



› Exploração biológica da Vitacress

PRODUTORES DE HORTÍCOLAS ENTRAM EM VELOCIDADE CRUZEIRO

Entraram há uns anos na agricultura biológica por exigência do mercado, mas ainda num nível “amador”. Estão hoje num patamar profissional que lhes permite novos investimentos, diversificação de culturas e expansão no mercado. Aprender com os erros faz parte do percurso. Que o digam a Vitacress, a Hortipor e a Alentejanices com Tomate, que nos desvendam as ferramentas para o sucesso das suas explorações em modo biológico e nos falam dos passos que dão já a pensar no futuro.

Ana Gomes Oliveira

Do total de 280 hectares explorados pela Vitacress, 31 ha são dedicados à produção em modo biológico, com especial destaque para as folhas *baby*. E se é verdade que a área ainda é uma pequena fatia do total dos terrenos, esta assume já uma extrema importância para o posicionamento que a empresa tem assumido no sector bio.

«Por todas as razões, a agricultura biológica continua a ser de grande interesse para a Vitacress. Os consumidores continuam a ser ainda de nicho, mas é uma aposta que fazemos para o futuro. Esta é uma área que regista um crescimento anual acima da média e é uma tendência de consumo de fundo. Nós queremos acompanhar e estar preparados para esse crescimento», afirma Nuno Crispim, diretor de Marketing da Vitacress.

A empresa sentiu necessidade de se posicionar nesse sentido antes da resposta do consumidor, por um lado, para «também o encorajar», e por outro, porque para produzir em modo biológico é preciso um período de cerca de três anos de conversão das terras.

O ano passado a área aumentou de 26 ha para 31 ha e, se há uns tempos o objectivo era aumentar no sentido de conseguir

dar resposta à demanda, essa necessidade já não é sentida da mesma forma.

Vitacress passa de um aproveitamento de 30 para 70% da cultura

Tudo porque a Vitacress melhorou na sua forma de produzir em biológico. «Através da nossa experiência acumulada, conseguimos um aumento de aproveitamento da produção na casa dos 70% face ao que tínhamos há cerca de dois anos. Ou seja, nessa altura, devido a um mau controlo das infestantes, chegávamos a perder 70% da cultura, porque tratando-se sobretudo de folhas *baby* em muitos casos não se justificava a monda ou a escolha». Hoje essa realidade mudou. «Plantando a mesma área e a mesma quantidade conseguimos ser mais eficientes, reduzindo as perdas em campo. Passámos de 30 para 70 a 80% de aproveitamento das culturas e, portanto, essa necessidade de aumento de área, apesar de ir acontecendo, já não é tão premente». Nuno Crispim explica que conseguiram esta eficiência recorrendo a «uma tecnologia relativamente recente em Portugal, que é uma máquina que parece uma ferro de engomar gigante e que injecta vapor de

água no solo quando este está a ser preparado. Esta técnica, aliada à temperatura, retarda o crescimento das infestantes. As folhas *baby*, como são culturas que colhemos ao fim de quatro a seis semanas, acabam por crescer mais rápido do que as infestantes, permitindo-nos esse maior aproveitamento». O aumento de produção em modo biológico permite que a Vitacress tenha excedente para exportar, nomeadamente para Espanha. «Essa é uma das nossas ambições, que é conseguir aumentar a presença no território espanhol, porque é o destino que está mais próximo e a questão da proximidade é importante para nós, pois estamos a falar de produtos muito perecíveis, que têm uma validade de sete dias e que são difíceis de exportar para geografias mais distantes». Assim, têm vindo a crescer significativamente nos mercados externos, com Espanha a ser o principal destino, embora a Vitacress trabalhe também alguma coisa com Inglaterra e Holanda. A pandemia fez-se sentir na empresa, que sofreu com «alguma redução da distribuição dos seus produtos, nomeadamente na sequência de alguns retalhistas simplificarem as suas operações reduzindo de forma significativa a variedade de produtos disponíveis, em particular na primeira vaga do confinamento». A recuperação foi «lenta e penosa», descreve o director de Marketing. Assim, apesar de no ano atípico de 2020 o mercado dos bio ter estado «estagnado», a empresa sabe que o consumo de bio é uma tendência de fundo e portanto estão «absolutamente convencidos de que este período

foi um “solução” e que o mercado voltará a crescer na sua ordem de grandeza, à volta dos 20%».

