«NÃO CONSEGUIMOS ABSORVER ESTE AUMENTO DE CUSTOS»

Gonçalo Escudeiro, responsável de culturas hortoindustriais na Federação Nacional de Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas (FNOP), fala da evolução do sector e da situação actual, salientando a necessidade de se comunicar a qualidade dos produtos, de se investir na mecanização e de se valorizar a produção, num contexto de aumento dos custos.

Carlos Afonso

Que dados têm sobre a evolução dos hortoindustriais em Portugal, a nível de área, de produção, de número de produtores?

Se formos fazer uma análise dos últimos 10 anos, verifica-se em praticamente todos os hortoindustriais uma tendência para áreas médias maiores por produtor, mas menos produtores a trabalhar dentro da fileira.

A produção de hortoindustriais em Portugal está a aumentar ou não?

Se analisarmos a última década, tem tido alguma estabilidade. Há uma oscilação de ano para ano, mas com tendência a uma condição relativamente equilibrada, com menos agricultores e com mais área por agricultor. Se fizermos uma análise mais curta, nos últimos cinco anos, aí a situação torna-se eventualmente mais crítica, porque, se calhar, temos que olhar para todo o sector hortoindustrial com alguma apreensão. Apreensão porque temos tido uma pandemia, muito alargada em termos de tempo, com oscilações muito, muito grandes do ponto de vista dos mercados e dos custos. Tem que se ter muito cuidado com esta situação, porque normalmente o produtor que procura produzir hortoindustriais, ao contrário dos produtos para fresco, é exactamente a procurar alguma estabilidade. Quando essa estabilidade se torna mais imprevisível, tanto por parte dos mercados como por parte dos factores de produção, os produtores ficam mais apreensivos e, nas situações mais frágeis, tendem a equacionar a permanência nesta actividade. Isso leva a que, em determi-

nadas áreas do sector hortoindustrial, possa haver alguma incapacidade de abastecer algumas indústrias pontualmente em determinados produtos. Portanto, isso requer muito mais atenção dos mercados. Requer, eventualmente, um maior investimento por parte da agroindústria, no sentido de não perder, nesta fase, produtores. Quando tínhamos produtores mais pequenos a deixar a actividade, facilmente cobríamos essa desistência com intenções de outros produtores, mas o facto de irmos tendo menos e maiores agricultores leva a que qualquer agricultor que agora nos falhe seja cada vez mais difícil de repôr. Agora, essa condição está algo frágil. Qualquer área de produção que falhe ou que saia dos hortoindustriais pode criar défice de abastecimento na agroindústria.

Houve alguma redução de procura ou a procura tem-se mantido estável?

Não sentimos qualquer problema a esse nível. De um modo geral, em praticamente todos os hortoindustriais há uma procura maior do que tem vindo a acontecer nos últimos dois, três anos, face à oferta. Neste momento, as coisas inverteram-se e isso leva a que muitos dos programas de produção que a indústria tem não sejam efectivamente preenchidos com intenções da produção dos agricultores.

A eventualidade de os cereais poderem ser mais atractivos comercialmente este ano irá causar alguma dificuldade à produção de hortoindustriais?

A atractividade de cada sector é muito relativa. Para percebermos a atractividade de cada sector, temos que balancear as expectativas de proveitos, com base num valor ou numa valorização de contratação *versus* uma expectativa de produção. E temos que balancear essa expectativa de proveitos com o custo. O custo também tem tido grandes variações, com tendência para subir, na área dos combustíveis, da energia, dos adubos... Tem que se ter muito cuidado para não sermos atraiçoados ao fecharmos determinados acordos face a toda esta volatilidade e à evolução dos custos. Neste momento, há um desafio muito grande, que é a indústria perceber que todos os acordos comerciais que foram feitos imediatamente antes da guerra na Ucrânia podem estar desactualizados face aos custos que os produtores estão a ter. Se não houver uma preocupação e uma atenção muito grande por parte da indústria, isso poderá fazer com que o resultado desta campanha, para alguns produtos, seja muito aquém da expectativa da contratação. E isso pode levar vários produtores a abandonarem a actividade hortoindustrial, algo que não queremos acreditar que possa acontecer – ou seja, que possa haver essa distracção por parte da indústria de transformação.

Há algum sinal da indústria de que possa ter em conta esta eventual desactualização dos preços contratados?

