



# ESTUDO DE CASOS DE BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO DE EXPLORAÇÕES AGRÍCOLAS

## FICHA TÉCNICA



<b>Título</b>	ESTUDO DE CASOS DE ESTUDO DE BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO DE EXPLORAÇÕES AGRÍCOLAS
<b>Autor</b>	Manuel Ovelheiro
<b>Editor</b>	© SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação Consultadoria Empresarial e Fomento da Inovação, S.A. Edifício “Les Palaces”, Rua Júlio Dinis, 242, Piso 2 – 208, 4050-318 PORTO Tel.: 226 076 400, Fax: 226 099 164 spiporto@spi.pt; www.spi.pt Porto • 2005 • 1.ª edição
<b>Produção Editorial</b>	Principia, Publicações Universitárias e Científicas Av. Marques Leal, 21, 2.º 2775-495 S. João do Estoril Tel.: 214 678 710; Fax: 214 678 719 principia@principia.pt www.principia.pt
<b>Revisão</b>	Marília Correia de Barros
<b>Projecto Gráfico e Design</b>	Mónica Dias
<b>Paginação</b>	Xis e Érre, Estúdio Gráfico, Lda.
<b>Impressão</b>	SIG – Sociedade Industrial Gráfica, Lda.
<b>ISBN</b>	972-8589-61-1
<b>Depósito Legal</b>	233531/05



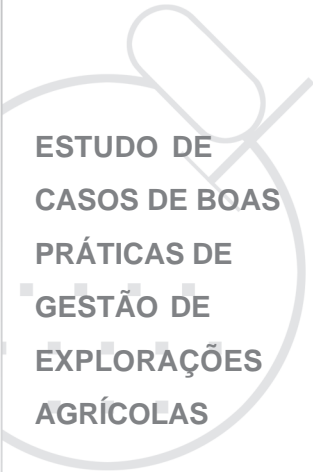
# ESTUDO DE CASOS DE BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO DE EXPLORAÇÕES AGRÍCOLAS

Manuel Ovelheiro



Sociedade Portuguesa de Inovação





## ESTUDO DE CASOS DE BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO DE EXPLORAÇÕES AGRÍCOLAS

O presente manual pretende mostrar um conjunto de casos considerados de boas práticas de gestão de explorações agrícolas. Face:

- Aos condicionalismos de ordem climática que têm uma importância determinante neste sector;
- À diversidade de opções de produção encontradas;
- À constante evolução que se tem feito e que se vai continuar a sentir face à evolução da Política Agrícola Comum;
- À dificuldade, senão mesmo impossibilidade, da obtenção de dados contabilísticos que poderiam dar

pistas pelo menos no que respeita à boa gestão económica e financeira das explorações, torna-se difícil, definir com rigor o que é uma boa prática de gestão. Poderá dizer-se, de uma forma sintética, que se considera que se está perante a adopção de uma boa prática de gestão, quando estão reunidas um conjunto de condições das quais se poderão destacar:

- A escolha da actividade adequada às condições edafo-climáticas de forma a assumir o mínimo de riscos possível;
- A adequação das características e dimensão da exploração à actividade a desenvolver;
- O conhecimento técnico da actividade e das suas condicionantes, de forma a produzir em quantidade mas também em qualidade, e a capacidade, quer para resolver os problemas que diariamente surgem, quer para ir a procura de soluções para os novos problemas;
- A questão da comercialização da produção, para o que é fundamental o conhecimento dos circuitos de comercialização e a preocupação de encontrar, quando for caso disso, sinergias com outros produtores para, em conjunto, colocar a produção no mercado nas melhores condições;
- A capacidade de adaptação à evolução que permanentemente se verifica, sendo para isso necessário o conhecimento dos diferentes apoios existentes

para a modernização das explorações e as perspectivas da evolução da Política Agrícola Comum.

Os casos apresentados, dizem respeito a vários sectores de actividade agrícola, tendo a selecção recaído em produtores distinguidos publicamente pela forma exemplar como desenvolvem a sua actividade.

Estão neste caso, os produtores seleccionados para «O Prémio Anual de Agricultura», atribuído pelo Ministério da Agricultura, Pescas e Florestas; para o «Concurso Internacional do Dia do Agricultor», promovido anualmente pela Feira Internacional Semana Verde de Galicia e o Seminário «Casos de Sucesso de Empresas Agrícolas Familiares» promovido pelo Carrefour Norte de Portugal.

Aos produtores, cujos casos são tratados neste manual, apresentamos os nossos agradecimentos pela grande disponibilidade e abertura manifestada.

MANUEL OVELHEIRO

# PRODUÇÃO DE LEITE – EXPLORAÇÃO TEIXEIRA DO BATEL

■ Nas explorações leiteiras, tem-se vindo a verificar um crescimento acentuado do efectivo pecuário, com produções crescentes de efluentes o que colide com uma preocupação crescente em termos ambientais.

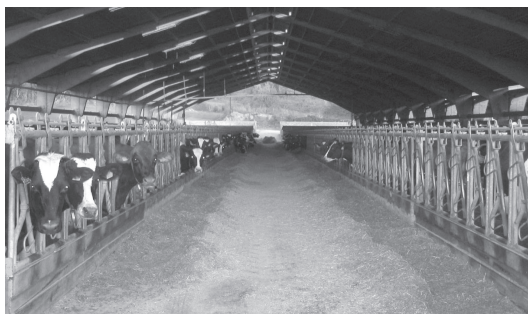
## O B J E C T I V O S

- Empresário com capacidade para adaptar a exploração agrícola à permanente evolução tecnológica do sector.
- Exploração agrícola organizada do ponto de vista de fornecimento de serviços de apoio à produção.
- Exploração agrícola com problemas específicos a resolver: licenciamento de novas instalações, excesso de efluentes produzidos para a capacidade de armazenamento disponível.



**ENQUADRAMENTO** Exploração situada na bacia leiteira da região agrária do Entre Douro e Minho, iniciada em 1975 na produção de leite, com um pequeno efectivo leiteiro, e na produção de batata, sendo actualmente

uma das maiores explorações leiteiras da região. Constitui um exemplo da evolução sofrida neste sector, com um investimento contínuo na modernização das instalações e equipamentos, acompanhado de um crescimento das áreas de produção, dos efectivos e das produtividades, como forma de fazer face às dificuldades sentidas.



## SECTOR

Este é um daqueles sectores da actividade agrícola, que mais evolução tem sentido nos últimos anos. Comparando os dados do RGA de 1989 com os de 1999, verifica-se uma pequena descida do número de vacas leiteiras (21%), e uma expressiva descida no número de explorações leiteiras (69%). Passou-se de um efectivo de 324 324 para 256 136 animais e de 88 932 para 27 426 explorações. O número médio de vacas por exploração passou de 3,6 para 9,3.

Apesar deste fenómeno de concentração, que se tem vindo a manter, fundamentalmente à custa do desaparecimento das pequenas explorações, que não conseguem resistir a uma política mais apertada de fixação dos preços do leite e às exigências de qualidade, a produção leiteira aumentou ao longo daqueles anos, fundamentalmente à custa da melhoria da produtividade das vacas, tendo-se já verificado um ano em que o valor da quota nacional foi ultrapassado.

## EXPLORAÇÃO

Localização – Concelho de Vila do Conde, freguesia de Guilhabreu.

Acessibilidade – Localizada numa zona com boas acessibilidades.

Solos – Textura média e geralmente profundos.

Recursos hídricos – Não tem problemas de falta de água, sendo todas terras regadas a partir de poços. Tem problemas de drenagem nalguns campos.

Área utilizada – Cerca de 60 ha.



Forma de exploração – Dos 60 ha, 20 ha são por conta própria, (divididos em dois blocos), e 40 ha são arrendados, distribuídos por cerca de sete blocos.

Utilização das terras:

- Cultura de Primavera/Verão – milho para silagem em toda a área;
- Cultura de Outono/Inverno – 10 ha de azevém para produção de feno. Na restante área faz consociações para silagem, em que usa espécies como o triticale, o trevo e a cevada.

Deixa em pousio, por imposição legal relacionada com as ajudas que recebe às culturas arvenses, cerca de 2,5 ha.

Esta produção de matéria vegetal não é suficiente para garantir a alimentação do efectivo, pelo que tem que adquirir a produção de uma área de cerca de 40 ha de milho, e de uma consociação de Outono/Inverno, ambos para silagem, em explorações próximas.

Importa feno de luzerna de Espanha, em quantidades que variam conforme as condições climáticas verificadas no período da fenação.

Dispersão – Toda a área cultivada situa-se perto da exploração e com bons acessos, dado o tipo de máquinas utilizado a isso obrigarem, fazendo questão de só arrendar parcelas com áreas superiores a 1 ha. Dos 20 ha explorados por conta própria, 15 ha são adjacentes ao assento de lavoura.

Efectivo Animal - A exploração dispõe actualmente de um efectivo leiteiro que varia em função da ocorrência de partos, da substituição de vacas em produção por novilhas e da venda de novilhos e novilhas. Actualmente existem na exploração cerca de:

- 350 vacas;
- 300 novilhos(as);
- 70 vitelos.

## MÃO-DE-OBRA

### PRODUTOR

Esta exploração é propriedade de uma sociedade constituída por três sócios, dois filhos e o pai, sendo que o pai é o sócio maioritário e fundador da exploração leiteira. Nesta medida, quer os dados, quer as opiniões aqui expressas são do sócio maioritário.

Idade – 53 anos.

Nível de instrução – Ensino básico.

Formação – Curso de empresários agrícolas e de inseminador. Viaja muito para o estrangeiro, em grupo com outros produtores, onde recolhe ideias do melhor que se faz lá fora neste sector.

Inserção na actividade agrícola e motivações – Nasceu no local onde é hoje a exploração, filho de agricultores, seguiu o caminho dos pais, porque estes assim o entenderam, não tendo sido uma vocação pessoal.

Capacidade associativa – É sócio da Cooperativa Agrícola de Vila do Conde, de que já foi dirigente, e da Associação para o Apoio à Bovinicultura Leiteira do Norte (ABLN). Já foi delegado na Agros.

## AGREGADO FAMILIAR

Composição – Na exploração residem duas famílias. Uma é constituída pelo pai, a mãe e o filho solteiro e a outra pelo filho casado e respectiva mulher e filha.

Actividade desenvolvida – Toda a família trabalha na exploração à excepção da mãe. A gestão da exploração é efectuada de forma conjunta, ocupando-se o pai sobretudo dos aspectos burocráticos, o filho mais velho da gestão dos aspectos relativos aos estábulos e da inseminação artificial e o mais jovem da gestão e manuseamento de toda a maquinaria e equipamento de apoio à produção.

Origem do rendimento – Os dois agregados, têm como fonte de rendimento exclusivamente as receitas geradas na exploração.

## EXTERNA

Permanente – Duas pessoas.

Qualificação – Os filhos do fundador têm formação escolar ao nível do 12.º ano. Ao nível de formação específica fizeram os cursos de empresário agrícola, de inseminação artificial e o mais novo está a frequentar um curso de nutrição animal. Os restantes empregados não têm formação agrícola específica.

Eventual – Normalmente não contrata mão-de-obra eventual. Nas alturas de ponta, que correspondem aos períodos de sementeira e colheita, utiliza o sistema de entre ajuda com agricultores vizinhos.

## CAPITAL FUNDIÁRIO E DE EXPLORAÇÃO

### MÁQUINAS

Trata-se de uma exploração devidamente equipada para a actividade e para a dimensão, possuindo, entre outros cinco tractores, dois unifeed, dois

reboques simples e um misto para espalhar estrume, duas rotativas condicionadoras, uma rotofresa, etc.

Para a execução de algumas tarefas mais específicas de carácter sazonal, como é o caso do corte de milho e da consociação de Outono/Inverno, recorre ao aluguer de máquinas por considerar ser a solução mais rentável.

## EQUIPAMENTOS

Tem uma sala de ordenha com 2x20 unidades, devidamente informatizada, duas cisternas com capacidade para 21 000 e 10 500 litros, dois tanques de leite com capacidade de 12 000 e 10 500 litros, um semeador de milho para seis linhas e seis silos verticais para concentrado. Dispõe também de um sistema informático, com respectivo software, de controlo de dados relativos ao efectivo pecuário, nomeadamente de produções, quantidade de ração e estado sanitário dos animais.

## INSTALAÇÕES

Possui várias instalações, nomeadamente um estábulo para 250 vacas, um estábulo de recria para 210 animais e um estábulo para vacas em período pré ou pós parto e vacas com problemas. Tem também um vitleiro com capacidade para 60 animais. As fossas têm capacidade de armazenamento para quatro a cinco meses. Existem ainda diversos armazéns para feno, máquinas e equipamentos. Para armazenagem de silagem dispõe de quatro silos trincheira.

## ESTRUTURAS DE APOIO

Todo o apoio técnico de que precisa, à excepção da elaboração de contas, que está entregue a um contabilista, é-lhe assegurado pela Cooperativa Agrícola. Este apoio diz respeito não só a apoio técnico, agrícola e veterinário, mas também fornecimento da maior parte dos factores de produção, incluindo rações.

O recurso à Cooperativa para a aquisição dos factores, permite-lhe obter não só preços mais favoráveis, mas também usufruir do bónus que a Cooperativa distribui pelos seus associados como prémio de fidelidade aos produtos por ela fornecidos.

## PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

Esta exploração está essencialmente vocacionada para a produção de leite, que é vendido na sua totalidade à Cooperativa Agrícola, estando assim garantido o escoamento da produção.

As crias nascidas na exploração têm como destino:

- No caso dos machos, a venda a comerciantes, por norma aos sete meses de idade, podendo no entanto ser mais tarde se a procura escassear;
- No caso das fêmeas, a recria para venda para outras explorações leiteiras quando estão cheias com oito meses, ou para substituição na exploração de vacas leiteiras em fim de produção.

## DESCRIÇÃO

Esta exploração, criada em 1975 pelo actual sócio maioritário, teve uma evolução, que reflecte perfeitamente aquilo que se passou na produção leiteira de então para cá. Quando iniciou a actividade dispunha de 7 ha por conta própria e 7 ha de arrendamento. As actividades praticadas na altura eram, para além da produção de leite, com um efectivo de 20 vacas turinas, a recria e engorda de machos nascidos na exploração e a produção de batata para consumo. Das culturas praticadas na altura destacam-se o milho grão, o azevém, o feijão e a batata.

Em 1984 recorreu ao Programa de Modernização das Explorações Agrícolas Leiteiras do Entre Douro e Minho, para a construção de uma vacaria de 80 vacas e de uma sala de ordenha de quatro unidades.

Ainda nos anos 80, tem oportunidade de proceder a uma operação de emparcelamento com a aquisição de 7 ha, financiada pelo Programa Crédito PAR.

Desta altura até 2000, a exploração foi crescendo permanentemente, quer em termos de área, quer em termos de efectivo leiteiro. Esse crescimento determinou a execução de uma série de investimentos por conta própria, nomeadamente a aquisição de animais, máquinas e equipamentos, bem como de adaptação e construção de instalações. A título de exemplo, tomemos o caso da sala de ordenha, que começou com uma capacidade para 4 animais, tendo vindo a crescer para capacidades de 14, 18 até chegar aos actuais 40 animais.



**Face ao interesse mostrado pelos filhos pela exploração e por tudo o que a ela diz respeito, e como forma de garantir a continuidade da exploração resolve, constituir com estes uma sociedade.**

É já nesta condição que é apresentado em 2001 um projecto à Medida 1 do Programa Agro, para o apoio à instalação dos dois jovens agricultores e realização de alguns investimentos, como a construção de um pavilhão, para

recria de 210 animais e 60 vitelos em alojamento individual. Este projecto contemplava ainda a construção de uma sala de ordenha e fossas.

O crescimento contínuo da empresa contou, para além dos apoios estatais e comunitários, através da atribuição de subsídios a fundo perdido, ou crédito bonificado, com o investimento de capitais próprios e sempre que necessário com recurso a crédito bancário, com taxas, em determinada altura, bastante elevadas. Como um investimento normalmente chama outro, diz nunca ter deixado de dever dinheiro ao Banco.



**Nos últimos 20 anos de actividade, esta exploração vê a sua produção crescer, não só à custa de investimento no aumento da área de produção forrageira e do efectivo leiteiro, mas também devido ao recurso à evolução da tecnologia que se verificou neste sector. Esta evolução permitiu saltos significativos de que se destacam entre outros:**

- o aumento das produções de milho por hectare;
- a diminuição do tempo médio de ordenha por vaca;
- o aumento do número médio de vacas por UTA (unidade de trabalho ano),
- e do consequente aumento da produção anual de leite por vaca, a que com certeza não foi alheia a melhoria genética dos animais entretanto verificada.

A produção de leite está sujeita a um regime de quotas, fruto do nosso enquadramento na União Europeia. Aquando do estabelecimento deste regime em Portugal foi atribuída a esta exploração uma quota de 200 000 kg. Esta exploração foi crescendo ao longo dos anos, em termos de efectivo e consequentemente em termos de produção leiteira, o que obrigou a que o produtor tivesse que acompanhar esse crescimento através da aquisição de quota. Esta quota foi comprada, por preços que foram variando desde os 5\$00 a 50\$00 por kg de leite, em diferentes regiões do país. Actualmente dispõe de uma quota de cerca de 3 050 000 kg.

## RISCOS E DIFICULDADES

As dificuldades apontadas têm a ver com a natureza do trabalho na actividade agrícola, sujeito às condições climatéricas adversas e sem horários de trabalho, o que faz com que seja pouco apelativo para as novas gerações. Esta situação conduz ao aparecimento de áreas incultas, com prejuízos no mercado a montante do sector, como é o caso do mercado de máquinas agrícolas e factores de produção, e a jusante, com os problemas a que o abandono dos campos conduz como a questão dos incêndios florestais.

No sector leiteiro surgem problemas em áreas, como:

**LICENCIAMENTO DE INSTALAÇÕES** – No processo de licenciamento estão envolvidas diversas entidades, com competências próprias nesta área, como é o caso da ARS do Norte, da Direcção Regional de Agricultura do Entre Douro e Minho, da Câmara Municipal e da Direcção Regional do Ambiente do Norte. A articulação entre estas entidades, com a consequente transição dos processos entre elas, nem sempre se traduz num processo expedito na óptica do produtor, dado que o processo é demasiado moroso.

**O PREÇO DO LEITE AO PRODUTOR NÃO ACOMPANHA O AUMENTO DE PREÇOS DOS FACTORES DE PRODUÇÃO** – Nos muitos anos de actividade que já conta neste sector este produtor tem assistido permanentemente a aumentos nos preços em todos os factores de produção, desde os adubos às rações, assim como na maquinaria e equipamentos.



**Dado que o preço do leite ao produtor não tem acompanhado esta inflação, para sobreviver, o produtor vê-se obrigado a aumentar a produção e a produtividade, para obter resultados positivos.**

**EXIGÊNCIAS DO AMBIENTE** – Nas explorações leiteiras, tem-se vindo a verificar um crescimento acentuado do efectivo pecuário com produções crescentes de efluentes o que colide com uma preocupação crescente em termos ambientais, decorrente da aplicação da legislação comunitária e da maior sensibilidade da população e dos organismos oficiais para a problemática da qualidade do ar, do solo e da água.



**Esta situação cria um certo desnorteamento por parte dos produtores que, reconhecendo as implicações ambientais que a sua actividade acarreta, se vêm confrontados com uma série de restrições, sem disporem de soluções adequadas à satisfação das mesmas, nomeadamente ao nível do armazenamento da produção de chorume.**

Esta produção de chorume, que é utilizado na fertilização das terras, reduzindo a quantidade de adubo, acarreta uma série de problemas que se prendem com a quantidade distribuída em cada aplicação, com as consequências que uma aplicação excessiva pode acarretar ao nível da qualidade das águas, por escorrimento superficial ou lixiviação dos nitratos para as águas subterrâneas, e com as implicações ao nível da qualidade do ar devido ao mau cheiro que decorre desta aplicação. Como forma de ultrapassar esta problemática, este produtor só aplica chorume nas duas épocas de sementeira, fazendo-o de uma forma escalonada, de forma a poder incorporá-lo no solo na sequência da sua distribuição, evitando assim o mau cheiro e a aplicação do mesmo

em alturas não apropriadas (período de maior pluviosidade) que conduzem à poluição das águas com nitratos. Desta forma o planeamento das sementeiras fica condicionado à necessidade de escoamento do chorume.

**ESCOAMENTO DE NOVILHAS E NOVILHOS** – O elevado efectivo leiteiro de que esta exploração dispõe tem como consequência um elevado número de animais nascidos por ano.

No caso das fêmeas tem sido política deste produtor a sua manutenção na exploração com dois objectivos: a substituição de vacas da exploração em fim de produção e a venda de novilhas cheias, com cerca de sete meses, a outros produtores de leite. Relativamente a este último objectivo começou por proceder à venda das mesmas em leilões, tendo acabado por concluir que este processo era, do ponto de vista burocrático e prático, pouco expedito, pelo que optou por uma venda personalizada, com base nos seus conhecimentos de produtores do sector. Não tendo dificuldade no escoamento desta produção, refere que, no entanto, alguns produtores têm dado (do seu ponto de vista erradamente preferência a animais importados, com preços mais apelativos, fruto da concessão de subsídios à exportação de novilhas por parte dos países de origem. Estes animais apresentam muitas vezes dificuldades de adaptação às condições das nossas explorações, o que se traduz na morte de alguns, ou, noutros casos, na produção abaixo das expectativas.



