

Destaque

**CONFERÊNCIA "VIDA ECONÓMICA"/"AGROVIDA" JUNTOU
EM ODEMIRA DOIS GRUPOS DE ESPECIALISTAS
PARA DEBATER O SETOR**

**Produção de mirtilos
em Portugal
aumentou
700% desde
2012**

Págs. IV e V



PRESIDENTE DA PORTUGAL FRESH DIZ QUE A ABERTURA DE NOVOS MERCADOS É "MAIS UMA JANELA DE OPORTUNIDADE" PARA OS PRODUTOS PORTUGUESES

**Ásia e Oceânia vão representar 56%
das compras mundiais de frutas
e legumes em 2030**

Págs. II e III



Destaques

**Acordo UE-Mercosul: Francisco Assis acusa comissário
da Agricultura de pôr os interesses irlandeses acima dos europeus**

Pág. XI

**Mercadona desenvolve 'Cadeia Agroalimentar
Sustentável' em Portugal**

Pág. XIV e XV

Ásia e a Oceânia vão representar 56% das compras mundiais de frutas e legumes em 2030

Contrariamente ao período entre 2010 e 2017, em que as exportações portuguesas de frutas e legumes cresceram, em média, acima de 10% ao ano em valor, passando de 780 milhões de euros para 1472 milhões, nos primeiros meses de 2018 "não houve crescimento das exportações, em valor, face ao período homólogo". Há, pelo contrário, "uma quebra de 1%", constata o presidente da Portugal Fresh. Em 2018, até julho, o valor das exportações atingiu 939 milhões de euros, contra 948 milhões de euros em 2017, assume Gonçalo Andrade, em entrevista à "Vida Económica" antes da feira Fruit Attraction, que tem lugar em Madrid de 23 a 25 de outubro. Há, porém, esperança no futuro do consumo e das transações internacionais neste setor. O presidente da Portugal Fresh revela os dados de um estudo divulgado após a feira Fruit Logistica de Berlim, em fevereiro, que compara dados reais de compras mundiais de frutas e legumes em 2015 e faz uma estimativa de compras para 2030. E os números são animadores: as compras de frutas e legumes no mundo vão passar de 2,1 biliões de euros, em 2015, para 4,8 biliões de euros em 2030. E, em 2030, a Ásia e a Oceânia vão representar 56% das compras mundiais deste setor.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomico.pt

Vida Económica - A 30 de agosto, na feira AgroSemana, no Espaço Agros, na Póvoa de Varzim, o ministro da Agricul-

tura citou o setor das frutas e legumes como um exemplo positivo de um setor que se internacionalizou e que fez das exportações a forma de crescer e criar valor. Que números é que pode apresentar em termos de volume de negócios e volume de exportações?

Gonçalo Andrade - Entre janeiro e julho de 2018 não houve crescimento das exportações em valor face ao período homólogo. Há uma quebra de 1%. Em 2018 o va-

lor das exportações atingiu 939 milhões de euros, contra 948 milhões de euros em 2017. Recordo que os números entre 2010 e 2017 são bastante positivos. As exportações cresceram em média acima de 10% ao ano, em valor, passando de 780 milhões de euros para 1472 milhões. Este ano, todas as campanhas começaram muito tarde, o que prejudicou fortemente o valor médio de venda em grande parte dos produtos, mesmo nos que não sofreram quebra no volume global.

VE - Têm sido abertos novos mercados de exportação para as frutas. As empresas estão a aproveitar?

