# PEQUENOS FRUTOS: OPORTUNIDADES E DESAFIOS

**Quatro entidades que agregam grandes áreas e volumes de pequenos frutos em Portugal detalham a sua perspectiva do mercado e a forma como estão a lidar com os desafios que o sector enfrenta.**

**Carlos Afonso**

Falando com os responsáveis da Bagas de Portugal, da Bfruit, da Lusomorango e da The Summer Berry Company Portugal, percebe-se o empenho em abordar questões transversais e potencialmente problemáticas, como a mão-de-obra e a água. Num contexto de custos acrescidos e com a expectativa de manter bons resultados na exportação, a maioria destas empresas diz que pretende continuar a aumentar áreas e destaca o potencial da amora.

### Bfruit instala mais 200 hectares

Criada em 2013, a organização de produtores (OP) Bfruit conta com cerca de 100 produtores. Tem uma área total de produção, em diferentes zonas do País, que supera os 200 hectares (ha), onde se cultiva framboesa – com perto de 90% da área no concelho de Odemira –, mirtilo amora, groselha, morango e kiwi. A produção é canalizada para as duas centrais de fruta da OP – em Guimarães e em Odemira – e a maioria é exportada, com o mercado nacional a representar actualmente quase 15%.

A Europa é o destino dessa fruta, sendo Noruega, Reino Unido e Alemanha os principais mercados. Outros, mais pontuais e com menos peso nas vendas, são Itália, França, Áustria, Espanha, Suécia e Dinamarca.

Em Fevereiro de 2020, a OP formalizou uma parceria com a chilena Hortifruit, um dos maiores *players* mundiais no sector dos pequenos frutos, e que passou a ser um dos cinco sócios maioritários da Bfruit. No âmbito dessa parceria, está em curso a instalação de 200 ha adicionais, dos quais à volta de 80% serão de framboesa, 10% de amora e 10% de mirtilo.

Fernanda Machado, presidente do Conselho de Administração da Bfruit, e Filipa Bragança, directora comercial, explicam que têm um programa de genética em curso para amora, framboesa e mirtilo e que pretendem substituir as variedades instaladas de mirtilo. «Além de aumentarmos algumas áreas de mirtilo, vamos substituir muitas áreas já existentes de variedades livres por variedades exclusivas Hortifruit, para melhorar e dar um *apport* muito elevado à qualidade. Vamos crescer muito na qualidade e vamos apresentar fruto com ca-

racterísticas mais atractivas para o mercado, do ponto de vista de tamanho, cor, sabor, defeitos, etc.. A Hortifruit é o *player* com mais investimento em investigação e desenvolvimento de novas variedades e, em mirtilo, é a maior do mundo.»

A OP tem vindo a aumentar os volumes produzidos todos os anos. No caso do mirtilo, cultura em que a Bfruit tem mais área no norte do País, de Leiria para cima, esperam ter em 2022 mais cerca de 40% de volume face a 2021, sendo que a meta, em termos da qualidade, «é manter ou melhorar».

A empresa tem produção de framboesa durante todo o ano, num volume aproximado de 1.500 toneladas (t). Já a produção própria de mirtilo – normalmente, entre Maio e Julho –, é de cerca 600 t por ano. No plano de crescimento da OP, projecta-se que, em três anos, a produção própria chegue a 5.000 t de framboesa e a entre 1.500 a 2.000 t de mirtilo.

## Amora é «oportunidade de mercado»

A Bfruit também comercializa fruta importada, sobretudo mirtilo e groselha, «quando não temos produção nacional». De Setembro a Abril, importam mirtilo e groselha, sendo mais tempo no caso desta última, porque a sua produção em Portugal resume-se a «três, quatro semanas».

Embora não excluam uma eventual aposta no biológico, a produção mantém-se toda em modo convencional. «O mercado não está a apostar assim tanto, porque depois não quer pagar aquilo que era necessário para fazer face aos custos extra. O mercado está a crescer e existem épocas em que valoriza muito, mas depois Portugal não tem ainda produtores com escala suficiente para conseguir entrar no mercado sustentadamente. Mas pode vir a desenvolver-se para aí, sobretudo produtores com mais escala.»

A nível da comercialização, a combinação de maior produção de framboesa de Marrocos, Espanha e Portugal em Maio-Junho aponta para que, a partir da semana 20 ou 21, até meados de Junho, os preços desçam. Quanto ao mirtilo, há a expectativa de que se mantenha a «janela» de oportunidade de Junho para Portugal – «há anos em que temos um Junho de mirtilo com preços muito interessantes à produção e de venda». Esta «janela» depende da diminuição do volume de produção de Espanha e Marrocos no fim de Maio e da entrada em produção, no início de Julho, de países do norte da Europa, como Polónia e Sérvia, cujos volumes fazem baixar o preço.

