

BERNARDO GOUVÊA, PRESIDENTE DO IVV, EM ENTREVISTA

ViniPortugal deve ser "cada vez mais englobante de todos os agentes económicos"

Págs. II e III



SECRETÁRIO-GERAL DA CNA É TAXATIVO

Governo tem "a obrigação de anular" e até "exercer o direito de veto" para impedir cortes na PAC

Págs. IV e V



Destaques

Delta quer toda a gama de cafés com materiais 100% orgânicos até 2025

Pág. VI

Aumento da população humana traz oportunidades ao setor avícola

Pág. VII

"Aqui é Fresco" quer 250 pontos de venda em 2020

Pág. VIII

Editorial

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt



PAC 2021-2027: um veto, se preciso for

Os números não mentem. Ainda que possam ser torturados. E, olhando para os divulgados esta semana pelo Ministério da Agricultura a partir do IFAP, quanto à evolução, crescente, das candidaturas às ajudas da Política Agrícola Comum (PAC), dá vontade de esboçar um sorriso de satisfação.

Vejam os. Em 2017 entraram 181 267 candidaturas, em 2018 entraram 183 231 e, em 2019, até à data, já deram en-

trada 183 649 processos. E o ano ainda vai a meio.

É bom, sim. Ainda que valha a pena analisar o montante do investimento associado a cada candidatura e ver a que subsector de atividade se destina, quantas foram analisadas e em que período de tempo, quantas foram aprovadas e quantas estão pendentes, os montantes pagos e o valor da comparticipação nacional afetado a essas operações. E esses dados, com este detalhe, o Ministério de Capoulas Santos não revelou.

Não é, contudo, a execução do PDR 2020 que mais preocupa os operadores do setor agrícola no momento. O envelope financeiro para 2021-2027 é que os assusta.

Entre 2014 e 2020, Portugal receberá um total de 9372 milhões da PAC, 4105 milhões de pagamentos diretos e 4058 milhões para o desenvolvimento rural (ver tabela). Já para o período de 2021-2017 o envelope vem bastante mais va-

É certo que o Reino Unido sairá da UE e deixará de contribuir para o orçamento europeu. Mas o quadro financeiro plurianual avançado pela Comissão Europeia de 1,135 mil milhões de euros de autorizações (a preços de 2018) para 2021-2027, e de apenas 365 mil milhões de euros para a PAC (face aos 408,31 mil milhões do atual quadro), acrescidos de 10 mil milhões de euros através do Horizonte 2020, deixa todos receosos.

E mais receosos ficamos quando sabemos que Portugal corre o risco de sofrer cortes reais na ordem dos 15% e que poderão atingir 25% no desenvolvimento rural (segundo pilar), que, para mais, vale 50% do envelope global (representa cerca de 20% para a média europeia).

Mais. O corte de 15% no segundo pilar da PAC apenas se refere aos preços correntes, não tem em conta o valor real, que pode ser superior. E não falando na ameaça de corte na taxa de cofinanciamento comunitária de 85%, já

que a Comissão fala em 70% para o próximo FEADER, o que exigirá bem mais dos cofres nacionais.

Ora, a PAC é um poderoso instrumento de coesão económica, social e territorial, de combate às assimetrias e à desertificação do interior. É dever do Governo erguer-se da cadeira, engrossar a voz e bater o pé, para evitar qualquer corte para Portugal. Nem que tenha de exercer o direito de veto.

Dotações pré-alocadas a Portugal 2014-2020

Portugal	Milhões de euros (preços correntes)
Pagamentos diretos	4105
Mercados	466
POSEI	743
Desenvolvimento Rural	4058
Total	9372

FONTE: GPP do MAFDR.

PRESIDENTE DO IVV QUER "MAIOR EFICIÊNCIA COMERCIAL" NO SETOR E "OUTRO TIPO DE GESTÃO DA VITICULTURA"

ViniPortugal deve ser "cada vez mais englobante de todos os agentes económicos"

O presidente do Instituto da Vinha e do Vinho (IVV), em funções desde o início do ano, está "preocupado" com a volatilidade dos mercados e com o "desequilíbrio" na cadeia de valor no setor dos vinhos, que "a jusante não gera o valor que é necessário para remunerar a montante". Quer, por isso, "maior eficiência comercial" no setor e, também, "novas tecnologias e outro tipo de gestão da viticultura", que respondam aos imponderáveis climáticos que se revelam através de "fenómenos radicais cada vez mais recorrentes".

Em entrevista à "Vida Económica" no terminal de cruzeiros do porto de Leixões, à margem da atribuição dos prémios do "Concurso Vinhos de Portugal 2019", Bernardo Gouvêa diz que a ViniPortugal, associação interprofissional para a promoção internacional de vinhos portugueses, "tem um mérito extraordinário", mas deve ser "cada vez mais um fator englobante de todos os agentes económicos".

O presidente do IVV é taxativo: "é preciso não nos instalarmos dentro do sucesso que temos tido", porque "o mundo está muito dinâmico e muito agressivo". E é necessário "estar atento ao que é o dinamismo do setor e conseguir desenvolver atividades comerciais que vão de encontro ao que todos os parceiros procuram".

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Referiu aqui que o IVV está a preparar uma estratégia no sentido de valorizar as castas autóctones, indo ao encontro do problema das alterações climáticas. Qual é a novidade?

BG – Não é propriamente novidade. Nós – nós, o país – temos em curso um estudo, que é vanguardista a nível europeu, que tem estudado uma metodologia científica, a variedade varietal e sobretudo a intravariabilidade das nossas castas, no sentido de constituir e classificar cientificamente o nosso património vitícola, que não está estudado nem está classificado. Mas também, além disso, em termos experimentais, conseguimos criar um conhecimento que nos leve a adaptar um tipo de planta dentro da própria casta que seja mais adaptado a determinadas condições, seja edafoclimáticas, seja em termos de solos, seja em termos de condições climáticas. Até há um estudo que já está há um tempo a ser desenvolvido pela PORVID [Associação Portuguesa para a Diversidade da Videira] e o IVV obviamente pretende apoiar e dar bastante mais ênfase para ele avançar.

VE – Quando é suposto termos algu-



Bernardo Gouvêa, presidente do Instituto da Vinha e do Vinho (IVV).

mas conclusões em relação a esse estudo?

BG – Este Conselho Diretivo entrou em funções no início do ano e isto leva algum tempo. Estamos neste momento em contacto muito próximo com a PORVID e com o grupo de investigadores que está a desenvolver esta matéria e contamos brevemente poder anunciar mais alguns desenvolvimentos. Ainda é precoce estar aqui a falar.

VE – Mas qual foi a principal necessidade que sentiram para desenvolver este estudo?