GA - Qualquer mercado que é aberto é importante. Ao abrirmos novos mercados, é mais uma janela de oportunidade de venda e de escoamento que pode ser importante para diminuir a pressão nos outros mercados e melhorar a remuneração à produção. O processo entre a abertura de um novo mercado e a comercialização do produto, ou produtos, nem sempre é imediato. Há que identificar os potenciais clientes, com ações de prospecção de mercado, o que, muitas vezes, acontecem ainda antes da abertura do mercado. Posteriormente, é necessário promo-

ver o produto junto dos clientes e consumidores, a fim de proporcionar condições ideais de venda. Alguns dos mercados abertos têm processos muito burocráticos, que implicam a vinda de técnicos para efetuar a expedição dos produtos, o que praticamente inviabiliza a exportação. Foi o que aconteceu a campanha passada com o México, para onde apenas foi possível enviar muito poucos contenedores. Felizmente, esta situação está ultrapassada e nesta campanha esperamos apostar mais neste mercado. Fala-se muito na abertura de mercados para as frutas, mas é raro o mercado que abre para mais de uma ou duas frutas. No caso do México, foi para peras e maçãs.

VE - Os produtores portugueses têm escala para responder aos volumes de encomendas?

GA - As empresas estão a efetuar esforços para aproveitar estas oportunidades, mas não podemos ter a ilusão de efetuar grandes quantidades nos dois ou três primeiros anos. Para as empresas portuguesas a abertura de mercados é crucial para terem mais um ou dois clientes por país que serão muito importantes para melhorar a remuneração à produção. Todos sabemos que Portugal é um país de pequena dimensão e a oferta

"Para as empresas portuguesas a abertura de mercados é crucial para terem mais um ou dois clientes por país que serão muito importantes para melhorar a remuneração à produção"

y volumen de exportaciones puede presentar?

Gonçalo Andrade - Entre enero y julio de 2018 no hubo crecimiento de las exportaciones en valor frente al período homólogo. Hay una disminución de 1%. En 2018 el valor de las exportaciones alcanzó 939 millones de euros frente a los 948 millones de euros en 2017. Recuerdo que las cifras entre 2010 y 2017 son bastante positivas. Las exportaciones crecieron en promedio por encima del 10% anual, en valor, pasando de 780 millones de euros hasta los 1.472 millones de euros. Este año, todas las campañas empezaron muy tarde, lo que perjudicó fuertemente el valor promedio de venta en gran parte de los productos, incluso en los que no sufrieron una caída en el volumen global.

VE - Se han abierto nuevos mercados de exportación de frutas. ¿Las empresas lo están aprovechando?

GA - Cualquier mercado que se abre es importante. Al abrir nuevos mercados es más una ventana de oportunidad de venta y de flujo que puede ser importante para disminuir la presión en los otros mercados y mejorar la remuneración a

"Los productores portugueses tienen escala para satisfacer los volúmenes de pedidos"

"Para las empresas portuguesas la apertura de mercados es fundamental para tener uno o dos clientes más por país lo que puede ser muy importante para mejorar la retribución a la producción."

de produto nunca poderá ser comprada, salvo raras exceções, com países como Espanha, França ou Itália.

GA - As compras de frutas e legumes no mundo vão passar de 2,1 biliões de euros, em 2015, para 4,8 biliões de euros em 2030. Em 2015, a Ásia e a Oceânia foram responsáveis por 46% dessas compras. Em 2030, a Ásia e a Oceânia vão representar 56% das compras mundiais do setor. Se olharmos para a demografia mundial, verificamos que a China, Índia, Estados Unidos da América, Indonésia e Brasil são os países com maior população. Deste grupo de países apenas temos acesso ao Brasil. A Portugal Fresh acredita que não podemos ficar privados de mais de metade do mercado global. Há que tentar acordos com a China, Índia e Indonésia, não esquecendo os Estados Unidos. Devem ser negociados grupos de produtos que sejam relevantes para as exportações portuguesas e não apenas um ou dois produtos, como na maioria dos países tem acontecido.

VE - O que é que falta, em sua opinião?

GA - A Portugal Fresh acredita que deve haver uma estratégia para o setor na abertura de novos mercados para os próximos anos. Na última Fruit Logistica [Berlim, fevereiro 2018] saiu um estudo que compara dados reais de compras mundiais de frutas e legumes em 2015 e estimativa de compras para 2030.

VE - E quais são os principais resultados desse estudo?