Lançamento de nova salada biológica

Pronta para responder à realidade de mercado que se avizinha no sector dos alimentos biológicos, a Vitacress prossegue com a sua linha estratégica que assenta, também, no lançamento de produtos inovadores. «Continuamos a inovar e ainda neste mês de Março vamos lançar uma nova salada biológica. O core da Vitacress são as saladas mistas já lavadas



› Vitacress

Primtal®

STRESS-FREE TECHNOLOGY

Primeiros Activadores Immunológicos

“Efecto Priming”

NÃO É MAGIA, É CIÊNCIA



Compatível com a produção biológica
Certificado para agricultura ecológica-orgânica
0 resíduos – 0 dias de prazo de segurança

CLARO QUE FUNCIONA

e prontas a comer e, tendo em conta essa linha, vamos trazer para o mercado uma nova variedade para mantermos esta dinâmica de inovação e levar ao consumidor diversidade. Já no final do ano passado lançámos uma salada refeição que é vegan e biológica, da gama *on the go*, que já incluem garfo e tempero», conclui Nuno Crispim.

Hortipor investe para ser empresa de referência nos bio

A Hortipor iniciou a produção em modo biológico há cerca de cinco anos. Fê-lo inicialmente a pedido de alguns clientes espanhóis e para comercialização em Espanha, mas em 2018 a agricultura biológica ganhou uma nova dimensão nesta empresa produtora de hortícolas quando compraram a Horticilha, que neste momento pertence ao Grupo. «Era uma empresa que já tinha uma experiência de dez a doze anos em agricultura biológica e foi aí que decidimos dar um passo ainda maior. Aproveitámos o seu *know how*, as instalações de alta tecnologia e os terrenos que já tínhamos em pousio desde 2016 aprovados para biológico. Ou seja, tivemos capacidade de crescimento imediato», recorda Telmo Rodrigues, gerente da Hortipor/Horticilha, acrescentando que neste momento o Grupo está a produzir em solos com condições muito

favoráveis durante os 12 meses do ano. «A Hortipor já tinha experiência na área de embalagem, comercialização e logística de hortícolas e a Horticilha tinha um nome reconhecido no mercado internacional como empresa de qualidade».

Actualmente, fazem agricultura biológica na zona de Alcochete e Sudoeste Alentejano com 14 ha de estufas, 15 ha em ar livre e mais 12 ha em Espanha que estão agora em conversão. Cultivam tomate, curgete, couves, feijão verde, pepino, pimento, malagueta, beringela e alface.

«Estamos perante um mercado em crescimento. Entendemos que o mercado nacional é ainda um pouco amador comparado com o europeu, que é mais profissional, e pede qualidade. Temos consumidores cada vez mais preocupados com a origem do produto e cada vez preferem mais produto nacional, de proximidade, à semelhança dos consumidores europeus. Notamos que isso também começa a fazer sentido cá em Portugal. Em Portugal a maioria dos produtores biológicos são de pequena escala e são produções muito sazonais, verificando-se a falta de disponibilidade de alguns produtos em certas alturas do ano», constata o mesmo responsável.

Assim, e tendo como objectivo que a Hortipor seja uma das empresas de referência em horticultura bio em Portugal, a

estratégia a seguir é de crescimento. «Crescer com novas instalações e conversões de estufas de convencional para bio, diversificar os produtos produzidos e comercializados, ter a produção própria de todos os artigos comercializados, aumentar o número de clientes bio e desenvolver linhas de trabalho com os supermercados nos 12 meses do ano».

No campo, as dificuldades são cada vez menores, porque a experiência se vai ganhando. «Desde que tenhamos uma estratégia preventiva, tudo fica facilitado. É muito importante fazer uma boa monitorização da evolução das pragas e doenças, estar atento às previsões climáticas e conhecer bem a zona envolvente às nossas explorações. Felizmente, nas nossas duas zonas de produção não há muita massificação de horticultura, não havendo tanto risco de contaminação de explorações vizinhas. Temos essa vantagem».

Quanto a doenças, Telmo Rodrigues explica que a alta tecnologia que usam nas estufas onde cultivam o tomate ajuda bastante a proteger os ataques.

A venda dos hortícolas biológicos é feita pela própria Hortipor, que, em Portugal, escoia os produtos nas cadeias de supermercados, exportando também para países do Centro e Norte da Europa.

De olhos postos no futuro, a empresa já está a instalar novas estufas no Sudoeste Alentejano e a converter outras que têm estado a produzir em convencional. «Pelo facto de estarmos num parque natural, queremos ter mais de 50% da nossa área de produção do Sudoeste Alentejano em biológico. E queremos também desenvolver a produção em Espanha, nos terrenos onde estamos a terminar a conversão e a fazer a



› Estufas da Hortipor



› Hortipor

instalação de estufas, para vender no mercado espanhol com produto local», remata Telmo Rodrigues.