"Temos em curso um estudo, que é vanguardista a nível europeu, que tem estudado uma metodologia científica, a variedade varietal e sobretudo a intravariabilidade das nossas castas, no sentido de constituir e classificar cientificamente o nosso património vitícola"

EG – Foi basicamente uma necessidade em termos científicos, que existe ao nível do país, de estudo daquilo que são as suas castas autóctones, do que são as castas raras, do que é o nosso património vitícola, que tem de ser estudado e classificado de uma forma científica, em primeiro lugar.

VE - E não estava estudado nem classificado porquê?

EG – Não estava, porque, ao nível da investigação, a ênfase tem sido dada noutras áreas, sobretudo na área da enologia. Portanto, não tem sido dada a importância pelas entidades oficiais e

pelas universidades que devia ter sido dada a esta matéria. E nós queremos reforçar essencialmente este grupo e esta dinâmica, porque é precursora a nível europeu. Estamos neste momento a apoiar, ao nível da OIV [Organização Internacional da Vinha e do Vinho], que é um organismo interestatal onde o Estado português está representado através do IVV, e temos este estudo e esta metodologia já numa fase avançada para ser validada pela OIV a nível mundial. Neste momento, esse é o nosso principal objetivo. O segundo objetivo é dar um suporte em termos de recursos para se ga-

nhar massa crítica e poder ser alargado ao nível do que é a realidade nacional.

VE – Que aproveitamento prático as empresas do setor poderão tirar desse estudo?

BG – Olhe, posso dar um exemplo muito prático de uma das aplicações experimentais que é feita. No âmbito desse estudo, identificou-se, dentro de uma determinada casta, que é o aragonês (no Sul) ou tinta roriz (no Norte), um determinado tipo de genótipo, uma determinada planta, que por exemplo consegue resistir em termos de stress hídrico, em termos de fenómenos de insolação,

mais quatro graus centígrados do que a média das plantas da casta que conhecemos. E, portanto, se não tivermos esse conhecimento não conseguimos preservar o que é o nosso património vitícola e estamos sujeitos a que esse património possa ser esquecido em detrimento de outro tipo de soluções em termos vitícolas, como foi ultimamente a tentativa de alguns países do Norte de introduzir castas híbridas e o chamado americano, que era um retrocesso relativamente a tudo o que se tem feito ao nível da viticultura em Portugal.

VE – Mas o Ministério da Agricultura pronunciou-se desde logo contra essa hipótese.

BG – Exatamente. Pronunciámo-nos, defendemo-nos contra essa hipótese. Mas a verdade é que a pressão, principalmente de alguns países a nível comunitário, sobretudo do Norte, continua a fazer-se sentir. E nós temos de ter uma base científica para podermos contrapor e para nos podermos defender. Esse é um dos pontos importantes deste estudo.

VE – Uma outra nota que retirei do seu discurso nesta cerimónia da ViniPortugal foi quando apontou para a necessidade de uma maior eficiência comercial do setor. Vieram a público, quando o senhor foi nomeado para o IVV, algumas opiniões críticas relativamente àquela que poderia ser a sua posição em relação à ViniPortugal, que é a entidade à qual cabe a promoção externa dos vinhos portugueses. Esta maior eficiência comercial de que falou passa exatamente por quê e qual é o grande objetivo?

BG – Bom, a sua questão tem vários ângulos. Falando do episódio [aparecimento de vozes críticas à sua nomeação para o IVV], que é mais superficial, e que tem a ver com essa comunicação, penso que todas as entidades que subscreveram essa posição já chegaram à conclusão que, enfim... o que estava na carta [carta remetida ao ministro da Agricultura, Luís Capoulas Santos, e subscrita pela ACIBEV - Associação de Vinhos e Espirituosas de Portugal, pela FENADEGAS - Federação Nacional das Adegas Cooperativas de Portugal e pela CAP - Confederação dos Agricultores de Portugal] relativamente ao meu trabalho... bom, o meu percurso passou por várias empresas, por várias regiões, e penso que isso está completamente ultrapassado.

Relativamente à questão da eficiência comercial, penso que temos de estar constantemente com a preocupação de nos reinventarmos, porque os mercados são, de facto, muito dinâmicos. A ViniPortugal é um instrumento de promoção do país, é uma associação que tenho acompanhado desde o início e que tem um mérito extraordinário. Agora, é preciso não nos instalarmos dentro do sucesso que temos tido, porque o mun-

do está muito dinâmico e muito agressivo. E há um fator fundamental, que é a questão dos planos e dos diagnósticos, que têm de ser fundamentados. Basicamente, passa por aí. Por outro lado, passa também por estarmos atentos ao que é o dinamismo do próprio setor e conseguir desenvolver atividades comerciais que vão de encontro ao que todos os parceiros procuram e que a ViniPortugal cada vez seja mais um fator englobante de todos os agentes económicos, basicamente.

VE – Portugal tem condições de fazer remunerar os seus vinhos no exterior e, por outro lado, de alargar o leque de mercados para onde exporta?

BG – Temos condições para as duas coisas. Temos condições para criar mais valor. E temos absolutamente de o conseguir, porque, senão, a viticultura continua com um desequilíbrio em termos económicos em imensas regiões e, portanto, é fundamental que consigamos...

VE – Em que regiões?

"A cadeia de valor, sobretudo no mercado nacional, está extremamente condicionada ao nível da distribuição e isso leva a que a necessidade de escoamento, que é premente no setor do vinho, muitas vezes não se processe da forma como, em termos de valor, se deveria processar", constata o presidente do IVV nesta entrevista à "Vida Económica".
Bernardo Gouvêa considera que os mercados externos "são fundamentais", mas que "o mercado nacional também".
Lança, pois, um repto: "temos de saber encontrar estratégias para criar valor nos vinhos e não estar continuamente a deteriorar o valor e a vender vinhos que estão abaixo do preço de custo".

VE – A produção de vinho em 2018 foi anormalmente baixa [baixou 10%, com um volume na ordem dos 6,1 milhões de hectolitros, valor que corresponde a uma diminuição de 6% face à média das cinco últimas campanhas]. A justificação avançada foi que isso teve a ver com problemas climáticos. Foi essa a grande causa da queda na produção?

BG – Sim, chuvas intensas e granizo em maio e insolação em agosto. São fatores climáticos, sobretudo, que não podem ser escamoteados. Mas que podem ser de alguma forma limitados se tivermos uma gestão em termos de viticultura mais atenta, com novas técnicas e novas abordagens em relação ao que é a necessidade da viticultura no mun-

BG – Em várias, desde o Douro ao Alentejo. Os viticultores, sobretudo os pequenos e médios viticultores, têm imensa dificuldade em ter a remuneração e uma conta económica ao fim do ano, porque a cadeia de distribuição e a cadeia de valor, tal como está montada, deteriora muito o valor das uvas em detrimento de outros aspetos. E essa preocupação para nós é fundamental.