Gonçalo Andrade, presidente da associação Portugal Fresh.



Gonçalo Andrade, presidente da associação Portugal Fresh.

"O desafio de ter pessoas disponíveis para trabalhar na agricultura continua"

Em entrevista à "Vida Económica", Gonçalo Andrade é muito claro: "o desafio de ter pessoas disponíveis para trabalhar na agricultura continua". É que, além da "crescente competição entre as empresas produtoras na Europa pelos trabalhadores de países terceiros", "a carga fiscal praticada em Portugal e a morosidade dos processos de recrutamento não ajuda as empresas nacionais".

e/o construção de regadios. Esses benefícios já estão a chegar aos produtores?

GA - No setor das frutas, legumes e flores, dentro dos associados da Portugal Fresh, não estamos com problemas graves a este nível, neste momento. Penso que ainda é cedo para avaliarmos os benefícios e custos associados.

VE - Apesar desses projetos de regadio, isso é suficiente? Estamos salvaguardados em caso de novos fenômenos de seca extrema ou haveria que tomar medidas mais estruturantes?

GA - Todos os projetos que venham aumentar o regadio são importantes para o desenvolvimento do nosso setor. Será importante reforçar alguns projetos existentes e lançar novos. O setor tem registado um crescimento significativo a nível das exportações e devemos investir no que garante retorno para a economia nacional e permite criar postos de trabalho. A região do Oeste, que muito contribui para as exportações, muito beneficiaria com o projeto "Tejo" e acreditamos que este projeto, a par de outros, poderá ser uma alavanca para o setor.

VE - Quer na Fruit Attraction, há um ano, quer na Fruit Logística, em Berlim, em fevereiro último, falou-me do problema da escassez da mão de obra e dos problemas burocráticos para contratar imigrantes para a agricultura. O problema foi resolvido ou persiste?

GA - O desafio de ter pessoas disponíveis para trabalhar na agricultura continua. As necessidades de mão de obra no setor primário aumentaram nos últimos anos devido ao crescimento de áreas plantadas de culturas sem colheita mecânica. Tem havido uma crescente competição entre as empresas produtoras na Europa pelos trabalhadores de países terceiros, o que tem originado uma diminuição dos interessados em vir para Portugal.

VE - O problema da seca mantém-se? O Governo lançou várias obras para a beneficiação

"Continúa el desafío de tener personas disponibles para trabajar en la agricultura"

En entrevista a Vida Económica, Gonçalo Andrade es muy claro: "Continúa el desafío de tener personas disponibles para trabajar en la agricultura". Es que, además del "aumento de la competencia entre los productores en Europa por los trabajadores de terceros países", "la carga fiscal practicada en Portugal y la lentitud de los procedimientos de contratación no ayuda a las empresas nacionales."

están llegando a los produtores?

GA - En el sector de las frutas, hortalizas y flores, dentro de los miembros de Portugal Fresh, no tenemos actualmente serios problemas a este nivel. Creo que todavía es demasiado pronto para evaluar los beneficios y los costos asociados.

VE - Además de estos proyectos de regadio, es eso suficiente? Estamos protegidos en caso de nuevos fenómenos de sequía extrema o habrá que tomar medidas más estructurantes?

GA - Todos los proyectos que vienen a aumentar el regadio son importantes para el desarrollo de nuestro sector. Es importante reforzar algunos proyectos existentes y lanzar nuevos. El sector ha registrado un crecimiento significativo en las exportaciones y debemos invertir en lo que garantiza el retorno a la economía nacional y permite crear puestos de trabajo. La región del Oeste, que mucho contribuye a las exportaciones, beneficiaría mucho del proyecto "Tejo" y creemos que este proyecto, junto a otros, podría ser una palanca para el sector.

VE - En Fruit Fruit, hace un año, y en la Fruit Logística, en Berlín, en febrero pasado, habló del problema de la escasez de mano de obra y de los problemas burocráticos para contratar inmigrantes a la agricultura. ¿El problema se ha resuelto o persiste?

