

O INVESTIMENTO EM AGRICULTURA DE PRECISÃO TEM RETORNO

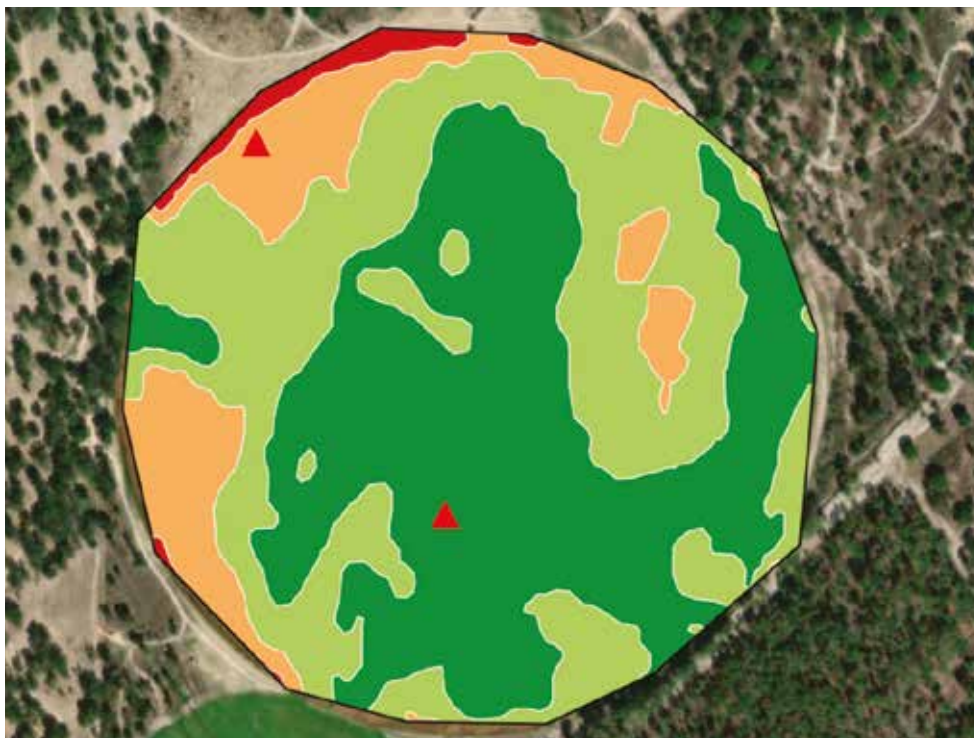
Fundada em 2014, a TERRAPRO comercializa, desenvolve e integra tecnologias de precisão para o sector agrícola. Também presta serviços (gestão de rega, mapeamento e análise) e aconselhamento técnico especializado, tendo em vista permitir aos produtores gerirem as suas parcelas de forma eficiente, rentável e sustentável. João Noéme, Director Geral da TERRAPRO, fala sobre o estado da agricultura de precisão em Portugal, sobre os planos para a actividade e oferta da empresa e sobre as perspectivas futuras neste sector.

Tendo em conta a vossa experiência e actividade, em Portugal a agricultura de precisão já se tornou uma ferramenta do dia-a-dia na agricultura ou ainda é encarada como algo futurista e inalcançável pela maioria dos agricultores?

Portugal é um país pequeno, mas também muito heterogéneo, e eu diria que a Agricultura de Precisão já se tornou uma ferramenta do dia-a-dia para a maioria dos Agricultores de algumas regiões (Alentejo, Ribatejo, Algarve, Oeste, Cova da Beira), quer pela crescente profissionalização do sector, quer pela necessidade absoluta de aumento da eficiência na utilização dos recursos (água, factores de produção), que cada vez estão mais caros (ou escassos). Os produtores estão finalmente a concordar que a Agricultura de Precisão não é algo inalcançável e só para alguns, mas sim imprescindível para quem vive da terra e precisa de pagar as contas no final da campanha.

Actualmente, custos e conhecimento ainda podem ser entraves para a procura e contratação de soluções/serviços de agricultura de precisão?

