

# VOLUMES SERÃO PEÇA-CHAVE PARA SUCESSO DA CAMPANHA



**Num ano em que o mercado e os preços se alinham, resta que o ano agrícola seja bom e não pregue partidas. Ainda é cedo para cantar vitória, mas na Torriba todos os caminhos apontam para a retoma da fileira dos horto-industriais, depois de anos tão difíceis.**

Ana Gomes Oliveira

**N**a Torriba – Organização de Produtores de Hortícolas é com grande expectativa que se acompanha o desenrolar da actual campanha de horto-industriais. Uma expectativa maior do que em outros anos, onde tudo parecia estar já destinado. Desta vez, em virtude dos melhores preços conseguidos junto da indústria e do contexto favorável de mercado, o sucesso fica nas mãos de um bom ano agrícola, de modo a que se obtenham bons volumes.

Gonçalo Escudeiro, director executivo da Torriba e director da FNOP para o sector horto-industrial, não esconde algum alívio quando fala das premissas da actual campanha. «Estamos num ano em que tentámos provocar a produção levando algum preço para estimular alguns produtores a não desistirem e incentivar alguns a fazerem um pouco mais no sentido de irem ao encontro das necessidades do mercado e da indústria

nacional. Recordo que de 2015 a 2020 houve uma redução de áreas, que nunca mais se recuperaram. Também não digo que se deva regressar ao que se fazia em 2016 ou 2017 porque havia mais oferta do que capacidade de transformação, mas considero que neste momento há um maior equilíbrio. Para isso foi preciso que o mercado desse algum retorno da actividade», começa por dizer.

A melhoria das condições comerciais permitiu este equilíbrio. Na Torriba, a área foi substancialmente reduzida em 2017 e tem sido mantida. O foco não está tanto em ter mais área, mas sim em ter as certas, as mais produtivas, as de menor risco. «Conseguimos encontrá-las, o que nos tem permitido equilibrar a produção.» Apesar disso, bons produtores acabaram por abandonar a actividade. «Fazem-nos muita falta agora», confessa o mesmo responsável, para acrescentar:



«Neste momento sentimos que há procura para todos os produtos horto-industriais e há *deficit* de produção de brócolo, ervilha, pimento... Mais houvesse, mais se vendia. Não apenas para o mercado nacional, mas também para o internacional, como por exemplo, a batata».

Mas este "resgate" de produtores não passa apenas pela oferta e procura. Passa também pela oportunidade, a disponibilidade de terra, ou de água. «Temos cada vez mais culturas permanentes a serem instaladas, desde amêndoa, olival, vinha. A terra é a mesma e a competição que existe no tomate não é só entre fábricas, mas também com outras fileiras. Se há um sector que se apresenta como mais interessante do ponto de vista da rentabilidade, estamos a perder para essas oportunidades», defende.

Além disso, há outro factor crítico: a mão-de obra. Não só a mão-de-obra eventual (a que se recorre em época de plantação ou de colheita), mas também a especializada. «Temos uma falha muito grande em termos de formação de bons operadores de máquinas agrícolas. Estamos a falar de equipamentos que representam grandes investimentos e precisam ser operados por pessoas com responsabilidade e com formação. Enfrentamos a escassez de quadros médios capacitados e dispostos a ir para o campo. Portanto, estamos a falar de um problema que afecta estes dois tipos de mão-de-obra, a eventual e a especializada. Há sensibilidade por parte da produção de se mecanizar de forma a reduzir a necessidade



de mão-de-obra eventual, mas cai-se neste problema de também não haver a profissional.»

A par desta questão, Gonçalo Escudeiro afirma que tem sido difícil mobilizar novos produtores em número suficiente para



**BASF**  
We create chemistry

**nunhems**

## Chiefton

Com a contribuição da equipa de especialista de alho francês e dos agricultores que trabalham esta cultura no mundo é objectivo constante da BASF otimizar a gama de acordo com as necessidades do mercado.

Conoce todas las novedades escaneando el código QR.



[www.nunhems.es](http://www.nunhems.es)

[@Nunhems.ES](https://www.facebook.com/Nunhems.ES)

substituir os mais velhos que vão abandonando a actividade. Mas enaltece o facto de estar a aparecer uma nova geração de novos agricultores, que «é brilhante; juntam a resiliência que aprenderam com os pais e trazem com eles novos quereres, novos saberes, tendências, além de serem multifacetados».