Na amora, a Bfruit está a testar novas variedades e a fruta produzida ainda não é para comercializar. A OP encara esta cultura como «uma oportunidade de mercado»: «O mercado vai crescer bastante. Há uma grande procura por amora, mas tem tudo a ver com encontrar as variedades certas, que tenham *shef life*, sabor, textura e que consigam viajar os dias necessários e chegar ao cliente em condições».

Relativamente à groselha, «consome-se muito menos quantidade», «é um mercado mais pequeno, que não se compara ao da framboesa, do mirtilo ou da amora», e tem um período muito curto de preços mais altos, entre o fim de Maio e a segunda semana de Junho. «A groselha não é um produto em que se esteja a crescer em áreas nem em que recomendamos aos nossos membros aumentar áreas», referem as responsáveis da OP.

A grande subida generalizada de custos gera preocupação, porque «não estamos a conseguir fazer reflectir essa subida no preço de venda» e porque «vai ser difícil os clientes pagarem a diferença da inflação» quando houver muita fruta no mercado, de Maio para a frente. Neste cenário, «se o produtor receber o mesmo que no ano passado, vai ter dificuldade e alguns não vão ter margem para continuar». «Estamos a tentar acautelar isso e fazer reflectir a subida no preço de venda, para subir o preço ao produtor. Para já, ainda conseguimos reflectir nos preços este ano, porque havia pouca fruta no mercado. Conseguimos subir ao produtor o suficiente para absorver a subida dos custos. Mas os picos de produção estão quase a chegar e quando houver grandes volumes, de Maio em diante, acho que não vamos conseguir. Vamos tentar, mas vai ser difícil a partir de agora», sublinham.

### Água, «um problema da administração pública»

A nível fitossanitário, a *Drosophila suzukii* é o principal problema, embora tenha mais expressão em Julho e Agosto – com maior impacto em algumas variedades – e a incidência varie a cada ano. Mas, «com determinadas práticas agrícolas e determinados tratamentos, conseguimos ir controlando e evitar danos muito fatais».

Questionadas sobre o tema da mão-de-obra, as administradoras afirmam que a OP não tem problemas nessa vertente. Pouco depois da criação da Bfruit, os principais accionistas fundaram a Landman, empresa do grupo que é responsável por contratar a mão-de-obra para a colheita e para as operações culturais para os membros da OP e por «garantir» que têm «mão-de-obra legal», com «condições condignas de trabalho» e que esteja bem instalada. Esta empresa tem em curso uma acção para contratação directa de um grande número de estrangeiros, em parceria com a embaixada da Índia.

Quanto ao problema da água, é sentido sobretudo a sul, acentuado pela seca, já com racionamento. Fernanda Machado defende que «temos muita água disponível» e que são necessárias duas coisas: «uma boa gestão da água» e investimento público. «É preciso o Governo e as entidades envolvidas perceberem que tem de se investir nas infraestruturas necessárias para explorar bem a água. E recuperar o regadio que está instalado e que chega a perder 50% da água em alguns canais. Já o deviam ter feito há muitos anos. Para já, é um problema da administração pública e não ainda um problema efectivo de não ter água.»

Realça também a importância dos pequenos frutos nas exportações de Portugal e considera que o Governo devia «valorizar» o sector, «ter uma estratégia alinhada com as empresas e com o mercado» – «não há uma estratégia alinhada com o que as empresas precisam para serem competitivas lá fora» – e «investir e apoiar o que é mais estratégico e aquilo que realmente sustenta as empresas e o negócio». Desde logo, o regadio: no caso de Odemira com investimento na recuperação de infraestruturas, com formas de captar água em profundidade nas barragens, com o uso de energias alternativas «para que não se retire água para produzir energia, quando não é necessário», e com a resolução do "conflito" entre a actividade agrícola e o Parque Natural do Sudoeste Alentejano – «é uma lei completamente desajustada, que se sabe que tem de ser actualizada, sendo que não se faz nada».

A presidente do Conselho de Administração da Bfruit reclama ainda que os grupos de trabalho na região de Odemira «não funcionam» e apela à redução da burocracia – «tremenda» e «insustentável» –, à simplificação e à resolução dos «entendimentos e desentendimentos entre entidades» – com os minis-

**NOVAS FRUTAS**

Na perspectiva de diversificar a oferta, a Bagas de Portugal vai lançar este ano, «pela primeira vez a nível mundial», a lima-baga, de que ainda têm poucas plantas. Segundo Paulo Lúcio, que a desenvolveu, «é uma lima pequenina, que tem mais ou menos a capacidade de fazer o que faz uma lima grande, só que tem uma pegada carbónica muito menor: em vez de estar a transportar um quilo, transporto só 250 gramas». Esta fruta será lançada no mercado externo, tendo em conta o seu uso culinário e visando a maior valorização. Na calha está também o limão caviar, tendo instalado este ano cerca de mil plantas, mas que só daqui a quatro anos terá produção comercial de fruta.

térios da Agricultura e do Ambiente a uniformizarem procedimentos e requisitos. A fechar, as responsáveis da OP indicam que, nos desafios da entidade, figuram «encontrar variedades que sejam competitivas no mercado, mas que sejam interessantes para a produção», permitir aos pequenos produtores terem mais escala e, «acima de tudo, valorizar a fruta dos nossos produtores, para que consigam ter êxito na produção e continuem a aumentar áreas e a manter-se estáveis».