Ao nível dos mercados externos temos essas condições, temos de ser criativos, de ser dinâmicos, de estudar e ter estratégias direcionadas para segmentos-alvo que são muito dinâmicos, como disse há pouco. E temos de nos adaptar às realidades do mundo atual. E temos condições para isso.

VE – Mas há mercados com muito potencial para explorar e que não tenham sido explorados até agora?

BG – Os Estados Unidos não são um mercado. São muitos mercados. Têm um potencial ainda enorme por descobrir. Ao nível da Ásia – e não estou a falar só da China –, temos imensos merca-

dos onde está neste momento o eixo de criação de riqueza a nível global. E nós temos de olhar para esses mercados de uma forma estruturada e com uma estratégia de médio/longo prazo.

VE – E a ViniPortugal não tem essa estratégia?

BG – Tem. Mas a ViniPortugal tem recursos limitados. E, portanto, não pode estar em todos os mercados com o mesmo tipo de alocação de recursos. É verdade que também um dos objetivos do IVV é conseguir dar mais apoio em termos orçamentais à promoção em Portugal. Para isso, precisamos de fazer um caminho e justificar que ele não só é necessário como vai ter resultados a curto e médio prazo. Por isso precisamos de ter planos e objetivos e monitorizá-los. Isso é essencial.

VE – Posso depreender das suas palavras que defende um reforço da dotação financeira...

BG – Para a promoção? Sem dúvida. Sem dúvida.

VE – Pergunto-lhe isto por aquilo que está a dizer, mas, por outro lado, porque, quando o senhor tomou posse como presidente do IVV, e como o IVV tem intervenção direta na afetação do orçamento à ViniPortugal, algumas figuras ligadas ao setor mostraram receio de que da parte do IVV pudesse haver uma redução dos recursos financeiros àquela associação.

BG – Oh... esse receio é totalmente infundado. Totalmente infundado. Posso dizer-lhe, até pela minha perspetiva comercial, que se desenvolveu muito nessa área, que esse [reforço da dotação financeira para a promoção dos vinhos] é, de facto, um objetivo fundamental. Agora, os recursos também não são ilimitados. Há que fazer uma gestão em função do que são todos os objetivos do país e as várias medidas de apoio que temos. É preciso sobretudo fundamentar a alocação desses recursos à promoção, em termos de planeamento e objetivos. Isso é que é importante.

"Temos de saber encontrar estratégias para criar valor nos vinhos"

do atual, que é, de facto, muito imponderável, com fenómenos radicais cada vez mais recorrentes. E isso obriga-nos a colocar um foco na área da viticultura. Não tenho dúvida nenhuma sobre isso.

VE – Esta quebra na produção pode afetar a capacidade de resposta das empresas às encomendas?

BG – Afeta. Afeta imenso. Sobre tudo se o setor não for capaz de incutir o aumento do custo no preço, afeta extraordinariamente. A cadeia de valor, sobretudo no mercado nacional, está extremamente condicionada ao nível da distribuição e isso leva a que a necessidade de escoamento, que é premente no setor do vinho, muitas vezes não se processe da forma como, em termos de valor, se deveria processar. Os mercados externos são fundamentais, mas o mercado nacional também.

VE – A venda de vinho abaixo do preço de custo tem implícita a questão que já abordou das cadeias de distribuição.

BG – Quando falo abaixo do preço de custo, não é abaixo do preço industrial. É muitas vezes incutir de forma total o que é o custo da viticultura e depois o custo industrial. No setor do vinho há uma necessidade e uma pressão muito grande para os stocks

se renovarem vindima após vindima. Não é uma atividade totalmente industrial, é uma atividade agrícola que depois tem uma vertente de transformação, uma componente industrial. Não estou a falar que há venda abaixo do custo industrial. Não é isso. O que estou a falar é que a cadeia está desequilibrada, porque a jusante não gera o valor que é necessário para remunerar a montante. E isso é uma preocupação muito grande. Temos de arran-

jar estratégias para colmatar isso. Uma delas passa obviamente por aumentar o rendimento e a produtividade das vinhas através de novas tecnologias e outro tipo de gestão da viticultura. Mas, além disso, encontrar mercados externos que remunerem com um valor mais alto os nossos vinhos. E também encontrar uma estratégia ao nível do mercado nacional que possa remunerar de forma melhor o vinho e a produção de uva.

Produção de vinho por região vitivinícola

2018/2019

(Dados em 31/12/2018)

Região Vitivinícola	Volume (hl)			Variação 2018/19	
	Média 5 Campanhas	2017/2018	2018/2019	vs. Média	vs. 2017/18
Minho	812.886	967.067	759.834	-7%	-21%
Trás-os-Montes	95.777	85.430	50.590	-47%	-41%
Douro e Porto	1.464.535	1.448.874	1.267.681	-13%	-13%
Beira Atlântico	241.858	260.668	177.366	-27%	-32%
Terras do Dão	287.461	312.462	177.782	-38%	-43%
Terras da Beira	220.946	190.394	162.188	-27%	-15%
Terras de Cister	61.694	54.052	37.307	-40%	-31%
Tejo	577.924	648.441	635.439	10%	-2%
Lisboa	1.041.575	1.225.840	1.170.644	12%	-5%
Península Setúbal	480.578	525.049	472.197	-2%	-10%
Alentejo	1.101.635	954.910	1.091.885	-1%	14%
Algarve	12.433	15.777	16.701	34%	6%
Madeira	41.266	42.773	34.880	-15%	-18%
Açores	8.161	5.034	13.285	63%	164%
TOTAL PORTUGAL	6.448.730	6.736.772	6.067.778	-6%	-10%

FONTE: IVV – Instituto da Vinha e do Vinho.

PDR 2020: envelope de 7,5 milhões para a fruticultura está "muito abaixo das expetativas"



TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Termina hoje às 17 horas o prazo de candidatura aos avisos no âmbito do Programa de Desenvolvimento Rural (PDR 2020) – Operação 3.2.1 – Investimento na Exploração Agrícola – para apoiar projetos nas áreas da fruticultura e olivicultura. A dotação orçamental é, respetivamente, de 7,5 e nove milhões de euros (15,5 milhões no total) e destina-se a financiar investimentos de valor total superior a 25 mil euros.

A "Vida Económica" questionou a Portugal Fresh sobre o envelope financeiro de 7,5 milhões de euros para apoiar investimentos do setor. Gonçalo Andrade, presidente da Associação, diz que "todas as aberturas de apoio ao investimento são bem-vindas e representam boas notícias para o setor". Contudo, diz, "depois de um enorme período sem a medida aberta, esperávamos uma maior dotação financeira, já que existem muitos investimentos a decorrer e outros a surgir".

Além do mais, "o apoio ao investimento é crucial para continuar a aumentar o valor do setor e das exportações". E este envelope de apoios fica "muito abaixo das expetativas". Há "muitas candidaturas que ficarão sem cabimento nesta abertura".

