesar de haver forma de resolver, não há vontade política para avançar com soluções», conclui.

### FRUTAS LURDES

Fundada em 1989, a empresa Frutas Bernardino originou a actual Frutas Lurdes, que explora cerca de 500 hectares de pomares de citrinos, com maior concentração no concelho de Silves, Algarve. Produzem tangerina, limão e lima, mas a laranja é a cultura que mais peso tem na actividade da empresa, que tem produção durante todo o ano com paragem de apenas um mês, entre meados de Setembro e meados de Outubro.

Em termos de volumes, a última campanha foi inferior à de 2018/2019, um facto transversal à maioria dos operadores com quem falámos. «Em termos de mercado, houve uma valorização dos citrinos, mas não associaria esse aumento à pandemia. No nosso caso foi um aumento que se deu por redução de quantidades, tanto para nós como para os mercados concorrentes, especialmente Espanha. Havendo menos laranja, o preço sobe», diz-nos Duarte Coelho, director financeiro da Frutas Lurdes.

Com o escoamento dos citrinos que produzem a ser feito essencialmente para o mercado externo, o mesmo responsável adianta que os principais destinos das suas exportações são França e Alemanha. «Trabalhamos também alguma coisa para Espanha, mas com pouca expressão».

Além da produção própria, com certificações HACCP, GLOBAL GAP e Citrinos do Algarve IGP, compram ainda laranja na árvore, tendo fornecedores cujos pomares acompanham o ano inteiro.

«Enfrentámos um ano atípico que não se irá repetir. Os preços não voltarão a subir tão cedo. Mas o que gostávamos era que não houvesse períodos tão negativos como os que ocorreram. Para nós foi muito complicado, por estarmos dependentes do mercado externo e das formas como ele reage. Sofremos um pouco. Tivemos picos de preço muito baixo, havendo depois uma recuperação sempre em crescimento, o que acabou por trazer uma campanha muito positiva. E como tínhamos vindo de uma campanha muito negativa conseguimos ter um equilíbrio. Penso que o mercado vai agora voltar a equilibrar-se com preços não tão altos como esta campanha, mas não tão baixos como a campanha de 2018/2019», sentença Duarte Coelho.

Os desafios são muitos, ainda para mais face a todo este cenário de pandemia. «Cada vez há mais explorações e temos de ser cada vez melhores, saber explorar melhor a imagem do nosso produto, que é muito bom, e penso que nem sem-



pre conseguimos passar essa mensagem. É um produto que se distingue dos outros países do Sul da Europa para melhor. Temos certificação IGP e temos de saber tirar partido disso», conclui.

### FRUTAS MARTINHO

Localizada no município de Silves, a Frutas Martinho produz, embala e comercializa laranjas, clementinas, tangerinas e limões. «No geral foi um ano com menos fruta mas que acabou por compensar no preço», começa por avançar Filipe Martinho, director-geral da empresa. «Foi uma campanha atípica, mas a pandemia acabou por acelerar a comercialização, porque houve aumento de procura e terminámos a campanha mais cedo».

Com boas expectativas em relação à campanha que entretanto já arrancou, sabe, no entanto, que o mercado não terá um comportamento tão bom. «Neste momento, e reportando a Dezembro de 2019, os preços foram já muito inferiores a Dezembros anteriores».

Apesar disso, a resiliência é palavra de ordem na Frutas Martinho e por isso, mesmo face a adversidades, há que não baixar os braços. O combate às pragas e doenças tem sido a grande "dor de cabeça". «A fruticultura tem sido provavelmente a área que mais tem sofrido com a retirada de substâncias activas do mercado. Cada vez vai ser mais difícil controlar as pragas ao longo do tempo e por isso estamos a caminhar com algumas parcelas para o resíduo zero. Estamos ainda numa fase muito embrionária e não sabemos como vai ser no futuro, mas acreditamos que esse será o caminho. Vamos implementar medidas ao longo dos anos e vamos ver se de facto conseguiremos ter bons resultados. Temos esperança que sim», avança Filipe Martinho.

O tema da água também não passa ao lado deste operador de citrinos, ressaltando que a sua escassez continua a ser um grave problema na citricultura algarvia. «Nos últimos dois meses tem havido bastante precipitação mas não é suficiente para repor o equilíbrio. As barragens estavam em seca extrema e mesmo os nossos reservatórios, tanto a Sotavento como a Barlavento, estavam já secos ou praticamente secos», relata. Além destas duas questões, o empresário destaca ainda o

problema da falta de mão-de-obra especializada. «Não existe e faz muita falta. Para outro tipo de operações em campo a situação está mais do que controlada, aliás, até há em abundância, nomeadamente proveniente da Índia e do Nepal. Agora, a mais profissionalizada é que faz muita falta.»

### CACIAL

A questão da falta de mão-de-obra especializada também é referida por Horácio Ferreira, director geral da Cacial – Cooperativa Agrícola de Citricultores do Algarve.