**No caso dos machos, não estando o escoamento assegurado, vai mantendo os animais na exploração até ao momento em que o preço oferecido é compensador. Reconhece no entanto a baixa procura que existe actualmente para esta produção, o que determina a existência na exploração de um número significativo de animais, o que constitui um estrangulamento na exploração.**

Muitos destes problemas deveriam ser colocados e discutidos com entidades responsáveis, de forma a serem encontradas soluções mais adequadas, no entanto, refere a actual falta de capacidade reivindicativa das organizações do sector.

## PERSPECTIVAS FUTURAS

### PRODUTOR

Face às características deste tipo de produção, que exige diariamente a presença de mão-de-obra na exploração, nomeadamente na ordenha, consi-

dera que a única forma de ultrapassar este problema é ter mão de obra disponível, em quantidade e qualidade, que permita que os produtores tenham o descanso semanal devido, à semelhança do que acontece em qualquer outra actividade. Para que isto seja possível, e na medida em que na produção leiteira não é fácil optar por produções com carácter inovador ou com características excepcionais de qualidade que a distingam e a valorizem, é necessário apostar no crescimento do efectivo e na respectiva produção unitária, de forma a permitir:

- Fazer face à crescente diminuição da margem de lucro, com a estagnação do preço do litro de leite e a subida crescente dos factores de produção;
- Pagar salários atractivos por forma a poder dispor de mão-de-obra especializada, que execute trabalhos com o rigor que a manutenção da qualidade do leite (factor determinante no estabelecimento do preço) exige, e em horários fora do habitual, como é o caso das ordenhas.

Neste sentido este produtor pretende continuar a crescer o que vai implicar a construção de uma nova vacaria a curto prazo, bem como a aquisição de um novo *unifeed*.

Relativamente ao estrangulamento detectado no escoamento dos novilhos tem em curso negociações com um comerciante com experiência na área de comercialização da carne, no sentido de, conjuntamente com outros produtores, vir a disponibilizar um produto, com características definidas, que permitam a comercialização sob uma designação registada. Dado que o objectivo é o fornecimento de grandes superfícies, este sistema obrigaria a disponibilizar produto em quantidade, e daí a necessidade da adesão de outros produtores, e a produção conforme as regras definidas num caderno de especificação do produto.

## SECTOR

As perspectivas para o futuro relativamente a esta exploração enquadram-se naquilo que se desenha como a evolução da bacia leiteira do Entre Douro e Minho, onde esta exploração se situa, e de que se destaca:

A INEVITÁVEL DESCIDA DO PREÇO DO LEITE NA PRODUÇÃO por efeito da reforma da PAC, pelo que a produção de leite, só poderá continuar a ser assegurada através de modelos de exploração intensiva, que garantam a sua viabilidade económica. No entanto, nestas explorações há que continuar a lutar para o aumento da produtividade e sobretudo apostar em



modelos de exploração e formas de manejo que conduzam ao abaixamento dos custos de produção. Neste sentido terá que se continuar com:

- A valorização dos recursos forrageiros, que conduzam a aumentos de produção por hectare, com recurso nomeadamente a variedades de milho mais produtivas;
- O incremento da mecanização e renovação de equipamentos, de forma a permitir assegurar a produção a menores custos por hectare e por animal;
- A utilização de animais de elevado potencial genético, assim como na melhoria do manejo e das condições de bem estar animal, por forma a obter aumentos de produtividade por animal;
- A implementação de sistemas de gestão integral da produção.

A NECESSIDADE DE REDUÇÃO DOS IMPACTOS AMBIENTAIS NEGATIVOS DO SECTOR, dado que este tipo de exploração é indutora de cargas poluentes nos solos e nas águas e emissora de maus odores. Estas consequências negativas que têm sido crescentes, fruto da concentração das explorações em determinados concelhos e das elevadas cargas pecuárias, contrariando cada vez mais os padrões de qualidade ambiental actualmente exigidos, quer pela legislação, quer pelas populações. Nesse sentido preconizam-se a adopção de medidas, tais como:

- Adequação da capacidade das fossas de armazenamento de chorume, de forma a garantir a não aplicação destes na época de maior pluviosidade, privilegiando as aplicações nas alturas em que as plantas têm maior capacidade para a absorção dos nutrientes. Para além disto o armazenamento deverá ser feito em sistemas devidamente cobertos e impermeabilizados no sentido de reduzir as perdas de amoníaco por volatilização, responsáveis pela emissão de maus cheiros;
- Aplicação do chorume segundo métodos que conduzam à redução das perdas por volatilização do amoníaco, e que poderão passar pela injeção deste na camada subsuperficial, com utilização de equipamento especial, ou por incorporação no solo com utilização de grade de discos, após a sua distribuição com cisterna;
- Adequação das aplicações de chorume e de adubos às necessidades de azoto das culturas, em função da produção esperada, e dos resíduos deixados pela cultura anterior, por forma a diminuir as perdas de nitratos por lixiviação;
- Utilização na alimentação animal de dietas equilibradas e com boa digestibilidade, de forma a diminuir o nível de azoto e fósforo nos dejectos;

- Diminuição do número de animais por exploração, de forma a diminuir a quantidade de dejectos e efluentes produzidos. Isto só será possível, num quadro de manutenção da viabilidade económica das explorações à custa do aumento da produtividade do efectivo leiteiro.

A adopção de algumas destas medidas implica a realização de investimentos, que terão retorno do ponto de vista ambiental, mas não do ponto de vista financeiro, pelo que terá que ser equacionado um sistema de apoios, colectivos ou individuais, que permitam garantir a sustentabilidade da actividade.

UMA ADEQUADA ARTICULAÇÃO entre os órgãos da administração pública intervenientes no licenciamento das estruturas físicas das explorações leiteiras, por forma dar respostas adequadas a estes produtores e em tempo útil.

# FRUTICULTURA – FRUTAS S. PEDRO

A aposta em espécies variadas  
permite-lhe distribuir a  
produção ao longo do ano,  
rentabilizando a mão-de-obra,  
equipamentos e instalações.

Toda a produção é  
integralmente comercializada  
pelo produtor, pelo que dispõe  
de uma estrutura de selecção,  
calibragem e embalamento  
efectuando depois o  
transporte até ao cliente.

## O B J E C T I V O S

- Boa adequação das características da exploração à produção frutícola.
- Empresário com espírito inovador e com interesse na aquisição de conhecimentos técnicos.
- Estruturas de produção, preparação, distribuição e comercialização organizadas de forma a tirar o máximo partido do agregado familiar.
- Produção sem problemas de escoamento dada a existência de uma rede de clientes, com destaque para um grande cliente com quem foi estabelecido um contrato programa.



**ENQUADRAMENTO** Exploração localizada numa região vocacionada para a produção hortofrutícola, em que este jovem agricultor conseguiu rentabilizar as potencialidades da exploração, investindo na produção

frutícola de qualidade e inovadora. Paralelamente, investiu numa rede de distribuição que lhe permite comercializar toda a sua produção, em grande parte para grandes centros de consumo.



## SECTOR

Dentro do sector da fruticultura, há um sem número de espécies, que são produzidas no Continente. Destas, destacamos por se enquadrarem na produção da exploração aqui retratada, o grupo dos frutos frescos (exceptuando os citrinos) e o grupo dos citrinos, tratados em separado pelo RGA 1999. De acordo com este recenseamento, existem no Continente, relativamente ao primeiro grupo, 61 477 explorações e uma área plantada de 52 276 hectares, (a que corresponde uma área média de 0,85 hectares por exploração), e relativamente ao segundo grupo, 37 657 explorações e uma área plantada de 22 337 hectares, (a que corresponde uma área média de 0,59 hectares por exploração). Estamos portanto, perante áreas médias extremamente baixas, o que torna difícil a maximização das estruturas existentes e acarreta custos de distribuição e manutenção elevados. Particularizando com as espécies produzidas, constatamos valores médios ainda inferiores aquele.

ESPÉCIES	N.º DE EXPLORAÇÕES	ÁREA TOTAL (ha)	ÁREA MÉDIA (ha)
Pereira	21 352	11 769	0,55
Figueira	13 317	5894	0,44
Laranjeira	36 319	17 063	0,47
Tangerineira	8 300	4050	0,49

**Quadro 2.1** • Dados relativos ao número e dimensão das explorações (RGA 1999)

Mesmo admitindo que esta área média por exploração, se deve ao facto da área das explorações mais especializadas se diluir nas explorações que

têm algumas árvores para produção para auto consumo, o que se passa um bocado por todo o país, há ainda, face aqueles valores, espaço para o crescimento desta actividade, tanto mais que, à excepção da pêra, as importações de figo, laranja e tangerina excedem claramente as exportações.

Em termos de organização da produção, constata-se que a mesma é ainda muito incipiente existindo ainda uma baixa capacidade de concentração e oferta. As Organizações de Produtores (OP) são responsáveis apenas por cerca de 8% do valor da produção comercializada, quando a média dos países da UE a 15 se situa nos 40%. Em Espanha, país do qual importamos maioritariamente estes produtos, as OP são responsáveis por cerca de 50% do valor da produção comercializada, o que traduz bem a capacidade de organização com que se confronta a nossa produção.

## EXPLORAÇÃO

Localização – Concelho de Vila Flor, freguesia de Santa Comba da Vilaria.

Acessibilidade – Boa, praticamente junto ao IP2.

Solos – Solos de textura média, mais profundos na zona mais plana e menos profundos na encosta.

Recursos hídricos – Tem boa disponibilidade de recursos hídricos, recorrendo a furos artesianos, dado que a exploração se situa na meia encosta. A água captada nos sete furos de que dispõe é toda bombada para três depósitos, de onde depois é distribuída por gravidade e administrada às plantas pelo sistema gota a gota.

Área – 34 ha.

Utilização das terras – A exploração assenta fundamentalmente na produção de espécie frutícolas, assim distribuídas:

A restante área está inculca possuindo alguns sobreiros dispersos.

ESPÉCIES	ÁREA (ha)
Tangerineira	7,5
Laranjeira	3,5
Figueira	4,3
Pereira	4,7
Macieira	0,3

Quadro 2.2 • Área ocupada pelas espécies frutícolas na exploração

Forma de exploração – Toda a área é explorada em arrendamento, sendo o dono das terras o pai do actual empresário.

## MÃO-DE-OBRA

### PRODUTOR

Idade – 37 anos

Nível de instrução – 2.º ciclo do ensino básico

Formação – Curso de Empresários Agrícolas

Curso de Agricultura Biológica

Curso de Protecção Integrada

Curso de Marketing e Informática

Inserção na actividade agrícola e motivações – Este jovem agricultor nasceu em Angola, donde regressou aquando da descolonização. O pai, natural daquela freguesia, adquiriu na altura esta exploração, onde produzia, em pequena escala, citrinos, actividade que acompanhou o hoje jovem agricultor no seu crescimento. Não pretendendo continuar a estudar resolve continuar a actividade que já conhecia e no local onde cresceu.

Actividade desenvolvida – A actividade de produção, comercialização e distribuição de fruta ocupa-o na totalidade.

Capacidade associativa – À data o produtor é associado da Associação de Agricultores do Nordeste Transmontano e por herança paterna, que também tinha oliveiras dispersas, continua a ser associado da Cooperativa de Olivicultores de Vila Flor, embora hoje já não seja produtor de azeite. A sua integração no meio rural e as afinidades pessoais que desenvolveu fazem com que faça inclusivamente parte dos órgãos sociais desta estrutura associativa. É ainda membro do clube de produtores SONAE e tem ligações à Associação de Agricultores do Vale da Vilariça.

### AGREGADO FAMILIAR

Composição – O agregado familiar é composto pelos progenitores, o casal e dois filhos menores.

Actividade desenvolvida – O pai do produtor, ajuda nas tarefas quotidianas da exploração agrícola e contribui muito com a sua experiência na tomada de decisões, sendo um incentivador da modernização e lançamento da exploração para novos desafios. A sua esposa trabalha a tempo inteiro na exploração, ajudando também na distribuição para os mercados locais e, por

ter conhecimentos na área da informática, está vocacionada para a informatização dos dados da exploração.

Origem do rendimento – O rendimento do agregado provem exclusivamente da exploração agrícola.

## EXTERNA

Permanente – Não tem.

Eventual – Há contratação de mão-de-obra eventual durante as colheitas e em outros períodos de ponta, como por exemplo para aplicação de herbicidas. O número de contratados variam consoante as necessidades, que podem atingir sete pessoas, não tendo dificuldade em encontrar no mercado local este tipo de mão-de-obra, embora haja alguma constância nas pessoas contratadas por já conhecerem as tarefas que lhes são pedidas.

## CAPITAL FUNDIÁRIO E DE EXPLORAÇÃO

### MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Relativamente a máquinas, dispõe entre outras, de dois tractores e duas viaturas para distribuição, uma das quais com carroçaria frigorífica, e um empilhador eléctrico.

Quanto a equipamentos possui um sistema de calibragem e polimento da fruta, uma câmara frigorífica, com uma capacidade de 150 m<sup>3</sup>, e duas tesouras de poda eléctrica, para além de todo o equipamento necessário à actividade de produção e acondicionamento da fruta.

### INSTALAÇÕES

Para além da casa de habitação do agregado, dispõe de dois armazéns com uma área de cerca de 320 m<sup>2</sup>.

## ESTRUTURAS DE APOIO

Tem o apoio técnico, em protecção integrada, da Associação de Agricultores do Nordeste Transmontano e recorre, quando necessário, a especialistas, nomeadamente da UTAD. O grupo Sonae também faz o

acompanhamento dos seus produtores. A experiência que tem vindo a adquirir e o interesse em aprofundar conhecimentos sobre esta actividade, que faz com que leia muito sobre o sector, permite-lhe a resolução das questões técnicas correntes.

## PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

A produção frutícola é uma actividade muito condicionada pelas condições climatéricas verificadas na campanha. Condições adversas durante a fase de floração e de vingamento dos frutos, são em muitos anos determinantes para comprometer toda, ou parte da produção. Neste caso temos também que considerar a idade dos pomares, dado que, alguns são de instalação recente, não estando ainda a produzir em pleno. Em termos médios a produção global da exploração situa-se dentro dos seguintes valores:

FRUTOS	PRODUÇÃO (t)
Tangerina clementina fina	130
Laranja	50
Figo pingo de mel, palmares e lampa preto	8
Pêra <i>nashi</i> e joaquina	60
Maça galáxia	11

**Quadro 2.3** • Valores médios produzidos na exploração por espécie frutícola



**Toda a produção é integralmente comercializada pelo produtor, pelo que dispõe de uma estrutura de selecção, calibragem e embalamento, efectuando depois o transporte até ao cliente.**

O principal cliente é o Grupo SONAE (Modelo/Continente), em Bragança, Vila Nova de Gaia e Azambuja, este último essencialmente para o figo e pêra *nashi*. O transporte e venda são feitos em embalagens predefinidas por produto e com *pack* por embalagens e por *palette*, de acordo com as normas pré-estabelecidas pelo Grupo.

Para além deste grande cliente conta ainda com cerca de 15 clientes, dos quais se destacam supermercados locais, em Mirandela, Macedo e Mogadouro, e um grossista. Sempre que se justifica, face às quantidades existentes em armazém, faz também entregas no Mercado Abastecedor do Porto.



## DESCRIÇÃO

Inicia a actividade, com a instalação como jovem agricultor em 1988, na actual exploração, que possuía na altura 3,5 ha de citrinos e olival disperso.



**Localizando-se a exploração numa região, o Vale da Vilariça, com um microclima próprio, que lhe permitiu ganhar fama na produção horto frutícola, e com terrenos situados na meia encosta, predominantemente virados a sul, a opção recaiu naturalmente para a produção frutícola.**

## PRODUÇÃO

O investimento inicial consistiu em alargar a área de citrinos em produção, com a instalação de mais 2 ha, e na plantação de 1 ha de pessegueiros.

Desde essa altura tem vindo progressivamente a aumentar a área em produção, à custa da reconversão de olival e desmatação de terrenos, investindo em diversas espécies frutícolas, conforme a experiência e a sensibilidade para as necessidades do consumidor o foram conduzindo.

A aposta em espécies variadas permite-lhe distribuir a produção ao longo do ano, rentabilizando a mão-de-obra, equipamentos e instalações, e atenuar eventuais efeitos negativos das condições climáticas na produção.

Para além dos citrinos, que era uma produção já existente na exploração, e dos pessegueiros, que fizeram parte da aposta inicial, foi introduzindo a figueira e a pêra, primeiro a pêra *nashi* e mais tarde a pêra joaquina.

Quanto aos citrinos, a área em produção tem vindo progressivamente a aumentar, face à produtividade obtida e à boa aceitação do produto no mercado, especialmente porque as condições de microclima da região permitem a colocação nos clientes habituais mais cedo que as outras regiões abastecedoras.

A figueira, sendo uma espécie autóctone em Portugal, é ainda pouco explorada em pomares com produção intensiva, o que impossibilita a disponibilização de fruta de acordo com as actuais exigências do mercado. O recurso à importação de figo fresco, sobretudo de Espanha, tem sido a forma de fornecer o mercado. Dadas as condições existentes no local, quer do ponto de vista climático, quer do ponto de vista de solos, entendeu o produtor apostar nesta cultura, para o que avançou com a plantação de 1 ha em 1991. Dada a boa aceitação do produto, a boa adaptação das plantas e a rentabilidade da cultura, em 2001 investiu na instalação de mais 3,2 ha, que estando já em produção, estão no entanto ainda muito aquém do máximo esperado. Nessa altura a produção total de figos da exploração será da ordem das 40 tonela-

das, da qual cerca de 5% será de figo preto e a restante de figo lampo, sendo este último muito valorizado face à sua característica temporã.

Em 1997 decide apostar também na produção de pêra joaquina e *nashi*. Na primeira porque sai mais cedo do que na região de Lamego, que é outro grande centro de produção, que abastece os mesmos pontos de venda deste produtor, sendo consequentemente mais valorizada. A introdução da segunda, prende-se com o interesse que este produtor mostra em apostar em produtos inovadores, e consequentemente geradores de maior valor acrescentado, porque dirigidos para sectores da população dispostos a pagar a diferença. Esta opção acarreta no entanto riscos:

- Na produção, por se tratar de uma cultura pouco vulgarizada, relativamente à qual a produção ainda assume algum carácter experimental. É nesse sentido que o produtor já concluiu que a cultura se adapta melhor a zonas da exploração onde não se verificam grandes picos de calor no Verão. Este factor comprometeu inclusivamente a produção dos pomares situados nos terrenos mais baixos nos dois últimos anos, em que se registaram temperaturas excepcionalmente elevadas relativamente à média;
- Na comercialização, por se tratar de um produto ainda pouco conhecido e portanto ainda à procura da fidelização de clientes, que vão também comprando com carácter experimental.

Relativamente à cultura do pessegueiro, tendo chegado ao fim do período de vida útil da plantação, e tendo constatado que se tratava de uma cultura muito sensível, quer do ponto de vista climático, quer do ponto de vista sanitário, e atendendo também à elevada perecibilidade do fruto, optou pelo abandono da mesma.

Como forma de promover a polinização tem colmeias instaladas na exploração, algumas das quais são do produtor e outras são instaladas por apicultores que praticam o sistema de transumância.

**!** A protecção integrada das culturas (PI) é aquela que tem por objectivo contribuir para o equilíbrio dos ecossistemas agrários, através da limitação natural dos organismos nocivos e de outros meios de luta apropriados, a fim de impedir que os inimigos das culturas ultrapassem intensidades de ataque que acarretem significativos prejuízos económicos. O exercício da PI deve ter por base a estimativa do risco, o nível económico de ataque e a escolha dos meios de protecção. As intervenções químicas como meio de luta na PI só podem ter lugar quando tenha sido atingido o nível económico de ataque ou, quando este não for conhecido, o técnico da organização o justifique pela importância e extensão do inimigo a combater. Em PI devem ser privilegiados os métodos de luta biológica, biotécnica, física, genética e cultural (Decreto Lei n.º 180/95 de 26 de Julho).

Sendo as fruteiras de um modo geral muito susceptíveis a pragas e doenças, a quantidade de produtos fitofarmacêuticos a aplicar poderá ser elevada, com os consequentes impactos negativos em termos ambientais. A sensibilização deste produtor para essa questão fez com que desde há oito anos para cá tenha optado por usar exclusivamente produtos aconselhados em Protecção Integrada (PI), recebendo em consequência as respectivas ajudas previstas nas Medidas Agro-Ambientais.

Para além destas ajudas, e pelo facto da exploração se localizar em região desfavorecida, recebe também as Indemnizações Compensatórias respectivas.

## COMERCIALIZAÇÃO

De início a comercialização da produção era realizada em feiras e mercados locais, sistema de comercialização utilizado pelo seu pai, porque a produção não atingia grandes volumes e fundamentalmente porque não dispunha ainda de estruturas de armazenamento e distribuição.