Garantir que pequenos agricultores se agrupam em OPs

O Governo alterou, através da Portaria n.º 133/2019, de 9 de maio, o regime de desenvolvimento local do PDR 2020, acrescentando critérios de seleção ao estatuto de agricultor familiar ou de jovem empresário rural e explorações

com certificação em modo de produção biológico.

Gonçalo Andrade, presidente da Portugal Fresh, alerta que "a estratégia do setor deve ter como principal objetivo a criação de escala na oferta, permitindo o aumento do poder negocial e melhorar a remuneração à produção, a fim de garantir negócios rentáveis e assegurar o retorno ao enorme investimento que os agricultores têm efetuado nos últimos anos".

Ora, "Portugal é um país de pequena dimensão, com oferta limitada", pelo que "a cooperação empresarial é de capital importância", pois "só assim é possível atingir níveis de serviço elevados com os clientes-chave a nível internacional". Daí que considere "sempre importante arranjar mecanismos de apoio ao desenvolvimento local e pequenos agricultores". Contudo, a agricultura familiar tem de ser "organizada". E o mais importante é "garantir que estes agricultores se agrupem em organizações de produtores (OPs) e não comercializem os seus produtos de forma individual prejudicando, na grande maioria das vezes os preços de mercado", alerta Gonçalo Andrade.

Ora, em Portugal "continuamos apenas com 25% do volume de negócio das frutas e legumes a serem comercializados através de Ops", pelo que as medidas previstas na Portaria "apenas resolvem problemas pontuais". E também "não contribuem para uma estratégia de médio/longo prazo que permita trazer vantagens concretas para o desenvolvimento económico do setor e do país". Além de que em "nada contribuem para nos aproximarmos mais da média europeia" na comercialização através de OP, que "anda perto dos 50%".

CNA DIZ QUE O GOVERNO NÃO PODE FALHAR NUMA MATÉRIA ESSENCIAL PARA A CONVERGÊNCIA DE PORTUGAL COM A UE

Governo tem "a obrigação de anular" e até "exercer o direito de veto" para impedir cortes na PAC

"Os receios de cortes profundos" no orçamento da Política Agrícola Comum (PAC) que estava destinado ao desenvolvimento da agricultura e ao mundo rural "confirmaram-se com a apresentação das propostas legislativas" da Comissão Europeia em 2018. E Portugal terá "um pequeno aumento das verbas no primeiro pilar e um corte de 15% no segundo".

Mas, atenção, diz Pedro Santos, secretário-geral da CNA – Confederação Nacional da Agricultura: "esses cortes apenas se referem a uma comparação de valores a preços correntes", ou seja, não têm em conta o valor real das verbas apresentadas, pois, se a comparação for feita a preços constantes, "o corte no desenvolvimento rural ultrapassa os 25%". Ora, perante isto, "o Governo português tem a obrigação de anular" esses cortes e, até, "exercer o

direito de veto". Isto, sob pena de obter um resultado destas negociações que "compromete o futuro da nossa agricultura e desenvolvimento rural" e, com isso, "falhar numa matéria essencial para o desenvolvimento e para a aspiração de convergência de Portugal com os demais países da UE".

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Tivemos eleições para o Parlamento Europeu. Qual é a prioridade que os eurodeputados portugueses devem assumir em Bruxelas quanto à PAC, nomeadamente quanto à negociação dos fundos pós-2020?

Pedro Santos – A principal orientação da PAC tem sido o apoio a um tipo de agricultura de grande dimensão, industrializada e com processos produtivos de maior intensificação. O modelo de produção e comercialização dos produtos assenta

num processo de liberalização quase total dos mercados, que tem trazido impactos muito negativos ao nosso tecido produtivo, nomeadamente junto dos pequenos e médios agricultores. Os resultados estão à vista: milhares de explorações forçadas a encerrar, a maioria delas pequenas e médias, défices agroalimentares incompressíveis para o nosso país, uma distribuição injusta do valor gerado em toda a fileira provocado pela manutenção de um mercado altamente desregulado, onde os agricultores são o elo mais fraco e onde impera o 'quero posso e mando' das grandes empresas da distribuição de produtos.

VE – Mas, feito esse diagnóstico, qual deve ser a grande prioridade dos eurodeputados?

PS – Para a CNA, a grande prioridade deve ser a da introdução de instrumentos de regulação do mercado e da produção nos setores agropecuários, que reponha preços

Condições de acesso ao Estatuto da Agricultura Familiar são "limitativas"

O Governo fez publicar a Portaria n.º 73/2019, de 7 de março, que regulamenta o Estatuto de Agricultura Familiar (Decreto-Lei n.º 64/2018, de 7 de agosto). Porém, "muito já se passou" desde o passo dado aquando do Ano Internacional da Agricultura Familiar, em 2014, quando a CNA aprovou, no seu 7.º Congresso, uma Proposta de Estatuto da Agricultura Familiar Portuguesa.

Primeiro, lamenta o secretário-geral da CNA, foi o "completo silenciamento" desta matéria promovido pelo anterior Governo. Depois, diz, foi a publicação do Estatuto já nesta legislatura e com a atual solução política. E se é certo que "a CNA valoriza a criação deste instrumento", há, porém, "muito para fazer".

Os problemas prendem-se desde logo com as "condições de elegibilidade dos agricultores", já que "as condições de acesso, nomeadamente as económicas, são de tal maneira limitativas que colocam em causa a própria viabilidade deste importante instrumento". Mas mais: essas condições "revelam uma perspetiva miserabilista dos agricultores familiares, com a qual a CNA discorda em absoluto".

Depois há "problemas com o processo de reconhecimento". Pedro Santos diz que "o Governo optou por criar um processo de reconhecimento altamente burocrático, com falhas incompressíveis, em que, por exemplo, é necessário enviar uma declaração já depois de todo o processo ser submetido para que a DGADR (Direção-Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural) possa responder aos agrí-

cultores por escrito". Em sua opinião, é caso para dizer que, "com isto, o Governo começou a obra pelo telhado".

Portanto, para a CNA é necessário "aperfeiçoar o atual diploma", principalmente quanto às "condições de acesso" e à "valorização do papel da mulher agricultora".

Jovens agricultores: "criar ambiente favorável para que se mantenham em atividade"

A Portaria n.º 143/2019 do Ministério da Agricultura veio implementar o estatuto de Jovem Empresário Rural, sendo que os titulares deste estatuto beneficiam de bonificações no âmbito do PDR 2020. E a CNA elogia a medida.

"Não nos parece mal, até porque medidas que combatam a desertificação do mundo rural e promovam o rejuvenescimento da agricultura são bem-vindas". Ainda assim, Pedro Santos mostra-se cético. "Temos dúvidas que, no quadro atual do PDR2020, estas medidas se traduzam efetivamente em mais bonificações e não apenas em mais uma priorização em termos dos critérios de seleção".