Acho que há uma consciencialização muito grande da indústria dessa situação. Agora, evidências ainda não existem. Queremos acreditar, por tudo aquilo que nos tem sido dito, que a indústria está atenta, está preocupada e vai querer olhar para esta subida dos custos face ao que foi previsto à data da contratação. Para os cereais, acontece algo parecido: os acordos comerciais que os produtores fecharam antes do início da guerra também estão completamente desajustados face à realidade. Há um desfasamento muito grande face a contratos que foram feitos antes da guerra, tanto de cereais como de hortoindustriais. O que acontece é que há muitos mais acordos comerciais feitos no âmbito dos hortoindustriais antes desse período do que de cereais, o que permite que a maioria dos produtores de cereais possa ir fechando os acordos comerciais nesta fase, já mais próximo das colheitas, ficando numa condição mais ajustada, porque o mercado está a permitir isso. Quando pedimos consciência à indústria face às subidas dos nossos custos, estamos perfeitamente conscientes de que esta mesma situação não é fácil para nenhuma indústria: para a indústria de congelados, porque tem custos muito altos de energia para manter o produto congelado; para a indústria que faz transformação de batata, porque os custos dos óleos estão assustadoramente altos e os custos da energia e das embalagens estão extremamente altos; para uma indústria de tomate, em que o objectivo é introduzir energia no tomate para transformá-lo, retirando água ao fruto. Portanto, toda esta indústria vive muito à custa de energia e de embalagens e tudo isso subiu imenso. Temos consciência disso. Acontece que a única hipótese que temos de conseguir reflectir estas subidas é, efectivamente, na indústria de transformação, porque não conseguimos absorver este aumento de custos. E a indústria de transformação, que tem que absor-

ver a nossa subida de custos e a sua própria subida de custos, tem que reflectir isto no mercado. Se calhar, estamos a falar em subidas de custos entre os 30% e os 60%. Neste momento, não há ninguém que pense que dentro de uma fileira se consiga absorver esta condição. Portanto, sem dúvida, enquanto se mantiverem esses custos, terá que ser o consumidor e terá que ser o mercado a absorver esta condição, sob pena de se perder definitivamente os agricultores e a indústria.

No conjunto dos hortoindustriais em Portugal, há alguma que esteja a ter maior dinâmica, maior procura ou maior evolução em termos de área e de produção?

Há culturas que estão mais ajustadas do que outras. Por exemplo, as que estão completamente mecanizadas estão numa condição mais fácil de se conseguir reagir, no sentido de que dependem da mecanização do agricultor e da evolução da sua própria mecanização. Nas culturas que estejam mais dependentes de mão-de-obra, os ajustes serão muito mais complicados, porque a mão-de-obra é, hoje, um factor que condiciona muito a estratégia de crescimento das empresas. Portanto, a condição depende muito da mecanização ou não da cultura. Depois, tem a ver com a circunstância do mercado. Neste momento, em termos das culturas hortoindustriais, vivemos uma oportunidade única de ajustar preços na produção e de poder valorizar efectivamente produtos que estão a ser procurados. E não vejo razão para os produtores não poderem fazer bons acordos comerciais e não poderem crescer. Acho é que não pode haver, nesta fase, uma desatenção por parte do mercado, sob pena de querermos e depois não termos para poder oferecer.

A maior parte das culturas já está mecanizada? O brócolo e o pimento, por exemplo, estão no bom caminho?

O exemplo do que falava é o pimento. Na organização que represento dentro da FNOP, a Torriba, 80% da produção de pimento já é mecanizada. Se não tivéssemos tido a capacidade, nomeadamente com um grande apoio da dinâmica dos agricultores e da própria agroindústria, de desenvolver formas de fazer colheita mecânica, hoje podia ser uma cultura numa situação ainda mais crítica do que aquela em que está. A mecanização salvou as intenções dos produtores de continuar com a actividade do pimento. Cada vez mais esperamos que haja uma maior evolução na componente genética – nomeadamente na concentração da maturação dos frutos, que é um factor muito limitante – e a própria evolução dos equipamentos de colheita e da gestão de entregas diárias por parte da indústria. Porque já não estamos a falar de uma cultura com três ou quatro colheitas manuais. A cultura é colhida de um só golpe. Isso implica uma dinâmica industrial também grande, no sentido de se ajustar a esta realidade agrícola. Da parte do brócolo, o que vemos é que estão a ser desenvolvidos protótipos e estratégias, sob pena de podermos vir a ter uma redução bastante significativa no abastecimento deste produto à indústria. Isso cria uma dinâmica acelerada no sentido de desenvolvimento de equipamentos e penso que, a curto prazo, estarão a dar a resposta necessária para se poder olhar para a cultura com outra dinâmica.