GA - Continúa el desafío de tener personas disponibles para trabajar en la agricultura. Las necesidades de mano de obra hacia el sector primario aumentaron en los últimos años debido al crecimiento de áreas plantadas de cultivos sin cosecha mecánica. Ha habido una creciente competencia entre los productores en Europa por los trabajadores de terceros países, lo que ha llevado a una disminución de interesados a trabajar en Portugal. Por otro lado, la carga tributaria practicada en Portugal y la lentitud de los procedimientos de contratación no ayuda a las empresas nacionales.

VE - ¿Se mantiene el problema de la sequía? El Gobierno ha lanzado varias obras para la mejora y / o construcción de regadios. Estos beneficios ya

CONFERÊNCIA "VIDA ECONÓMICA"/"AGROVIDA" JUNTOU EM ODEMIRA DOIS GRUPOS DE ESPECIALISTAS PARA DEBATER O SETOR

Produção de mirtilos em Portugal aumentou 700% desde 2012

Portugal passou de cerca de 1000 hectares de produção de pequenos frutos em 2012, 50% dos quais para morangos, para 3000 hectares em 2017, com o mirtilo a assumir um valor próximo dos 50% da produção nacional, o que representa uma variação positiva de cerca de 700% naquele período e para aquele fruto (211 hectares em 2012 para 1481 hectares em 2017).

Os dados foram apresentados por Francisco Murteteira, diretor regional de Agricultura e Pescas do Alentejo (DRAPA), na sessão de abertura da primeira de três conferências "Vida Económica"/"AgroVida", em Odemira, dedicadas ao setor. Só no Alentejo, em 2017, dos 932 hectares de área total da região, 31% era dedicada aos pequenos frutos (a maior área em Portugal destinada a esta cultura). O Programa de Desenvolvimento Rural (PDR 2020) recebeu 120 candidaturas, com intenção de investimento a rondar os 50 milhões de euros. 40% dessas candidaturas localizam-se na região de Odemira.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomico.pt

Há a fisális, o goji e o madroño, mas a amora, a framboesa, a groselha, o mirtilo e o morango são, de longe, as principais e as mais representativas espécies de pequenos frutos de baga a nível mundial. Inclusive em Portugal, nomeadamente por parte dos projetos de investimento dos jovens agricultores nas suas plantações. As "excelentes condições edafoclimáticas (solo e clima) para a produção das diferentes espécies", como refere Ana Meneses, responsável do portal GlobalAgrimark do GPP - Gabinete de Planeamento e Políticas do Ministério da Agricultura, fazem de Portugal um caso único no mundo, por conseguirem produzir estes frutos durante os 12 meses do ano.

Identificado o potencial destes frutos, a es-

tratégia de crescimento do setor em Portugal passou pelo reforço da organização da produção e comercialização, com uma participação mais ativa da produção na cadeia de valor e um aumento do seu poder negocial. Na conferência que teve lugar em Odemira, em finais de setembro, organizada pelo jornal "Vida Económica"/"AgroVida", Ana Meneses elencou o alargamento do portfólio de clientes e a orientação para novos mercados de exportação como parte dessa nova visão. Tudo, diz, tendo em atenção as pressões de escotamento e a necessidade de valorização do produto.

Fruto dessa pressão, foi também necessário proceder ao alargamento do portfólio de produtos e ao reforço das estratégias de inovação, tendo em conta as tecnologias de produção e as novas formas de conservação, acondicionamento, embalagem ou transformação do produto que o mercado e as distâncias geográficas exigem.