À medida que os novos pomares instalados entravam em produção, a quantidade de produto que era necessário escoar para o mercado começou a aumentar, pelo que teve que ir adequando aquele sistema de comercialização, tendo também em perspectiva criar uma maior autonomia nesse processo. Para o efeito teve que fazer investimentos:

- Numa câmara frigorífica, que lhe permitiu manter devidamente conservada a fruta, adequando assim a oferta à procura e, satisfazer as necessidades ao longo do tempo dos seus clientes;
- Numa linha de calibragem, e polimento de fruta, por forma a entregar a produção de acordo com as exigências do mercado;
- Em duas viaturas para transporte e uma carroçaria frigorífica, que lhe permitiram fazer chegar o produto aos clientes de uma forma mais rápida, nas devidas condições e nas quantidades pretendidas;
- Na pavimentação do armazém e respectivos acessos, melhorando as condições de trabalho e de organização do espaço.



**No sentido de rentabilizar a estrutura de distribuição, aliada à limitação de mão-de-obra para proceder a esta tarefa, privilegia a entrega da produção no grupo Sonae, de cujo Clube de Produtores faz parte, o que para além de lhe garantir o escoamento de uma parte significativa da produção, garante ainda o acompanhamento e o apoio técnico das culturas e o pagamento em tempo útil. Esta integração abre-lhe também a possibilidade de estabelecer contactos e trocar experiências com os outros membros do Clube.**

Enquanto fornecedor deste grupo tem ainda oportunidade de participar frequentemente em acções desenvolvidas nas lojas Modelo e Continente para promoção/escoamento da produção, como é o caso das acções relâmpago, feirões e acções de fim-de-semana.

Enquanto fornecedor do grupo Sonae é sujeito a um apertado controlo de qualidade, relativamente à apresentação do produto, nomeadamente ao nível de rotulagem, e de controlo de resíduos. Esta prática conduziu a procedimentos que se tornaram prática corrente da exploração e que são estendidos a todos os produtos que dali saem, qualquer que seja o cliente. Assim, toda a produção é sujeita a selecção, polimento e calibragem para posterior embalagem. No caso do figo é necessário proceder a uma pré-selecção no campo, sendo depois feita uma 2.<sup>a</sup> selecção em armazém. Neste momento não faz pré-embalamento de qualquer produto porque não vê receptividade por parte da Sonae para adoptar esta forma de apresentação das frutas que lhe adquire.

Apesar de utilizar fitofármacos aconselhados em Protecção Integrada, e de até já ter estabelecido contactos com um Organismo Certificador autorizado para este modo de produção,



**não está a comercializar a fruta com o respectivo selo porque não sente que esta distinção seja factor de preferência por parte do consumidor, que não estando suficientemente sensibilizado para a questão da Protecção Integrada, não valoriza devidamente o produto.**

Esta posição não é alheia ao facto de considerar ser difícil colar os selos de certificação directamente na fruta, que, especialmente no caso dos citrinos, se destacam com facilidade.

No que diz respeito à gestão ambiental de embalagens há a preocupação de utilizar predominantemente caixas de plástico reutilizáveis, que são recolhidas nos pontos de entrega da produção quando vazias, efectuando-se depois as operações de lavagem e desinfecção no armazém da exploração, de forma a serem novamente carregadas. Nos casos em que o produto exige acondicionamento que não se adequa a este tipo de embalagem, são utilizadas caixas de cartão que a Sociedade Ponto Verde, da qual é aderente, recicla, de forma a reduzir o impacto ambiental dos resíduos.

## RISCOS E DIFICULDADES

As dificuldades sentidas por este produtor são de um modo geral as apontadas por quem escolhe a actividade agrícola como forma de vida.

Começam por ser as exigências das culturas e de todo o processo de comercialização, que não deixam espaço para usufruir de tempos livres, o que neste caso está muito ligado

**! à inexistência local de mão-de-obra qualificada e com características de responsabilidade e empenho que permitam delegar tarefas.**

A falta de mão-de-obra é aliás referida como um dos estrangulamentos no que diz respeito à dificuldade de encontrar pessoas habilitadas a desempenhar tarefas específicas que exigem algum grau de especialização como é o caso das podas.

Aliado ao carácter específico da actividade agrícola está também a susceptibilidade da produção, e consequentemente do rendimento da exploração, a factores não controláveis pelo homem, como são as condições climatéricas. No caso da produção frutícola este aspecto tem especial relevância porque a ocorrência de um pequeno período de condições adversas pode comprometer a produção do ano. Para obviar este problema, o produtor

**! faz uso do sistema de seguros agrícolas (SIPAC), no entanto considera que este mecanismo implica uma grande despesa,**

que nem sempre é compensada quando ocorrem prejuízos na produção, devido às dificuldades levantadas pelas companhias seguradoras na avaliação dos prejuízos, que levam a que os pagamentos sejam inferiores às quebras de produção registadas.

São apontadas também algumas responsabilidades aos organismos oficiais, de quem o produtor se queixa no excesso de tempo que demoram a analisar e aprovar projectos de investimento para atribuição de subsídios, e à falta de apoio técnico à produção, especialmente por sentir que há, a nível regional, lacunas de conhecimento relativamente ao sector da fruticultura.

Relativamente ao fornecimento de material vegetativo de qualidade, indispensável para assegurar o sucesso da produção, denota algumas falhas no controlo dos lotes de plantas vendidas pelo viveiro, o que acarreta problemas, quer ao nível das técnicas culturais, quer ao nível da produção.

Dada a proximidade com Espanha, e conhecida a capacidade aí existente, quer em termos de produção quer em termos comerciais, são inevitáveis as comparações com as condições e apoios de que os produtores espanhóis beneficiam, que resulta numa sensação, por parte deste produtor, de que os produtores nacionais se encontram numa posição de desvantagem relativamente àqueles.

# PERSPECTIVAS FUTURAS

## PRODUTOR

As perspectivas de futuro desta exploração vão no sentido de continuar a

**! crescer, apostando sempre na qualidade,**

tentando colocar no mercado produtos que correspondam às expectativas do consumidor.

Dada a receptividade que tem tido para os citrinos, aliado às boas condições de produção que possui, pretende aumentar a área, especialmente de laranja, que ocupa a menor fatia na produção de citrinos.

No caso do figo, e na medida em que tem expectativas de crescimento da produção a curto prazo, dado que tem pomares de instalação recente, está a estudar, juntamente com a empresa fabricante de embalagens de cartão, qual a melhor forma de apresentação, que satisfaça os requisitos de apresentação e de acondicionamento do fruto. Dado tratar-se de um produto muito vulnerável, o produtor entende que o figo não deverá ser apresentado nas actuais embalagens de 10 kg, que implicam inevitável contacto entre os frutos, com consequências ao nível da qualidade.

Mas como a empresa se dedica não só à produção mas também à distribuição e comercialização, pretende realizar também melhorias a este nível, que acompanhem o crescimento da produção. Assim irá aumentar a área de armazéns, bem como a capacidade de frio. Refere também a necessidade de adquirir uma nova linha de calibragem para responder às necessidades decorrentes do aumento da produção e das exigências do consumidor. Ao nível da distribuição irá investir na aquisição de um veículo de 19 toneladas equipado com caixa frigorífica.

Tirando proveito das potencialidades das novas tecnologias vai aderir, através da Associação de Agricultores do Vale da Vilariça, a um sistema baseado num *software*, designado de Agro-gestão, que, pela informatização dos dados referentes à produção e comercialização, permite uma melhor gestão da empresa agrícola e um melhor conhecimento da situação e evolução de cada uma das produções.

## SECTOR

Neste sector é esperado um crescimento do mercado nacional, face aos consumos médios per capita que se têm vindo a verificar, existindo boas pers-

pectivas para o crescimento da produção. No entanto, sendo a concorrência externa uma realidade, com oferta de produtos durante todo o ano e a preços competitivos, deverá:

- Continuar a investir-se no aumento das áreas plantadas, das produtividades por hectare e da qualidade da produção, em produtos relativamente aos quais exista défice de produção nacional;
- Apostar-se em produtos com especificidade, através do aumento da produção de variedades regionais ou de produtos com características intrínsecas directamente ligadas às condições edafo-climáticas de produção. Estão neste último caso os produtos susceptíveis de obterem menções qualificadoras especiais, como é o caso dos produtos com Denominação de Origem Protegida (DOP) ou Indicação Geográfica Protegida (IGP).

O elevado investimento inicial que é necessário fazer, com um período de carência significativo, exige do investidor/produtor uma considerável disponibilidade financeira, pelo que também aqui há que:

- Continuar a apostar em variedades que atenuem esse período, e que entrem em produção no mais curto espaço de tempo;
- Repensar os apoios concedidos ao investimento nesta produção, que já foram superiores em anteriores Quadros Comunitários de Apoio, tendo em conta o referido período de carência.

Um dos constrangimentos registados neste sector tem a ver com a dispersão da oferta, dada a reduzida dimensão média das explorações, e com o carácter perecível da produção, o que tem feito florescer o comércio grossista, com a consequente desvalorização do preço do produto ao produtor. Esta situação para além de colocar os produtores na total dependência destes comerciantes, retira-lhes qualquer capacidade negocial no que toca ao estabelecimento de preços de mercado.



**A forma de ultrapassar este constrangimento terá de passar pela concentração da oferta, que poderá ser feita através do redimensionamento das explorações, de forma a conseguirem gerar produto em quantidade que justifique criarem a sua própria autonomia, ou através da organização da produção em estruturas associativas com capacidade de armazenamento e comercialização directa do produto.**

A valorização do produto no mercado deverá também passar pela adopção de práticas de produção geradoras de produtos de alta qualidade e com garantias de satisfação do consumidor no que diz respeito à segurança ali-

mentar. Neste sentido tem-se vindo a registar um aumento considerável da área de produção, e consequentemente a oferta de produtos, em protecção integrada, sistema de produção em que se procede a uma aplicação racional de pesticidas e fertilizantes, com as correspondentes consequências benéficas ao nível do fomento da biodiversidade.



**Para além de ser desejável que esta expansão se continue a registar preconiza-se inclusivamente que alguma desta área possa evoluir para o modo de produção biológico.**

Dado que, à semelhança do que acontece noutros países da Europa, a procura deste produtos está a aumentar.

Esta evolução tem a ver não só com o grau de sensibilização da população em geral para as questões ambientais, que a leva a procurar produtos produzidos em modos de produção especiais, que lhe ofereçam garantias no que toca aos aspectos ligados com a segurança alimentar, mas também por força da aplicação da legislação, que é cada vez mais exigente no que respeita às práticas de cultivo e técnicas de produção respeitadoras do ambiente. No sector da fruticultura dever-se-á nomeadamente continuar a apostar na utilização de variedades que apresentem grande resistência a pragas e doenças, pelo que as Universidades e outros Organismos de Investigação deverão desempenhar aqui um papel importante no que toca ao desenvolvimento de projectos de experimentação e investigação que permitam disponibilizar informação aos produtores sobre este assunto.

Ligado também a esta questão está a preocupação com a protecção da qualidade das águas, do solo e da paisagem, de forma que os agricultores têm que assumir a sua responsabilidade nesta luta, adoptando técnicas de gestão dos resíduos respeitadoras do ambiente, e particularmente neste sector, de que este caso é um exemplo, com recurso à utilização de embalagens reutilizáveis ou recicláveis.



# PEQUENOS RUMINANTES – PAULO DOMINGUES ESTEVES

**Estamos pois, perante um  
sistema de exploração da terra  
respeitador do ambiente,  
socialmente aceitável  
e economicamente viável,  
no actual quadro.**

## O B J E C T I V O S

- Exploração agrícola que desenvolve uma actividade bem adaptada às condições edafo-climáticas e ao saber fazer da população local.
- Actividade que contribui para a preservação do ambiente e do ecossistema natural, contribuindo para contrariar a desertificação das regiões de montanha.
- Produção sem problemas de escoamento por ser uma das matérias-primas genuínas utilizadas na reconhecida gastronomia local.



## ENQUADRAMENTO Exploração que retoma a produção de ovinos e

caprinos tradicionalmente característica desta zona. Esta produção está sustentada no melhoramento das raças autóctones e no maneio tradicional baseado no pastoreio em baldio, de que resulta uma produção de qualidade, com grande procura, face às reconhecidas características específicas da carne produzida.



## SECTOR

De acordo com os dados do recenseamento de 1999, existiam no Continente para os:

- Ovinos – 69 360 explorações com um efectivo total de 2 917 719 animais, a que corresponde um efectivo médio de 42 animais por exploração. As explorações com mais de 100 ovinos representam 10% do total e possuem um efectivo que corresponde a 70% do total.
- Caprinos – 49 164 explorações com um efectivo total de 519 018 animais, a que corresponde um efectivo médio de 11 animais por exploração. As explorações com mais 100 caprinos representam 2% do total e possuem um efectivo que corresponde a 35% do total.

Não existindo dados concretos sobre a questão da especialização destas explorações, sabe-se no entanto que a sua viabilidade, do ponto de vista económico, enquanto explorações especializadas, exigirá com certeza um efectivo superior a 100 animais. Pelos números referidos, poderemos concluir que a generalidade das explorações deste sector desenvolverão outras actividades, sendo esta portanto uma actividade complementar.

Do ponto de vista da capacidade de produção existente no país, ela tem-se mantido mais ou menos constante nos últimos anos, sendo no entanto ainda insuficiente para suprir às necessidades de consumo, que têm sido decrescentes, e satisfeitas à custa de importações, que têm acompanhado a evolução do consumo, isto é, decrescido.

Do ponto de vista da rentabilidade, este é um sector fortemente dependente das ajudas por animal atribuídas no âmbito da respectiva Organização Comum de Mercado (OCM).

## EXPLORAÇÃO

**Localização** – Concelho de Melgaço, freguesia de Cubalhão, lugar de Cima, nas faldas da Serra da Peneda.

**Acessibilidade** – Boa, ainda que a ligação, de cerca de 100 m, da estrada que liga Melgaço a Castro Laboreiro, ao assento de lavoura, esteja em más condições.

**Solos** – São pouco profundos, quase esqueléticos, característicos das zonas de montanha. Os solos agricultados são de textura média e profundos.

**Recursos hídricos** – Há franca disponibilidade de água, com nascentes naturais na serra.

**Área** – A exploração utiliza parcelas localizadas em várias freguesias

ÁREA	LOCALIZAÇÃO
2 ha	Numa exploração situada em Chaviães
10 ha	Em diversas parcelas da freguesia de Cubalhão e Lamas de Mouro
4000 ha	Baldio da freguesia
6000 ha	Baldios das freguesias vizinhas

**Quadro 3.1** • Área e localização das parcelas

**Forma de exploração** – à excepção dos terrenos onde se situa o assento de lavoura, este produtor não possui terra por conta própria. Tem 2 hectares arrendados, e colhe a produção de feno de parcelas de vizinhos, o que funciona como uma limpeza dos terrenos, que os proprietários não querem ver a monte. Os animais pastoreiam em terrenos comunitários, geridos por cinco freguesias.

**Utilização das terras** – Nos 2 hectares arrendados produz milho grão, que utiliza na alimentação dos borregos e dos cabritos, que não chegam a ir para o baldio até serem vendidos. O feno recolhido tem o mesmo objectivo, para além de também ser distribuído ao rebanho quando as condições climáticas não permitem a saída para pastoreio. O baldio, onde aparece a flora espontânea da região, é utilizado no pastoreio dos animais, efectuando-se a regeneração do mesmo naturalmente.

**Dispersão** – O assento de lavoura situa-se no extremo da povoação, no início dos terrenos de baldio que se desenvolvem continuamente ao longo da serra.

**Efectivo animal** – A exploração dispõe actualmente de:

- 140 fêmeas reprodutoras de ovinos da raça bordaleira do Entre Douro e Minho, e três carneiros;
- 360 fêmeas reprodutoras de caprinos da raça bravia e 9 bodes.

Em média, estas fêmeas geram cerca de 400 borregos e cabritos, por ano.

## MÃO-DE-OBRA

### PRODUTOR

Idade – 32 anos.

Nível de instrução – Ensino básico.

Formação – Curso de empresários agrícolas.

Inserção na actividade agrícola e motivações – Este produtor nasceu e cresceu na freguesia, numa família em que o pai havia emigrado para França e a mãe permanecia na aldeia onde cuidava das terras e dos filhos, situação comum na região. Regressado de França para onde também emigrou, decide integrar-se no meio, desenvolvendo uma actividade que fazia parte dos usos e costumes locais.

Capacidade associativa – É sócio da ANCABRA – Associação Nacional de Produtores de Cabra Bravia, entidade gestora do Registo Zootécnico da cabra de raça bravia, sediada em Vila Pouca de Aguiar, da AMIBA – Associação de Criadores de Bovinos da Raça Barrosa, entidade gestora do Registo Zootécnico da raça ovina bordaleira do Entre Douro e Minho, sediada em Braga, e da OPP, Organização de Produtores Pecuários, de Monção.

### AGREGADO FAMILIAR

Composição – É solteiro, vivendo sozinho.

Origem do rendimento – Resulta exclusivamente da actividade que desenvolve, com receitas provenientes da venda de borregos, de cabritos, de estrume e de subsídios atribuídos no quadro da Política Agrícola Comum.

### EXTERNA

Permanente – Um empregado com 19 anos com o 9.º ano de escolaridade.

Eventual – Não contrata mão-de-obra eventual. Sempre que é necessário o recurso de mão-de-obra adicional, nomeadamente para a colheita do milho, utiliza mão-de-obra local, que é paga com troca de serviços. Conta também com a ajuda de familiares e amigos sempre que necessário.

## CAPITAL FUNDIÁRIO E DE EXPLORAÇÃO

### MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Como a exploração assenta fundamentalmente no recurso aos terrenos baldios, a necessidade de máquinas é mínima. Possui entre outros, um tractor

de 70 Cv, uma enfardadeira, um virador juntador, uma pá frontal e uma forquilha de acoplar ao tractor.

## INSTALAÇÕES

Possui as seguintes instalações:

- Um pavilhão com 400 m<sup>2</sup> para alojamento dos animais;
- Um pavilhão com 150 m<sup>2</sup> para máquinas e armazenamento.

Dispõe também de uma vedação, em terreno baldio, junto dum posto de vigia, com cerca de 3000 m<sup>2</sup> para estacionamento nocturno do gado nos três meses de Verão.

## ESTRUTURAS DE APOIO

Todo o apoio técnico de que precisa, provem das entidades de quem é associado. Reconhece que o tipo de produção que pratica não é do ponto de vista técnico muito exigente, pelo que só pontualmente recorre a estes serviços, já que a sua experiência lhe permite ir resolvendo os problemas aquando do seu eventual aparecimento.

Para a execução da contabilidade recorre aos serviços de um Gabinete de Contabilidade

## PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

Esta exploração está essencialmente vocacionada para a produção de borregos e cabritos. Complementarmente, e como consequência do sistema de manejo que utiliza dentro do estábulo, onde usa camas feitas à base de tojo e caule de milho seco, vende o estrume aí produzido, que recolhe três vezes ao ano. Esta produção de estrume tem grande procura por parte das explorações produtoras de vinho Alvarinho da região. A lã não tem praticamente valor comercial, sendo trocada normalmente por cobertores, a feirantes, que fazem os mercados locais.



**Não tem qualquer problema na comercialização dos produtos da exploração.**

Os animais são vendidos, vivos, na exploração, a proprietários de restaurantes locais, a talhantes ou a particulares. A produção de cabritos é quase

escoada por inteiro para os restaurantes, enquanto os borregos são sobretudo comprados pelos talhantes, especialmente provenientes da zona de Terras do Bouro e Fafe. As épocas de maior procura são as épocas festivas (Natal e Páscoa) e o Verão, quando, em consequência do regresso dos emigrantes, aumenta o consumo.

O peso mais apropriado para a comercialização, que se situa entre os 5/7 kg, é atingido quando o animal tem entre três e cinco meses.

Para o volume de negócios anual desta exploração contribuem também, com um peso significativo, as seguintes ajudas concedidas pelo IFADAP/INGA no âmbito da Política Agrícola Comum:

- Indemnizações Compensatórias, pelo facto de a exploração se situar em região desfavorecida, pagas em função da área de baldio que lhe é formalmente atribuída pela Junta de Freguesia, no caso 80 ha;
- Uma ajuda por fêmea reprodutora, devidamente inscrita no Registo Zootécnico, no âmbito das Medidas Agro-Ambientais, que prevêem apoios a produtores que possuem animais de raças autóctones ameaçadas de extinção, no sentido da preservação destas raças;
- Ajudas que advêm da aplicação do Regulamento relativo à Organização Comum de Mercado dos ovinos e caprinos e que se traduzem na concessão de uma ajuda por Cabeça Normal, desde que disponha de direitos para tal.

## DESCRIÇÃO

Este produtor, nascido na freguesia, seguiu os passos do seu pai ao emigrar para França aos 16 anos, onde trabalhou na construção civil.

Aos 27 anos volta à aldeia onde foi criado, e decide iniciar a actividade agrícola com a produção de ovinos e caprinos, actividade para a qual a região, e particularmente aquela zona de montanha, tem potencialidades. Nesse sentido começa por visitar diversas explorações de forma a recolher ideias e ensinamentos relativamente às construções a utilizar e formas mais adequadas de manejo e alimentação do gado. Nesta fase decide apostar num rebanho misto de cabras e ovelhas porque constata que estes animais funcionam melhor em conjunto, especialmente em pastoreio.