Sim, mas é um mito que devemos desconstruir, porque não é verdade. Defendo que as ferramentas de Agricultura de Precisão devem ser implementadas nas explorações de forma faseada, com soluções mais simples primeiro e só depois as mais complexas. Há plataformas que, com limitações, dão muita informação sobre a exploração sem qualquer custo, e há soluções muito profissionais com acompanhamento ao produtor a custos baixos. As empresas de consultoria existem para recolher uma enorme quanti-



dade de dados no campo e depois interpretar e dar informação útil ao produtor, que são acções concretas a implementar. O produtor não tem de saber como se enviam dados de um sensor para o servi-

dor ou interpretar sozinho um mapa de vigor vegetativo. E, na verdade, quando os produtores tentam fazer isso sozinhos, acabam por tirar poucas ou nenhuma conclusões por falta de experiência,



o que é natural. Precisam de ajuda de especialistas, como em todas as áreas.

Notaram alguma retracção do investimento nesta vertente em Portugal devido ao contexto económico?

Não, na verdade estamos finalmente a sentir que os produtores com capacidade financeira querem dotar as suas explorações de instrumentos para poder medir e gerir melhor e mais eficientemente a cultura. Da mesma forma, os produtores com mais dificuldades económicas e com alguma retracção no investimento, querem investir pelo menos o mínimo para poder melhorar a eficiência da exploração. Já há finalmente a percepção generalizada de que o investimento em Agricultura de Precisão tem retorno a curto prazo, e esse retorno (por via do conhecimento acrescido da parcela) acumula e multiplica-se no médio e longo prazo.

Qual é o papel que empresas como a TERRAPRO podem ter para ajudar os agricultores a manterem-se actualizados e a optimizarem os custos e a actividade?

Faz parte do nosso ADN a pesquisa permanente de novas tecnologias para a Agricultura (mais de 15% do nosso orçamento anual é para ensaios e experimentação). Mas como em qualquer área de Desenvolvimento, só uma pequena parte de tudo o que estudamos e experi-

mentamos sai para o mercado na forma de produto ou serviço, porque queremos dar aos nossos produtores ferramentas já testadas e em que a mais-valia técnica e a relação custo-benefício estão validadas. Esta experimentação permanente permite-nos partilhar com os produtores algumas das nossas experiências (as bem e as mal sucedidas) e assim vamos mantendo os clientes actualizados e, idealmente, a optimizar em permanência custos e actividade.

Têm alguma solução ou serviço novo em preparação ou em lançamento?

Não temos previsto propor nenhum serviço ou produto disruptivo para 2024. Estamos antes a tentar melhorar ainda mais a nossa relação de proximidade com o cliente e conseguir dar um acompanhamento quase diário à rega e estado vegetativo da cultura, estabelecendo uma comunicação permanente, quer de forma informal (através de mensagens de WhatsApp e telefonemas) quer de modo mais formal (registo de ocorrências por via de uma aplicação, por exemplo). Vamos ainda lançar sensores simples para monitorizar o sistema de rega/fertirrega (sensores de pressão na linha, caudal e condutividade da água), que, integrados com as sondas de humidade do solo, nos vão ajudar no apoio permanente ao produtor, porque sentimos que há neste campo muito a fazer

para aumentar a eficiência de rega. E vamos começar a utilizar de forma mais massiva as imagens de satélite de alta e muito alta resolução (3 m e 70 cm, respectivamente), que vão trazer uma nova dimensão na capacidade de análise da cultura e de detecção de problemas em fase precoce.

Em termos de futuro, o que é que se perspectiva que possa vir a ser interessante e viável para o sector agrícola, em termos de tecnologias ou de serviços?

A utilização de tecnologias de Inteligência Artificial (IA) a curto prazo vai possibilitar afinar de forma nunca antes vista os modelos de previsão de pragas e doenças, por exemplo. Entretanto, ainda há muito trabalho a fazer pelos Agrónomos (associados a IA), para conseguirem processar a quantidade massiva de dados recolhidos no campo, integrar e com isso gerar informação, conhecimento e acções concretas (e em tempo real) a tomar no terreno. O facto de a Agricultura ser uma indústria a céu aberto torna mais complexa esta tarefa relativamente a outras indústrias. Mas o que me parece é que a próxima revolução vai ser na robotização agrícola, em sistemas autónomos de monitorização, aplicação de produtos ou mesmo colheita, numa substituição crescente de mão-de-obra sazonal no campo. ●