Odemira é um concelho paradigmático a este nível, onde "a agricultura e o turismo foram setores-chave no período da crise". Assim reconhece o presidente da Câmara, José Alberto Guerreiro, que não tem dúvidas de que Odemira "passou um bocadinho ao lado da crise" devido a um setor – o dos pequenos frutos – que "hoje nos apresenta uma perspectiva de crescimento com valor acrescentado, com incorporação de produtos locais e muito importante nas exportações". E, "se os mercados pedem, temos de responder; mas, também temos de estimular", disse o autarca, lançando o repto aos produtores presentes. "Esse é o grande desafio: produzir o que o mercado quer, com qualidade, com mão de obra, com automatismo de processos, investigando mais, encontrando caminhos mais céleres para sermos concorrentiais".

E uma das formas de conseguir esse desiderato é produzir associado a organizações de produtores (OP). Alexandra Diogo, diretora-Geral da FNOP – Federação Nacional das Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas, não hesita: "as OP ajudam a concentrar

producción y un aumento de su poder de negociación. En la conferencia que tuvo lugar en Odemira, a finales de septiembre, organizada por el periódico Vida Económica/AgroVida, Ana Meneses ha enumerado la ampliación del portafolio de clientes y la orientación hacia nuevos mercados de exportación como parte de esta nueva visión. Todo, dice, teniendo en cuenta las presiones de comercialización y la necesidad de valorización del producto.

Debido a esta presión, también ha sido necesario ampliar la gama de productos y reforzar las estrategias de innovación, teniendo en cuenta las tecnologías de producción y las nuevas formas de conservación, acondicionamiento, embalaje o transformación del producto que el mercado y las distancias geográficas exigen.

Odemira es una ciudad paradigmática a este nivel, donde "la agricultura y el turismo fueron sectores clave en el período de la crisis". Así, reconoce el alcalde, José Alberto Guerreiro, que no tiene dudas de que Odemira "pasó un poco al lado de la crisis" debido a un sector – el de los frutos silvestres – que "hoje nos presenta una perspectiva de crescimento con valor añadido, con incorporación de productos locales y muy importante en las exportaciones. Y, si los mercados piden, tenemos que responder; pero también tenemos que estimularlos", ha dicho el alcalde, lanzando el reto a los productores presentes. "Este es el gran desafío: producir lo que el mercado quiere, con calidad, con mano de obra, con automatismo de procesos, investigando más, encontrando caminos más rápidos para nosotros seamos competitivos".

Y una de las formas de lograr ese objetivo es producir asociado a organizações de produtores (OP). Alexandra Diogo, diretora general da FNOP (Federación Nacional de Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas), es muy clara: "las OP ayudan a concentrar la oferta y a poner en el mercado la producción de sus miembros; ayudan a programar la producción para adaptarla a la

a oferta e a colocar no mercado a produção dos seus membros; ajudam a programar a produção de modo a adaptá-la à procura em quantidade e qualidade, ajudam a adquirir a dimensão necessária para ganhar escala e diminuir custos e ajudam a inovar".

Pequenos frutos: cinco OP, 170 produtores, 15 mil toneladas de produção e 150 hectares

Os maiores produtores mundiais de pequenos frutos são a China e os Estados Unidos, com cerca de 50% do total mundial, seguidos do México, Egito e Turquia, que produzem mais 15% no seu conjunto. Na Europa, a produção de pequenos frutos anda próxima de 20% do total mundial, em valor e em produção

pequenissimos e a investir de forma solta" -, Fernanda Machado olha para o momento presente com satisfação. E apesar de dizer que "é muito difícil entender o mercado mundial", a líder da Bfruit não tem dúvidas: "acreditamos neste modelo das OP, não só para os pequenos frutos, como também para os kiwis; daí termos impulsionado a criação da Bfruit".

Agora, está "preocupado com a formação e a especialização". É com as "economias de escala", revelando que, na Bfruit, "nestes cinco anos reduzimos em 60% os custos de produção por quilo". Mais: "os nossos custos com equipas representam hoje menos de metade de há cinco anos". E afi que estão os ganhos, porque é preciso "ter fatores diferenciadores, fazer parcerias". Em Portugal "temos uma qualidade que é reconhecida, mas quem compra o nosso produto tem de ver que há algo diferenciador", realça.