Em 1988 formaliza a instalação como jovem agricultor apresentando um projecto ao IFADAP para financiamento da construção das instalações que hoje possui, aquisição de 350 ovinos e caprinos e de um tractor de 45 Cv que entretanto trocou por um outro de 70 Cv.

Os animais e respectivos direitos, para efeitos de pagamento das ajudas previstas na OCM, foram adquiridos a produtores dos concelhos de Monção e Melgaço, que pretendiam abandonar a actividade. Normalmente o manejo destes animais era efectuado pelo sistema de vezeira, que está a ser abandonada naquela região, pelo que os agricultores idosos, sem condições de sair para o monte com o rebanho, se vêm obrigados a abandonar a actividade.

**! VEZEIRA – Nas palavras de Silvestre Bernardo de Lima (1859) «um rebanho de vezeira é a reunião de cabeças de gado de uma mesma espécie, pertencentes a diversas pessoas mas de uma mesma povoação em um rebanho comum ou ádua, que é pastoreado à vez, nas terras pastorais sujeitas ao pasto comum, pelos donos das rezes que o compõem, ou por pegureiros assalariados para esse serviço pelas pessoas contribuintes da Vezeira».**

Os animais cujo objectivo é a reposição do efectivo são integrados no rebanho, a partir dos cinco meses, que por norma vai todos os dias para o baldio, acompanhado por um pastor, regressando ao estábulo ao fim do dia. Quando as condições climáticas não o permitem os animais permanecem no estábulo. Nos três meses de Verão ficam em permanência no baldio, onde o produtor colocou uma cerca, na qual os animais pernoitam sob a vigilância de três cães, evitando os roubos e o ataque dos lobos. Este parqueamento foi propositadamente construído junto a um posto de vigia que tem, naquele período, vigilantes em permanência, cuja presença tem também um efeito dissuasor.

A exploração destes animais teve sempre subjacente, uma preocupação em produzir carne com a qualidade, já que constatou que tal consistia num factor de preferência por parte dos seus clientes.

**! Nesta medida utiliza desde o princípio raças autóctones, que muitas vezes já desvirtuadas, tem vindo a apurar, no sentido de obter animais de raça pura. O outro factor determinante da qualidade, a alimentação dos animais, é também uma preocupação, na medida em que apenas fornece aos animais alimentos produzidos por ele próprio, sem utilização de agro-químicos, ou vegetação natural do baldio. Numa fase inicial ainda recorreu ao uso de rações para alimentação dos borregos e cabritos, mas verificou que a qualidade da carne produzida se ressentia, pelo que optou pela utilização de milho grão e de fenos que, para além de garantirem melhor qualidade, eliminam o custo adicional que a aquisição da ração implica.**

Neste tipo de agricultura, a criação dos animais, para além de ser um factor de rendimento, contribui para a preservação do ambiente e do ecossis-

tema. No pastoreio, o animal limpa o baldio, contribuindo para a prevenção de incêndios e renovando a vegetação, o que acontece também sempre que o agricultor limpa o tojo, que utiliza nas camas dos animais. Das camas resulta o estrume, que é utilizado na fertilização das terras em sistemas de agricultura mais intensivos, diminuindo ou dispensando a utilização de fertilizantes químicos e melhorando a estrutura do solo, preservando-o contra a erosão. A necessidade de obter feno, aliado ao facto de não possuir terreno para este efeito, leva este produtor a limpar parcelas, que sem a sua intervenção ficariam abandonadas, permitindo assim o crescimento de nova vegetação e garantindo a preservação da paisagem.

**! Este é um exemplo da chamada agricultura sustentável em que nada se perde, todo o ciclo de produção decorre com utilização dos factores que o meio disponibiliza, contribuindo para a sua renovação e preservação. Estamos pois, perante um sistema de exploração da terra respeitador do ambiente, socialmente aceitável e economicamente viável, no actual quadro.**

A sensibilização deste produtor para a problemática da preservação e melhoramento das raças autóctones tem-no conduzido, ao longo dos anos em que exerce esta actividade, a proceder ao melhoramento do seu efectivo, no sentido de obter animais de raça pura, permitindo-lhe já fornecer machos reprodutores da raça Bordaleira de Entre Douro e Minho à Associação gestora do Livro Genealógico, para apuramento do efectivo de outras explorações ovinas. No caso dos caprinos encontra-se numa fase mais incipiente, tendo apenas cerca de 30% do efectivo em linha pura, estando ainda a adquirir reprodutores para melhoramento da raça.

## RISCOS E DIFICULDADES

Dado o tipo de agricultura praticado, que assenta numa forma ancestral e perfeitamente adaptada às condições locais, este produtor não aponta a existência de dificuldades particulares. Para quem já foi assalariado, com horários de trabalho estabelecidos, a situação actual, à frente de uma exploração de produção animal, que não lhe permite dispor de folgas nem férias não é considerado como uma perda de qualidade de vida, dado o prazer e o rendimento que esta actividade lhe proporciona.

Outras dificuldades que normalmente se colocam a explorações deste tipo, não se evidenciam aqui. Assim:



A comercialização está garantida e aparentemente a procura é superior à capacidade de oferta, o que permite concluir que o preço de venda é compensador. Os problemas decorrentes do transporte e abate dos animais, que normalmente ocorrem neste tipo de produção, são aqui inexistentes, uma vez que os animais são vendidos vivos e no local;

A exploração está a funcionar já de uma forma estabilizada, dispõe das infra-estruturas e equipamentos necessários, pelo que, dado o modo de produção utilizado, não necessita de dispor de capital para fazer face à modernização da exploração;



**Ao contrário de que acontecia no passado, em que esta produção e estes locais estavam isolados, actualmente esta produção, e este produtor em concreto, estão enquadrados por Associações do sector, o que permite quer uma melhor compreensão das situações adversas, que sempre ocorrem, quer a sua consequente resolução;**

Os problemas sanitários, que frequentemente ocorrem em explorações intensivas, dada a concentração de animais num espaço restrito, e mesmo nalgumas explorações extensivas em que os produtores descumram as boas regras de higiene e sanidade animal, também não se têm verificado neste caso.

## PERSPECTIVAS FUTURAS

### PRODUTOR

Sendo a principal aposta do produtor, a garantia da qualidade do produto que oferece aos clientes, a sua meta consiste em ter um efectivo totalmente constituído por animais de linha pura. O aumento do efectivo não está nas suas perspectivas, admitindo mesmo a hipótese de uma pequena diminuição do mesmo, para atingir aquele objectivo, que lhe poderá permitir também tornar-se numa exploração de selecção e melhoramento da raça bordaleira.

Face às condições em que explora e cria os animais, que se aproximam já das exigidas para a certificação da produção animal em modo de produção biológico, tem também equacionada a possibilidade de passar a comercializar o produto certificado neste modo de produção. Esta alteração, que se traduziria numa valorização do produto, implicaria também uma alteração ao nível da forma de comercialização, para que o produto pudesse ser disponibilizado

nas zonas de grande consumo, onde o consumidor está disposto a pagar mais por um produto devidamente certificado.

## SECTOR



**Sendo uma actividade em que grande parte do rendimento advém da atribuição de subsídios comunitários, as variações da Política Agrícola Comum poderão ter grandes impactos na viabilidade económica deste tipo de produção, tornando-as portanto muito susceptíveis a eventuais medidas que venham a ser tomadas.**

No entanto toda a política agrícola comum aponta muito no sentido da preservação do espaço natural e na manutenção das comunidades rurais nestas zonas de montanha ameaçadas de desertificação. Neste sentido deve ser de realçar a importância do aparecimento de explorações deste tipo que, para além de cumprirem um papel na valorização e gestão do meio ambiente constituem um atractivo para manter e rejuvenescer a população local.

Estas zonas de montanha, caracterizam-se pela dificuldade das condições de vida, por uma economia precária e pelo isolamento. Foram estas condições que levaram os seus habitantes à emigração e ao êxodo para as grandes áreas urbanas do nosso país. No entanto é aqui que conservámos a nossa identidade cultural e as paisagens naturais, onde foi mantida a biodiversidade e o património. Mas estes recursos só poderão ser mantidos se houver estratégias que criem condições ao regresso das populações naturais destas zonas e contrariem o despovoamento.

Estas estratégias têm que passar obrigatoriamente pelo fomento de actividades económicas viáveis e rentáveis, como:

- A produção extensiva de gado de raças autóctones, e particularmente gado caprino e ovino que, pela sua rusticidade, consegue utilizar o alimento disponível nas zonas de pastoreio mais inóspitas, mostrando-se bem adaptado a condições climatéricas adversas. Para rentabilizar este sector, tornando-o portanto atractivo, deverá ser considerada a necessidade de melhorar as taxas produtivas e reprodutivas dos animais assim como melhorar os níveis de sanidade animal. A qualidade produtiva dos efectivos passa também pela condições do alimento que lhe é disponibilizado, pelo que deverá ser assumida a importância de uma política florestal bem definida, que salvguarde as condições de flora e fauna natural, e particularmente que incentive a silvo-pastorícia nos terrenos mais adaptados ao pastoreio;

- O turismo em espaço rural, tirando partido das condições de beleza paisagística, do património e da rica gastronomia tradicional. A indústria do turismo poderá contribuir para a criação de serviços, nomeadamente através do desenvolvimento da restauração e de empresas de actividades desportivas na natureza, mas também ser uma forma de valorização e escoamento da produção local, quer através do consumo directo quer contribuindo para a sua divulgação e comercialização. Por produção local devemos entender não só a produção da exploração agrícola mas também a produção artesanal, que poderá ser uma forma complementar de rendimento das famílias.

Paralelamente ao desenvolvimento de actividades geradoras de rendimento deverão ser criadas condições que permitam melhorar a qualidade de vida dos habitantes proporcionando-lhes condições de conforto e contrariando o isolamento. Neste sentido deverá ser dado particular destaque:

- À resolução dos problemas de acessibilidades e melhoria das infra-estruturas de apoio à população;
- À melhoria do ordenamento e condições de habitabilidade das aldeias. Esta questão passa inevitavelmente pela retirada dos animais das aldeias com o conseqüente impacto, a nível ambiental e das condições higieno-sanitárias, tão importante não só para a população mas também para a recepção de turistas;
- Ao desenvolvimento da utilização das novas tecnologias de informação, que podem constituir uma forma de combate ao isolamento, com o uso de potencialidades como o ensino e formação à distância, mas também criar perspectivas de comercialização, como a divulgação *on-line* dos produtos locais.



# HORTICULTURA

## – JOSÉ ANTÓNIO FONSECA FERNANDES

Para resolver a problemática da colocação da produção no mercado.../..., constitui a PAM, empresa de comercialização e

- distribuição de produtos hortícolas, cujos objectivos consistem em promover a
- concentração da oferta e a

colocação no mercado, reduzir os custos de produção, regularizar os preços e fomentar práticas de cultivo e técnicas de produção e de gestão dos resíduos respeitadoras do ambiente.

### O B J E C T I V O S

- Localização da exploração em zona edafo-climática adequada a esta produção.
- O produtor é sócio de uma Organização de Produtores, que lhe garante apoio técnico, procede às operações de calibragem, acondicionamento e rotulagem da produção e garante o escoamento da mesma.



**ENQUADRAMENTO** Exploração localizada numa zona próxima dos grandes centros de consumo de hortícolas, que aposta na especialização

num leque reduzido de culturas hortícolas, fundamentalmente em estufa, de acordo com as solicitações da Organização de Produtores em que está integrado e que lhe garante o escoamento de toda a produção.



## SECTOR

A produção de culturas hortícolas é, de acordo com os dados do RGA de 1999, uma actividade que é exercida no Continente em 48 610 explorações numa área de 49 635 hectares. Esta produção é feita dum modo extensivo e intensivo, predominando a área da produção extensiva, correspondente a 29 300 hectares. Quanto à produção intensiva, que utiliza a área de 20 309 hectares, pode assumir a forma de produção ao ar livre/abrigo baixo e em estufa/abrigo alto, correspondendo a esta última situação uma área de 1436 hectares, para um conjunto de explorações de 3560 hectares, o que corresponde a uma área média coberta por exploração de cerca de 4000 m<sup>2</sup>. Este tipo de produção localiza-se fundamentalmente no litoral, onde a procura é maior, dada a forte concentração urbana aí verificada, e as condições climatéricas são mais amenas, e portanto mais favoráveis a esta produção, que sendo muito perecível tende a ser produzida próximo do consumidor.

A generalidade das espécies hortícolas tradicionalmente consumidas em Portugal são produzidas ao ar livre, sujeitas às condições climatéricas que são determinantes para a escolha da altura mais conveniente para as sementeiras ou plantações. A produção obtém-se neste caso a custos menores, fruto da menor intensificação e da menor necessidade de investimento em estruturas. Em contrapartida o valor da produção é mais baixo, já que surge no mercado numa altura em que a oferta é maior. Em estufa produzem-se, com maiores produtividades, aquelas espécies para as quais não há em geral condições de produção na época de Outono/Inverno, como é o caso da alface e as espécies mais consumidas na época de Primavera/Verão, como é o caso do pimento, do feijão verde, do tomate e do pepino. É também garantido o fornecimento do mercado com produções fora da época normal e mais cedo

do que na produção ao ar livre, o que permite vender a melhores preços, já que a oferta é reduzida ou inexistente.

Quando a produção é feita de uma forma mais intensiva, seja ao ar livre, seja em estufa, e concentrada em determinadas zonas, o recurso ao uso de elevadas quantidades de adubos e pesticidas, tem levado à contaminação de águas e dos solos, e ao aparecimento de problemas de ordem sanitária e toxicológica dos produtos. O código das boas práticas agrícola, foi um instrumento que o Ministério da Agricultura, Florestas e Pescas divulgou como forma de aconselhamento para a execução de determinadas praticas conducentes à diminuição da contaminação dos solos e das águas, particularmente nas zonas vulneráveis, onde se constatou a existência de valores acima dos normais.

## EXPLORAÇÃO

Localização da exploração – Concelho de Barcelos, freguesia de Milhazes.

Acessibilidade – Razoáveis, já que a exploração é servida por uma estrada municipal empedrada.

Solos – Textura média e profundos adequados a este tipo de produção.

Recursos hídricos – Tem boa disponibilidade de recursos hídricos, através de uma captação em poço.

Área – 4,2 ha.

Utilização das terras – A exploração assenta exclusivamente na produção das seguintes culturas hortícolas.

OUTONO-INVERNAIS		PRIMAVERA-ESTIVAIS	
Ar Livre	Estufa	Ar Livre	Estufa
Nabo	Alface lisa	Alface lisa	Feijão verde
	Alface frisada	Alface frisada	Pepino
			Pimento

Quadro 4.1 • Culturas hortícolas produzidas

## MÃO-DE-OBRA

### PRODUTOR

Idade – 39 anos.

Nível de instrução – 2.º ciclo do ensino básico.

Formação – Curso de Empresários Agrícolas  
Curso de Horticultura  
Curso de Fertilização

Inserção na actividade agrícola e motivações – Foi criado no local onde se situa a exploração, filho de agricultor produtor de leite.

Actividade desenvolvida – A exploração ocupa-o a tempo inteiro, executando todas as actividades, desde a gestão à execução das tarefas necessárias ao cultivo.

Capacidade associativa – É associado da PAM – Produção e Distribuição Hortícola do Litoral, Lda e do Centro de Gestão de Barcelos.

## AGREGADO FAMILIAR

Composição – Este agregado familiar é composto, neste momento, exclusivamente pelo produtor.

Origem do rendimento – Exclusivamente da exploração agrícola

## EXTERNA

Permanente – 5 pessoas.

Qualificação – Trata-se de mão-de-obra indiferenciada, proveniente de países de Leste.

Função – Executam todos os trabalhos agrícolas, à excepção de trabalho com máquinas. Nas alturas menos exigentes em mão-de-obra, cede funcionários a explorações de familiares, também instalados no local.

Eventual – Não utiliza.

## CAPITAL FUNDIÁRIO E DE EXPLORAÇÃO

## MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Destaca-se a existência de dois tractores e equipamento variado.

## INSTALAÇÕES

Um armazém com uma área coberta de 120 m<sup>2</sup>.  
12 000 m<sup>2</sup> de estufas metálicas em túnel.



## ESTRUTURAS DE APOIO

Todo o apoio técnico é-lhe assegurado pela PAM, Organização de Produtores de que é associado, disponibilizando esta o acompanhamento de um técnico que se desloca, conforme a calendarização da produção programada, à exploração. Para além destas visitas programadas, pode sempre solicitar o apoio quando considerar necessário,

Tem o apoio do Centro de Gestão de Barcelos para a realização da contabilidade da exploração

## PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

Conforme já referimos a produção é sobretudo feita em estufa, com rotações do tipo:

Alface/alface/alface/pimento ou alface/alface/pimento;

Alface/alface/alface/feijão ou alface/alface/feijão;

Alface/alface/alface/pepino ou alface/alface/pepino.



**Enquanto sócio de uma Organização de Produtores, a PAM, a definição das culturas está condicionada aos Contratos Programa provisionais estabelecidos pela empresa com os seus clientes.**

Os sócios devem participar à empresa até 30 de Novembro, o plano de culturas para o ano seguinte com informações relativas a variedades a utilizar, previsão de sementeiras e/ou plantação e áreas afectas a cada cultura. Qualquer alteração que venha a ser efectuada a este plano de culturas, bem como o estado de desenvolvimento das culturas e a data aproximada das colheitas deverão ser comunicadas à PAM.

A Organização garante assistência técnica às culturas, fornecendo instruções relativamente à escolha de fitofármacos, respectivas doses e épocas de aplicação mais adequadas.

Toda a produção é entregue na referida Organização de Produtores em horário previamente definido, devidamente acondicionada em embalagens etiquetadas donde conste o nome e variedade, peso e identificação do produtor.

De seguida, é a PAM que, no armazém, faz o controlo de qualidade e procede às operações de calibragem, acondicionamento e rotulagem. Daqui sai o produto, maioritariamente para as grandes superfícies, para o mercado tradicional e em pequena escala para a França e Galiza.

A empresa garante o pagamento da produção no prazo máximo de 60 dias, sendo o valor a liquidar achado com base no preço médio semanal da venda do produto, deduzida a margem de intermediação da empresa.

## DESCRIÇÃO

Este produtor é filho de agricultor, tendo portanto nascido no meio rural, no seio de uma exploração familiar dedicada à produção leiteira. Quando decide instalar-se também como empresário agrícola escolhe uma actividade diferente por considerar a horticultura mais aliciante, mais bem remunerada e com mais perspectivas de futuro.

À data, 1989, apresentou um projecto de instalação para uma exploração, arrendada ao pai, com uma área de cerca de 2,2 hectares. Este projecto previa investimentos na ordem dos 35 000 euros destinados essencialmente à aquisição de 3000 m<sup>2</sup> de estufas e equipamento de rega.

Começou por produzir tomate, pimento, feijão e alface em estufa, e nabo e alface ao ar livre, recorrendo à contratação de mão-de-obra eventual proveniente da zona, sempre que necessário.

O escoamento da produção era efectuado através da Secção Hortícola da Cooperativa Agrícola de Esposende.

A produção hortícola é uma actividade muito versátil, dado que estão em causa culturas temporárias, permitindo alternância entre várias espécies, conforme as expectativas do produtor relativamente à procura no mercado e respectiva rentabilidade, pelo que ao longo dos anos este produtor foi variando as espécies cultivadas.

Para resolver a problemática da colocação da produção no mercado, em 1991, conjuntamente com mais 19 produtores, constitui a PAM, empresa de comercialização e distribuição de produtos hortícolas, cujos objectivos consistem em promover a concentração da oferta e a colocação no mercado, reduzir os custos de produção, regularizar os preços e fomentar práticas de cultivo e técnicas de produção e de gestão dos resíduos respeitadoras do ambiente.

Resolvido o problema do escoamento da produção, para aumentar os proventos da exploração, havia que investir no aumento da área cultivada. Neste sentido apresenta novo projecto ao IFADAP, em 1998, para aumento da área de estufas, com mais 5000 m<sup>2</sup> e respectivo sistema de rega.

Nos últimos tempos não cessou de apostar no aumento de área coberta, pelo que tem vindo a adquirir, às suas expensas, estufas já usadas por outros produtores, que entretanto abandonaram a actividade.

## RISCOS E DIFICULDADES

Este produtor não refere dificuldades na instalação na actividade. Para além de ser um sector que já conhecia, considera que sempre dispôs de ajuda, nomeadamente ao nível do apoio técnico para a formalização de candidaturas a projectos de investimento, pelo que não teve dificuldades na aprovação dos mesmos.

**!** Um dos problemas com que se vem defrontando é a viabilidade económica da actividade dado o aumento crescente dos custos, nomeadamente em mão-de-obra, e à subida dos preços dos factores de produção que não se vêm reflectidos no aumento do preço dos produtos, onde se tem verificado uma estagnação, e nalguns casos mesmo uma descida no preço pago à produção.

Dadas as actuais exigências de condicionamento ambiental, uma das dificuldades apontadas prende-se com a gestão de resíduos, como o caso das embalagens de fitofármacos e do filme plástico utilizado nas estufas, material que não é biodegradável. No entanto nos últimos anos esta última questão passou a assumir menor relevância dado que actualmente são utilizados plásticos com um período de vida útil maior.