Nos hortoindustriais, o biológico já tem alguma relevância ou ainda é muito reduzido?

O biológico implica uma grande consistência dos mercados e uma estratégia muito a curto e médio prazo, tendo em conta que, para convertermos uma cultura em biológico, precisamos de alguns anos e depois, para tornarmos toda essa conversão sustentável, temos que rentabilizar tudo isso em mais anos ainda. Muitas vezes, é difícil encontrarmos essa condição junto dos nossos produtores, também porque grande parte são rendeiros que não têm terra própria. Portanto, às vezes é complexo criarem condições a médio-longo prazo de compromisso para com essa condição de produção, que acresce em custos e em responsabilidades a médio-longo prazo. Sobretudo na região do Ribatejo, a situação é mais difícil. Noutras condições, acredito que vai evoluir e que irão surgir algumas respostas do nosso mercado. Agora, não queiramos tentar generalizar esta medida sem ter um profundo conhecimento da realidade de cada região, sob pena de nos tornarmos autistas nas medidas e nas expectativas. Temos que ter muito cuidado com isso, porque não há condição generalizada para poder olhar para essa medida.

Qual é a opinião da FNOP sobre o que está no PEPAC?

O PEPAC tem que valorizar a actividade hortoindustrial e a actividade hortofrutícola de um modo geral, no senti-

SOLUÇÕES AGRO MILLENNIUM NA FEIRA NACIONAL DE AGRICULTURA

FNA22

A 58ª edição da Feira Nacional de Agricultura decorre de 4 a 12 de junho, no CNEMA em Santarém, e o seu Banco está presente.

Venha visitar o stand do Millennium e conheça as nossas soluções Agro Millennium, que o ajudarão a incrementar o seu negócio.

Estamos prontos para o receber. Vamos lá!

Saiba mais em millenniumbcp.pt

Banco Comercial Português, S.A.

Millennium bcp Empresas

AQUI CONSIGO

do de que estamos a produzir alimentos de qualidade e saudáveis, estamos a contribuir fortemente para a biodiversidade e estamos a ter a capacidade de empregar muita gente, na produção e na transformação. Isto, só por si, tem que ser valorizado. E não podemos correr o risco de se criarem medidas utópicas, a que ninguém chega, pois estaremos a criar condições para que outros países, que têm uma posição muito mais acessível, se tornem muito mais competitivos do que o nosso. Ou seja, naturalmente já temos todas estas condições, que são aquilo que se pretende. Temos agricultores muito sustentáveis, com uma grande preocupação com o ambiente, com uma grande preocupação de poupar recursos ambientais – até porque é muito caro levar estes recursos ao campo, nomeadamente a água. Esta condição é extraordinária e não podemos perder o foco da qualidade do produto que estamos a fazer. Portugal, hoje, se não é o país que produz com a maior qualidade do mundo, seguramente está dentro dos países que produzem com a melhor qualidade. Isto tem que ser comunicado pela Comissão Europeia. A Comissão Europeia tem que investir na comunicação do que se está a fazer. Não é pedir mais e mais, indiscriminadamente, quando já estamos no topo da realidade mundial. Neste momento, a Comissão tem é que se preocupar em valorizar aquilo que é exigido dentro da Europa e promover isso lá fora. Não é uma comunicação individual da organização, da indústria ou da região. Tem que ser uma comunicação concertada da Europa e tem que ser para fora. Os países do Oriente têm, cada vez mais, uma classe média maior, com mais poder de compra e à procura da diferenciação de produtos. E isso nós temos para oferecer, mas não o temos comunicado. Temos na Europa um problema gravíssimo neste ponto da comunicação: os produtos transformados não têm a sigla da origem desta transformação. Portanto, temos esta qualidade, mas não a conseguimos comunicar ao consumidor, porque isto não interessa aos *lobbies* das grandes companhias, dos grandes distribuidores. O que lhes interessa é pôr a produção da Europa ao mesmo nível de qualquer outra produção que possam ir comprar mais barato. Isto não pode continuar a acontecer, o consumidor não pode continuar a ser enganado. Estamos a dispender milhões de euros no sentido de incentivar a produção agrícola da Europa, para termos melhor qualidade, para protegermos o ambiente, e depois não comunicamos isto ao consumidor final. Isto torna a política europeia completamente hipócrita, porque exigimos e não comunicamos. E não obrigamos a comunicar. Tudo o que é embalagem de produto transformado tem que ter a origem do produto. Isto não é um problema das marcas da distribuição ou das marcas das grandes companhias, é um problema transversal. Não posso ir comprar um frasco de *ketchup* e não saber se foi produzido em Portugal, Espanha, na Europa ou se foi produzido na China ou na Índia. Como consumidor, tenho que saber isto. Senão, todo o esforço que se está a fazer no âmbito da Política Agrícola Comum é uma hipocrisia pegada. Temos que comunicar e temos que divulgar lá fora aquilo que se faz. Enquanto isto não se fizer, andamos aqui a largar dinheiro sem qualquer consequência. E isto não tem futuro.