A Lusomorango agrega hoje 43 produtores. "Em 2005 éramos cinco, sobretudo a produzir para a contratação de quadros qualificados.

"Dois mil euros é máximo que pode ser apoiado", disse o administrador da Lusomorango, questionando Nuno Manana do GPP do Ministério da Agricultura, que também se deu em Portugal no mesmo período, que passou de cerca de 1000 hectares de produção, cerca de 50% dos quais para morango, para 3000 hectares.

(Da esquerda para a direita): Ana Meneses (GlobalAgrimark, GPP), Nuno Tavares Pereira (Cooperativa Capital dos Frutos Silvestres), Gonçalo Andrade, presidente da associação Portugal Fresh, António Correia Nunes (Driscoll's).



(De izquierda a derecha): Ana Meneses (GlobalAgrimark, GPP), Nuno Tavares Pereira (Cooperativa Capital dos Frutos Silvestres), Gonçalo Andrade (Portugal Fresh), António Nunes Correia (Driscoll's Portugal).

difícil entender el mercado mundial», la líder de Bfruit no tiene dudas: «Creemos en este modelo de las OP, no sólo para las frutas silvestres, pero también para los kiwis; por eso la creación de Bfruit».

Ahora, lo que la preocupa es «la formación y la especialización». Y con las «economías escalas», revelando que, en Bfruit, «en estos cinco años hemos reducido en un 60% los costos de producción por kilo». Más: «Nuestros costos con equipos representan hoy menos de la mitad de hace cinco años». Y ahí es donde están las ganancias, porque es preciso tener factores diferenciadores, hacer alianzas». En Portugal, «tenemos una calidad que es reconocida, pero quien compra nuestro producto tiene que ver que hay algo distintivo», subraya.

Lusomorango agrega hoy un total de 43 productores. «En 2005 éramos cinco, sobre todo a producir fresa», revela José Canelas, uno de los administradores, en la conferencia. Tam-

bien explica lo que todo el mundo en Portugal está orgulloso: «En Europa no hay país con más horas de sol», lo que permite producir todo el año. «Tenemos que aprovechar este potencial», dice Canelas, lamentando la «dispersión del territorio», que es «uno de nuestros mayores problemas». Por el otro, «en las producciones no hay gran conocimiento agrícola». Razón por la que «la profesionalización es una batalla» que tienen por delante. Se quejó, además, del programa operativo para las frutas por limitar a 2.000 euros brutos lo máximo de apoyo para la contratación de quadros cualificados.

«Dos mil euros es lo máximo que puede ser apoyado», ha dicho el administrador de Lusomorango, cuestionando a Nuno Manana del GPP del Ministerio de Agricultura de Portugal, también él un ponente en la conferencia, para saber si es previsible que en el próximo programa financiero plurianual 2021-2027, las cosas puedan cambiarse (leer entrevista con Nuno

Manana en este suplemento). Por otra parte, lanzó otro reto para la nueva Política Agrícola Común (PAC): «Prever el financiamiento de acciones de formación especializadas en el programa operativo».

Las exportaciones de frutas silvestres ejemplifican bien la evolución del sector. Gonçalo Andrade, presidente de Portugal Fresh, presentó las últimas cifras, que revelan que las ventas de estas frutas al extranjero han alcanzado los 140 millones de euros en 2017. En 2013 sólo representaron 31 millones de euros (con exclusión de las fresas). En 2015, las exportaciones crecieron a 85 millones y, en el año 2016, a 100 millones de euros. En el total de las frutas y hortalizas portuguesas, las ventas al extranjero ascendieron a los 1.472 millones en 2017, «lo que demuestra muy bien que éste es un sector muy dinámico», concluye Gonçalo Andrade.