«Não há pessoal técnico. E não estamos só a falar de técnicos de campo ou para coordenar equipas. Queremos um electricista, não há. Queremos um informático, não há. Falta-nos profissionalização e formação académica. Para os outros tipos de trabalho até há em excesso porque muitas pessoas ficaram sem trabalho na sequência do fecho da hotelaria e do turismo».

Sobre a campanha 2019/2020, Horácio Ferreira diz que trabalharam mais ou menos a mesma quantidade do que na época anterior. «Talvez até um pouco mais, mas também porque comprámos mais área. Estamos neste momento com 40 associados com uma área plantada de 1.200 hectares. Laborámos 32 mil toneladas, entre laranjas (na grande maioria), clementinas e limões».

Com as temperaturas muito altas que se fizeram sentir, a mosca foi um problema no início, sendo que agora enfrentam

problemas com a humidade e «as podridões aumentaram significativamente».

Horácio Ferreira confirma a subida de preços na laranja, mas na Cacial adoptaram a política de «não especulação». «Não quisemos entrar totalmente, o que nos custou dinheiro do bolso, mas foi uma opção. Até porque os nossos clientes são clientes do ano, de fechar o ciclo, e portanto não quisemos ir por aí. No final fomos obrigados a isso, na importada, mas durante a comercialização procurámos não fazê-lo».

Actualmente, o mesmo responsável diz que nota alguma diminuição no consumo e afirma que os preços «estão ligeiramente abaixo dos níveis do início da campanha do ano passado».

Na Cooperativa, o futuro também é uma incerteza. «Até porque fico com a sensação que as pessoas perderam poder de compra e vão consumir menos laranja».

O contraponto pode chegar pelo mercado externo, onde a laranja portuguesa tem estado a ser cada vez mais reconhecida. «A promoção internacional tem estado a crescer, sobretudo em França. Não são um país produtor e a nossa laranja tem respondido bem ao que é o gosto do consumidor de lá. Ainda não conseguimos ultrapassar os espanhóis a nível de preço, eles conseguem vender mais caro, mas estamos a fazer esse caminho».

Para terminar, Horácio Ferreira relembra que «por ter chovido um bocadinho o problema da falta de água não pode ser



## FERTTYBYO

Bioestimulante natural  
com  
microorganismos

- Aumenta o rendimento
- Protege o meio ambiente
- Protege os microorganismos benéficos
- Melhorador dos solos



### MEDITERRÂNEO DOURADO

Laranjas, clementinas, limões e também abacate. Luís Mendonça, da Mediterrâneo Dourado, produz na zona de Tavira à volta de 60 hectares, tendo laranja durante todo o ano. «Tenho variedades que me garantem ter sempre produção, que vendo tanto para o mercado interno como para exportação, essencialmente França, que é um mercado que tem estado em crescimento».

Em relação à anterior campanha, a de 2019/2020 não teve grandes diferenças em termos de quantidade e, por enquanto, diz que não sente «grandes problemas com a falta de água... porque choveu». «Esse é um problema grave aqui da região. Em 2020 o armazenamento esteve no limite mínimo e só agora começou a encher, mas estar à espera que chova não é solução», defende Luís Mendonça. Em termos de fitossanidade o empresário relata que foi um ano muito complicado com a mosca do mediterrâneo. «Toda a gente teve de fazer muitos tratamentos. Cada vez há mais mosca, porque as temperaturas são mais elevadas e é mais complicado porque ela nunca chega a morrer. Por outro lado, não há nenhum tratamento verdadeiramente eficaz, além de

haver muitos pomares abandonados e vinhas que ficam por colher... ou seja, a mosca tem sempre onde viver», lamenta.

O gerente da Mediterrâneo Dourado frisa ainda que o combate reflecte-se em aumento de custos nos factores de produção, além de ser contraproducente para a fruta, por causa dos resíduos.

Empenhado em fazer face às adversidades e em crescer na fileira, a empresa investiu num novo entreposto, situado em Monte Agudo, Santo Estêvão. «Já estamos a trabalhar no novo espaço, temos o armazém aberto e já começámos a comercializar. Está tudo a correr bem e temos boas expectativas, apesar do preço da fruta ter caído um pouco, mas é próprio desta altura». Numa primeira fase, o entreposto da Mediterrâneo Dourado está a trabalhar a fruta de produção própria, «mas o objectivo será receber as produções de outros fruticultores da região», avança Luís Mendonça, que actualmente labora mais de um milhão de quilos de fruta por ano. «Além deste investimento, vou trabalhar com abacate e comprei uma calibradora com opção para essa cultura e também para pêra, enfim, diferente do normal.»



esquecido». Aliás, a sua escassez no último Verão, conta-nos, «prejudicou a produção porque os calibres não foram bons, estiveram abaixo do esperado. São precisas soluções», alerta.