Por outro lado, a CNA entende que "uma verdadeira política de rejuvenescimento do mundo rural não se pode preocupar só com a instalação de jovens, seja na agricultura, seja em outras atividades ou setores". Para a Confederação, "será tão importante a sua instalação como criar o ambiente favorável para que se mantenham em atividade".



Pedro Santos, secretário-geral da CNA – Confederação Nacional da Agricultura.

justos à produção, que permita que todos os países da UE possam desenvolver a sua agricultura e trabalhar no sentido de combater défices agroalimentares graves como o que tem Portugal. Deve constituir igualmente preocupação dos eurodeputados eleitos o apoio a modelos de produção como o da agricultura familiar que promovam, por um lado, o desenvolvimento rural, mas também a sustentabilidade ambiental e a qualidade alimentar. E outro dos temas é o da política comercial da UE com países terceiros, no sentido de travar esta proliferação de tratados de livre comércio e tornar mais justa a repartição das ajudas públicas da PAC, quer entre países, quer entre agricultores.

VE – Os cortes anunciados para a próxima PAC preocupam a CNA?

PS – Os receios de cortes profundos no orçamento da PAC e do desvio de verbas, para fins militares, que até agora estavam destinadas ao desenvolvimento da agricultura e do mundo rural, confirmaram-se com a apresentação das propostas legislativas. Os dados ampla-

mente divulgados, que apontam para Portugal um pequeno aumento das verbas no primeiro pilar e um corte de 15% no segundo apenas se referem a uma comparação de valores a preços correntes. Ou seja, não têm em conta o valor real das verbas apresentadas. No entanto, se a comparação for feita a preços constantes, o corte no desenvolvimento rural ultrapassa os 25%.

VE – Mas há margem para compensar essas perdas orçamentais?

PS – Ainda que este possa ser o cenário muito mau para que com pequenas alterações o Governo possa gritar vitória com um cenário mau, a CNA considera quaisquer cortes inaceitáveis. O Governo português tem a obrigação de os anular e mesmo exercer o direito de veto. Isto sob pena de obter um resultado destas negociações que comprometa o futuro da nossa agricultura e desenvolvimento rural e, assim, falhar numa matéria essencial para o desenvolvimento e para a aspiração de convergência de Portugal com os demais países da UE.

VE – Em que áreas a próxima PAC deveria apostar com mais ênfase?

PS – Como já referi, a nova PAC deve apostar num novo modelo. Para a CNA esta deve ser a prioridade das prioridades. Se esta aposta se concretizar, estamos também a contribuir de forma essencial para o combate e mitigação das alterações climáticas.

VE – Por que é diz isso?

PS – Porque os modelos de produção e comercialização de bens e produtos da agricultura familiar, das pequenas e das médias explorações es-

tão normalmente sustentados na policultura, são suporte de uma biodiversidade única e produzem e comercializam os seus produtos com uma menor dependência de combustíveis fósseis.

A questão do envelhecimento dos nossos agricultores é também uma matéria incontornável e a nova PAC deve não só apoiar a primeira instalação de jovens agricultores, mas também criar as condições de mercado para que mantenham a sua atividade após os cinco anos obrigatórios.

Na produção florestal os apoios devem ser concedidos

à floresta de uso múltiplo com aposta em espécies autóctones – aposta esta que só será viável com a melhoria dos rendimentos dos produtores florestais.

A nova PAC deve conter uma distribuição dos apoios mais justa entre países e agricultores (com a aplicação de medidas efectivas de modulação e plafonamento). As ajudas só devem ser atribuídas a quem de facto produz, chame a Comissão o que quiser "genuíno" ou "ativo". Para a CNA, só quem produz deve ter direito às ajudas da PAC. As propostas apresentadas pela CE estão muito longe de garantir estes objetivos.

PDR 2020: "a maior preocupação são os apoios aos pequenos investimentos"

"A CNA não entra no jogo das percentagens nem da comparação entre quadros [comunitários]" no que diz respeito à execução do Programa de Desenvolvimento Rural (PDR 2020). Esse, diz Pedro Santos, é "um passatempo de quem passa a vida a torturar as estatísticas conforme lhe dá mais jeito".

O que a CNA identificou desde o início são "erros de conceção e de alocação financeira das medidas" do PDR 2020, "muito patentes no pacote agroambiental, assim como um desenho das medidas, regras e taxas de apoio que afastam a grande maioria dos agricultores do PDR2020, principalmente dos apoios ao investimento".

Pedro Santos sublinha que "estes erros, que na grande maioria não foram corrigidos, refletem-se também na complexidade de todo o sistema". Mais: "trazem a descoberto as graves dificuldades que existem na administração pública, quer em termos de recursos humanos disponíveis, quer em termos logísticos, para dar uma resposta célere e eficaz às necessidades dos promotores dos projetos".

A execução do PDR 2020 está em 55%, mas, para a CNA, "o montante disponível no PDR2020 só não é superior devido ao facto de o atual Governo viver obcecado com o défice das contas públicas imposto pelas regras do Euro e da UE". E essa opção "leva a que muitas vezes se adiem pagamentos ou não se reforce

de forma efetiva a participação nacional do Programa, que poderia alavancar investimentos muito avultados".

"Uma candidatura chega a demorar dois anos a ser aprovada"

A maior preocupação da CNA neste momento prende-se com os "apoios aos pequenos investimentos", alerta Pedro Santos, dizendo que são geridos pelos GAL [Grupos de Ação Local]. Uma medida que, "pelas suas características e púntico-alvo, deveria ter um processo simplificado de candidatura, aprovação e pagamento".

Ora, "o que temos visto é exatamente o contrário". Pedro Santos diz que "não se consegue perceber que uma candidatura chegue a demorar dois anos para ser aprovada", uma vez que "são dois anos em que o agricultor se viu enredado numa teia burocrática injustificável".

Questionado sobre se acredita na execução do PDR 2020 a 100%, o secretário-geral da CNA nem hesita: "não podemos acreditar noutra coisa". Não executar a 100% com as regras que hoje existem para a gestão do fundo seria sinónimo de "amadorismo".

Olival: "é certo que nunca produzimos tanto como agora, mas a que custo?"

Para a Confederação, mais importante do que "gastar ou

não gastar o dinheiro" é "perceber como estamos a gastar esse dinheiro", ou seja, "que setores estão a ser apoiados, que agricultores, que floresta, que organizações de agricultores, que empresas". Pedro Santos pergunta: "estamos de facto a promover o desenvolvimento sustentável e equilibrado do país?". É que, "para a CNA, isso não está acontecer", pois "há diferenças notórias entre regiões e setores produtivos". Aliás, "mesmo dentro do próprio setor, o caminho está longe de ser sustentável".