**Aumentar a presença no mercado**

A operar desde 2016 e com a primeira produção em 2017, a The Summer Berry Company Portugal tem actualmente instalados 140 ha, divididos em duas explorações, na zona de Almograve, no litoral alentejano, com framboesa (120 ha), mirtilo (15 ha), amora e morango – os restantes 5 ha estão divididos entre estas duas últimas culturas, sendo que a produção de morango «é residual», diz Daniel Portelo, director de operações. A produção decorre em túneis, maioritariamente em hidroponia, e a maioria da fruta é exportada para a Europa: principalmente para Inglaterra – onde a empresa mãe tem produção –, mas igualmente para Espanha, França, Itália, Holanda e Alemanha.

Em 2021, acrescentaram a área em 60 ha, o que, para Daniel Portelo, comprova que a experiência no País «tem corrido bem». «Isto complementa muito bem o nosso modelo de negócio, porque temos a campanha em Inglaterra, essencialmente de Verão, e no litoral alentejano conseguimos cobrir todos os meses do ano. Com a instalação no litoral alentejano, enquanto grupo conseguimos aumentar a presença no mercado: conseguimos estar com framboesa 12 meses por ano e alargar a nossa campanha de mirtilo, começando a oferta desde Março até Junho em Portugal e depois ligar com a campanha em Inglaterra.»

A empresa está a incrementar a sua produção, «essencialmente a de Inverno e de Outono, muito mais do que a de Primavera». A perspectiva é de manter a área de framboesa e de não aumentar a área de mirtilo. Uma vez que houve um acréscimo «considerável» de área em 2021, «a nossa perspectiva, para já, é manter esta área de produção».

A amora «poderá crescer», o que dependerá de encontrarem uma variedade «que seja interessante para o nosso sistema de produção» e, no pressuposto de manterem a área actual, «muito provavelmente o caminho seria trocar algum mirtilo por amora, caso se justifique». Produzem amora normalmente de Maio a Junho e têm feito alguns ensaios para a produção de Outono, mas ainda sem os resultados predentidos.

**Produção «acima das expectativas»**

Em 2022, a qualidade da fruta tem sido «excepcional». O director de operações assinala que têm aumentado a produtividade ano após ano, que as duas semanas de geada em Janeiro de 2021 comprometeu parte da produção e que

COTESI®
INDUSTRY DIVISION

A Cultura do Abacate encontrou em Portugal terreno para criar raízes, em especial no Algarve, mas também em grande parte na Costa Litoral do Sul e na Península de Setúbal.

As nossas Telas de Solo, os nossos Corta Ventos e as nossas Mantas Térmicas têm conseguido proporcionar a esta cultura o ambiente e as condições que ela necessita para uma boa implementação.

**Fale connosco,**
**Boas plantações !**

www.cotesi.com
geral@cotesi.com
+351 227 476 500

Av. Mosteiro de Grijó 486
4415 Vila Nova de Gaia
Portugal

este ano se espera uma produção «acima das expectativas». Daniel Portelo acredita que 2022 «possa ser um bom ano a nível comercial», porque o incremento dos custos energéticos, «que nos afecta a todos, afecta muito mais os mercados para os quais exportamos». «Se o custo da electricidade quadruplicou e nós não precisamos de electricidade, por exemplo, para aquecer e iluminar as nossas culturas, com isto vamos ser mais eficientes do que os mercados onde colocamos a fruta. Acho que vai haver aqui possivelmente uma transformação do sector e, para os produtores do sul da Europa, creio que pode ser uma janela de oportunidade.»

Em termos de preços, perspectiva que sejam «mais ou menos estáveis» – «claro que não reflectem toda a inflação que tivemos, mas que sejam preços mais ou menos estáveis face à tendência que temos vindo a sentir». Frisa ainda que, até à data (início de Maio), «tem sido um ano relativamente equilibrado entre a procura e a oferta» e que muito vai depender de Espanha, de Marrocos e dos outros países que estiverem a produzir, bem como «da dinâmica que os países mais de norte optarem, porque certamente também terão que fazer ajustes face aos custos de produção», nomeadamente quanto a volumes.