No tomate de indústria, segundo os dados do IFAP, nos dois últimos anos houve uma subida, ligeira, de produtores, de área declarada, de produção contratada e também de produtividade, tendo esta última, em 2021, sido a mais alta de sempre. Esta tendência de subida poderá continuar?

No ano passado, de um modo geral, a maioria dos produtores nacionais atingiu os melhores resultados de sempre. Se não fosse assim, não conseguiríamos ter o resultado médio que tivemos. Foi extraordinário. E essa situação foi essencial para que os produtores pudessem fazer face aos custos, que já tinham disparado o ano passado, sendo que os contratos não tinham reflectido essa realidade. Nos últimos 25 anos, passámos de 5.000 agricultores para pouco mais de 300 e muitos deles têm mais do que uma sociedade. Vamos tendo ligeiramente maiores agricultores, mas menos. Não vemos uma renovação do tecido produtivo e isso é uma preocupação grande, que tem que existir dentro das organizações de produtores. Mas também tem de ser uma preocupação muito grande por parte da indústria. É uma situação muito crítica, que a curto-médio prazo nos preocupa bastante. Depois, temos que ter consciência de que a nossa produção não pode assentar em *break-evens* que se atinge uma vez em cada dez anos. Não podemos pensar que agora vamos ter capacidade para produzir 100 toneladas por hectare todos os anos. As nossas contas têm que ser feitas abaixo das 90 toneladas, porque senão continuamos a tirar todos os anos muitos produtores do mercado da produção. Isso só se consegue subindo preços e valorizando realmente a produção de agricultores que não têm essa excelência, mas de que, no quadro global, precisamos que estejam a produzir. E eles têm intenção, se virem o seu esforço compensado – o que não tem acontecido. O nosso *break-even* é demasiado elevado. Deverá ser dos mais exigentes em termos internacionais. Tem que se ter cuidado. Num ano agrícola menos bom, estamos preparados para manter os produtores activos. Isso acontece. E isso tem que ser uma preocupação muito grande, porque nesses anos as pessoas não têm que cobrir custos, têm que ganhar dinheiro. Porque existem riscos muito altos à volta da actividade agrícola. Por exemplo, riscos climatéricos, que são cada vez mais imprevisíveis. Temos que estar preparados, para que o mau ano não seja a condição de falência para um agricultor. Para que isso não aconteça, tem que se ganhar efectivamente nos bons anos, tem que se ter margem para poder fazer face ao risco que temos. Este risco aumenta assustadoramente este ano. Portanto, o ano carece de dupla atenção por parte dos mercados face a todos estes produtores.

Em Espanha, as indústrias fornecem o serviço de colheita. Em Portugal, não é assim. Isto pode mudar no futuro ou a situação actual é a melhor para os produtores, a mais funcional?

Essa condição tem a ver com a medição da oportunidade. Se vamos introduzir uma cultura nova, temos oportunidade de