No sentido de colmatar eventuais prejuízos decorrentes do aparecimento de condições climatéricas adversas está em vigor o SIPAC (Sistema Integrado de Protecção contra as Aleatoriedades Climáticas), no entanto, face aos elevados prémios cobrados, o que representa um encargo significativo, entende que é preferível assumir o risco de não utilizar este sistema.

Pelo facto de este produtor estar enquadrado numa Organização de Produtores, grande parte das dificuldades sentidas por outros produtores hortícolas não são aqui sentidas com a mesma relevância. Estão neste caso todas as questões directamente ligadas com os constrangimentos sentidos ao nível da comercialização e as decisões por ela condicionadas, como é o caso da definição do plano de culturas, do apoio técnico e da instabilidade que a incerteza relativamente ao escoamento da produção gera. Neste caso foi possível optar por uma certa especialização dentro do vasto leque de opções em termos de espécies hortícolas porque existem garantias relativamente à colocação no mercado, o que não acontece quando o produtor se vê obrigado a investir em diversas espécies como forma de se precaver contra as dificuldades de escoamento que se possam registar no ano para uma ou outra produção.



Não são também referidas dificuldades no controlo das condições de sanidade vegetal, apesar de se tratar de uma produção em forçagem, em que as condições são mais propícias à ocorrência de pragas e doenças, porque se sente apoiado em termos técnicos e porque o facto de produzir as mesmas culturas há alguns anos, lhe conferiu conhecimentos práticos que lhe permitem fazer face à generalidade dos problemas.

## PERSPECTIVAS FUTURAS

### DO PRODUTOR

Uma vez que o escoamento da produção está assegurado, e considerando que a PAM, para garantir o fornecimento dos seus clientes se vê obrigada a recorrer à aquisição de produtos a não sócios, pretende este agricultor aumentar a área em produção de forma a atingir os 3 hectares de área coberta.

Tratando-se de uma exploração que pratica um sistema de produção intensiva e sendo as questões de sanidade vegetal relevantes para o sucesso da produção, é necessária a aplicação de quantidades significativas de fitofármacos. Dadas as actuais preocupações no que diz respeito às questões de preservação do ambiente, da biodiversidade e da qualidade dos produtos, tem vindo este produtor a optar pela utilização racional de produtos químicos com preferência para os recomendados em protecção integrada.

Pretende de futuro produzir exclusivamente neste modo de produção, o que lhe vai permitir ter uma receita adicional proveniente das ajudas concedidas no âmbito das Medidas Agro Ambientais do Programa Rural. Esta Medida obriga o produtor a ser associado de uma entidade devidamente reconhecida para a Protecção Integrada, que deverá garantir o apoio técnico nesta área específica, que no caso é a PAM. Esta é também uma forma de valorização da produção, uma vez que aquela Organização de Produtores, que se encarrega da colocação no mercado dos produtos, já celebrou um contrato com o Organismo que procederá ao controlo e certificação de forma a poder comercializar os produtos com o respectivo selo de certificação de modo de produção específico.

### DO SECTOR

Um dos problemas da produção hortícola tem a ver com a grande dispersão da oferta, com grande número de produtores a produzir muitos produtos

e em quantidades pouco significativas. Ora a estrutura de comercialização hoje em dia não se coaduna com este tipo de oferta, uma vez que a grande fatia do consumo se regista nas grandes superfícies, que exigem a garantia de oferta de produtos em quantidade e que obedeçam aos actuais padrões de qualidade. Estes padrões de qualidade passam pela apresentação do produto, não só em boas condições higieno-sanitárias, mas também devidamente normalizado, calibrado, etiquetado e preferencialmente embalado.

Um pequeno produtor não tem capacidade para responder a estas exigências, porque não lhe é possível garantir oferta em quantidade, e muito menos de investir em equipamento para satisfazer os padrões de qualidade.

A solução para esta problemática terá que passar pelo redimensionamento das explorações, ou pela organização da produção em estruturas capazes de concentrar a oferta, de forma a rentabilizar as necessárias estruturas de armazenamento, conservação, acondicionamento, rotulagem, calibragem e distribuição.

Esta dispersão da oferta tornou também os produtores muito vulneráveis às oscilações do mercado da oferta e da procura, completamente dependentes dos preços estabelecidos pelos armazenistas de produtos hortícolas, contrariamente ao que aconteceria se a oferta fosse concentrada, permitindo que a produção tivesse alguma capacidade negocial no estabelecimento dos preços. A solução desta problemática terá necessariamente que passar pelas Organizações de Produtores.



**Organizações de Produtores (OP) – São definidas no Regulamento (CE) 2200/96, que estabelece a Organização Comum de Mercado no sector das frutas e produtos hortícolas, como entidades constituídas por iniciativa dos produtores, que têm como actividade principal a comercialização dos produtos dos seus membros. Deverão ser constituídas por um mínimo de 5 produtores e gerar um volume mínimo de produção comercializável de 100 000 euros. Considerando o papel central que as OP representam no funcionamento e regulação do mercado, este Regulamento considera estas entidades como o principal veículo de ajudas ao sector. As ajudas financeiras concedidas destinam-se ao financiamento de retiradas do mercado e à implementação de programas operacionais que contemplem acções destinadas a reforçar o papel das OP na prossecução dos objectivos que determinaram a sua constituição.**

Outro problema deste sector tem a ver com o facto da actividade se concentrar fundamentalmente no litoral e junto às cinturas dos principais centros urbanos. Esta situação torna o uso do solo para fins agrícolas potencialmente conflitual com outros usos financeiramente mais aliciantes, designadamente

a expansão urbana e o turismo, e agudiza o problema do impacto ambiental que advém desta actividade. No que concerne à minimização do impacto ambiental deverão ser adoptadas, por parte dos produtores, medidas, associadas ao Código das Boas Práticas Agrícolas, que passarão por:

- Uma aplicação racional de adubos e fertilizantes, por forma a travar e diminuir a contaminação das águas por nitratos;
- Dar prioridade à utilização de produtos autorizados em Protecção Integrada preservando assim a contaminação das águas por pesticidas e respectivos metabolitos;
- Regar com moderação, unicamente de forma a não comprometer a produção, no sentido de reduzir a lixiviação dos solos.

No entanto este sector da produção apresenta francas condições de expansão, por o mercado de potenciais consumidores ser muito alargado, havendo muito recurso à importação de produtos. Esta situação tem a ver não só com a insuficiente oferta de produtos de origem nacional, mas sobretudo com os preços competitivos dos produtos estrangeiros, produzidos em explorações com menor utilização de mão-de-obra, e com melhor apresentação comercial. Esta conjuntura, que permite a abertura à concorrência num espaço comercial alargado, vai obrigar os produtores portugueses a investir na mecanização das suas explorações, no sentido de reduzir os custos de produção, e a adequarem a oferta às exigências de uma procura cada vez selectiva e susceptível a novas formas de apresentação dos produtos. Se houver concentração da oferta será possível encarar a possibilidade de investir em estruturas capazes de disponibilizar produtos hortícolas prontos a serem consumidos, devidamente cortados e organizados em embalagens que contenha diversos produtos conforme o uso a que se destinam, por exemplo legumes para sopa, mistura para salada, etc.

# PRODUÇÃO VEGETAL EM MPB – VASCO DA ROCHA PINTO

Quando opta por voltar ao país de origem, é desta actividade, que decide fazer o seu modo de vida. A experiência adquirida em vinte anos de trabalho e o facto de sentir que esta era uma área com potencial de crescimento no nosso país, foram determinantes para esta decisão.

## O B J E C T I V O S

- Empresário com iniciativa e conhecimentos do sector determinantes para o sucesso da exploração agrícola.
- Actividade com produções várias e para as quais há uma procura crescente.
- Escoamento da produção assente numa política de comercialização estruturada de forma a colocar a produção numa área geográfica vasta com potencial apetência para o consumo de produtos de produção biológica.



**ENQUADRAMENTO** Exploração criada por um empresário agrícola que adquiriu no estrangeiro, experiência no Modo de Produção Biológico (MPB), e que face à reduzida oferta da produção em Portugal apostou na produção de hortícolas e plantas aromáticas, criando uma rede de distribuição da sua produção e da de outros produtores em MPB.



## DO SECTOR



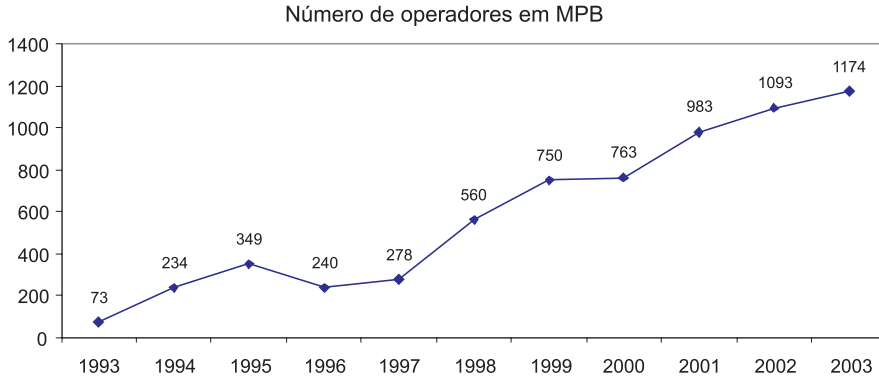
**Agricultura biológica pode ser definida como um modo de produção que respeita o equilíbrio entre o ser humano, o solo, as plantas e os animais. Utiliza práticas agrícolas que não prejudicam esse equilíbrio, tais como rotações, consociações e adubação com fertilizantes naturais, ajudando a manter e a melhorar a fertilidade do solo. Na luta contra os inimigos das culturas, entra a fauna auxiliar que substitui os pesticidas. Estes só são utilizados em último recurso e sempre sob controlo rigoroso (<http://www.agrobio.pt>).**

Este modo de produção, pelas suas características, poderá dar algumas respostas às preocupações crescentes do cidadão comum, quer do ponto de vista alimentar, quer do ponto de vista ambiental. O modo de produção intensiva, baseado em produtividades cada vez maiores, de que decorre a utilização crescente de agro-químicos, fez com que:

- A questão da qualidade e da segurança dos alimentos passasse, após escândalos em várias produções, a constituir uma preocupação dos consumidores, fazendo com que modelos de produção menos intensivos, ainda que geradores de uma produção a preços mais elevados, sejam vistos de uma forma diferente e tenham cada vez mais seguidores, quer do lado da produção quer do lado do consumo;
- A questão da poluição crescente dos solos e das águas, contribuiu também para que os cidadãos, incluindo os próprios agricultores, passassem a interiorizar a necessidade de apoiar e incentivar aquele modo de produção.

Em Portugal, este modo de produção tem ainda uma fraca representatividade, sendo da Europa dos quinze, o país que tem menos produtores aderentes. Ainda que crescente, o número de explorações que praticavam este modelo era, em 1999 de 766 num universo de 412.612 (RGA 1999).





**Figura 5.1 •** Evolução do número de operadores (MADRP, Outubro de 2003)

Apesar disso, em Portugal a área média das explorações aderentes era em 2001 da ordem dos 80 ha, enquanto que a média comunitária se situava nos 31 ha. Tal deve-se ao facto do crescimento deste modo de produção em Portugal ter sido feito à custa de culturas mais extensivas, como as pastagens, as culturas arvenses e o olival. Em Outubro de 2003, a área de hortícolas era de 413 ha e a de ervas aromáticas de 617 ha, representando respectivamente 0,3% e 0,5%, do total, o que é manifestamente pouco.

## DA EXPLORAÇÃO

Localização – Concelho de S. Pedro do Sul, com assento de lavoura na freguesia de Vila Maior.

Acessibilidade – O acesso é bom até à sede de freguesia, no entanto, daí até ao acento de lavoura o caminho está em mau estado.

Recursos hídricos – Subterrâneos, com recurso a furos artesanais.

Área – 3,5 ha.

Utilização das terras – A exploração assenta fundamentalmente na produção de plantas condimentares e aromáticas e algumas hortícolas, tudo em Modo de Produção Biológica.

## MÃO-DE-OBRA

### PRODUTOR

Idade – 47 anos.

Nível de instrução – 1.º ciclo do ensino básico.

Formação – Curso de especialização em modo de produção biológico  
 Curso de formação de formadores  
 Curso de horticultura e ervas aromáticas

Inserção na actividade agrícola e motivações – Criado em meio rural, emigrou para o Luxemburgo com 19 anos, onde sempre trabalhou na agricultura, tendo adquirido experiência e gosto pela produção em modo de produção biológica. Ao regressar ao seu país, com 39 anos, inicia a actividade agrícola optando por utilizar este modo de produção.

Actividade desenvolvida – Este produtor para além de gerir a título individual esta exploração, é ainda sócio-gerente de uma empresa agrícola denominada Carvagrícola, que fundou conjuntamente com o Centro de Promoção Social da freguesia de Carvalhais. Nesta exploração desenvolve também a produção biológica, não só de ervas aromáticas mas também de horticolas, quer ao ar livre quer em estufa.

Capacidade associativa – É associado de diversas associações directamente ligadas à produção em modo de produção biológico (MPB), como a AGROBIO, a SOCERT e a BIOCOOP. No entanto não é um sócio participativo até porque diz que a exploração lhe absorve completamente o tempo.

Desenvolve esquemas de parceria, com base em relações de amizade, com outros produtores na mesma área. Este esquema permite-lhe dispor de mão-de-obra adicional em épocas de ponta, em troca da disponibilidade para colocar no mercado os produtos dessas explorações que dispõem de piores sistemas de comercialização instalados.

## AGREGADO FAMILIAR

Composição – O agregado familiar é composto pelo produtor, a sua mulher e dois filhos adolescentes.

Formação do cônjuge – Curso de formação de formadores  
 Curso de horticultura e ervas aromáticas

Actividade desenvolvida – A mulher trabalha na exploração

Origem do rendimento – Exclusivamente da actividade agrícola

## EXTERNA

A empresa que explora directamente e a sociedade agrícola Carvagrícola, empregam no seu conjunto cerca de 20 pessoas, uma das quais tem formação agrícola ao nível de bacharelato, tendo as restantes formação ao nível do ensino básico, com conhecimentos adquiridos através da experiência prática na área.

Face ao tipo de espécies produzidas e à forma de produção utilizada, ao ar livre e em estufa, não se verificam grandes picos de produção ao longo do ano pelo que, sempre que necessário, conta com a disponibilidade de outros produtores locais a quem comercializa a produção, não recorrendo à contratação de mão-de-obra eventual.

## CAPITAL FUNDIÁRIO E DE EXPLORAÇÃO

### MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Entre outros destaca-se as seguintes máquinas e equipamentos:

- dois tractores e um motocultivador;
- três veículos de transporte de mercadorias para escoamento da produção desta exploração, da Carvagrícola e de outros produtores;
- sistema de rega e aquecimento de estufas;
- equipamento de embalagem, impressão e selagem;
- câmara frigorífica.

### INSTALAÇÕES

Um pequeno estábulo para equinos;

Uma área de armazéns e de acondicionamento da produção de cerca de 1000 m<sup>2</sup> e de estufas com uma área de 6000 m<sup>2</sup>.

## ESTRUTURAS DE APOIO

Formalmente tem o apoio técnico da Associação Reconhecida em MPB de que é associado (Agrobio), por imposição legal, para ter acesso às ajudas previstas no âmbito das Medidas Agro-Ambientais. Tem o apoio de um contabilista para a realização da contabilidade da exploração.

## PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

Produz cerca de quarenta espécies de ervas aromáticas e condimentares com destaque para:

NOME	NOME BOTÂNICO	NOME	NOME BOTÂNICO
Cebola	<i>Allium schoenoprasum</i>	Cidreira	<i>Melissa officinalis</i>
Manjeriço	<i>Ocimum basilicum c.</i>	Salsa	<i>Petroselinum crispum</i>
Orégãos	<i>Origanum variegatum</i>	Azedas	<i>Rumex scutatus</i>
Manjerona	<i>Origanum majorana</i>	Satureja	<i>Satureja montana</i>
Levístico	<i>Levisticum officinale</i>	Tomilhos	<i>Thymus serpyllum</i>
Coentros	<i>Coriandrum sativum</i>	Estragão	<i>Artemisia dracunculus</i>
Aneto	<i>Anethum graveolens</i>	Hortelã	<i>Mentha pulegium</i>
Cerefólio	<i>Anthriscus cerefolium</i>	Alecrim	<i>Rosmarinus officinalis</i>

**Quadro 5.1** • Principais ervas aromáticas e condimentares cultivadas

Dadas as condições edafoclimáticas favoráveis, uma parte da produção é realizada ao ar livre, como é o caso de espécies como o alecrim e o tomilho, que fazem parte da nossa flora natural. Outras espécies, por serem menos rústicas, ou por apresentarem melhor prestação em termos de quantidades produzidas, são cultivadas com recurso a forçagem, como por exemplo o manjeriço.

A comercialização da produção é feita por venda directa à porta, a armazenistas, ou colocada em grandes superfícies e lojas vocacionadas para a venda de produtos biológicos. Existe ainda uma pequena fatia da produção que é vendida directamente para restaurantes e hotéis. No conjunto das duas explorações tem uma produção que lhe permite dispor de uma carteira de cerca de oitenta clientes.

# DESCRIÇÃO

O produtor nasceu e cresceu no concelho onde se localiza a exploração, tendo emigrado para a Suíça quando tinha 20 anos, após algumas incursões noutras actividades como a restauração e a construção civil.

No estrangeiro, adquiriu conhecimentos de produção em modo de produção biológico, como trabalhador e posteriormente encarregado, chegando mesmo a instalar empresas agrícolas em diversos países africanos na qualidade de gestor da empresa agrícola empregadora.

Quando opta por voltar ao país de origem, é desta actividade, que decide fazer o seu modo de vida. A experiência adquirida em vinte anos de trabalho e o facto de sentir que esta era uma área com potencial de crescimento no nosso país, foram determinantes para esta decisão.

O desenvolvimento da exploração assenta em grandes decisões que podemos equacionar da seguinte forma:

## Ao NÍVEL DA PRODUÇÃO

O início da actividade deu-se em 2000 com uma área de cerca de um hectare. A boa aceitação dos produtos e o consequente escoamento no mercado determinaram o aumento da exploração para os actuais três hectares e meio, dos quais um hectare e meio foi recentemente adquirido. Com o aumento de área foram também aumentando as espécies hortícolas e aromáticas produzidas, procurando assim dar resposta às mais diversas solicitações de produção que lhe são feitas. Actualmente cultiva cerca de 40 espécies, produzidas em regadio ou em sequeiro, ao ar livre, ou em estufas, que entretanto instalou.

**!** Ao nível das espécies cultivadas, não se limitou à cultura das espécies de maior consumo, apostando também na inovação, tentando dar resposta às necessidades de alguns estratos, com culturas como a rucola, acelga, ou levístico.

Este crescimento foi acompanhado de um conjunto de investimentos em construções, melhoramentos fundiários, máquinas e equipamentos apoiados pelo IFADAP.

Nesta exploração faz-se também criação de alguns equinos, cujo objectivo é a produção de matéria orgânica que é utilizada na fertilização dos solos.

**!** Para apoio à produção, dado que não existiam em Portugal operadores autorizados em MPB, desenvolveu também a actividade de viveirista, fornecendo não só a sua própria exploração mas também outros produtores.

A partir de 2002, dada a sua condição de produtor em MPB, começou a receber apoios especiais no âmbito das Medidas Agro-Ambientais do Programa RURIS.

## Ao NÍVEL DO PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO

Se um dos constrangimentos da agricultura portuguesa é o processo de colocação dos produtos no mercado, este não é seguramente um caso ilustrativo dessa problemática.

Se por um lado a intensa actividade que já tinha desenvolvido no ramo no estrangeiro lhe forneceu uma enorme experiência, a capacidade de inovação que este produtor mostra foi determinante no estabelecimento de uma rede de comercialização e colocação no mercado dos produtos, que são um exemplo do melhor que se pode fazer nesta área.

O carácter precível deste tipo de produção não o conduziu à solução mais fácil, que é a da comercialização directa à porta, a armazenistas e consumidores locais. Antes apostou no estabelecimento de uma rede de distribuição, comprando para o efeito carrinhas comerciais que diariamente, à excepção de domingo, fazem a distribuição principalmente para os grandes centros urbanos.

Como forma de rentabilizar a deslocação das carrinhas à área metropolitana de Lisboa, a viagem de regresso é aproveitada para transportar produtos oriundos do Sul do país e produzidos por outros produtores também em produção biológica, e devidamente certificados, que depois são concentradas na exploração de S. Pedro do Sul para posterior distribuição. Este sistema permite-lhe assegurar a alguns clientes a entrega de maiores quantidades de produtos, mais diversificados e durante um período de tempo mais alargado do que se contasse apenas com a produção própria.

Dada a operacionalidade dos sistema de distribuição que instalou, e o facto de ter investido em equipamento que permite a disponibilização de produto acabado, devidamente embalado e etiquetado, procede também, para a sua rentabilização, à recolha da produção de outros agricultores locais autorizados a produzir em MPB, que não dispõem de capacidade instalada para disponibilizar produtos nestas condições. É assim estabelecida uma parceria com benefícios duplos.

Este produtor dispõe hoje de uma carteira de cerca de 80 clientes, ganhos à custa da qualidade dos produtos e também de estratégias de marketing que lhe permitiram uma enorme divulgação como um dos mais importantes produtores em MPB.