### FRUTAS TERESO

É pela voz de David Ferreira que nos chega o balanço da campanha de 2019/2020. O responsável de Produção da Frutas Tereso, que produz e comercializa uma média de 23 mil toneladas de fruta por ano em cerca de 250 hectares, onde se incluem laranjas, clementinas, tangerinas e limões, refere que na variedade Newhall a quebra deverá rondar os 60% a 70% face à campanha anterior, que havia sido histórica. «É a variedade que aparece primeiro, mas o ano passado acabou em Janeiro, quando normalmente acaba em Março, ou seja, estamos a falar de dois meses a menos de campanha, aliado ao facto de a variedade Lanelate ter também tido uma quebra, assim como as seguintes, que ficaram ainda mais curtas. Resultado: houve falta de oferta, a procura manteve-se (pode

ter havido um aumento de procura associado ao facto pandémico) e os preços aumentaram».

Segundo nos relata, foi um ano agrícola muito complicado em termos de fitossanidade, sobretudo por causa da mosca da fruta. «Temos um número limite de tratamentos que não podemos ultrapassar e resultou em perdas na produção. Obrigou a colheitas mais precoces, para proteger o produto, e à sua conservação em câmara durante cerca de duas semanas, quando podia ter ficado na árvore se não houvesse o insecto», refere.

O principal canal de escoamento tem sido o mercado nacional, apesar de na última década as vendas estarem a crescer para o mercado externo. «Temos aumentado todos os anos as exportações e neste momento diria que cerca de 30% da nossa produção vai para destinos como França, Suíça, Canadá, Holanda... os chamados mercados da saudade».

Depois de um ano de 2019 mau em termos de floração, e um 2020 a não dar tréguas em pragas, a fase de comercialização

acabou por compensar o mau ano agrícola, por haver menos produção em todo o Mundo. «A campanha acabou por ser interessante», refere David Tereso Ferreira.

Mas não há bem que sempre dure e a partir de Novembro os preços voltaram a baixar. «Penso que a segunda metade da campanha vai ser melhor do que a primeira, porque é o que tem acontecido nos últimos anos, na segunda metade há menos fruta e o mercado reage», avança o mesmo responsável. A vontade para que a fileira vingue é grande, mas para que isso aconteça, o empresário diz que é fundamental olhar para a agricultura como uma prioridade. «A água é um problema. Tem chovido menos do que a média dos últimos 20 anos. O ano hidrológico está a ser melhor do que os últimos cinco, mas pior do que os últimos 30. Precisamos de armazenamentos de água, o problema é que anda tudo a fugir porque do ponto de vista político ninguém quer defender uma barragem. Não há visão, não há estratégia. Mas as soluções para esse problema são fundamentais para todas as actividades, e não só para o sector agrícola. A água é o elemento diferenciador do nosso Planeta para os restantes, além da atmosfera. Se não preservamos um dos elementos essenciais à vida, mais tarde ou mais cedo as coisas vão correr mal. O que se tem visto em termos de alterações climáticas é que o Sul da Península Ibérica está a ficar demasiado parecido com o Norte de África. Não vejo que a agricultura seja uma aposta política, porque se fosse resolviam coisas que são simples de resolver. E não

me refiro apenas a este problema. Há 20 anos, por exemplo, havia um Centro Tecnológico de Citricultura no Algarve que foi desmantelado», critica.

Para o empresário, é também imperativo que se prossiga com o trabalho de organização da fileira. «É muito importante promover os citrinos do Algarve nos mercados externos. E já é um produto reconhecido lá fora, o que se tenta fazer é reforçar a imagem».

### FRUTALGOZ

Sílvia Neves, sócia-gerente da Frutalgoz fala de um ano agrícola com pouca fruta mas de aumento de preços a partir do momento em que surgiu a pandemia de covid-19. «Ali a partir de Abril/Maio a procura foi grande, o que compensou as dificuldades que tínhamos em quantidades. Foi um ano de pouca carga face à campanha anterior e a nossa expectativa é que a que decorre agora seja de média produção, com recuperação de volumes».

Nesta Organização de Produtores não se sentiram grandes problemas com a mosca da fruta, uma vez que em Agosto a colheita já estava terminada.

«Nesta campanha cortámos um pouco na exportação para dar resposta ao mercado interno. Era um ano atípico, de pouca fruta e preços altos e passámos essa informação aos clientes internacionais, que entenderam a situação», explica Sílvia Neves. ●



**Fertipower**

CULTIVE e COLHA RESULTADOS.

**Flavonin® Agro Ferti Plus (1 litro)** é um **complexo inovador constituído por ingredientes naturais** com micronutrientes (Cu e Mn), destinado a corrigir carências nutricionais, numa **combinação exclusiva patenteada pela CNS**, e que por aplicação passam a fazer parte do metabolismo das plantas.



Existem diversas formas de nos contactar:  
Tlf: (+351) 963 039 644 (Linha aberta das 9:00 às 17:00 de 2ª a 6ªfeira)  
E-mail: [geral@fertipower.pt](mailto:geral@fertipower.pt)  
Morada: Fertipower SA  
Rua de São Pedro 573, 4940-441 Paredes de Coura



Mais info em:  
[www.fertipower.pt](http://www.fertipower.pt)