## Eficiência operacional

Em redor das áreas das culturas principais e mesmo dentro dos túneis, a empresa instalou o que chama de «culturas secundárias», principalmente flores silvestres e nativas, que «nos permitem ter um grande número de auxiliares». Em resultado desta «estratégia» de «produção regenerativa», «desde 2018 até 2021, reduzimos a utilização de insecticidas em 80% e reduzimos o uso de herbicidas na casa dos 70%», sendo que, principalmente a nível de pragas, têm tido «uns anos bastante descansados», em que, «mesmo tendo a praga, nunca atinge o nível económico de ataque que nos obrigue a fazer pulverizações». Assim, «algumas das nossas culturas não têm qualquer resíduo», comenta Daniel Portelo, destacando o trabalho da equipa da The Summer Berry Company Portugal nas vertentes da biodiversidade e do controlo biológico.

O facto de conseguirem produzir framboesa *non stop* permite «evitar picos de produção» e «manter as nossas pessoas o ano todo», refere. «Conseguimos atrair as pessoas para trabalhar connosco porque conseguimos oferecer-lhes uma garantia de trabalho 12 meses por ano. Conseguimos contratar e formar as pessoas e mantê-las connosco, ao invés de contratar e, passados uns meses, despedir. Tentamos evitar os picos de produção para conseguirmos ter uma equipa o mais estável possível.»

Para lidar com as restrições relativas à água, estão a tentar investir em variedades com menor consumo, estão a instalar numa das quintas um sistema de recirculação de água de rega – «evitando perdas de água mas também de fertilizantes» – e estão igualmente a captar água da chuva. Com estas alterações, introduzidas este ano, a expectativa «realista» é de poupar cerca de 30% de água – ainda que a folha de cálculo aponte para mais.

Para enfrentar o incremento dos factores de produção e de outros custos – uma vez que «não é fácil» que isso seja reflectido no preço, pois, «normalmente, os preços não acompanham a inflação» –, têm apostado na eficiência operacional, explica Daniel Portelo. «Grande parte do aumento de custos de transporte acabou por ser colmatada com uma maior efi-

# PRODUTOS SYNGENTA AUTORIZADOS PARA PEQUENOS FRUTOS

| Cultura | Produtos autorizados ao abrigo dos usos menores | Produtos autorizados | Estufa | Ar Livre |
|---|---|---|---|---|
| Amora | Switch 62.5 WG | | ✓ | ✓ |
| | Thiovit Jet | | ✓ | ✓ |
| | Vertimec 018 EC | | ✓ | ✓ |
| | Ortiva | | ✓ | ✓ |
| | Score 250 EC | | | ✓ |
| | Karate Zeon | | | ✓ |
| Framboesa | Karate Zeon | | | ✓ |
| | Score 250 EC | | ✓ | ✓ |
| | | Switch 62.5 WG | ✓ | ✓ |
| | Thiovit Jet | | ✓ | ✓ |
| | Topaze | | ✓ | ✓ |
| | Vertimec 018 EC | | ✓ | ✓ |
| | | Ortiva Top | ✓ | ✓ |
| Mirtilo | Karate Zeon | | | ✓ |
| Morango | Affirm | | ✓ | ✓ |
| | | Karate Zeon | ✓ | ✓ |
| | | Karate Zeon + 1.5 CS | | ✓ |
| | | Ortiva | ✓ | ✓ |
| | | Topaze | ✓ | ✓ |
| | | Switch 62.5 WG | ✓ | ✓ |
| | | Vertimec 018 EC | ✓ | ✓ |
| | | Costar WG | ✓ | ✓ |
| | | Cuprocol | ✓ | ✓ |
| | | Geoxe | ✓ | ✓ |
| | | Evure | ✓ | ✓ |
| | | Ortiva Top | ✓ | ✓ |
| | | Ridomil Gold SL | | ✓ |
| | | Score 250 EC | ✓ | ✓ |
| | | Thiovit Jet | ✓ | ✓ |

syngenta®

**Syngenta C.P. Lda.**
Av. D. João II, Edifíco Adamastor,Torre B, Nº 9-I, Piso 13, Parque das Nações, 1990-079 Lisboa
www.syngenta.pt

Utilize os produtos fitofarmacêuticos de forma segura. Leia sempre o rótulo e a informação relativa ao produto antes de o utilizar.

® 2021 Syngenta.Todos os direitos reservados. ™ ou ® são marcas comerciais de uma empresa do Grupo Syngenta.

ciência: tentar aumentar os quilos que enviamos por cada transporte, evitar grupagens e tentar usar ao máximo transportes completos. Tentar usar embalagens, de acordo com os nossos clientes, que sejam mais eficientes, não só no custo mas também em tamanho, tornando possível colocar mais quilos por palete. Grande parte desta compensação da inflação tem sido por ajustes operacionais e por alteração de práticas, muito mais do que pelo aumento dos preços nos nossos clientes. A nossa visão é que, se conseguirmos ser eficientes do ponto de vista de custos, teremos sempre lugar no mercado e teremos sempre um lugar mesmo numa conjuntura de maior instabilidade. A inflação não depende de nós. E estaremos aqui para sofrer um bocado mais ou um bocado menos com o que daí vier. Agora, acreditamos que se conseguirmos ter uma operação muito eficiente, iremos conseguir fazer face a estes aumentos.»