Los mayores produtores mundiais de frutas silvestres son la China y los EE.UU., con cerca del 50% del total mundial, seguido de México, Egito y Turquia, que producen un 15% en su conjunto. En Europa, la producción de frutas silvestres es de aproximadamente 20% del total mundial, en valor y en produção

Los mayores produtores mundiais de frutas silvestres son la China y los EE.UU., con cerca del 50% del total mundial, seguido de México, Egito y Turquia, que producen un 15% en su conjunto. En Europa, la produção de frutas silvestres es de aproximadamente 20% del total mundial, en valor e em produção

com Nuno Manana neste suplemento). Aliás, lançou ainda outro repto para a nova Política Agrícola Comum (PAC): «contemplar o financiamento de ações de formação especializadas no programa operacional».

As exportações de pequenos frutos mostraram bem a evolução do setor. Gonçalo Andrade, presidente da Portugal Fresh apresentou os últimos números, revelando que as vendas destes frutos para o exterior somaram 140 milhões de euros em 2017. Em 2013 apenas representaram 31 milhões de euros (sem o morango). Em 2015 as exportações cresceram para 85 milhões e em 2016 também evoluiram para 100 milhões de euros. No total das frutas e legumes nacionais, as vendas para o estrangeiro ascenderam aos 1.472 milhões em 2017, «o que demonstra bem que este é um setor muito dinâmico», frisou Gonçalo Andrade.

Os maiores produtores mundiais de pequenos frutos são a China e os Estados Unidos, com cerca de 50% do total mundial, seguidos do México, Egito e Turquia, que produzem mais 15% no seu conjunto. Na Europa, a produção de pequenos frutos anda próxima de 20% do total mundial, em valor e em produção

(Da esquerda para a direita): Alexandra Diogo (FNOP – Federación Nacional das Organizações de Produtos de Frutas e Hortícolas (FNOP), Fernanda Machado (BFRUIT - OP), Nuno Manana, Chefe de Divisão de Organização da Produção Agroalimentar do GPP - Gabinete de Planeamento e Políticas do Ministério da Agricultura, José Canelas (Lusomorango - OP).



(De izquierda a derecha): Alexandra Diogo (FNOP - Federación Nacional de Organizaciones de Productos de Frutas y Hortícolas (FNOP), Fernanda Machado (BFRUIT - OP), Nuno Manana, Jefe de División de Organización da Produção Agroalimentar do GPP, Gabinete de Planeamiento y Políticas del Ministerio de Agricultura, José Canelas (Lusomorango - OP).

PAC 2021-2027: Programa Operacional Frutas & Hortícolas mantém-se e pode ter "melhorias"

Com as eleições europeias agendadas na União Europeia (já sem o Reino Unido) entre 23 e 26 de maio de 2019 – em Portugal serão no dia 26 –, a negociação do quadro financeiro plurianual que vai determinar os montantes a alocar à Política Agrícola Comum (PAC) 2021-2027 deverá sofrer atrasos. E, devido a esses atrasos, também é “prematuro” especular sobre quais os envelopes financeiros que vão caber a cada país e que níveis de subsidiariedade a nova PAC vai trazer aos Estados-membros. Em entrevista em Odemira, à margem da primeira de um ciclo de conferências “Vida Económica”/“AgroVida” sobre pequenos frutos, Nuno Manana, Chefe de Divisão de Organização da Produção Agroalimentar do GPP - Gabinete de Planeamento e Políticas do Ministério da Agricultura, revela, ainda assim, que o Programa Operacional Frutas & Hortícolas é para manter. E “com envelope aberto”, ou seja, “não há envelopes por Estado-membro”. Por outro lado, ele será “tão mais elástico quanto maior for o valor da operação comercializada das organizações de produtores [OP] na Europa”.

Vida Económica – O que é que o setor das frutas e legumes pode esperar do novo quadro financeiro plurianual (PAC 2021-2027)? No Programa Operacional Frutas & Hortícolas disse que é de esperar melhorias. É verdade?

Nuno Manana – De acordo

menos 4,1% desse seu valor de faturação em apoio financeiro da União Europeia. Montante do programa operacional para o qual têm sempre de pôr pelo menos igual montante ao montante do dinheiro europeu que têm direito. Portanto, isso para nós é fracamente positivo. Essas percentagens levam agora sempre um ligeiro acréscimo sempre que se trate de associações de organizações de produtores, que também podem fazer programas operacionais.

