



FOCO NA PRODUÇÃO

Nabor Reis cultiva cerca de 115 hectares de melão, melancia e abóbora na zona de Ferreira do Alentejo, com aposta no escalonamento e com escoamento assegurado.

Carlos Afonso

Nabor Reis produz melão, melancia e abóboras em terrenos arrendados na zona de Canhestros, em Ferreira do Alentejo. É produtor nesta zona há cerca de uma década e, nos últimos anos, a área tem-se mantido entre 104 e 115 hectares (ha), conforme o tamanho das parcelas que consegue arrendar: 115 este ano, 110 em 2022...

O produtor tem arrendado grande parte das áreas que cultiva numa herdade do Estado, já há vários anos, e reconhece que «vai ficando difícil» encontrar na zona terrenos para arrendar e conseguir fazer rotação das parcelas. Encontra quer parcelas boas quer algumas mais fracas, «mas não há outra hipótese; temos que as ir aproveitando».

A plantação é manual e decorre durante cerca de quatro meses – neste ano, de 20 de Março a 15 de Junho. A colheita – também manual, mas com apoio de máquinas com tapetes rolantes, para maior rendimento, reduzir a mão-de-obra necessária e diminuir custos – tem lugar de Julho até fim de Outubro, mediante as condições climáticas. Segundo Nabor Reis, «o tempo é que manda, mas por norma apanhamos ainda muita fruta em Outubro, muitos camiões».

Aposta no escalonamento da plantação e, em consequência, da colheita, «para não andarmos em stress: mais vale sermos nós a esperar que a fruta esteja capaz, porque a fruta não espera por nós». Ao cultivar uma área grande, o escalonamento permite colher durante toda a campanha e evitar concentrar a produção, mas o produtor sabe que há riscos em começar a plantar cedo e em ir até mais tarde. «O pessoal agora já vai arriscando até mais tarde. Antigamente acabavam muito cedo. Havia uma altura em que todos tinham muito melão, andavam aflitos para o vender e depois iam oferecê-lo abaixo do preço de custo, para não deixarem estragar. E desequilibravam os preços. Agora já vão vendo que têm de ter mais calma e fazer o que conseguem colher, para não cometerem o erro de plantar muita área e depois só conseguir colher ou vender metade da produção. A fruta não espera e depois tinham de a deitar fora ou estragava-se ou então baixavam o preço para não perder.»

A área de melancia é em torno de 90% de variedades sem sementes – «a planta é muito mais cara, mas é mais vantajoso: é mais bem paga» – e no caso do melão, «entre o branco e o verde, é metade metade, mas no final é mais verde», por influência da produção espanhola. Nabor Reis cultiva em torno de 70 ha de melão, 30 ha de melancia e o resto de abóboras. «Há uns anos, era o contrário: a maior parte era abóboras. Mas os preços têm vindo a baixar nas abóboras e aumentei o melão», refere, acrescentando que «tudo o que faço tem escoamento garantido, por isso não estou preocupado com essa parte; é só produzir». A produção é escoada por camiões, conforme a disponibilidade e as necessidades, para a empresa Planície Verde, com sede em Malaqueijo, no concelho de Rio Maior, que trabalha também com outros produtores e zonas de produção e que comercializa no mercado nacional (nomeadamente para a grande distribuição) e para exportação. Em tempos, este produtor fazia só tomate de indústria, mas a falta de rentabilidade financeira levou-o a mudar. Trabalhou vários anos com a organização de produtores Hortomelão e também já fez cebola e brócolo de Inverno, «para ter o pessoal ocupado o ano todo», mas isso acabou por não ter continuidade, pelas dificuldades – «às vezes essas culturas correm mal: ganhava de Verão para perder de Inverno» – e pela necessidade de descanso – «O pessoal anda aqui oito meses no stress, todos os dias. Também precisa de descansar. E tenho de fazer manutenção a máquinas e a alfaías. No Inverno, é para descansar um bocadinho, que o Verão é muito duro. Já chega».

Com um período de trabalho intenso durante oito a nove meses – «depois de acabar a campanha, temos de limpar os terrenos, arrancar o plástico e as fitas, porque depois começam logo a semear» – e com uma área grande, Nabor Reis tem funcionários efectivos e depois, mediante o necessário, contrata uma ou duas equipas a uma empresa de prestação de serviços. Afirma que «a mão-de-obra cada vez vai ficando mais cara e mais ruim» e que, por vezes, como se sabe que precisam da mão-de-obra, «aproveitam-se disso».

Contudo, essa situação pode «melhorar»: há olivicultores que estão «a arrancar os olivais intensivos e a instalar superintensivo» e agora «andam atrás de nós a oferecer pessoal». Mas isto torna-se problemático quando começa a colheita da azeitona e da amêndoa, porque volta a haver procura intensa por pessoal. «Temos de pôr no contrato uma cláusula de que têm de acabar a campanha, para depois não ficarmos com o menino nos braços: acabar de colher o resto da fruta e limpar as terras. Se querem trabalhar no ano a seguir, têm que acabar a campanha como deve de ser.»

Com abastecimento de água a partir do Bloco de Rega de Odivelas, que faz parte do sistema de Alqueva, o produtor, que já tem as terras alugadas, as plantas contratadas e que começa a plantar em Março, enfrenta a perspectiva de um aumento significativo do preço da água (estima-se que possa subir 140%), na sequência da proposta da Empresa de Desenvolvimento e Infraestruturas de Alqueva (EDIA). «Isso pode reflectir-se na próxima campanha. Para este ano, já temos a corda ao pescoço. Temos que avançar, não é? Porque nós fazemos o plano em Janeiro. Aliás, em Setembro, Outubro, quando estou a acabar a campanha, já tenho que escolher as terras para a próxima, porque senão semeiam cevada ou trigo. Quando vamos escolher as parcelas, temos de definir logo ali a área», esclarece, frisando que «no fim da campanha é que se fazem as contas, mas na próxima campanha se calhar o pessoal começa a pensar reduzir um bocadinho». Caso

a proposta da EDIA seja aceite e o preço suba, resta outra questão: «Como os custos vão subir, temos de subir também a fruta, para não estarmos a vender abaixo do preço de custo. Não sei se o consumidor final vai aguentar isso. E as margens dos hipermercados são uma coisa louca».

O produtor pretende manter-se na zona de Ferreira do Alentejo e manter a área. «Já há uns anos que faço esta área e também já estou equipado. Não quero estar a baixar. Às vezes, tenho ali 10 ou 15 hectares mais fracos, os últimos, que podia não ter feito. Nas últimas áreas, corremos o risco. Mas se dá para a despesa, também não ganhei nem perdi. Isso faz parte. Uma pessoa tem de arriscar. Se tiver sorte, ganha mais dinheiro. Desde que não perca!» ●



Tomar conta do seu risco é da nossa natureza



Soluções à medida



Seguro de colheita



Cobertura de preço

A Atlas é uma MGA especializada no sector agrícola que desenha e entrega soluções adequadas às reais necessidades dos agricultores, no âmbito da gestão de risco da sua actividade.

Trabalhamos em parceria com Sompo International.
Saiba mais em www.atlasmga.com

Av. 5 de Outubro - 85, 1º - Lisboa
info@atlasmga.com - + 351 213 186 217

Atlas
AGRO INSURANCE MGA