Na The Summer Berry Company Portugal, um dos desafios é tentar melhorar as produtividades, mas «o nosso grande desafio nos próximos anos é uma optimização do uso dos recursos naturais», enuncia Daniel Portelo. Nesse sentido, estão a implementar um projecto de reconversão ambiental, com instalação de espécies de plantas nativas da região em áreas não utilizadas – um total de perto de 20 hectares só numa das explorações –, para «devolver também um pouco daquilo que nos é oferecido» e «reduzir o uso de pesticidas o máximo que conseguirmos».

Existem igualmente projectos de estudos para aumentar a eficiência do uso de água, tentar reduzir ao máximo as perdas de fertilizantes e tentar reutilizar «tudo o que não seja aproveitado pelas plantas». Outro grande desafio é a produção energética, para tentar diminuir a pegada carbónica da empresa: «nos próximos anos, esperamos ter uma pegada carbónica neutra; esse é talvez o nosso maior desafio para os próximos cinco anos».

## «Vantagem comercial»

Com sede em Sever do Vouga, a Cooperativa Bagas de Portugal conta com 73 cooperadores – «desde Faro até Bragança», a maioria na zona norte do País –, dos quais cerca de 60% em modo de produção biológico. Tem um amplo leque de culturas frutícolas, sobretudo bagas – groselha, mirtilo, framboesa, amora, physalis, goji, maracujá, castanha, avelã, limão, lima, kumquat... –, sendo o mirtilo a principal.

A área de mirtilo deverá superar os 200 ha, mas esse número exacto e o da área total dos cooperadores – que poderá chegar aos 1.000 ha com os novos cooperadores que estão a entrar – estão a ser reavaliados e actualizados, no âmbito de um processo de reorganização interna em curso, em que tiveram de limpar dos cadernos produtores que não entregavam fruta. Paulo Lúcio, presidente, frisa que a cooperativa visa «passar todo o dinheiro que se ganha para a fruta, pagar o melhor possível, para ajudarmos os cooperadores».

Embora o mirtilo seja o seu *core business*, um dos objectivos da empresa é a diversificação de frutas, para optimizar a estrutura, para diluir os custos e os riscos – «é não colocar os ovos todos no mesmo cesto» e, assim, «ajudamo-nos uns aos outros» – e para «fixar o nosso mercado». O leque alargado de frutas é considerado «uma vantagem comercial»: «Quem vende fruta para um lado, em vez de vender uma, vende muitas. Normalmente, os nossos camiões levam mais do que um fruto, para que satisfaçamos todos os nossos cooperadores. E, ao mesmo tempo, tendo mais oferta, os clientes vão pedindo mais fruta sempre ao mesmo».

A produção arranca agora em Maio, nomeadamente de groselha, mirtilo e framboesa. Se em 2021 quase duplicaram o volume de fruta vendida, este ano esperam «aumentar muito a quantidade de fruta vendida», embora talvez não tanto como em 2021.

## Foco na exportação

A fruta vendida a granel é embalada em caixas no campo – sendo confirmado o peso e feita uma análise de qualidade à fruta – e a fruta que é vendida em cuvetes é embalada na central – em Sever do Vouga, onde dispõem de um calibrador-embalador –, ou então logo no campo. Embalar em cuvetes no campo «dá outra qualidade à fruta», mas Paulo Lúcio ressalva que isso praticamente só é feito nos produtores mais pequenos, devido à dificuldade de ter mão-de-obra para tal, a que acresce a falta de valorização. «Sabemos que os produtos de excelência são pagos como bons produtos, não como

# Quicelum

## O produto ideal para o vingamento e crescimento do fruto

arvensis

fitolivos
NUTRIÇÃO VEGETAL

Distribuidor em Portugal: Fitolivos Unipessoal, LDA Tlf +351 917 549 909 mail: fitolivos@gmail.com