**!** É frequente surgirem artigos sobre a exploração ou seus produtos em jornais de tiragem regional e nacional, e para além disso, promove ainda anualmente um dia aberto em que mostra a exploração, e o que nela se faz, aos seus clientes, que muitas vezes se fazem acompanhar de consumidores e outras pessoas interessadas no sector.

A vasta experiência que já possui, fruto dos muitos anos de trabalho no sector, aliado ao sucesso da exploração, faz com que:

- Frequentemente conceda estágios a jovens e receba a visita de técnicos e agricultores, interessados em aprofundar os seus conhecimentos relativamente à produção em MPB;
- Tenha sido formador em cursos de formação profissional, actividade que entretanto abandonou por falta de disponibilidade em termos de tempo;
- Seja solicitado para instalar jardins de plantas aromáticas a pedido de privados e também de autarquias

## RISCOS E DIFICULDADES

A produção em modo de produção biológico, não é isenta de riscos e sobretudo de dificuldades, ligadas à pouca expressão que esta actividade ainda tem no panorama da agricultura portuguesa.

Estas dificuldades prendem-se com os poucos conhecimentos técnicos disponíveis em Portugal, pelo que este produtor considera irrelevante o apoio técnico que lhe é prestado, tal o grau de especialização que conseguiu adquirir fruto dos largos anos de experiência no sector.

**! Ligada a este aspecto está também a reduzida oferta de factores de produção com utilização autorizada em MPB. Por exemplo, no que toca a fertilizantes, só é autorizada a incorporação de matéria orgânica proveniente de explorações que obedeçam às especificações definidas no Regulamento comunitário sobre o MPB.**

Ora segundo este produtor não há oferta de produto com estas características, pelo que cada produtor se vê obrigado a produzir a sua própria matéria orgânica, razão que o obrigou a introduzir gado equino na exploração.

Quando existe disponibilidade de produtos autorizados no mercado, estes atingem preços demasiado elevados, comparativamente com os preços praticados noutros países, como acontece com a palha, que no caso desta exploração é importada de Espanha.

Outra dificuldade sentida na instalação da exploração, e sentida ainda hoje, prende-se com a questão das acessibilidades, que são muito deficientes, o que prejudica sobretudo as condições de expedição dos produtos, não tendo nunca obtido apoios de qualquer espécie para a realização de melhoramentos. O que foi feito até hoje, foi realizado por conta própria.

## PERSPECTIVAS FUTURAS

### DO PRODUTOR

Face à crescente procura que sente relativamente aos seus produtos, acha que o crescimento da produção é inevitável, pelo que está a pensar aumentar a área da exploração, tirando assim o máximo partido dos investimentos que já fez, nomeadamente na área da preparação dos produtos para venda, na área da distribuição e da loja que abriu em Viseu.

Ainda como forma de potenciar aqueles investimentos, pretende alargar a rede de parcerias para o sul do país, por forma a antecipar o fornecimento de determinados produtos e a disponibilizar outros produtos, como é o caso da uva de mesa, para os quais reconhece não ser a região de S. Pedro do Sul a mais adequada. Esta questão poderá levá-lo a explorar a possibilidade de vir também a produzir em África, alargando assim, ainda mais o leque dos produtos disponíveis.

Tirando partido das condições climáticas de que dispõe o nosso país, o que permite produzir a custos mais baixos, quando comparado com os países localizados no centro e norte da Europa, dos conhecimentos de que dispõe no estrangeiro e do facto de existir um défice de oferta nestes países, pretende também começar a exportar.

Como forma de divulgar os seus produtos, e mostrar o leque de produtos que é possível produzir, pensa implementar um jardim botânico de ervas aromáticas e condimentares, que permita a exposição das mesmas de uma forma devidamente organizada.

## DO SECTOR

Na medida em que o leque de consumidores dos produtos deste modo de produção tem vindo a crescer na Europa comunitária, acrescido do facto da importância crescente que as ervas aromáticas têm vindo a adquirir na cozinha, as perspectivas de desenvolvimento deste sector são reais. Importa, no entanto que sejam dados passos para que tal aconteça:

Do ponto de vista técnico, constata-se a inexistência de capacidade técnica capaz de dar resposta a alguns problemas que este modo de produção comporta, pelo que terá que se investir na experimentação e na formação profissional, especialmente nos sectores em que o crescimento da produção tem sido menor e onde o potencial de aumento do consumo é maior, como é o caso das hortícolas e dos frutos frescos, em que estão em causa um enorme leque de espécies, cada uma das quais com problemas muito específicos.

Do ponto de vista do consumidor, haverá que, paralelamente, promover campanhas publicitárias no sentido de o informar das qualidades da produção proveniente da agricultura biológica, e da justificação do seu mais elevado preço, face às menores produtividades por hectare e aos custos da certificação, certificação essa, que garante ao consumidor que um determinado produto é produzido de acordo com as regras definidas para aquele modo de produção.



# FLORICULTURA – LUSOFLOR, LDA

A opção pela monocultura, permitiu-lhes também uma

■ especialização técnica, ■  
■ determinante para dominar a  
actual tecnologia de produção.

■ A eleição da rosa como espécie  
■ a cultivar neste regime,  
prendeu-se com o facto de  
terem sentido que a oferta  
nacional era inferior à procura  
deste produto, recorrendo-se  
por isso à importação de  
grandes volumes de flores...

## O B J E C T I V O S

- Empresário com espírito inovador e com interesse na aquisição de conhecimentos técnicos, o que lhe permitiu a especialização na produção de rosas em cultura hidropónica.
- Empresa agrícola associada a uma empresa de distribuição de flores, que garante o escoamento da produção.
- Produção em quantidade e qualidade, que permitem rentabilizar o elevado investimento que a instalação deste tipo de produção acarretou.



**ENQUADRAMENTO** Exploração altamente especializada na produção de rosas em cultura hidropónica e com condicionamento ambiental, o que possibilita adequar a produção às necessidades do mercado de rosas, muito concentrada em determinadas épocas do ano. Paralelamente esta sociedade criou uma outra, que comercializa a produção desta exploração, de outras explorações e de flores importadas.



## SECTOR

A produção de flores e plantas ornamentais é uma actividade desenvolvida em Portugal de acordo com os dados do RGA 1999, por 1774 explorações com uma área de 942 hectares, o que corresponde a uma área média de 5300 m<sup>2</sup> por exploração. Este tipo de produção desenvolve-se ao ar livre e em estufa. Neste último caso temos 1122 explorações para uma área de 467 hectares, o que corresponde a uma área média por exploração de cerca de 4200 m<sup>2</sup>.

A instalação na produção em estufas exige dos produtores uma elevada capacidade de investimento na criação de condições ambientais, sendo para além disso, os custos em mão de obra e energia relevantes no sucesso deste sector.

De uma forma geral, Portugal, apesar das boas condições que tem para a produção de flores, é um importador líquido destas produções, variando o local de importação com as espécies, com especial destaque para a Holanda, a Espanha, e França e no caso particular da rosa também do Equador e da África do Sul. O cravo é a única excepção, já que as exportações, expressas em Euros, têm sido superiores às importações. A Holanda é, neste caso, o nosso principal mercado sendo a Espanha, o nosso principal fornecedor.

Este é um exemplo de um sector, que não tem, nem teve, para além do apoio ao investimento previsto no âmbito dos diferentes Quadros Comunitários de Apoio, qualquer tipo de apoio aos preços, nem subsídios de exportação, estando portanto muito exposto à concorrência mundial.

## EXPLORAÇÃO

Localização – Concelho de Barcelos, freguesia de Rio Covo, lugar de Agra.

Acessibilidade – Boa, excepto no ultimo troço de acesso à exploração, com cerca de 500 m, que se encontra em terra batida.

Recursos hídricos – Tem boa disponibilidade de recursos hídricos, sendo o abastecimento de água garantido por um furo artesiano com 150 m de profundidade e dois poços. Tem um depósito para armazenamento de água, em terra batida, revestida a plástico com capacidade para cerca de 150 m<sup>3</sup>.

Área – 1,16 ha.

Utilização das terras – A exploração assenta quase exclusivamente na produção de rosas, com destaque para a variedade *Passion*. Esta produção, feita em cultura hidropónica, é realizada numa estufa 4000 m<sup>2</sup>, dividida em 8 sectores. Existe uma outra estufa com 2000 m<sup>2</sup>, que não está em produção, porque está numa fase de reconversão também para a produção hidropónica de rosas. Tem ainda mais duas estufas, com uma área total de 1000 m<sup>2</sup>, utilizadas para o cultivo de plantas ornamentais e orquídeas. A restante área corresponde a armazém, caminhos e outras estruturas de apoio.

Forma de exploração – A exploração pertence ao sócio maioritário, que a tem arrendada à Sociedade.

## MÃO-DE-OBRA

### PRODUTOR

Esta exploração é gerida por uma Sociedade constituída por dois sócios, dos quais, o sócio maioritário, que detém 70% do capital social da empresa, se dedica à vertente produtiva e o outro sócio à vertente comercial. Nesta medida quer os dados, quer as opiniões aqui expressas, são do sócio maioritário.

Idade – 35 anos.

Nível de instrução – 12.º ano.

Formação – Curso de Empresários Agrícolas

Curso de Contabilidade e Gestão

Inserção na actividade agrícola e motivações – Nasceu em França, filho de pais emigrados, tendo sido criado na freguesia dos avós, onde se localiza a exploração, e acompanhado a actividade agrícola que estes desenvolviam naquelas terras. Habitando naquela freguesia, eminentemente agrícola, completa o ensino secundário, tendo enveredado de seguida por um emprego no ramo imobiliário. Após alguma experiência nesta actividade, e atraído pelos apoios concedidos pelo Quadro Comunitário de Apoio vigente na altura, que lhe pareceram aliciantes, associado ao facto de não se sentir motivado para continuar no sector imobiliário, decide enveredar pela actividade agrícola. Considerando a reduzida área de que dispunha, entretanto herdada dos avós, só podia optar pela horticultura ou floricultura; escolheu esta última por considerar que era um mercado em expansão e que apresentava algumas potencialidades, para além

de ser um sector que considerava mais interessante. Esta decisão foi tomada em conjunto com um amigo, também da freguesia, e disposto a enveredar por uma actividade completamente distinta da que vinha desenvolvendo, que se situava na área da informática, com o qual constitui a Lusoflor.

Actividade desenvolvida – A exploração ocupa-o a tempo inteiro, exercendo o papel de gestor da componente produtiva da empresa.

Capacidade associativa – É associado da AJAP (Associação de Jovens Agricultores de Portugal).

## EXTERNA

Permanente – 6 pessoas.

Qualificação – Uma das funcionárias é licenciada em produção agrícola pela UTAD, sendo a restante mão de obra indiferenciada, que vai adquirindo, com a prática e com o acompanhamento feito pela técnica, os conhecimentos que necessita para executar todas as tarefas, incluindo as tarefas que exigem algum grau de especialização como é o caso das podas.

Função – Executam todos os trabalhos agrícolas, incluindo embalagem e acondicionamento das flores. A técnica, para além de executar trabalhos mais específicos, assume a coordenação corrente dos aspectos técnicos da produção.

Eventual – Não há recurso a mão-de-obra eventual.

## CAPITAL FUNDIÁRIO E DE EXPLORAÇÃO

### MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Possui os equipamentos recomendados pela actual tecnologia de produção de rosas em forçagem, nomeadamente sistemas automatizados de fertirrigação, aquecimento, ventilação, iluminação e aplicação de dióxido de carbono. Todo este sistema é monitorizado por uma estação, que faz o controlo ambiental, tendo em conta as condições climatéricas verificadas e as condições necessárias a garantir a maximização da produção. Na área de armazém possui duas câmaras frigoríficas, equipamento de corte e máquina de atar os molhos. Possui também, entre outros, um tractor e um pulverizador.

### INSTALAÇÕES

Um armazém com uma área coberta de 400 m<sup>2</sup>.

7000 m<sup>2</sup> de estufas dos quais 4 000 m<sup>2</sup> estão revestidos com chapa ondulada de policarbonato.

## ESTRUTURAS DE APOIO

O apoio técnico é-lhe fornecido por laboratórios holandeses, a que recorre mensalmente, em análises de rotina do material vegetativo. Periodicamente, são efectuadas também análises às águas utilizadas na fertirrigação e às lixiviadas do substrato. Estes laboratórios, por terem grande experiência no apoio à produção florícola, e de rosas em particular, conseguem atempadamente, e perante os resultados das análises, apontar soluções para problemas quer de natureza sanitária, quer de nutrição das plantas.

## PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

Apesar de existirem plantas ornamentais e orquídeas nas duas estufas com área de 1000 m<sup>2</sup>, a maior área é ocupada na produção de rosas em cultura hidropónica, sendo esta a produção em que a exploração se está a especializar.

**!** A cultura hidropónica é um sistema de cultivo, onde as plantas são colocadas em canais ou recipientes, que contêm um substrato por onde circula uma solução nutritiva, composta de água pura e de nutrientes dissolvidos em quantidades individuais que correspondam às necessidades de cada espécie vegetal.

Actualmente está a reconverter a estufa de 2000 m<sup>2</sup>, tendo em produção apenas a estufa de 4000 m<sup>2</sup>. Nesta estufa, as plantas estão instaladas em vasos de esferovite, em grupos de quatro, num substrato constituído por perlite ou por fibra de coco ou por uma mistura dos dois. Estes vasos estão assentes numa estrutura a cerca de 50 cm do solo, o que facilita as operações culturais como a poda e o corte, agrupados em linhas duplas, sendo a administração de água e dos nutrientes, efectuada automaticamente pelo sistema de rega por gota a gota. Ao nível dos vasos corre lateralmente a tubagem onde circula água quente que constitui o sistema de aquecimento da estufa. No sentido de minimizar os custos com aquecimento foi instalada uma manta térmica que baixa o vão da estufa e atenua as perdas de calor.

Esta forma de produção intensiva permite a produção de cerca de 180 rosas por m<sup>2</sup>, tendo estas roseiras, com um período de vida útil da ordem dos 5/6 anos, capacidade para reflorir a cada 6/7 semanas. Cerca de 60% das plantas são da variedade *Passion*, produtora de flores de cor vermelha, que é a cor mais procurada pelo consumidor e as restantes das variedades *Alexis* e *Avalanche*, de cor branca.

O aumento da qualidade é também uma das consequências desta forma de produção, tendo em conta que estão estabelecidas para as flores cortadas, normas de qualidade, especificando as características físicas mínimas, a forma e as dimensões, para além da apresentação e normas de rotulagem.

Atendendo a que a procura é maior em determinadas épocas como o S. Valentim, Páscoa, Dia da Mãe e dos Defuntos, é compensador utilizar os métodos de produção de forma a criar condições para que haja maior disponibilidade de flores nestas alturas, em que a cotação no mercado é mais alta.

A comercialização é efectuada em molhos de 20 flores, com hastes de 60 cm ou mais, devidamente embalados em manga plástica com identificação do produtor. A distribuição é efectuada pela própria Sociedade, que tem uma vertente comercial cujos objectivos são não só a venda da produção da exploração, mas também a recolha de todo o tipo de flores de corte, de produção nacional ou importada e respectiva concentração e distribuição.

## DESCRIÇÃO

A decisão de constituir esta empresa ocorreu em 1994, mas a sua entrada em produção só ocorreu em 1996, dado que a fase elaboração do projecto de investimento, respectiva aprovação e aquisição de equipamento se arrastaram durante algum tempo pelo que a exploração só entrou em produção em 1996.

O início deu-se com a área de 2700 m<sup>2</sup> de estufas com a produção em forçagem de múltiplas flores de corte, entre as quais a rosa, a gerbera, os cravos, os aspargos e os fetos. Nesta fase a mão-de-obra utilizada limitava-se aos dois sócios e a uma empregada.

Sendo a Holanda um dos países, técnica e comercialmente, mais evoluídos nesta actividade, foi com o apoio da tecnologia utilizada neste país que contaram na instalação da exploração e na resolução dos problemas que foram surgindo com a entrada em produção. Ainda hoje é com o apoio de técnicos e laboratórios holandeses que contam na gestão técnica da exploração.

Apesar de nunca terem tido problemas no escoamento desta produção, na medida em que colocavam tudo o que produziam numa florista que lhe garantia a venda, este regime deixava-os prisioneiros do preço que esta comerciante estabelecia.



**No sentido de reforçar a sua capacidade negocial no estabelecimento dos preços, entenderam que a solução passava por restringir o número de espécies cultivadas, especializando-se apenas na cultura da rosa, o lhes que permitiu dispor de um volume significativo de oferta e assumir um papel determinante na fixação dos preços.**

A opção pela monocultura, permitiu-lhes também uma especialização técnica, determinante para dominar a actual tecnologia de produção.

A opção pela cultura da rosa como espécie a cultivar neste regime, teve a ver com o facto de se terem apercebido que a oferta nacional deste produto era inferior à procura, recorrendo-se por isso à importação de grandes volumes de flores, fazendo prever que a comercialização da produção não iria enfrentar problemas, no que dizia respeito ao seu escoamento, estando também a sua valorização assegurada. A acrescentar a estes factores aliou-se o gosto que o sócio maioritário, e actual responsável pela parte produtiva, manifestava na produção e estudo da roseira. Inicialmente produziam mais de uma dezena de variedades, mas a especialização e o conhecimento do mercado, conduziu-os ao cultivo de apenas três variedades.

Em termos de área coberta foram aumentando progressivamente a área de estufas, o que se traduziu no aumento da área coberta inicial de 2700 m<sup>2</sup> para os actuais 7000 m<sup>2</sup>. Paralelamente, em parte desta área, foram introduzidas melhorias no sistema de controlo ambiental, recorrendo ao uso de aquecimento, ventilação e iluminação.

Em 4000 m<sup>2</sup>, que corresponde à actual área de roseiras em produção, verificou-se uma sofisticação da tecnologia utilizada que se traduziu:

- Pela introdução do sistema de cultivo em hidroponia;
- Na evolução do tipo de cobertura utilizada, que passou de plástico para chapa ondulada de PVC, o que permite um aumento significativo da luminosidade;
- No tipo de aquecimento, que começou por ser de ar quente, sistema com elevado desperdício de energia, sendo actualmente feito com a utilização de água quente, distribuída a partir de uma caldeira alimentada a bagaço de azeitona, adquirido na Região do Douro.

Foi também adquirido um sistema de administração de dióxido de carbono que não se encontra ainda instalado.

Todos estes investimentos traduziram-se na apresentação de quatro projectos de financiamento, apoiados pelo IFADAP, num montante global de cerca de 1 000 000 euros, atingindo o último, apresentado em 2002, e correspondente aos investimentos realizados na estufa em que são produzidas as rosas em cultura hidropónica, o montante de 450 000 euros.

À medida que aumentava a área em produção e eram utilizadas técnicas de produção mais avançadas, as necessidades em mão-de-obra foram aumentando e tornando-se mais exigentes em termos de especialização. De tal forma que é comum a concessão de estágios a alunos finalistas da Escola Superior Agrária de Ponte de Lima, com os correspondentes benefícios para

ambas as partes, podendo hoje a exploração contar com a colaboração a tempo inteiro de uma técnica licenciada.

A comercialização da produção, que começou por ser efectuada, como referido, por entrega a uma única florista sofreu também uma evolução ao longo destes anos. Quando o volume produzido aumentou avançaram para um sistema de contrato de exclusividade com uma empresa detentora de uma cadeia de lojas, solução que não se mostrou no entanto favorável, nomeadamente devido aos atrasos nos pagamentos, pelo que decidiram avançar com a comercialização directa, o que lhes permitiu o conhecimento do mercado de forma a enveredarem pela actividade comercial como uma das vertentes da empresa, que no início era apenas produtora. Hoje em dia abastecem todo o mercado nacional do ramo, não só com a produção de floricultores de todo o país mas também recorrendo à importação de flores oriundas dos grandes centros de produção mundial, como é o caso da Holanda, mas também de países com condições edafo-climáticas favoráveis de produção como o Brasil e o Equador.

Se esta actividade gera uma produção que é valorizada em termos de mercado e sem dificuldades de escoamento, ela é no entanto muito exigente no que diz respeito aos encargos que a metodologia de produção acarreta. Para além dos altos consumos em termos de produtos para nutrição vegetal e produtos sanitários, dadas as condições em que as plantas vegetam e as produtividades registadas, esta forma de cultivo é também muito exigente em termos de consumo de energia. Repare-se que as condições ambientais verificadas nas estufas são obtidas por equipamentos de aquecimento, ventilação e iluminação, todos eles consumidores de energia.



**No sentido de minimizar os custos decorrentes destes consumos foram tomadas opções que conduziram à utilização de bagaço de azeitona como combustível no aquecimento, instalação de telas térmicas com vista a reduzir as perdas, e contratação da tarifa tri-horária com a EDP para o fornecimento de energia eléctrica.**

Este procedimento, conducente a uma eficiência no consumo de energia eléctrica, já permitiu que lhes fosse atribuído um prémio num concurso trienal promovido pela EDP.

## RISCOS E DIFICULDADES

Este sector não tem grande expressividade no panorama da agricultura portuguesa, pelo que o grau dos nossos conhecimentos, ao nível da especiali-



zação, é muito limitado, comparado com o que acontece em países grandes produtores de flores.

**!** Para além disso no nosso país não se tem investido muito no desenvolvimento tecnológico e na investigação, particularmente nesta área, onde têm ocorrido grandes avanços ao nível da tecnologia utilizada na produção.