O diretor-geral da Confederação chama a atenção para o que se está a passar no olival. "É certo que nunca produzimos tanto como agora, mas a que custo?", questiona Pedro Santos.

E as questões "não são só ambientais". Há várias perguntas por responder, segundo a CNA. Por exemplo: "qual a resposta que o Governo tem para dar aos milhares de produtores de olival tradicional, sem alternativa cultural, cujas explorações estão altamente ameaçadas?". "Se calhar", diz Pedro Santos, "são esses que o ministro [Capoulas Santos] considera que 'são contra o desenvolvimento do Alentejo', ou que, no futuro, as suas terras até podem vir a fazer parte de um banco de terras". A verdade é que, garante, "não será com certeza assim que se promove um desenvolvimento sustentável e equilibrado do nosso território".

Delta quer toda a gama de cafés com materiais 100% orgânicos até 2025

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

O grupo Nabeiro partilhou com o país, o mês passado, na presença do Primeiro-Ministro, António Costa, e do ministro da Economia, Pedro Siza Vieira, a sua estratégia de sustentabilidade. E apresentou vários compromissos nas vertentes económica, social e ambiental com o lançamento das novas cápsulas de café Delta Q 100% de origem orgânica e biodegradável. Em declarações à "Vida Económica", Rui Miguel Nabeiro, Administrador do Grupo Nabeiro – Delta Cafés, revelou: "até 2025 queremos estar em condições de passar toda a gama [de cápsulas] para materiais 100% orgânicos".

Certo é que, até aqui, os ganhos são apenas ambientais e em sustentabilidade, já que o processo de colocação no mercado da nova gama de cápsulas não implicou a criação de novos postos de trabalho. Rui



O Primeiro-Ministro, António Costa, num momento com Rui Nabeiro, fundador do grupo Delta, na sessão de apresentação da estratégia de sustentabilidade da empresa.

Miguel Nabeiro diz que "essa questão não se coloca, uma vez que não há necessidade de investimento numa nova linha". Por outro lado, também não se conhece o montante financeiro associado a esta inovação, porque o administrador garante que "ainda não temos o investimento fechado".

Certo é que o investimento

em inovação por parte do Grupo Nabeiro - Delta Cafés já vale "entre 6 e 7% da faturação da empresa". Agora, depois do lançamento do Delta Q eQo no mercado, "continuaremos a procurar as melhores soluções técnicas e os mais inovadores materiais para que, até 2025, estejamos em condições de passar toda a gama para mate-

riais 100% orgânicos, mantendo a qualidade do nosso produto e a eficiência do nosso serviço", refere o administrador.

Delta Q eQo lançado no segundo semestre de 2019

A nova cápsula de café Delta Q, 100% orgânica e biodegradável, foi desenvolvida pelo Centro de Inovação do Grupo Nabeiro, a Diverge, em conjunto com parceiros externos e Centros de Investigação nacionais. É feita de BioPBS, ou seja, de um material de base biológica e vegetal, constituído por cana-de-açúcar, mandioca e milho. É "uma cápsula com 0% plásticos, 0% microplásticos e 0% alumínio", garante a empresa.

O primeiro 'blend' da marca com esta cápsula 100% orgânica, Delta Q eQo, será lançado no segundo semestre de 2019 e terá uma validade de 90 dias, por ser biodegradável.

O produto terá ainda "uma tripla certificação de sustentabilidade": Certificação Rainforest Alliance, que trabalha para "conservar a biodiversidade e garantir meios de subsistência sustentáveis" através da transformação de práticas de uso do solo, práticas comerciais e comportamento do consumidor; Certificação UTZ (UTZ representa "uma agricultura sustentável e melhores oportunidades para agricultores, as suas famílias e o planeta"); e Certificação Biológica (o método de produção biológico que "combina as melhores práticas ambientais que contribuem para um aumento de biodiversidade e a preservação dos recursos naturais").

Por sua vez, a embalagem do novo Delta Q eQo é feita em "cartão totalmente reciclável", com certificação FSC, ou seja, que "assegura que o produto provém de uma floresta gerida de forma sustentável". É "impressa com tintas biológicas".

PUB

VidaEconómica

Ferramentas essenciais para si ou para a sua empresa.



Marketing Agroalimentar

Páginas: 256

PVP: €17.90



Os Trilhos do Marketing Agroalimentar

Páginas: 195

PVP: €16.60

PACK ESPECIAL
POR APENAS
25€
(IVA INCL.)

NÃO PERCA!

PORTES GRÁTIS

* Nas encomendas de valor inferior a 20€ acrescem 3€ para despesas de expedição.

<http://livraria.vidaeconomica.pt> ☎ 223 399 400

VidaEconómica R. Gonçalo Cristóvão, 14, r/c • 4000-263 PORTO

Encomende já:
encomendas@vidaeconomica.pt

PRESIDENTE DA APEZ QUER MAIS CONDIÇÕES PARA A ENTRADA DE JOVENS TÉCNICOS NO SETOR

Aumento da população humana traz desafios e oportunidades ao setor avícola

O Centro de Congressos da Alfândega do Porto acolheu em maio o II Congresso Internacional de Avicultura – AVIS'19, promovido pela Associação Portuguesa de Engenharia Zootécnica (APEZ). Participaram mais de 230 pessoas de todos os agentes da fileira e vários especialistas internacionais. Abordaram os recentes desenvolvimentos técnicos e científicos no setor avícola, o modo de criação de aves, a importância da segurança alimentar e bem-estar animal, a perceção pelos consumidores e a dificuldade da ciência em fazer passar a sua mensagem ao público.

Em entrevista à "Vida Económica", Divanildo Monteiro, presidente da APEZ, não tem dúvidas: o aumento da população humana e a necessidade de duplicar a produção de proteína de origem animal até 2050 é "um desafio". E traz "novas oportunidades" ao setor.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Das múltiplas comunicações no Congresso, quais foram os pontos mais marcantes que reteve?

Divanildo Monteiro – Destacamos o facto de a avicultura constituir um dos setores mais dinâmicos da produção animal. E, atualmente, a entrar em pleno e em grande na era da digitalização, na Zootecnia 4.0, se quisermos, na Zootecnia de Precisão. Esta evolução coloca enormes desafios aos intervenientes na produção, apelando a uma cada vez maior formação científica e técnica. É vital que as escolas possam acompanhar os desenvolvimentos e inovações diárias que surgem na gestão técnica e no maneio das explorações e preparem mais e melhores jovens.



Divanildo Monteiro é engenheiro zootécnico, docente da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD) e presidente da Associação Portuguesa de Engenharia Zootécnica (APEZ).

VE – No último painel – "Avicultura e sociedade – Mitos e realidade: como comunicar com o consumidor e não deixar espaço para especulação" – falou-se na necessidade de comunicar melhor com o consumidor. Há falhas a esse nível?