de excelência. Não há muito quem faça essa diferenciação. Ou, pelo menos, até agora não temos encontrado quem esteja disposto a pagar muito bem por diferenciação.»
A Bagas de Portugal exporta 98,8% da fruta, toda para a Europa, com França a liderar os destinos, seguida de Países Baixos e Alemanha. Com muito menos volumes, surgem depois a Noruega e a Dinamarca.
Segundo o presidente da cooperativa, «o mercado está muito complicado, porque não há muita informação», e «ainda não está maturado, ainda não está para nós; ainda está para a produção de Espanha, que é muito grande e os preços baixam». Tendo em conta os contactos e os «negócios feitos», há expectativas de «melhorar alguma coisa em termos de comercialização», mas receia-se o impacto dos aumentos dos custos – de 35% nos transportes e de 30% nas caixas de cartão, por exemplo. «O grande objectivo era que as pessoas recebessem mais ou menos o do ano passado. Sempre com expectativa de melhorar. Mas como estão as coisas, não seria de todo mau.»
Sobre o mercado, Paulo Lúcio salienta que a janela de oportunidade que havia para Portugal – com variedades tardias –, «em que mais ninguém fazia fruta, se tem vindo a esbater nos últimos anos». O facto de o mirtilo ser considerado um produto saudável e de as pessoas se terem habituado a consumir este fruto durante todo o ano faz com que não tenham dificuldade em escoar a fruta. O problema reside em que, quando há mais fruta, o preço baixa, «às vezes para valores em que nem sequer compensa apanhar», sendo que, «para baixar preços, o mercado funciona que é uma maravilha, mas para subir já não é igual».

**Manter a qualidade**

A nível fitossanitário, a *Drosophila* é um «problema grave», que pode comprometer o objectivo de terem «sempre qualidade em cima de qualidade», e a preocupação que esta praga suscita tem levado a cooperativa a realizar formações, a promover a prevenção e a captura em massa, bem como a manter uma monitorização constante, entre outras medidas. «Não temos prejuízos alarmantes. Mas mexem com a produtividade das explorações e, essencialmente, mexem com o bom nome e a qualidade da fruta. A aflição do dia-a-dia dos cooperadores é que dinheiro nos vão pagar, como é que vai correr este ano. A aflição número dois é ter fruta de qualidade e, com factores como a *Drosophila*, não há qualidade, não há nada. É fruta para o lixo. E ainda fica caro deitá-la ao lixo.»
A mão-de-obra é uma matéria «complicada» todos os anos e a pandemia não ajudou. A cooperativa tem procurado distribuir o mais possível a mão-de-obra a que tem acesso, nomeadamente para a apanha, e Paulo Lúcio declara que a mão-de-obra «existe, mas é cara», que se trata sobretudo de uma questão de organização e planeamento atempado e que a situação «vai sendo sempre resolvida», embora não da forma ideal.
Também complexo é o tema da água, sendo que a estratégia para rentabilizar este recurso vai ser um dos tópicos em foco no XI Encontro Nacional dos Produtores de Mirtilo, em cuja organização a cooperativa participa e que vai ter lugar em Sever do Vouga este ano. O presidente da Bagas de Portugal realça que uma planta de mirtilo consome quatro litros de água por dia e que este recurso finito já é bem trabalhado pelos produtores, mas há sempre possibilidade de melhorar, de economizar e de evitar desperdício. Na zona norte, «a disponibilidade de água ainda não é um problema», mas no Algarve, por exemplo, os produtores queixam-se da falta de água e de que a água que conseguem captar em profundidade é salobra, tendo depois de investir em centrais para a tratar, com os custos associados. «Temos de estar atentos e de fazer todos economia. Temos de ter uma perspectiva sustentável. No nosso universo de cooperadores, a água é uma coisa a que todos estão atentos. Para já, com as estratégias que se vão definindo, ainda não é um bem escasso. Mas se não fizermos nada, para lá caminha, de certeza, a passos largos.»

Por decisão inicial, a Bagas de Portugal não é uma organização de produtores, mas Paulo Lúcio indica que «estamos a dar passos para o ser». Além da diversificação, outros objectivos da cooperativa são aumentar as produtividades por hectare e «continuar a vender qualidade» – «porque é a única coisa que permite que possamos concorrer com os outros países, nomeadamente com os do Leste, que estão todos a aparecer nesta área e que têm mão-de-obra baratíssima» –, apoiada em sustentabilidade.
No caso da avelã, a Bagas de Portugal já assegurou a comercialização e há produtores novos a entrar na cooperativa que têm esta cultura recém-instalada. Já deveriam estar em curso os projectos de alguns cooperadores correntes – com explorações na zona norte, por exemplo em Viseu e em Moimenta da Beira –, mas, por vários motivos, estes sofreram atrasos na instalação da cultura – que precisa de pelo menos três anos para começar a

# Plantas mais resistentes? Eis uma solução irresistível

## O Silício Biodisponível

- Aumenta a rigidez dos tecidos frente às baixas e altas temperaturas
- Ação reguladora na absorção e transporte de nutrientes, como o Cálcio e o Fósforo
- Efeito barreira contra fungos e insectos

asfertglobal®

O nascer de uma nova Agricultura

mais informações em
asfertglobal.com

produzir. Paulo Lúcio afirma que a intenção é trabalhar esta cultura de uma maneira organizada, com uma cooperativa dedicada em exclusivo à avelã, e que os produtores se especializem na cultura, com a Bagas de Portugal a assumir a vertente da produção de bagas destes produtores.