Esta é a principal dificuldade com que se defrontou o produtor, que não pode contar com estruturas de apoio, quer de aconselhamento técnico, quer laboratorial, sempre que pretendeu evoluir para modelos mais avançados. Na resolução de problemas correntes tornou-se também prática comum o recurso ao apoio do conhecimento disponível no estrangeiro. Mesmo na bibliografia disponível sobre esta matéria, a língua mais comum é o holandês, o que não facilita a consulta.

**!** Este tipo de produção, em ambiente perfeitamente condicionado e com elevada utilização de nutrientes, em que o objectivo é atingir grandes produtividades e nos períodos mais adequados, está muito afastado do sistema de agricultura respeitadora do ambiente.

Colocam-se aqui de uma forma particularmente aguda, ainda que em pequena escala, todas as questões ligadas à produção intensiva, como sejam:

- A contaminação dos solos e da água com os produtos excedentes da nutrição, contidos nas águas de escoamento dos vasos, e com os fitofármacos utilizados no combate a doenças e pragas, que têm maior incidência neste ambiente;
- A existência de resíduos resultantes da combustão do bagaço de azeitona utilizado na caldeira que alimenta o sistema de aquecimento da estufa;
- A implantação, num meio habitacional e com uma estrada próxima, de um depósito de CO<sub>2</sub>, que alimente o ambiente na estufa, de forma a permitir maximizar a produção. Este constrangimento levou a que ainda não tivesse sido possível obter o licenciamento para a respectiva instalação, pelo que, apesar de o equipamento já estar adquirido, não pode ainda entrar em funcionamento.

Dada a grande utilização de fitofármacos, a demora que se verifica na homologação de novos produtos, constitui uma dificuldade, tanto mais que existe bastante dependência técnica do exterior, levando a que sejam referidos nos aconselhamentos técnicos, produtos para tratamento de pragas ou

doenças que ainda não estão disponíveis no mercado nacional, embora já o estejam em Espanha e noutros países comunitários.

Relativamente ao acautelamento de eventuais prejuízos que possam ocorrer nas culturas, considera que o sistema de seguros em vigor (SIPAC), constitui um encargo demasiado elevado, pelo que neste momento apenas dispõe de seguro que cobre eventuais danos nas estruturas e equipamentos.

**! A instalação de uma exploração deste tipo implica disponibilidade de elevadas verbas.**

Pelo que teve que recorrer a crédito bancário e ao sistema de financiamento previsto nos diversos quadros de apoio comunitário.

**! Este processo, especialmente quando se trata de um grande investimento e com tecnologias pouco divulgadas, como foi o caso, apresentou alguma morosidade. Por outro lado a instalação dos diversos equipamentos é da responsabilidade de diferentes firmas fornecedoras, bastando que um pequeno atraso de uma delas condicione a colocação dos outros equipamentos, determinando um atraso global significativo. A conjugação destes dois factores, fez com que o período em que não foi possível registar qualquer produção fosse demasiado longo para quem está a investir.**

## PERSPECTIVAS FUTURAS

### DO PRODUTOR

Em termos de perspectivas a curto prazo, este produtor, pretende aumentar a área de produção de rosas, com a reconversão, com recurso a capitais próprios, da estufa com 2000 m<sup>2</sup>, que não se encontra neste momento em produção. Nesta estufa irá ser também aproveitada a estrutura, substituindo a cobertura de plástico por placas onduladas de PVC e irá ser também utilizado o sistema de cultura hidropónica, recorrendo neste caso a canais contínuos que contêm substrato que suporta as plantas. A produção nesta estufa irá ser efectuada em condições menos condicionadas que na estufa actualmente em produção, pelo que não irá recorrer a aquecimento, a colocação de telas térmicas e à administração de CO<sub>2</sub>. No planeamento da produção, esta estufa destinar-se-á a produzir flores de uma forma escalonada ao longo do ano, enquanto que a maior estará vocacionada para a produção nos períodos de maior consumo.

Depois de realizado este investimento, não lhe será possível aumentar a área em produção, uma vez que não dispõe de mais terra na exploração e a curto prazo não vislumbra perspectivas de adquirir terrenos vizinhos.

Relativamente às duas estufas menores, há a intenção de substituir o actual cultivo de ornamentais pela instalação de uma cultura produtora de flores de corte com boas perspectivas em termos de rentabilidade económica. Embora esta decisão ainda não esteja cimentada a actual opinião é que a escolha irá recair sobre o cultivo do *lilium*.

A actividade comercial da sociedade tem vindo a crescer nos últimos tempos relativamente à parte da produção, pelo que pretendem, a curto prazo, dividir a actual sociedade em duas, ficando uma com a vertente da produção e a outra exclusivamente vocacionada para a comercialização.

**! Tendo consciência que a produção que desenvolve é, do ponto de vista ambiental, muito agressiva, reconhece que há um grande caminho a percorrer no sentido de racionalizar o emprego de fitofármacos, com uma utilização mais equilibrada e recorrendo a produtos mais amigos do ambiente, à semelhança do procedimento adoptado na produção em protecção integrada de outras espécies vegetais.**

Ainda como forma de atenuar ou evitar eventuais contaminações das águas e dos solos, gostaria de adquirir equipamento, já existente no mercado, que permita a reciclagem das águas resultantes da fertirrigação e carregadas de nutrientes.

Dado que uma das principais dificuldades com que se defronta no dia a dia tem a ver com a falta de conhecimentos especializados nesta área, e sendo um grande interessado em todos os aspectos ligados à produção, especialmente de rosas, o sócio gerente da sociedade gostaria de investir na sua própria formação, que complementasse os conhecimentos que já possui, resultantes da experiência e do estudo que tem dedicado a este sector, com a realização de um curso no estrangeiro, possivelmente na Holanda.

## DO SECTOR

De acordo com os dados disponíveis, Portugal é ainda um grande importador de rosas, quer de países como a Holanda, com uma produção muito intensiva e baseada na mais moderna tecnologia, quer de países que possuem condições edafo-climáticas naturais para esta produção, sem necessidade de muita tecnologia, como é o caso do Equador, do Brasil ou da África do Sul.

Há portanto ainda um grande potencial de crescimento desta produção no nosso país, o que se espera venha a acontecer.

Este crescimento terá, no entanto, que ser bem sustentado, quer do ponto de vista da produção, tentando produzir ao mínimo custo possível e com qualidade, quer do ponto de vista comercial tentando valorizar a nossa produção. Os nossos principais concorrentes, especialmente nos períodos em que a procura é maior, são os países da América do Sul e África, que devido à sua localização dispõem nessas épocas de boas condições climáticas para a produção, produzindo a custos inferiores, pelo que a nossa aposta deverá ser impormo-nos pela qualidade. A concorrência com as importações provenientes da Holanda terá que ser feita apostando nas nossas condições, como a maior proximidade dos mercados consumidores e a produção com menores consumos de energia.

Para reforçar o que foi dito, caminhar-se-á sem dúvida, de explorações que produzem um pouco de tudo, para explorações cada vez mais especializadas, apurando conhecimentos e tecnologias, que permitam aumentos de produtividade e de qualidade da produção.

A questão ambiental não constitui ainda uma preocupação neste sector de produção, quer pela área que ocupa, que não é significativa, quer porque não se trata de um bem alimentar, não recaindo portanto sobre ele as preocupações relativas à segurança alimentar. A regulamentação e a adopção na produção de bens alimentares de métodos de produção respeitadores do ambiente, como a protecção integrada, tem vindo a ser progressiva, pelo que chegará a altura em que este tipo de produção se irá estender também à produção florícola.

# VITIVINICULTURA

## – QUINTA DAS BAGEIRAS

A aposta do jovem agricultor

consistiu na valorização da  
produção da exploração  
vendendo um produto com  
características próprias.../.... no  
dizer do produtor «era preciso  
aumentar a rentabilidade  
e dar rosto à produção».

A guerra da comercialização  
nunca está ganha, é preciso  
estar preparado para enfrentar  
todos os dias uma nova batalha.

### O B J E C T I V O S

- Empresário que conseguiu perspectivar a importância de se impor através da produção de um vinho com características próprias que o diferenciem dos restantes produzidos na mesma zona.
- Empresa agrícola apostada na diversificação da produção para rentabilizar as estruturas de transformação e subprodutos dela resultantes e para alargar a oferta de produtos.
- São desenvolvidas nesta empresa estratégias de marketing, que pretendem afirmar os produtos junto de um grupo de consumidores da gama média alta.



**ENQUADRAMENTO** Empresário que, partindo de uma pequena exploração com produção de uva para vinho a granel, consegue através do aumento da área com novas plantações e reconversão de vinhas, obter uma produção que lhe permite hoje ter um vinho com designação reconhecida no mercado. A esta produção associou produções complementares como o espumante e a aguardente, que lhe permitem uma forma de comercialização característica.



## SECTOR

Ao nível do valor económico gerado, a actividade vitivinícola pode ser considerada a principal actividade agrícola nacional, sendo o respectivo VAB no triénio de 1998-2000 da ordem dos 21% do produto agrícola nacional.

Apesar de se ter verificado neste sector, como nos outros, uma diminuição, quer do número de explorações (-33,5%), quer da área de vinha para vinho (-20%), constata-se que a área de vinha para produção de VQPRD aumentou, tendo mesmo ultrapassado a área de vinha «para outro vinho». A evolução verificada nos últimos anos, vai claramente no sentido da aposta na qualidade e em produtos mais diferenciados.

Vinha	1989		1999	
	N.º de explorações	Área	N.º de explorações	Área (ha)
Para VQPRD	153 352	100 106	118 962	116 412
Para outro vinho	217 270	153 258	127 652	85.336

**Quadro 7.1** • Dados relativos ao número e dimensão das explorações (RGA 98/99)

O conjunto das regiões vitivinícolas do Minho, Trás-os-montes e Beiras, concentram normalmente mais de 50% da produção média anual, não tendo o peso relativo das regiões vitivinícolas sofrido alterações significativas nos últimos anos.

Sendo Portugal um dos principais produtores mundiais de vinho, é natural que o saldo da balança comercial seja positivo. Das exportações, uma grande percentagem, diz respeito a VQPRD, e dentro deste assume particular importância o VLQPRD Porto. Com saldo da balança comercial negativo, temos o vinho espumante e espumoso.

## EXPLORAÇÃO

Localização – Concelho de Anadia, freguesia de Sangalhos, lugar de Fogueira.

Acessibilidade – Boa, através de estrada municipal, que dá acesso directo à exploração.

Solos – Solos de textura média e relativamente profundos.

Área – 28 ha.

N.º de parcelas/blocos – 5 blocos dispersos, mas relativamente próximos uns dos outros.

Utilização das terras – Em toda área está instalada a cultura da vinha.

Forma de exploração – 8 hectares em arrendamento e 20 ha por conta própria.

## MÃO-DE-OBRA

### PRODUTOR

Idade – 38 anos.

Nível de instrução – 12.º ano.

Formação – Curso de Empresários Agrícolas

Curso de vinificação

Curso de análises laboratoriais

Inserção na actividade agrícola e motivações – Nasceu e foi criado na exploração onde trabalha, na qual se instalou como jovem agricultor em 1989. Esta instalação deve-se ao facto de se sentir identificado com este tipo de actividade, que pretendia valorizar.

Actividade desenvolvida – A ocupação do tempo deste produtor é exclusivamente dedicada à exploração, onde para além da gestão, assume também algumas tarefas de carácter executivo.

Capacidade associativa – À data o produtor é sócio da AJAP, da VINI-BAIRRADA, na qual já assumiu um cargo de direcção, e é ainda sócio de uma empresa de distribuição de vinhos sediada em Lisboa.

### AGREGADO FAMILIAR

Composição – O agregado familiar é composto pelos progenitores do produtor, o casal e dois filhos menores.

Actividade desenvolvida – Os pais do produtor, que com ele habitam, ajudam nas tarefas quotidianas da exploração agrícola. A conjugue possui for-

mação na área da contabilidade e prepara-se para começar a desenvolver esta especialidade no seio da exploração.

Origem do rendimento – O rendimento do agregado provem exclusivamente da exploração agrícola.

## EXTERNA

Permanente – Estão contratadas nove pessoas, das quais três a tempo inteiro e seis durante três a quatro dias por semana, conforme os casos.

Função – Os funcionários fazem todo o tipo de trabalho necessário, conforme a época do ano, desde o trabalho na exploração agrícola propriamente dita, até ao trabalho relativo à transformação da produção.

Eventual – Há contratação de mão-de-obra eventual durante as vindimas, consoante as necessidades, que variam de ano para ano, não tendo dificuldade em encontrar no mercado local este tipo de mão-de-obra.

## CAPITAL FUNDIÁRIO E DE EXPLORAÇÃO

### MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Dispõe de maquinaria diversa adequada à actividade agrícola, de um sistema de engarrafamento para vinho e outro específico para espumante, e equipamento para destilação.

### INSTALAÇÕES

Para além da casa de habitação do agregado, dispõe de uma área edificada de cerca de 1200 m<sup>2</sup>, onde se procede a todo o processo de transformação da produção agrícola, com lagares, cubas e linhas de engarrafamento e armazenamento de garrafas.

## ESTRUTURAS DE APOIO

Existe um enólogo que dá apoio específico na área de vinificação. Para além disto a AJAP, associação de que é sócio, disponibiliza apoio técnico, nomeadamente na área da protecção integrada. Não tem qualquer outro tipo de apoio técnico, particular ou de instituições públicas. Dado que o pai do produtor foi o anterior empresário na exploração, é importante a sua contribuição com a experiência acumulada nos muitos anos que exerceu a activi-



dade. Na elaboração de contas conta com a colaboração de um gabinete de contabilidade, do qual vai prescindir, na medida em que esse trabalho irá ser exercido pela mulher do produtor.

## PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

Nos 28 hectares de vinha existente cultivam-se 11 hectares e meio com uvas da casta Baga, meio hectare de Touriga Nacional e os restantes com as castas Maria Gomes e Bical.

Dado que a exploração dispõe de todo o equipamento de vinificação, engarrafamento e armazenagem, toda a produção de uvas é transformada, dando origem a vinhos VQPRD divididos nas seguintes categorias:

- vinho de colheita;
- vinho de reserva;
- vinho de garrafeira.

Adicionalmente produz espumante, aguardente velha e aguardente bagaceira.

PRODUTOS	GARRAFAS COMERCIALIZADAS
Vinho tinto VQPRD	40 000 garrafas de 0,75 l
Vinho branco VQPRD	6000 garrafas de 0,75 l
Espumante	40 000 garrafas de 0,75 l
Aguardentes	2000 garrafas de 0,5 l

**Quadro 7.2 •** Produtos comercializados e quantidades médias comercializadas

A comercialização é feita por venda directa à porta (cerca de 40% da produção) sendo o resto entregue a pequenos distribuidores localizados nas principais cidades do país.

Cerca de 90% da produção destina-se ao mercado interno e os restantes 10% têm como destino países comunitários, como a Alemanha, Reino Unido e Espanha e países terceiros como os Estados Unidos e Brasil.

## DESCRIÇÃO

Como foi referido na rubrica anterior esta exploração era gerida pelo pai do actual produtor, que cultivava doze hectares de vinha para produção de vinho

que era vendido a granel. Em 1989, tinha na altura 23 anos, optou por assumir a gestão da exploração, aproveitando os incentivos à instalação de jovens agricultores existentes na altura, que permitiam, para além da concessão de um subsídio à primeira instalação, uma majoração no subsídio ao investimento, relativamente aos apoios concedidos aos agricultores já em actividade.

A produção de vinho a granel era uma actividade pouco valorizada, na medida em que era vendida a armazenistas que comercializavam um produto indiferenciado fruto da junção de produções de diversas explorações, pelo que a aposta do jovem agricultor consistiu na valorização da produção da exploração vendendo um produto com características próprias. Para tal era preciso investir no engarrafamento da produção, que lhe permitisse comercializar um vinho com a sua própria marca, no dizer do produtor «era preciso aumentar a rentabilidade e dar rosto à produção». Nesse sentido, o projecto de investimento que apresentou consistia fundamentalmente na aquisição de alguns equipamentos, com particular destaque para a linha de engarrafamento e estruturas de armazenamento.

Após a instalação, e enquanto gestor da exploração, teve que tomar diversas decisões que foram variando ao longo dos anos conforme as preocupações, as necessidades, a procura, como acontece com qualquer gestor em qualquer empresa:

#### AO NÍVEL DO AUMENTO DA PRODUÇÃO

Quando a oferta começou a escassear, face a procura do produto, que se começou a impor no mercado, sentiu necessidade de

**! aumentar a área de produção, pelo que procedeu a novas plantações numa área 8 ha e reestruturou 6 ha de vinha velha, com dificuldades de mecanização e castas desadequadas com as óbvias implicações na produção.**

Isto traduziu-se na apresentação ao IFADAP, de quatro projectos para plantação e reestruturação de vinha, num valor de cerca de 100 000 euros.

#### AO NÍVEL DA ADAPTAÇÃO DA EMPRESA À NOVA ÁREA DE PRODUÇÃO:

O aumento de área cultivada gerou novas necessidades, nomeadamente no que diz respeito à aquisição de equipamentos e máquinas, como a de um tractor com maior cavalagem e outras alfaías. Por outro lado, o consequente aumento de produção de uva obrigou a aumentar a capacidade de transformação e armazenamento de vinho, com a aquisição de pipas e construção de mais lagares e armazéns. Neste âmbito foram apresentados mais três projectos ao IFADAP que conjuntamente com o primeiro projecto, o de instalação, totalizaram um investimento de cerca de 500 000 euros.

## AO NÍVEL DA RENTABILIZAÇÃO DA PRODUÇÃO:

**!** A produção de vinho gera subprodutos, que podem enquanto resíduos constituir uma fonte de preocupação, mas que devidamente aproveitados podem até constituir uma fonte de receita. Foi com esta perspectiva que apostou na produção de aguardente bagaceira, de aguardente velha e de vinagre de vinho.

Utilizando o bagaço de uva, as borras do vinho e restos de vinho. Esta opção levou-o a novos investimentos especialmente na área da destilação e engarrafamento.

Dado que na exploração havia dominância de uvas de castas brancas relativamente às tintas, resolveu apostar também na produção de espumante, uma vez que a exploração se insere numa região em que se associa ao leitão o consumo deste vinho, que comparativamente com o vinho branco apresentava perspectivas de maior rentabilidade e maior procura.

**!** A rentabilização da produção esteve aqui sempre ligada a uma ideia fundamental de diversificação da oferta respondendo a diferentes necessidades do consumidor em diferentes momentos.

## AO NÍVEL DE OCUPAR UM ESPAÇO JUNTO DO CONSUMIDOR

A preocupação de qualquer produtor é sempre aumentar e qualificar a produção. No entanto, os constrangimentos surgem muitas vezes ao nível de escoamento do produto, daí a preocupação com os aspectos ligados à colocação no mercado daquilo que se pretende comercializar.

Como já referimos,

**!** o nascimento desta empresa esteve desde sempre ligada à criação de um produto com características próprias, ligado à exploração que o produz.

Foi portanto necessário criar uma marca e conceber o respectivo rótulo, estratégia fundamental de marketing.

Para abranger um leque maior de consumidores apostou também numa distribuição geográfica mais alargada, abandonando o sistema de entrega a um único distribuidor, passando a trabalhar com diversos distribuidores que permitiam abranger os principais pontos de consumo.

**!** Dada a qualidade dos vinhos produzidos, a aceitação no mercado foi muito boa, conseguindo implantar-se junto de um consumidor de uma faixa média/alta da população portuguesa, com algum poder de compra. A atribuição de diversos prémios, quer ao produtor, pela sua capacidade de gestão, quer aos produtos, pela sua qualidade, e respectiva publicitação, não deixou de contribuir também para esta divulgação.

O aparecimento de artigos sobre alguns dos vinhos produzidos na exploração em jornais de grande divulgação e revistas da especialidade, teve também implicações positivas no escoamento dos produtos.

Fruto da experiência, da necessidade e do empenho no sucesso da empresa, este produtor aposta já actualmente em estratégias especiais de marketing bem conhecidas dos especialistas. Para implantar um produto junto do consumidor, criando hábitos de consumo, recorre por vezes à estratégia de começar por o oferecer quando o comprador adquire um vinho já com nome feito. Fez isto por exemplo com a aguardente bagaceira, relativamente à qual começou por ter dificuldades de escoamento.



**O produtor sintetiza esta actuação numa frase «um produto ajuda a vender o outro».**

Está a pensar por em prática a criação de um sistema que consiste na venda de produtos que não são consumidos imediatamente, ficando a envelhecer, e a valorizar nos armazéns da exploração, garantindo o escoamento antecipado do produto e permitindo ao consumidor adquirir um produto de valor acrescentado a um preço inferior.

#### AO NÍVEL DA OPÇÕES TÉCNICAS:

A área vitícola de que dispõe está em parte mecanizada, fruto dos investimentos em novas plantações e reestruturação das existentes, e em parte não mecanizada. Esta opção tem a ver com o facto da casta Baga, que é utilizada para a produção de vinhos tintos, dar origem a vinhos de melhor qualidade quando trabalhada na forma tradicional, permitindo uma melhor valorização do produto, que cobre o custo em mão-de-obra adicional que este sistema implica.