DM – A sociedade atual, na sua polarização urbano versus rural, tende a não se compreender mutuamente. Nas sociedades ocidentais têm surgido grupos que humanizam os animais e, por isso, são terminantemente contra qualquer produção animal. Estes grupos omitem, não raras vezes, o conhecimento científico e recorrem à desinformação, a mitos e a mentiras. Dominam a agenda mediática, recorrem ao medo e agudizam as divergências.

O setor da produção animal falhou em vários aspetos durante muito tempo, mas deve ser reconhecido o enorme caminho que tem sido feito nas áreas da segurança alimentar, no respeito pelo bem-estar dos animais, na mitigação dos impactos ambientais e na melhoria da eficiência produtiva.

VE – Há alguma questão preocupante no setor avícola para a qual a APEZ tenha alertado as autoridades oficiais ou as empresas?

DM – O setor primário possui ainda um conjunto de limitações: a idade média dos agricultores e o seu limitado nível de formação, a necessidade de preenchermos melhor o território com empresas de produção animal, as decisões políticas relacionadas com as questões de bem-estar animal, ambientais, de segurança e consumo alimentar, nem sempre alicerçadas em conhecimento científico.

Depois, a estrutura fundiária da propriedade é, em alguns casos, uma limitação, que, aliada ao custo das terras, aos valores do investimento e às dificuldades no licenciamento, contribuem negativamente para a entrada de jovens técnicos no setor.

VE – Como avalia a produtividade das empresas portuguesas do setor avícola e a resposta que dão às necessidades de consumo?

DM – As empresas portuguesas apre-

sentam genericamente excelentes índices produtivos e uma grande eficiência. A produção da carne de aves e de ovos é dos poucos setores em que apresentam níveis próximos das necessidades de autoabastecimento. É, contudo, necessária a sua atualização, quer em termos de novas instalações, novos equipamentos e novos intervenientes, destacando-se o papel relevante dos jovens com formação superior em Zootecnia.

A carne de aves e os ovos são, do ponto de vista nutritivo, extraordinários alimentos. Acresce o facto de a sua produção ser das mais eficientes, pelo que podemos disponibilizar aos consumidores excelentes alimentos, a preços muito baixos e com impactos ambientais reduzidos.

VE – A ONU prevê que a população mundial, hoje em cerca de 7,6 mil milhões de pessoas, atinja os 9,8 mil milhões em 2050 e os 11,2 mil milhões em 2100. Que desafios se colocam aqui para o setor avícola?

DM – O desafio colocado a todos com o aumento da população humana, a melhoria do seu nível alimentar e a necessidade de duplicarmos a produção de proteína de origem animal até 2050 traz novas oportunidades a esta produção tão eficiente. As empresas portuguesas poderão explorar novas oportunidades de exportação, quer de carne, quer de ovos de consumo ou de ovos incubados ou pintos do dia.

Por outro lado, o surto de peste suína africana na Ásia, e nomeadamente na China, está a colocar enormes desafios à produção animal e alimentar no mundo. A substituição de carne de porco por outras carnes está a acontecer e poderá ainda aumentar. A avicultura tem aqui novos desafios e oportunidades.

E é necessário que os 'media' veiculem o conhecimento científico e a verdade.

Carne de aves e produção de ovos faturam mais de 1000 milhões

Em Portugal, o volume de faturação do setor da carne de aves é superior a 850 milhões de euros, de acordo com os dados avançados à "Vida Económica" pela organização do II Congresso Internacional de Avicultura – AVIS'19. No que respeita aos ovos e ovoprodutos, o volume de negócios é superior a 150 milhões.

No conjunto faturam mais de 1000 milhões de euros e o setor emprega cerca de 25 mil postos de trabalho diretos, tendo um peso de 36,2% no valor líquido do setor das carnes. Representa cerca de 10% do Produto Agrícola Bruto nacional.

As últimas estatísticas agrícolas do INE referentes a 2017 (datadas de julho 2018) revelam que a produção de carne de animais de capoeira aumentou 5,3% naquele ano, com 389 mil toneladas (a

produção total de carne situou-se nas 889 mil toneladas).

Já a quantidade de ovos de galinha ascendeu às 141 mil toneladas, ou seja, mais 1,4% face a 2016, sendo que 118 mil toneladas corresponderam a ovos para consumo (+1,6% face a 2016).

Produção e consumo de carne de aves na UE cresce 4% até 2030

A produção mundial de carne de aves tem vindo a aumentar de forma consecutiva nos últimos anos, ainda que a taxa de crescimento tenha vindo a desacelerar. Dados de 2018 divulgados pela FAO - Organização para a Alimentação e Agricultura, em 2017 a produção mundial de carne atingiu um total de cerca de 330 milhões de toneladas, mais 1% face a 2016.

Das várias espécies que contribuíram para este valor, a carne de aves representa o maior contributo, alcançando as 125 milhões de toneladas, mais 1,1% face ao ano anterior.

Em 2017 o aumento da produção de carne de aves nos EUA foi de 2,4%, 0,8% na Europa, contrastando com os crescimentos de 3% e 4% registados poucos anos antes, e de 7% na Federação Russa. Na China registou-se uma retração de 5,6% da produção, equivalente a menos um milhão de toneladas.

Já a exportação de carne de aves atingiu as 13 milhões de toneladas em 2017, sendo os principais países exportadores o Brasil, os EUA, a União Europeia e a Tailândia.

As previsões da DGAGRI - Direção Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural da Comissão Europeia apontam

para um aumento do consumo da carne de aves 'per capita' de 0,3% por ano na UE, atingindo 22,8 quilos 'per capita' em 2025.

Portugal registará o valor mais elevado da UE (39 quilos 'per capita' e com um autoabastecimento de 87,2%). A Comissão estima, aliás, que, no período de 2018 a 2030, a carne de aves seja a única a verificar uma expansão significativa no espaço europeu (cerca de 4%), quer na produção, quer no consumo.

O consumo 'per capita' de frango é de 27,1 quilos e 9,1 quilos de ovos. O setor da carne de aves apresenta um valor de 90% de autossuficiência. No entanto, o segmento da carne de frango e da produção de ovos de consumo é excedentário, com valores de autossuficiência de 103% e 104%, respetivamente.

'Summit' do agroalimentar em Lisboa em 2020



TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

A Unipeer Solutions, em parceria com a associação Portuguesa de Alimentos e a FIPA - Federação das Indústrias Portuguesas Agroalimentares, vai realizar a primeira cimeira agroalimentar em Portugal. Trata-se da FHIN - Food, Farming, Healthy Ingredients and Nutrition Summit, que deverá ter lugar de 24 a 26 de março de 2020, no Centro de Congressos de Lisboa (CCL).

A "Vida Económica" sabe que a FHIN deverá substituir a feira Alimentaria&Horexpo Lisboa, que tem vindo a ser organizada conjuntamente pela Feira Internacional de Lisboa e pela Alimentaria Exhibitions de Barcelona, e iniciar a partir daqui um novo conceito de feira dedicada ao agroalimentar.