**Consolidar a base de produtores**

Em 2021, a Lusomorango registou um total de 40 produtores, em diferentes zonas do País mas em especial no litoral alentejano, e um volume de negócio de 81 milhões de euros, centrado na exportação. A OP tem procurado «consolidar» os produtores actuais e reforçar a capacidade destes, crescendo em área e em volume com essa base de produtores, que tem estado relativamente estável nos últimos dois, três anos, esclarece Luís Pinheiro, presidente do Conselho de Administração.

A framboesa continua a ser predominante na Lusomorango, perfazendo mais de 80% da produção, e os planos são de manter o crescimento nesta cultura. Amora e mirtilo correspondem a perto de 10% cada, sendo que o objectivo neste último é manter as áreas e valorizar a produção, num contexto complexo, marcado pela concorrência da fruta de Marrocos ou da América do Sul.

Já a amora é um produto «claramente em acelerado crescimento», com «um mercado crescente» e, «sem dúvida, é uma aposta de futuro», enuncia Luís Pinheiro. «Tem sido e irá continuar a ser uma aposta crescente. Acreditamos que a amora tem bastante potencial de crescimento. Ainda tem um consumo *per capita* relativamente mais baixo comparativamente com a framboesa ou com outras *berries*, mas tem vindo a demonstrar, em alguns mercados europeus, um dos crescimentos mais rápidos dos últimos anos. O que demonstra claramente uma oportunidade de crescimento para os próximos anos.»

Olhando para 2021, a OP contou com crescimento em volume e valor e com «uma procura constante e segura dos principais mercados para os quais exportamos», sendo que o responsável da Lusomorango comenta que, «em termos gerais, o mercado de *berries* na Europa continua em crescimento». O desempenho comercial da amora e da framboesa no primeiro trimestre foi interessante, mas é nos próximos meses que a campanha se desenvolve em força em termos de volumes e de comercialização.

Este futuro próximo está marcado por «grandes incertezas», relacionadas com o aumento dos custos – na Lusomorango, projecta-se que a inflação média nos factores de produção pode chegar aos 10% – e com uma eventual escassez de factores de produção – embora essas cadeias aparentem estar mais estáveis. A isto junta-se a incerteza sobre o reflexo desta situação nos principais mercados da OP: «Para nós, a maior incerteza é se vai haver ou não um decréscimo da procura em mercados principais – como o alemão, o inglês, os países nórdicos –, se vai haver aí ou não alguma retracção de consumo por níveis inflacionários e se isso se vai agravar ou não».

**Tornar os produtores mais robustos**

Em termos de pragas e doenças, aquilo que existe é o que é normal e «tem sido controlável até à data». De acordo com Luís Pinheiro, a *Drosophila* está presente o ano inteiro, «mas com boas práticas culturais – com uma boa monitorização, muito próxima; com a aplicação de armadilhas, nos momentos e nas quantidades necessárias; com uma prática de limpeza constante, para não haver frutos sobremaduros no campo, quer na planta quer no solo – consegue-se um bom nível de controlo e há uns anos que não é um problema para os nossos produtores».

Num contexto de redução de substâncias activas, a Lusomorango tem promovido «uma acção muito mais proactiva, através do conhecimento e da monitorização e, depois, de uma actuação preventiva com produtos e com práticas distintas do passado e menos baseadas nos produtos fitossanitários». A OP está a começar pequenos ensaios com produção biológica e «também já temos produção sem resíduos», «um caminho que estamos a trilhar e que acreditamos que vai ser valorizado no mercado, diz o responsável da Lusomorango, acrescentando que «são conhecimentos e práticas que precisamos de adoptar na nossa produção para, no fundo, termos uma agricultura mais integrada no ecossistema».

Luís Pinheiro sublinha a aposta da OP na diferenciação pela qualidade e pelo sabor, para conseguir cativar o mercado e, «acima de tudo, aportar valor aos nossos produtores». Uma das prioridades é conseguir que os produtores «sejam mais resilientes» a crises e à variabilidade dos custos de produção, procurando tornar a estrutura dos produtores «mais robusta», nomeadamente a nível de área de produção e de escala. A Lusomorango também tem procurado analisar «que outras oportunidades podemos ter noutras regiões do País para poder continuar a crescer».

