



› António Tojal, presidente da Organização de Produtores da maçã da Beira Alta e de Trás-os-Montes

BEYRA DOURO FRUITS ELEVA MAÇÃS A NOVAS ALTITUDES

Reconhecida como Organização de Produtores desde Setembro do ano passado, a Beyra Douro Fruits uniu seis empresas que representam mais de 230 produtores de maçã da Beira Alta e Trás-os-Montes num total de mais de 930 hectares de pomares. Empenhada em estabilizar volumes e a qualidade da produção destas maçãs de altitude, a recém-criada OP tem entre as suas prioridades apoios para a implementação de redes anti-granizo. Um fenómeno climático que tem sido recorrente na região e que tem arrasado as produções. Mas o programa operacional vai mais além e os objectivos estão traçados. É sobre tudo isto, bem como de investimentos e desafios futuros que nos fala António Tojal, presidente em exercício da Beyra Douro Fruits, que com os primeiros passos, já tem dado passos de gigante.

Ana Gomes Oliveira

Estamos a falar de uma Organização de Produtores com um peso já considerável na produção de maçã da Beira Alta e de Trás-os-Montes. Esta era uma organização que se impunha na fileira da região?

Sim. A actividade em redor da maçã aqui da região estava a ficar muito pulverizada e achámos por bem levar avante uma ideia que já andávamos a falar há algum tempo. Unir as empresas com o objectivo de termos mais impacto. Não só no comércio, mas também na produção. Aliás, o nosso maior objectivo é melhorar a produção e concentrar a oferta, mas concentrar para fornecer ao cliente um melhor serviço e produto. A verdade é que estas empresas tinham objectivos comuns, mas cada uma estava no seu caminho e não estávamos unidos.

Foi um processo difícil?

Demorou muito tempo. Esta necessidade já era sentida há

vários anos, a de trabalharmos de forma organizada e com orientações comuns, mas as ideias iam ficando pelo caminho. Mas conseguimos. Estamos com um projecto interessante, com dimensão, e estamos a falar de seis empresas que, por si, têm já um grande peso no sector. Foi um passo arrojado, muito importante em termos regionais e penso que vamos servir de exemplo para outras empresas no País que, julgo, só terão a ganhar se seguirem este caminho. A Beyra Douro Fruits é uma OP que se estende a um outro grupo, onde tem uma participação especial, que é a Beyra Douro Fresh. Uma empresa puramente comercial, que será complementar, uma vez



FORNECIMENTO
DE NUTRIENTES
**NÃO HÁ
PROBLEMA.**

Com Patentkali assegura que as suas culturas estejam perfeitamente nutridas em todas as fases de crescimento.

Patentkali®

30% K₂O · 10% MgO
42,5% SO₃

K+S Minerals and Agriculture GmbH
A K+S Company

www.kpluss.com ·    K+S Agrar





que pode comercializar fruta que não seja da Fruits e inclusive importar maçãs se for caso disso e colocá-la no mercado. A ideia é ajudar a servir melhor os nossos clientes e dar-lhes outras possibilidades, sendo que o objectivo final é levar sempre mais rendimento à produção. As seis empresas que integram a Beyra Douro Fruits são a Cooperativa Agrícola do Távora, Cooperativa Agrícola de Mangualde, Frutas Cruzeiro, Soma, Lapifrutas e Frucar, de Carrazeda de Ansiães.

Estamos a falar de um grupo que representa as maçãs de altitude, neste caso a Maçã da Beira Alta IGP, mas também integram uma empresa com a maçã de Trás-os-Montes, a única de Denominação de Origem, não é assim?

Exactamente. Temos a Frucar, de Carrazeda de Ansiães, a única com dimensão a trabalhar a maçã de Trás-os-Montes. Por um lado, trata-se de uma região que já tinha ligações com uma das empresas aqui da Beira Alta, e depois estamos a falar de maçãs muito próximas, uma vez que são produzidas com um clima muito semelhante, a Sul do Douro e de Ansiães. Fez todo o sentido que esta empresa se juntasse a este caminho comum. É uma maçã que terá o seu espaço dentro deste grupo, um espaço diferente, assim o consumidor também o queira.

Que características tão especiais têm estas maçãs de altitude?

As melhores maçãs da Europa são sempre produzidas em altitude e nós temos essa vantagem. As nossas maçãs mais

baixas estão a 550 a 600 metros e temos pomares muito próximos dos 1.000 metros de altitude. Este factor, associado a um Inverno rigoroso, muito frio, a Primaveras também frias, e noites frescas de Verão e próximo da colheita, transportam para a maçã o que ela tem de melhor: dureza, brix elevado e aspecto. Características que são valorizadas nesta fruta. O território oferece-nos isso e nós só temos de potenciar o produto e levá-lo ao consumidor de uma forma diferenciada.

Falou dos Invernos rigorosos e das baixas temperaturas. Isso faz com que a região seja muitas vezes afectada por fenómenos extremos do clima, nomeadamente com a queda frequente de granizo. Como pretendem encarar este problema que tem causado enormes perdas nos pomares?

Esse é um problema grave e recorrente. Daí que uma das medidas mais importantes do nosso Programa Operacional na área da produção passa por levar os agricultores a fazerem a protecção dos seus pomares com redes anti-granizo. Foi uma opção e, portanto, tudo o que pudermos encaixar no programa para essas coberturas, assim o faremos, com concursos próprios e servindo-nos dos fundos operacionais. Mas estamos a falar de investimentos elevados, é muita área para cobrir. Andamos há mais de um ano a lutar junto do Ministério da Agricultura para que haja uma medida específica de apoio aos agricultores que queiram cobrir os pomares com rede anti-granizo. Entendemos que há vontade por parte do Governo para que isso possa acontecer. Por outro lado, com

as verbas que vêm da União Europeia, na sequência da crise provocada pela covid, esperamos que haja pelo menos uma fatia pequenina para este nosso objectivo. Se a medida de facto se concretizar (tudo indica que sim) é óptimo, porque vai permitir-nos produzir com mais garantias e estar no mercado de uma forma mais estável e sem flutuações imprevistas de volumes de ano para ano.