Alentejanices bate recordes de produtividade em tomate bio

Fulgêncio Rodriguez, técnico de campo da Organização de Produtores Alentejanices com Tomate, é cuidadoso nas “celebrações”, porque há sempre bons e maus anos agrícolas. Mas a verdade é que não esconde o orgulho de terem conseguido uma produtividade de 90 toneladas por hectare de tomate para indústria em modo biológico. «Foi a campanha de 2019, que foi muito boa. Mas atenção, que a média é mais baixa. Tivemos anos de 52 ou 56 toneladas, depende muito das condições climáticas».

A área dos associados da Alentejanices, que produz tomate em modo biológico anda perto dos 400 hectares, tudo no Alentejo, nas zonas de São Manços, Évora, Elvas, Campo Maior e em Beja já têm também 80 hectares.

O tomate produzido em agricultura biológica começou em 2016 e Fulgêncio Rodriguez dá conta de anos agrícolas com boas condições. «Nos últimos três a quatro anos temos tido boas condições, logo na plantação, em que não há muito frio, não há muita chuva... mas podem vir anos em que o clima seja adverso e isso pode ser muito complicado», acautela o técnico espanhol. Daí terem optado por duas a três variedades, «não porque tenham um potencial produtivo muito elevado, mas por serem mais rústicas, mais resistentes a pragas e doenças». Com os associados da Alentejanices a produzirem ao ar livre, o mais difícil, refere o mesmo responsável, são as infestantes. «São uma carga de trabalhos! As explorações são sachadas mecanicamente nos primeiros 25 a 30 dias, mas quando a seara está um pouco maior a máquina já não vai lá e a erva tem de se tirar à mão. Apesar de haver muito desemprego, é muito complicado conseguir mão-de-obra para estas operações de campo temporárias. Então, é complicado».

Apesar dos desafios em campo, a Organização de Produtores faz um balanço positivo desta aposta na agricultura biológica, ainda que Fulgêncio ressalve que a aprendizagem prossegue todos os dias. «Ainda estamos a aprender muita coisa. E aprendemos com os nossos erros».

A área de produção será aumentada consoante as necessida-

BASF APRESENTA NOVO FUNGICIDA BIOLÓGICO PARA HORTÍCOLAS E VINHA

Aida Borges

A BASF Agricultural Solutions Portugal realizou no dia 4 de Março o primeiro evento exclusivamente *online* dedicado a Serifel, o primeiro biofungicida lançado em Portugal pela marca, um produto especialmente indicado para o tratamento de doenças em hortícolas e vinha. Após uma breve apresentação de Ângela Gonçalves, directora de Marketing da BASF, Telmo Rodrigues, proprietário da Hortipor, falou sobre a importância deste tipo de produtos para o seu negócio. «Desde muito cedo trabalhamos com insectos auxiliares e utilizamos produtos o mais naturais possíveis, com baixa toxicidade e sempre preservando a sanidade das plantas». Para este produtor «é de extrema importância intercalar tratamentos com produtos biológicos nos tratamentos com produtos de síntese; com isso, conseguimos no produto final menos resíduos de matérias activas e, em muitas situações, produtos isentos de qualquer matéria activa. Conseguimos também uma melhor protecção da fauna auxiliar e uma melhor sustentabilidade da produção». Em seguida, José Saramago, technical market development BASF, referiu que Serifel é «um produto único pela sua flexibilidade, protecção, sustentabilidade e qualidade» e que, sendo «particularmente adequado à construção de estratégias de Smart Protection, possibilita uma adequada gestão de resíduos, mantendo um alto padrão de controlo de doenças sem comprometer o rendimento ou a qualidade da colheita. Com um perfil toxicológico, ecotoxicológico e ambiental muito favorável, é uma solução sustentável para agricultores, consumidores e ambiente». O responsável da BASF acrescentou ainda que se trata de um fungicida biológico com base na estirpe exclusiva MBI600 de *Bacillus amyloliquefaciens* e que pode ser usado em culturas como videira, tomateiro, alface, endívia, rúcula, framboesa, pimenteiro, morangueiro, cogumelos, amora, beringela, alface-cordeiro, escarola ou quiabo. Segundo José Saramago, o produto deve ser aplicado preventivamente, complementando os programas de tratamento convencionais para o controlo de doenças, tendo em atenção a temperatura, pH e humectação, volume de calda, momento de aplicação e pressão da doença para uma melhor optimização.

des da indústria, sendo que de momento o tomate produzido pelos associados da OP segue, não apenas para o mercado interno, mas também para Espanha. ●