**Questões estruturais**

Para Luís Pinheiro, água e mão-de-obra são dois «constrangimentos» e duas «questões estruturais» de competitividade determinantes para a actividade da OP e para o sector. Assim, «essas questões estruturais «necessitam de ser resolvidas, de

# fitoalgas green®

*Ascophyllum nodosum*

- **Ativa e melhora o metabolismo das plantas**
- **Previne o *stress* abiótico, através do fornecimento de ingredientes ativos naturais provenientes da *Ascophyllum nodosum***
- **Obtido através de um processo de extração a frio (*Gentle Extraction*), preserva todos os ingredientes ativos (polifenóis, manitol, polissacarídeos, vitaminas e pigmentos), garantindo a sua biodisponibilidade e forte ativação do metabolismo vegetal**
- **Especialmente recomendado para estados críticos ao longo do ciclo da planta (germinação/transplante, floração, vingamento)**
- **O seu pH fisiológico de 4-4,5 contribui para uma excelente compatibilidade para aplicação foliar e para a absorção pelas folhas**

mpb
modo de produção biológico

**Contactos**
Avenida do Rio Tejo - Herdade das Praias
2910-440 SETÚBAL, PORTUGAL
www.tradecorp.pt
Tradecorp Portugal - Linkedin

tradecorp
nutri-performance

ser melhoradas, para dar a garantia e a confiança de que é possível continuar a crescer», que é o objectivo da Lusomorango.

O responsável da OP destaca que «nós, empresas de *berries*, somos empresas de pessoas e as pessoas são o nosso activo mais importante», acrescentando que «aquilo que menos me preocupa é o custo da mão-de-obra, porque o custo é relativo – o custo é uma peça importante, mas o mais importante é termos condições para ser eficiente e ser competitivo». Na sua perspectiva, o País tem duas debilidades na vertente da mão-de-obra, que condicionam a competitividade do sector: condições de contratatação e condições de habitabilidade. Por um lado, «não há um enquadramento migratório regular que permita dar segurança e confiança, quer na previsibilidade de poder recrutar trabalhadores em países terceiros, quer na segurança que esse processo tem». Por outro lado, «Portugal não tem regulação para criar soluções de alojamento temporário para trabalhadores sazonais, seja em que sector de actividade for».

Quanto à vertente da água, acumula-se, «todos os anos, a evidência de que há menos pluviosidade e menos água disponível», situação que, no contexto das alterações climáticas, «vai continuar e vai agravar-se». Segundo o responsável da Lusomorango, «Portugal tem de decidir e definir estrategicamente como é que vai ter água para os seus sectores de actividade» e «há que pensar quais são as fontes de água que o País vai ter, principalmente no sul».

**SOLUÇÃO TRANSITÓRIA**

Na sequência do acordo assinado em 2021 entre o Governo e três entidades do sector – Lusomorango, AHSA e Portugal Fresh –, começaram a ser apresentados projectos para construção de alojamento temporário para mão-de-obra migrante no concelho de Odemira. As empresas, incluindo a Lusomornago, apresentaram propostas para milhares de camas e as primeiras aprovações surgiram no início de 2022. As primeiras vão começar a ser instaladas, mais tarde do que se pretendia – que era o início da actual campanha – e num contexto de escalada dos preços nos materiais de construção. No caso do projecto da Lusomorango, «o custo de instalação vai ser praticamente o dobro do que era estimado há um ano». Luís Pinheiro destaca ainda que esta «não é uma solução estrutural», mas sim transitória: têm de ser amovíveis e são válidas, no máximo, para 10 anos.

A OP fez a sua aposta na optimização do uso da água e «essa vai continuar a ser uma aposta forte». Nesta conjuntura, Luís Pinheiro assinala as «perdas assinaláveis, de perto de 40%», que ocorrem anualmente no perímetro de rega do Mira, construído na década ade 1960, acreditando que poderá vir a receber investimentos de modernização em breve.

Defende ainda que tem de ser avaliado se, «de acordo com os volumes hídricos actuais, com a pluviosidade actual, se os sistemas actuais, mesmo na sua eficiência máxima, vão ser suficientes para conseguir ter a água necessária para os vários sectores de actividade e consumo humano». E propõe, no âmbito das escolhas estratégicas a fazer para o futuro do País, a dessalinização como uma das alternativas.

Luís Pinheiro considera que o sector dos pequenos frutos em Portugal está «claramente mais maduro, claramente mais profissionalizado». «Hoje temos em Portugal estruturas com maturidade importante, com um nível de concentração de oferta também importante e alicerçados em parcerias com os principais *players* globais em termos comerciais, de genética, etc. Portugal está completamente integrado na rede mundial de pequenos frutos e é plenamente reconhecido, quer pelos mercados quer pelos principais parceiros globais do sector. É amplamente reconhecido como uma região com características muito importantes para a produção de pequenos frutos e é uma região incontornável para o fornecimento no contexto europeu. Está para ficar e está para crescer. Essa maturidade, a presença de vários parceiros e essa competitividade são factores importantes para que a Lusomorango possa crescer e continuar a criar valor. Num universo mais maduro e também mais saudável em termos competitivos, todos temos a ganhar.» ●