

FITOSSANITÁRIO OU “FITOFINANCEIRO”?

No passado dia 26 de Outubro, tive o prazer de assistir ao Balanço de Campanha dos Frutos Secos em Borba, bem organizado pela Portugal Nuts, a quem deixo os meus parabéns. Foi na primeira mesa-redonda que todos ouvimos um novo termo que não deixou de provocar um sorriso geral: será que para além da fitossanidade dos pomares, também se deveria discutir o seu estado “fitofinanceiro”?

Se o primeiro termo é relativo ao estado de saúde dos pomares, entende-se facilmente o conceito que se pretendeu transmitir. Não é de admirar que, com a quebra no preço do miolo de amêndoa sentida nos últimos anos, conjugada com o aumento dos custos de produção, haja uma séria e real preocupação com o estado da “saúde económica” das explorações. Com certeza, no passado, foram desenvolvidos planos de negócio com expectativas mais otimistas em relação ao preço, que agora saíram frustradas, deixando o investidor com um pomar em excelente estado fitossanitário, mas talvez com um problema “fitofinanceiro”. Comentada também por um membro da

assistência, foi a necessidade de otimismo no setor, analisando não só as dificuldades, mas as oportunidades de um mercado claramente em crescimento. Nessa linha de pensamento, um *player* da fileira comentou comigo particularmente: “Este é o momento para plantar amendoal!”. Como?! Talvez alguém pergunte... Mas não estranhei esse comentário. Porquê?

Tipicamente, um amendoal começa a sua produção no terceiro ano e atinge a maturidade no sexto ano. Assim sendo, o preço à data da plantação não tem qualquer impacto no fluxo de caixa. Quando de facto tem impacto nas receitas, a partir do terceiro ano, o preço poderá ser maior ou menor. Assim sendo, a principal preocupação do investidor deverá ser entender todo um contexto económico e de mercado, de forma a criar uma opinião sustentada sobre a evolução do preço.

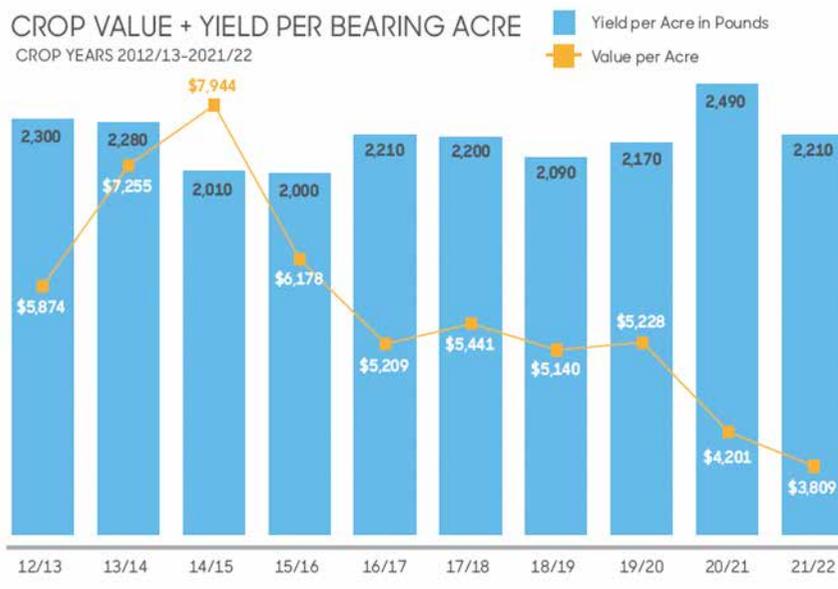
Como todos sabemos, “o futuro a Deus pertence”. Mas também sabemos que sempre houve e sempre haverá oscilações, pelo que perceber o valor médio dos últimos 10 anos torna-se uma análise

crítica, que pode ajudar a mitigar o risco de muitos planos de negócios.

Quem decide plantar no presente momento, acredita sem dúvida que o preço daqui a três ou quatro anos vai ser superior. No entanto, independentemente da análise que cada um possa fazer, o que não posso deixar de referir são dois erros que tenho observado em alguns planos de negócios de plantação de pomares que me vão chegando: 1) fazer uma projeção futura com base no preço atual e mantê-lo constante; 2) decidir plantar uma determinada cultura porque o preço do produto está em valores máximos.

Sem dúvida, acompanhar o plano de negócios com análises de sensibilidade, fazendo variar os custos e receitas em diferentes cenários, também vai contribuir para antecipar surpresas. Já diziam os antigos que “no meio é onde está a virtude”, num incentivo a uma postura nem demasiado pessimista (que anula intenção de investimento), nem demasiado otimista, que pode levar a investimentos sem grande fundamentação e com um desfecho não desejado.

Fica uma opinião que pretende contribuir para que o investimento agrícola em Portugal crie cada vez mais pomares com um excelente estado fitossanitário e também... “fitofinanceiro”. ●



Source: USDA, NASS/PRO 2022 California Almond Objective Forecast.



Hélder Louro, Natural Capital Manager na JLL