plastdiversity

SemPul

PRODUTO COM AÇÃO FÍSICA SOBRE UM LARGO ESPECTRO DE INSETOS QUE SE ALIMENTAM DE PLANTAS

Tem ação sobre:
- afídios
- ácaros
- cochonilha
- mosca branca
- psilídeo

www.plastdiversity.com
EMAIL: geral@plastdiversity.com
TEL.: 233 959 490

Kyzone

gerir todo um processo de mecanização e de tentar que esta mecanização possa ser maximizada e servir o máximo possível de agricultores ao mínimo custo possível. Quando essa condição surge já depois de alguns anos e alguns produtores já se foram mecanizando... porque o risco de poder colher ou não colher o produto, tendo em conta o ser mais ou menos perecível, leva a que tenhamos que ter mais ou menos capacidade em termos da oportunidade de estar no campo. Se um produtor puder ir tendo, faseadamente, oportunidade de colher, esse risco dilui-se, no sentido de que não tem toda a sua produção dependente de um determinado momento ou de uma determinada época de colheita. Isso é mais crítico no âmbito das culturas mais perecíveis. . Nas culturas menos perecíveis – como, por exemplo, batata ou batata-doce –, se não se colher hoje, colhe-se amanhã. Aí já trabalhamos muito mais numa base de prestadores de serviços e já não há a preocupação do investimento por parte do produtor. Tudo isto é importante, porque acaba por ser sempre reflectido no preço. Porque se quem colhe depois cobra o valor da colheita, se a indústria planta ou fornece as plantas e cobra o serviço da plantação e da colheita, tem que se peceber se o que cobram por esse serviço é minimamente competitivo face à oportunidade que temos no mercado, porque isso representa um custo. Se a indústria não cobrar, na prática vai reflectir isso no preço e tem que se perceber como é que recebem essa condição no preço. Portanto, aí não há milagres. O que pode haver é produtores que não têm equipamentos e haver uma indústria que está equipada e que lhes proporciona a condição de poderem fazer uma cultura sem ter que investir nessa vertente. Isso é um incentivo a que, numa determinada cultura, sem grande investimento inicial, produtores novos possam começar a fazer a actividade. É algo que as indústrias fazem e que é concerteza importante. Posso dar o exemplo do pimento: no sentido de implementar a colheita mecânica, tivemos pelo menos duas indústrias que investiram em equipamento para lançar essa oportunidade e essa condição. O que acontece é que os produtores, a partir do momento em que percebem que esta condição é interessante, se querem depois crescer e desenvolver mais a sua actividade, para não ficarem dependentes de terceiros, terão tendência a fazer algum investimento em termos de equipamento, tendo em conta o quão perecível a cultura é.

No tomate, há alguns anos houve alguma polémica com a introdução do critério da cor, em termos de qualidade. Actualmente, estas questões da qualidade do tomate já estão mais estabilizadas?

Tivemos um ano difícil, 2017, com vários factores a coincidir: foi muito seco, muito preocupante do ponto de vista de desenvolvimento de pragas – nomeadamente mosca branca e ácaros. Isso levou a que, no tomate, se viesse a precipitar o fecho do seu ciclo, sem que o fruto tivesse chegado às condições ideais em termos de maturação e de cor, o que foi muito preocupante, quer para a produção quer para a indústria. Nessa altura, estávamos a atingir a maior área de produção nacional, mas depois houve uma redução, porque muitos produtores ficaram numa situação financeira muito difícil, uma vez que não conseguiram colher ou tiveram a sua produção muito desvalorizada. Nesse ano, a indústria sentiu necessidade de criar estratégias para se defender, porque, ao receber um produto de menor qualidade, depois tem mais dificuldade em vendê-lo de uma forma minimamente interessante. Mas felizmente foi uma situação circunstancial de um ano. O facto de a produção nacional estar concentrada em organizações de produtores permitiu que houvesse uma estratégia por parte dos técnicos das organizações que se meteram ao caminho e que perceberam o que é que tinham que evoluir, do ponto de vista de condução das culturas, para que esse factor não se repetisse. E, efectivamente, nos últimos anos a qualidade voltou a ser aquilo que era e que caracterizava a produção nacional, que é sempre uma produção de bom ºBrix e de boa cor, que atrai qualquer industrial à região. Acontece que esta estratégia de cor, que naquele momento foi importante para a indústria – no sentido de promover e provocar os produtores a olharem para a cultura com estratégia do ponto de vista da cor, nomeadamente com a introdução de novas variedades –, pode ser usada de duas formas. Pode-se utilizar o tema da cor para valorizar o produto e para desvalorizar o produto. Em produto fresco, acabado de recepcionar na fábrica, a valorização da cor é muito pouco estável. Essa avaliação é pouco credível. Ao contrário do que acontece com o ºBrix, a cor é algo muito mais instável. Se fizer três ou quatro análises de cor no mesmo carro, pode haver variações bastante substanciais. Há indústrias que usam a condição da cor, de um modo geral, para valorizar a produção. E haverá outras que podem ter tendência a ter mais um instrumento para poder desvalorizar a produção. Mas a produção está muito atenta, quer às classificações quer à valorização do seu produto, tendo em conta os seus riscos e os seus custos, e no fim terá que julgar essa condição. ●