O tema central da cimeira será "Farmers and Food Industries feeding the Future", centrado na colaboração, sustentabilidade e produção de alimentos saudáveis entre os produtores agrícolas e as indústrias agroalimentares. Ocorrerá também uma exposição dos produtores e indústrias de alimentos e bebidas de origem atlântica e mediterrânica, incluindo 'startups' do setor agroalimentar nacional e internacional.

De acordo com a organização, "os visitantes da FHIN SUMMIT terão acesso a informações estratégicas", tendo em

conta que as indústrias agroalimentares compram 70% da produção agrícola da Europa.

O setor agroalimentar europeu emprega 4,6 milhões de pessoas diretamente, produz 1,5 mil milhões de alimentos todos os dias, sendo o maior mercado exportador do mundo. Movimenta 1,1 biliões de euros e exporta 110 mil milhões. Quanto a Portugal, as exportações de produtos agroalimentares atingiram 5,016 mil milhões de euros em 2018 (4,865 mil milhões em 2017), mas as importações no mesmo período representaram 7,287 mil milhões, o que equivale um défice de 45,3%.

A coordenação do primeiro painel das conferências no primeiro dia da FHIN estará a cargo de Mella Frewen, diretora-geral da FoodDrinkEurope, principal entidade europeia do setor de alimentos e bebidas, com sede em Bruxelas e que integra todas as federações europeias do setor agroalimentar. Aqui estarão presentes os principais líderes do setor.

A organização e o programa da cimeira contam com o apoio e cooperação das principais entidades portuguesas do setor agroalimentar. Entre eles, o Ministério da Agricultura, PortugalFoods, FIPA, CAP, AJAP, AGROBIO, entre outras. Estarão ainda presentes as startups dos universos Agritech, Foodtech e de alimentos e bebidas do mercado nacional e internacional.

FENAREG quer mitigação dos efeitos da seca na agricultura

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

A FENAREG, associação de utilidade pública fundada em 2005 e que agrupa 27 associados que representam mais de 25 mil agricultores regantes nacionais, propôs na última semana, no Parlamento, numa audição da Comissão Parlamentar de Agricultura e Mar, "medidas imediatas que compensem os agricultores regantes pelos efeitos da seca prolongada".

A Federação faz notar que o problema da seca se prolonga pelo quinto ano consecutivo, com

de gestão de risco, com garantia de Estado, para o caso da seca", a exemplo da linha de crédito para não pagamento do investimento nesse ano, semelhante à que já foi aplicada no setor do leite. Também pretendem a viabilização do preço da água para reforço às albufeiras dos perímetros de rega confinantes, assim como a implementação de regimes de caudal nas bacias hidrográficas, para que não existam períodos de caudal nulo, situação que, dizem, "tem sido registada frequentemente no rio Tejo".



restrições de disponibilidade hídrica em várias bacias hidrográficas. Apela, pois, à "implementação de medidas mitigadoras que compensem a redução de rentabilidade dos agricultores", assim como "medidas de fundo que antecipem e evitem perdas económicas, sociais e ambientais".

Entre as propostas aos deputados, foi sugerido antecipar o pagamento dos apoios aos agricultores no âmbito da PAC, facilitar o acesso à água para abeberamento de gado, flexibilizar os processos para a abertura de furos ou charcas e ativar linhas de crédito para fazer face à previsível escassez de água e alimento.

Por outro lado, propuseram implementar um "instrumento financeiro

Os regantes ainda sugerem a isenção, "com carácter excecional, do pagamento da Taxa de Recursos Hídricos no setor agrícola, assim como a implementação da sazonalidade nos contratos de eletricidade, bem como "medidas específicas para mitigar as consequências da seca nos apoios ao investimento do PDR2020".

Algumas destas medidas integram uma proposta da Federação para uma estratégia de longo prazo para o regadio em Portugal a executar entre 2021-2027 (período do próximo Quadro Comunitário de Apoio). O "Contributo para uma Estratégia Nacional para o Regadio" será formalmente apresentado dia 14 de Junho, na Feira Nacional de Agricultura (Santarém).

"Aqui É Fresco" quer 250 pontos de venda em 2020



Carla Esteves, diretora Executiva da Unimark e da rede "Aqui É Fresco".

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

A Unimark, associação de grossistas de bens de grande consumo que tem o 'master franchising' da rede de super e minimercados "Aqui É Fresco", realizou a sua convenção anual em Braga, na última semana, onde juntou cerca de 1500 retalhistas.

A rede "Aqui É Fresco" tem cerca de dois terços das lojas na região Norte e Centro/Norte e parece não recear a entrada em Portugal, a partir de julho e exatamente pelo Norte, de um novo operador na área do retalho, a Mercadona.

Em declarações à "Vida Económica, Carla Esteves, diretora executiva da Unimark e da rede "Aqui É Fresco", começa por explicar que "o mercado português está altamente concentrado em dois grandes grupos nacionais" e que conta ainda com a "presença significativa de vários operadores internacionais".

Ora, "num mercado aberto como o português, é natural a entrada de novos operadores". Mas atenção: "a qualidade média do comércio alimentar em Portugal, em todas as suas dimensões, é boa e está adaptada às necessidades do consumidor português". Por isso, diz Carla Esteves, "qualquer nova concorrência terá o seu espaço, mas enfrentará também as normais dificuldades de um mercado pequeno, com hábitos próprios e com um poder

de compra abaixo das médias europeias".

A diretora executiva da Unimark não tem dúvidas de que têm "uma estratégia clara" e "adequada ao mercado", pelo que vão continuar a desenvolvê-la.

Questionada sobre qual é o grande fator diferenciador das lojas "Aqui é Fresco", Carla Esteves realça que têm "um preço de prateleira competitivo no mercado português, mesmo em comparação com as grandes unidades comerciais, com uma boa relação entre qualidade, preço e serviço". E que isso é "reconhecido pelos consumidores".

Quanto a metas, a diretora executiva da Unimark faz notar que, dos 809 estabelecimentos da rede, 155 estão identificados com a insígnia, o dobro dos que existiam em 2018. O objetivo é "manter um bom ritmo de crescimento, de modo a que no próximo ano possamos ultrapassar os 250 pontos de venda com este perfil".

A marca tem para já maior presença nas regiões Centro e Norte e na Grande Lisboa, mas "pretende cobrir todo o país". Ainda este ano, abrirá a primeira loja no Algarve, a única região onde a insígnia não estava presente.

Em 2018, as vendas líquidas da rede "Aqui É Fresco" ascenderam a 385 milhões de euros, mais 5% face a 2017. No conjunto, a rede representa uma área de venda de 110 mil metros quadrados e é responsável por 3750 postos de trabalho.