Desde que iniciou a actividade adoptou técnicas de produção respeitadoras do ambiente, nomeadamente a produção em protecção integrada, tendo passado a usufruir, com a implementação das Medidas Agro-Ambientais, de um subsídio por ano e por hectare, e em consequência, do apoio técnico de uma Associação reconhecida para o efeito.

Na transformação, os processos utilizados são os tradicionais, com recursos ao esmagamento das uvas em lagares, conforme os métodos clássicos, uma vez que considera que este método dá lugar a vinhos de melhor qualidade.

Os resíduos resultantes da laboração são encaminhados para fossas sépticas fechadas, onde é feita a adição de cal, para desacidificar, obtendo um produto que é utilizado para fertilização dos solos.

## RISCOS E DIFICULDADES

**NA FASE EM QUE O PRODUTOR ASSUMIU A GESTÃO DA EXPLORAÇÃO AGRÍCOLA** – Para conseguir o capital necessário à realização do investimento inicial houve necessidade de recorrer ao sistema de incentivos, gerido pelo IFADAP, e ao crédito bancário para suprir a sua capacidade de autofinanciamento. A boa execução do projecto chegou a estar comprometida face às dúvidas levantadas por ambas as instituições financeiras quanto à viabilidade económica do projecto, o que tornou morosa a decisão. As altas taxas de juro praticadas na altura, os atrasos no pagamento dos subsídios por parte do IFADAP e a necessidade de obter das adegas da região uma declaração garantindo que não se opunham à sua instalação enquanto produtor-engarrafador, foram mais obstáculos de difícil transposição.

**NO LICENCIAMENTO DA ACTIVIDADE DE PRODUÇÃO DE ESPUMANTE** – Esta actividade é considerada actividade industrial, e como tal, requer, para efeitos de licenciamento, o preenchimento de todos os requisitos exigidos a outras unidades industriais bem mais complexas.

**NO RELACIONAMENTO COM ENTIDADES LIGADAS AO SECTOR** – Do ponto de vista do produtor estas entidades criam uma teia burocrática em que se sente por vezes enredado. Sendo a cultura da vinha uma actividade condicionada, e portanto objecto de muita regulamentação, assim como as produções dela resultantes, já que está em causa a introdução no mercado de géneros alimentícios certificados, o produtor tem que relacionar-se com o Instituto da Vinha e do Vinho, a Comissão Regional de Viticultura da Bairrada e a Direcção Regional de Agricultura da Beira Litoral. Como neste caso há produção que tem como destino a exportação, surge ainda a Direcção Geral das Alfândegas. Sempre que se candidata a apoios tem que relacionar-se ainda com o IFADAP.

Entende o produtor que a legislação é muita e complexa, pelo que era importante a sua simplificação, «permitindo que o IVV desse mais atenção à situação estratégica do sector, e que a CVRB se preocupasse com a efectiva regulação, promoção e fiscalização da produção».

**NA COLOCAÇÃO NO MERCADO DOS PRODUTOS** – Verificando-se internamente um decréscimo no consumo destes produtos, aliado à abertura do mercado a vinhos provenientes de outras origens, o escoamento da produção constitui um dos estrangulamentos mais apontados para a viabilidade deste sector. No caso presente foi-nos referido que a guerra da comercialização nunca está ganha, é preciso estar preparado para enfrentar todos os dias uma nova batalha. As dificuldades que inicialmente teve na colocação e

na criação da imagem do produto, colocam-se hoje quando pretende alargar as vendas ao mercado externo, em que factores como a competitividade e a qualidade são determinantes.

A associação da marca Quinta das Bageiras à região demarcada em que se localiza poderia ser um factor de promoção do produto, o que não acontece pelo facto da região da Bairrada não se ter conseguido impor, criando um nome com peso no mercado como região produtora de vinhos VQPRD, como acontece com outras regiões demarcadas.

## PERSPECTIVAS FUTURAS

### PRODUTOR

Apesar das dificuldades, inerentes a todo o processo de instalação e desenvolvimento, considera o saldo final positivo.

A preocupação neste momento assenta mais em consolidar e expandir a sua posição no mercado, através de:

- Investimentos na área onde se insere a adega e armazéns, que permitam melhorar a imagem dos espaços envolventes e criar uma sala de exposição e prova de produtos.
- Aumento da produção de espumantes para cerca de 60 000 garrafas, tendo como horizonte o alargamento do mercado à exportação.
- Produção de vinagre de vinho, tendo para o efeito vinho a azedar já há alguns anos.

Uma das características das explorações vitícolas da região em que esta exploração se insere é a deficiente estrutura fundiária, com muitas e pequenas parcelas e com áreas médias de vinha por exploração muito baixa. Uma estrutura deste tipo, implica uma deficiente mecanização que determina grandes necessidades de mão-de-obra, que hoje é escassa e cara. Estas condicionantes determinam altos custos de produção, apostando-se frequentemente na produção em quantidade em desprimor da qualidade, já que não tendo o produtor capacidade para comercializar o próprio vinho, o vende a terceiros que pagam em função das quantidades entregues. Este é um quadro que tem que ser alterado, pelo que o presente caso poderá servir como um exemplo, à semelhança de outros já existentes na região, de uma das vias a seguir.

## SECTOR

Quando analisamos o panorama nacional deste sector deparamos com um quadro com algum paralelismo ao verificado nesta região, pelo que as linhas de acção preconizadas para o sector se podem definir como centradas em dois grandes vectores:

### AO NÍVEL DA PRODUÇÃO:

De uma forma geral as explorações vitícolas apresentam pequenas áreas médias, não sendo explorações economicamente viáveis num quadro de grande concorrência. Nesta medida, uma das prioridades será o aumento de área média por exploração, e a reconversão das vinhas existentes. Esta reconversão passa pela melhoria do encepamento e pela redução das centenas de castas existentes em Portugal, com a aposta em castas produtoras de vinhos de qualidade. A existência de explorações de maiores dimensões conduzirá a uma diminuição dos custos de produção, a um aumento do grau de especialização, bem como da tecnologia de produção, com a consequente repercussão na qualidade do vinho produzido. Este quadro dará origem a empresas com maior capacidade financeira, com possibilidades de investir na modernização, nomeadamente ao nível de equipamento.

Neste como noutros sectores, deverá ser dado particular destaque à implementação de técnicas de produção respeitadoras do ambiente, que minimizem os impactos negativos da actividade agrícola, como é o caso da protecção e produção integrada e do modo de produção biológico. Estes modos de produção, embora já praticados ao nível da produção de uva, não são devidamente valorizados em termos de implantação no nicho de mercado dos consumidores deste tipo de produtos, porque não há capacidade ao nível de estruturas para vinificação das uvas produzidas em modos de produção especiais. Relativamente ao processo de laboração da uva deverá ser dada especial atenção ao problema dos efluentes resultantes deste processo, com a criação de unidades de tratamento dos mesmos, de forma a minimizar os impactos ambientais negativos da actividade.

Ao nível das entidades, com responsabilidades no sector, deverá ser feito um esforço no sentido de clarificar funções e estabelecer uma melhor articulação entre elas.

### AO NÍVEL DA PROMOÇÃO E IMPLANTAÇÃO NO MERCADO

Sendo a questão da comercialização uma das principais condicionantes ao sucesso desta actividade, importa investir em acções de promoção, com utilização de técnicas de marketing que tornem o produto apelativo relativamente a outras bebidas, especialmente nas camadas da população mais jovem,

mais susceptíveis à publicidade, que lhes têm criado hábitos de consumo de outras bebidas alcoólicas.

Dadas as potencialidades turísticas e ambientais do país, aliado à sua rica gastronomia, o sector do enoturismo será também uma área com potencialidades, que deverá ser explorada como uma forma de divulgar a produção com vista à fidelização do consumidor ao produto. O estabelecimento de rotas do vinho, enquadradas no enoturismo, permitem associar aos diferentes tipos de vinho uma gastronomia, uma paisagem, uma forma de viver, em suma permitem uma maior aproximação da população ao mundo rural, utilizando como veículo o vinho.

Sendo Portugal um dos países com forte tradição vitivinícola, seria natural que os seus produtos fossem reconhecidos internacionalmente. No entanto, o que se verifica é que nos principais países consumidores, o nosso vinho não conseguiu um lugar de destaque, aparecendo misturado nas grandes superfícies na categoria de outros vinhos, em situação de desvantagem face a vinhos provenientes por exemplo da América do Sul, com preços muito concorrenciais. Esta situação só poderá ser contrariada com uma aposta na qualidade, onde se inclui a produção de vinho de castas seleccionadas, que confirmem características próprias e de grande qualidade ao produto delas obtido, permitindo ao consumidor identificar a especificidade do produto.



# CONCLUSÕES



Os casos apresentados neste manual não correspondem a situações de excepção, são apenas exemplos do muito que existe no panorama da nossa agricultura, no que diz respeito a situações de uma gestão conseguida de explorações agrícolas. Cada um deles terá com certeza as suas especificidades, quer do ponto de vista da exploração, quer do ponto de vista do agricultor, quer ainda do sector de actividade desenvolvido. É, no entanto, possível encontrar algum denominador comum aos exemplos apresentados, que constituem uma base de referência e que podem ser agregados em dois grandes vectores:

## EXPLORAÇÃO

As características da exploração são determinantes na opção pelo tipo de actividade a desenvolver. Dentro destas características podemos incluir as condições edafo-climáticas da região onde ela se situa, e a área disponível para a realização das culturas. Em todos os casos estudados verifica-se que existe uma boa adaptação da actividade praticada a estas duas condicionantes, que poderiam comprometer o sucesso da exploração se não fosse tomada a opção correcta.

A localização da exploração, sendo ainda um factor relevante para alguns sectores, é, face às actuais vias e meios de comunicação, um factor cada vez menos importante.

Podemos no entanto verificar que as explorações em causa, têm áreas com valores superiores à média nacional verificada no respectivo sector, o que diz da importância que a dimensão tem na viabilidade económica das explorações e na capacidade de gerar quantidades de produto que permitam dar resposta a uma procura cada vez mais concentrada.

## AGRICULTOR

A postura das pessoas contactadas assume alguns traços comuns, que se prendem com o facto da opção por esta actividade ter sido feita por gosto, e não por inexistência de outras alternativas, para os quais esta assume, apesar das suas especificidades próprias, uma dignidade como qualquer outra e propicia, se bem gerida, rendimentos equivalentes.

A atitude destes empresários contrasta com a passividade, característica de gerações anteriores, revelando uma grande preocupação em obter a má-

xima informação e formação, que lhes permita conhecer e acompanhar a evolução da realidade que os cerca e que interfere com a sua actividade profissional. Nesse sentido verifica-se uma maior abertura ao meio e aos outros, o que permite uma permanente actualização a todos os níveis.

Este posicionamento garante-lhes uma receptividade à mudança, de forma a saber acompanhar a permanente evolução verificada, quer do ponto de vista técnico e tecnológico, quer do modo e forma de comercializar a produção. A diminuição do preço dos produtos, decorrente da concorrência de produtos oriundos de outros países, comunitários ou não, obrigou estes produtores a recorrer a estratégias de redução dos custos de produção (como o aumento das produtividades médias, o melhoramento animal, a modernização das construções e dos equipamentos, a informatização das explorações, etc.) de forma a assegurar a viabilidade das explorações.

Verifica-se nestes produtores a existência de uma preocupação relativamente aos impactos ambientais negativos que a actividade agrícola tem, e que importa resolver. Estes impactos podem ser mais ou menos relevantes, mais ou menos difíceis de ultrapassar, e a sua eventual resolução pode ser mais ou menos apoiada, mas de uma forma geral nota-se a vontade de ultrapassar o problema e de aderir a modos de produção mais amigos do ambiente e mais próximos das exigências do consumidor.

No âmbito das medidas de incentivos e apoios financeiros comunitários existentes, é revelada uma elevada capacidade de utilização das mesmas, investindo não só na modernização das explorações, mas também fazendo bom uso dos apoios concedidos quer no âmbito das Organizações Comuns de Mercado, quer para a adopção de determinadas técnicas culturais, ou mesmo para a manutenção da actividade agrícola em determinadas zonas. A existência desta capacidade pressupõe uma permanente conhecimento das políticas existentes, da sua evolução e dos compromissos assumidos.

Relativamente à problemática da comercialização, apontada como um dos principais constrangimentos da actividade agrícola em Portugal, podemos considerar que nos casos em estudo, esta questão foi ultrapassada. Nalguns casos porque a quantidade produzida justificou o investimento em estruturas de acondicionamento e distribuição, noutros porque foi feito um esforço no sentido de concentrar a oferta de diversos produtores em estruturas colectivas.

Em todos as situações descritas há uma aposta na qualidade, e a consciência de que só com esta exigência é possível sobreviver e garantir lugar no mercado, existindo mesmo casos em que houve uma aposta especial em produtos que, pela sua especificidade, ou pelo modo de produção utilizado, garantem um valor acrescentado porque dirigidos a nichos de mercado com exigências especiais.





### Bibliografia

- Gabinete do Ministro da Juventude e Gabinete do Secretario de Estado Adjunto do Ministro da Agricultura, Pescas e Alimentação, Agricultura, *Uma Opção Jovem*, Lisboa, 1989.
- Gabinete de Planeamento e Política Agro-Alimentar, *Panorama Agricultura 2000*, Lisboa, ed. GPPAA, 2001.
- Gabinete de Planeamento e Política Agro-Alimentar/ Divisão de Planeamento e Políticas, *Agricultura Portuguesa: Principais indicadores*, Lisboa, ed. GPPAA, 2003.
- Gabinete de Planeamento e Política Agro-Alimentar, *Plano para a Melhoria da Competitividade do Sector do Leite*, Lisboa, ed. GPPAA, 1999.
- Instituto Nacional de Estatística, *Recenseamento Geral da Agricultura: Análise de Resultados 1999*, Lisboa, ed. INE, 2001.
- Instituto Nacional de Estatística, *Recenseamento Geral da Agricultura: 1999: Portugal: Principais Resultados*, Lisboa, ed. INE, 2001.
- MAGALHÃES, Miguel T. Sanches, *Raça Barrosã*, ed. AMIBA, As Vezeiras, pp. 61-63, 2001.
- Ministério da Agricultura, Desenvolvimento Rural e das Pescas, *Plano Nacional para o Desenvolvimento da Agricultura Biológica 2004-2007*, não editado, 2003.
- MIRANDA, Jorge, *Contributos para a Definição de Uma Estratégia de Intervenção em Zonas de Montanha*, *Cadernos da Montanha Peneda-Soajo*, ARDAL-CMAV, Arcos de Valdevez, pp. 101-107, 2000.
- SILVA, José Miguel, D'EÇA, Paulo, *Observatório Rural – Caracterização do Projecto*, Porto, ed. IDARN, 2003.
- TRIGUEIROS, José, *et al.*, «Caderno de Conclusões do Seminário: Efluentes Pecuários e seus Efeitos no Ambiente», *Jornadas do Ambiente*, Esposende, Câmara Municipal de Esposende, Junho de 2003.
- TRINDADE, Henrique, «Explorações Pecuárias Intensivas e Poluição Azotada – Estratégias para a Redução de Riscos Ambientais», *Jornadas do Ambiente*, Esposende, Câmara Municipal de Esposende, Junho de 2003.
- SOEIRO, Ana, *et al.*, *Modo de Produção Biológica*, Lisboa, ed. DGDR, 2000.
- [www.ivv.min-agricultura.pt/mediateca/files/pdf/estudos/viniportugal\\_Resumo.pdf](http://www.ivv.min-agricultura.pt/mediateca/files/pdf/estudos/viniportugal_Resumo.pdf).





INTRODUÇÃO .....	5	PRODUÇÃO .....	25
<b>CAPÍTULO 1</b>		COMERCIALIZAÇÃO .....	27
<b>PRODUÇÃO DE LEITE</b>		RISCOS E DIFICULDADES .....	28
<b>– EXPLORAÇÃO TEIXEIRA</b>		PERSPECTIVAS FUTURAS .....	30
<b>DO BATEL .....</b>	7	PRODUTOR .....	30
SECTOR .....	8	SECTOR .....	30
EXPLORAÇÃO .....	8	<b>CAPÍTULO 3</b>	
MÃO-DE-OBRA .....	9	<b>PEQUENOS RUMINANTES</b>	
Produtor .....	9	<b>– PAULO DOMINGUES ESTEVES .....</b>	33
Agregado familiar .....	10	SECTOR .....	34
Externa .....	10	EXPLORAÇÃO .....	35
CAPITAL FUNDIÁRIO		MÃO-DE-OBRA .....	36
E DE EXPLORAÇÃO .....	10	Produtor .....	36
Máquinas .....	10	Agregado familiar .....	36
Equipamentos .....	11	Externa .....	36
Instalações .....	11	CAPITAL FUNDIÁRIO	
Estruturas de apoio .....	11	E DE EXPLORAÇÃO .....	36
Produção e Comercialização .....	11	Máquinas e Equipamentos .....	36
DESCRIÇÃO .....	12	Instalações .....	37
RISCOS E DIFICULDADES .....	13	ESTRUTURAS DE APOIO .....	37
PERSPECTIVAS FUTURAS .....	15	PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO ...	37
PRODUTOR .....	15	DESCRIÇÃO .....	38
SECTOR .....	16	RISCOS E DIFICULDADES .....	40
<b>CAPÍTULO 2</b>		PERSPECTIVAS FUTURAS .....	41
<b>FRUTICULTURA – FRUTAS S. PEDRO .....</b>	19	PRODUTOR .....	41
SECTOR .....	20	SECTOR .....	42
EXPLORAÇÃO .....	21	<b>CAPÍTULO 4</b>	
MÃO-DE-OBRA .....	22	<b>HORTICULTURA – JOSÉ ANTÓNIO</b>	
Produtor .....	22	<b>FONSECA FERNANDES .....</b>	45
Agregado Familiar .....	22	SECTOR .....	46
Externa .....	23	EXPLORAÇÃO .....	47
CAPITAL FUNDIÁRIO		MÃO-DE-OBRA .....	47
E DE EXPLORAÇÃO .....	23	Produtor .....	47
Máquinas e Equipamentos .....	23	Agregado Familiar .....	48
Instalações .....	23	Externa .....	48
ESTRUTURAS DE APOIO .....	23	CAPITAL FUNDIÁRIO	
PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO ...	24	E DE EXPLORAÇÃO .....	48
DESCRIÇÃO .....	25		

Máquinas e Equipamentos .....	48	Externa .....	68
Instalações .....	48	CAPITAL FUNDIÁRIO	
ESTRUTURAS DE APOIO .....	49	E DE EXPLORAÇÃO .....	68
PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO ...	49	Máquinas e Equipamentos .....	68
DESCRIÇÃO .....	50	Instalações .....	68
RISCOS E DIFICULDADES .....	51	ESTRUTURAS DE APOIO .....	69
PERSPECTIVAS FUTURAS .....	52	PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO ...	69
DO PRODUTOR .....	52	DESCRIÇÃO .....	70
DO SECTOR .....	52	RISCOS E DIFICULDADES .....	72
<b>CAPÍTULO 5</b>		PERSPECTIVAS FUTURAS .....	74
<b>PRODUÇÃO VEGETAL EM MODO</b>		DO PRODUTOR .....	74
<b>DE PRODUÇÃO BIOLÓGICA</b>		DO SECTOR .....	75
– VASCO DA ROCHA PINTO .....	55	<b>CAPÍTULO 7</b>	
DO SECTOR .....	56	<b>VITIVINICULTURA</b>	
DA EXPLORAÇÃO .....	57	– QUINTA DAS BAGEIRAS .....	77
MÃO-DE-OBRA .....	57	SECTOR .....	78
Produtor .....	57	EXPLORAÇÃO .....	79
Agregado Familiar .....	58	MÃO-DE-OBRA .....	79
Externa .....	58	Produtor .....	79
CAPITAL FUNDIÁRIO		Agregado Familiar .....	79
E DE EXPLORAÇÃO .....	59	Externa .....	80
Máquinas e Equipamentos .....	59	CAPITAL FUNDIÁRIO	
Instalações .....	59	E DE EXPLORAÇÃO .....	80
ESTRUTURAS DE APOIO .....	59	Máquinas e Equipamentos .....	80
PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO ...	59	Instalações .....	80
DESCRIÇÃO .....	60	ESTRUTURAS DE APOIO .....	80
AO NÍVEL DA PRODUÇÃO .....	61	PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO ...	81
AO NÍVEL DO PROCESSO DE		DESCRIÇÃO .....	81
COMERCIALIZAÇÃO .....	61	RISCOS E DIFICULDADES .....	85
RISCOS E DIFICULDADES .....	63	PERSPECTIVAS FUTURAS .....	86
PERSPECTIVAS FUTURAS .....	63	PRODUTOR .....	86
DO PRODUTOR .....	63	SECTOR .....	87
DO SECTOR .....	64	<b>CAPÍTULO 8</b>	
<b>CAPÍTULO 6</b>		<b>CONCLUSÕES</b> .....	89
<b>FLORICULTURA – LUSOFLOR, LDA</b> .....	65	EXPLORAÇÃO .....	90
SECTOR .....	66	AGRICULTOR .....	90
EXPLORAÇÃO .....	66	<b>Referências</b> .....	93
MÃO-DE-OBRA .....	66		
Produtor .....	67		