Há perspectiva de quando poderá ser implementada?

Estamos com esperança que ainda durante a Primavera deste ano possa surgir uma medida de apoio para o problema do granizo. Por outro lado, enquanto Organização de Produtores, estamos a tentar que na parte que não for apoiada pelo Estado, ou seja, que tenha de ser suportada pelos capitais próprios do agricultor, consigamos ter instituições bancárias que nos apoiem. Se o conseguirmos, será também um passo muito significativo na qualidade e estabilidade da produção da região. É fundamental. Temos tido muitos incidentes com o granizo. Sempre existiu, mas nos últimos seis anos tem sido mais frequente e gravoso. Mas estamos com esperança nas medidas que aí vêm e convencidos de que a paisagem vai mudar nos próximos anos.

Já manifestou a preocupação com a parte da produção. Como encaram o desafio da comercialização?

Esse é um dos deveres da Organização de Produtores, fazer a

comercialização de forma conjunta, que é um passo muito importante. Mas sim, o passo maior é organizar a produção na região, para que produza de acordo com orientações que vão emanar da OP, de uma forma institucional, com os nossos técnicos, com uma visão a médio e longo prazo, porque é preciso efectivamente ter uma região que produza com critério. Mas é claro que a parte comercial é importante. Ao unirmo-nos, vamos ter capacidade de fornecer melhor os nossos clientes, porque vamos ter mais volume com características específicas. Mesmo em termos logísticos, também as empresas se vão reorganizar. Por outro lado, o volume concentrado permite-nos abordar outros mercados, nomeadamente os externos. Neste primeiro ano de arranque, que até foi de fraca produção, com apenas 50% de boas maçãs face ao que é normal estas empresas fazerem, já exportámos 1.500 toneladas. E não fizemos mais porque não conseguimos ter volumes, porque tínhamos mais pedidos.

Quais são os vossos principais mercados externos?

Temos trabalhado com a América do Sul e Médio Oriente e deveremos continuar por aí, apesar de estudarmos outras possibilidades. Mas da prospecção que temos feito, julgamos que esses são destinos onde as nossas maçãs são bem aceites.

E como tem sido o comportamento do mercado interno?

No mercado interno temos tido muita procura. Infelizmente



Feira Nacional de Agricultura

5 a 13 de Junho
CNEMA SANTARÉM
Feira do Ribatejo

A água na agricultura

21

ENTREVISTA

não pudemos estar em todos os clientes por não termos fruta suficiente, pelas razões que já referi, mas esperamos que o próximo ano seja normal e aí teremos capacidade de abastecer todos os clientes. Estamos contentes com o que aconteceu e sabemos que há espaço para fazer crescer a nossa maçã. Tanto que vamos aparecer com produtos diferenciadores, onde estará facilmente identificada a nossa maçã e a nossa região.

Ainda há espaço para receberem mais empresas e produtores da região?

O projecto da Beyra Douro é aberto a outras empresas. Todas as que actualmente têm ligações à produção, com um vínculo forte e com cariz colectivo, não individual ou muito reduzido, estão na OP. A região tem mais operadores, mas ainda não se enquadram nesta filosofia. Ou porque são empresas puramente comerciais, sem ligação à produção; há uma empresa que podia estar neste grupo mas ainda não se estabilizou ao nível dos órgãos sociais... enfim, estamos disponíveis para que se juntem a nós desde que cresçam, que cumpram determinados requisitos do bem regional e se enquadrem na nossa estratégia a médio e a longo prazo. Não se trata de aparecer só agora. Temos muito a fazer, essencialmente no campo. Temos boa fruta, mas há muitas práticas no campo que não estão ainda devidamente adequadas ao mercado.

Além do trabalho que querem fazer em campo, que outras metas querem alcançar a curto/médio prazo?

Neste momento somos seis empresas unidas, seis centrais fruteiras, cada uma com a sua capacidade instalada em equipamentos e recursos humanos. A médio prazo vamos tentar melhorar os equipamentos e desenvolver um projecto para criarmos uma central única de processamento, ou seja, as seis que já existem continuarão a operar na conservação e em trabalhos mais específicos. Haverá, por exemplo, uma central única de processamento de maçã a funcionar com as linhas destinadas a exportação, uma outra só a trabalhar para a cereja...

Porque a Beyra Douro Fruits não trabalha apenas com maçã...

Exactamente. Este projecto inclui outras frutas, nomeadamente cerejas. No nosso grupo temos já cerca de 300 toneladas de produção de cereja e este ano vamos estar no mercado com a cereja também através da OP. Já comprámos uma calibradora que vai ser instalada numa dessas seis estações. Haverá depois outra central para tratar o pêsego, as nectarinas e as ameixas, porque também temos 150 hectares de frutas de caroço. E portanto, isto é tudo um processo em evolução. Vamos ver que tipo de apoios iremos obter. Os agricultores vão agora investir nas redes para garantir a estabilização e a qualidade da produção e faremos cada coisa a seu ritmo. Penso que temos pela frente um trabalho bonito para fazer. ●



Maçã Bravo de Esmolfe