### **Organização foi crucial**

O sector deparou-se com um ano em que os mercados valorizaram bastante, nomeadamente pela retoma da economia pós-pandemia. «Alguns preços subiram 20% e ainda não tínhamos o factor guerra, mas os combustíveis já estavam a subir. Aí valeu a organização que temos aqui no Ribatejo, com uma grande percentagem de volume de negócio feito através das organizações de produtores. E foi vital, não apenas para o tomate, mas para todos os sectores horto-industriais. O que dissemos foi “as condições negociadas em Dezembro não chegam!”. E a indústria foi muito sensível a estes argumentos, indo ao encontro da produção. Na altura houve uma valorização que pode ter estado entre os 8 e os 12%. Em alguns dos sectores não compensou o acréscimo que os produtores tinham tido, ainda por cima porque não foi um ano bom de produção, mas conseguiu-se mitigar aquilo que poderia ter sido o prejuízo causado pela crise da guerra na Ucrânia... mas não deixou de ser uma penalização grande.»

Este ano, em Novembro, no início da campanha das batatas e da ervilhas, e depois em Janeiro, com o tomate e o pimento e culturas de Primavera/Verão, verificou-se que a procura continuava a aumentar, assim como a valorização dos produtos. «Já não se tratava de tentarmos não perder tanto, mas sim de olhar para o comportamento que o mercado vinha a ter nos últimos três anos e defender que tínhamos de partilhar a boa oportunidade para criar alguma dinâmica no sector no senti-

do de não continuarmos a perder áreas e levar algum ganho à produção numa altura em que os mercados permitiam isso.» Feitas as negociações, o desejo passa agora por um bom ano agrícola, porque só irão tirar partido desta valorização se conseguirem bons volumes. «Estou ansioso pelo fim da campanha. Se tivermos um bom ano agrícola estão reunidas todas as condições para que o produtor de horto-industriais não saia prejudicado», realça.

A Torriba vê um mercado que está a olhar pela indústria e uma indústria que está a olhar pela produção, onde todos precisam uns dos outros. Além disso, os horto-industriais estão em défice na Europa. «Falta produto em Espanha, cuja região sul está em seca, Itália teve cheias numa zona de produção de hortícolas, e também a Grécia está em dificuldades. Se conseguirmos ter produção, só temos a ganhar», explica Gonçalo Escudeiro.

Sobre os desafios que o sector enfrenta, o da água surge na linha da frente. «No Ribatejo há água, mas é desperdiçada por culpa das entidades públicas que têm o poder de fazer investimento público e que não o fazem. É preciso melhorar as estruturas já existentes, como os canais de rega, e a criação de reservas estratégicas de água. O Tejo tem condições para regar o Ribatejo todo, a Península de Setúbal e o Oeste. É um crime Portugal dar-se a este luxo de desperdiçar um recurso fundamental para a produção como se fosse um país rico em excedentes de alimentos. Há uma clara falta de estratégia e precisamos de ter garantia de água para motivar investimentos. O Governo tem de ter capacidade de decisão», critica.

O Governo tem também de «desburocratizar os processos e melhorar a comunicação interna». «Não há diálogo entre os diferentes serviços do Ministério, resultando numa enorme confusão e inoperância. Tem de haver uma maior ligação entre os gabinetes, assim como uma desburocratização, só assim o Governo conseguirá perceber a realidade e resolver os problemas e necessidades do sector», defende.

Na área da comercialização, o responsável da Torriba dá ainda conta da «falta de coerência» que existe: «Há uma maior intolerância com a qualidade e resíduos dos produtos nacionais e europeus, face aos importados de outras geografias. Ou seja, o que se produz em Portugal obedece a determinados limites, nomeadamente de resíduos ou tratamentos aplicados, mas esses mesmos limites não são impostos no que importamos. Não faz sentido e leva a uma concorrência desleal». O que também não faz sentido para Gonçalo Escudeiro é que não seja obrigatória a colocação da origem das matérias-primas nos transformados. «A Europa não está a saber proteger o consumidor; o consumidor paga no supermercado um produto transformado e não tem acesso à sua origem. As grandes marcas ficam à vontade para comprarem mais barato e onde querem», alerta.

A comemorar 25 anos de existência, a Torriba quer continuar a trilhar o caminho do sucesso, mantendo a aposta na diversificação de culturas, contando para isso com o «contributo de todos os associados, muitos deles a trabalhar com a organização desde o início». ●