VE – Um dos retos lançados aqui na conferência foi o facto de o programa operacional Frutas & Hortícolas poder apoiar a contratação de pessoas especializadas com um salário mais elevado do que aquele máximo que está previsto atualmente, que é de 2.000 euros brutos. Admitir que isso seja possível na próxima PAC?

NM – A única coisa a respeito que lhe posso dizer é que tem de haver coerência. Há uma regra segundo a qual não se podem apoiar no FEAGA [Fundo Europeu Agrícola de Garantia] e nos programas operacionais das frutas medidas equivalentes ao que se apoia no FEADER [Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural] com diferentes níveis de apoio. Essa é uma regra que tem de ser observada. Havendo determinados limites do lado do FEADER, eles têm de ser respeitados do lado do FEADER – entenda-se PDR, em Portugal – e têm de ser respeitados do lado do FEAGA – entendendo-se programas operacionais.

Programa Operacional Frutas & Hortícolas: não haverá envelopes por Estado-membro e esse envelope será tão mais elástico quanto maior for o valor da operação comercializada das organizações de produtores [OP] na Europa

mas ainda é prematuro. É um ponto a aprofundar.

VE – Ou seja, não haverá nenhum decréscimo, a este nível, nos apoios atualmente em vigor.

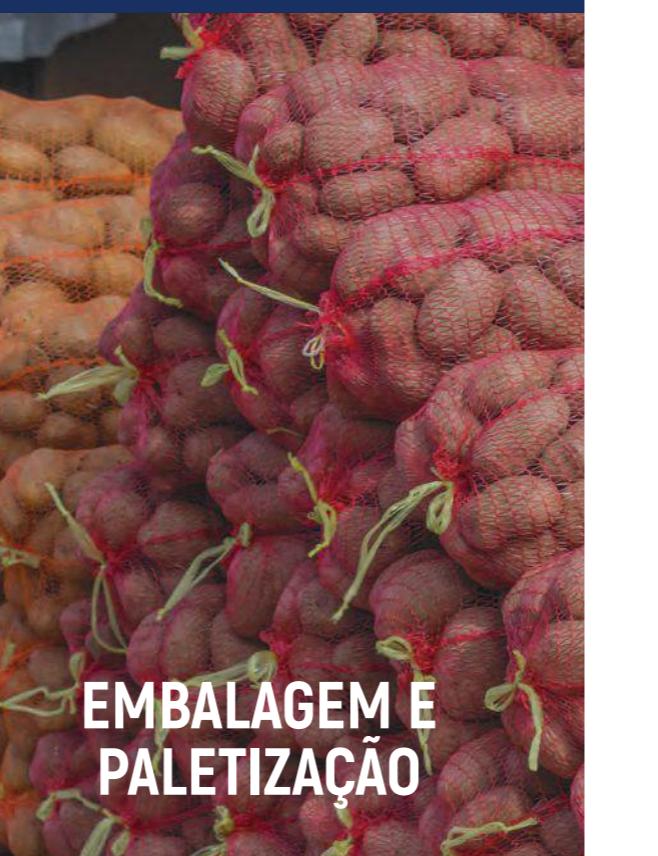
NM – Não, não haverá. Quer dizer, manteremos os apoios que tínhamos antes e com algumas melhorias. Há algumas limitações ou, pelo menos, percentagens mínimas para afetar ao programa operacional [Frutas & Hortícolas] em relação aos objetivos ‘Ambiente’ e ‘Clima’. E esses estamos ainda a ver com alguma atenção – e isso pode, sim, condicionar um pouco ou direcionar mais os investimentos ou limitar algum tipo de investimentos –



REDES E TELAS
PARA AGRICULTURA



PLÁSTICOS TÉCNICOS
PARA AGRICULTURA



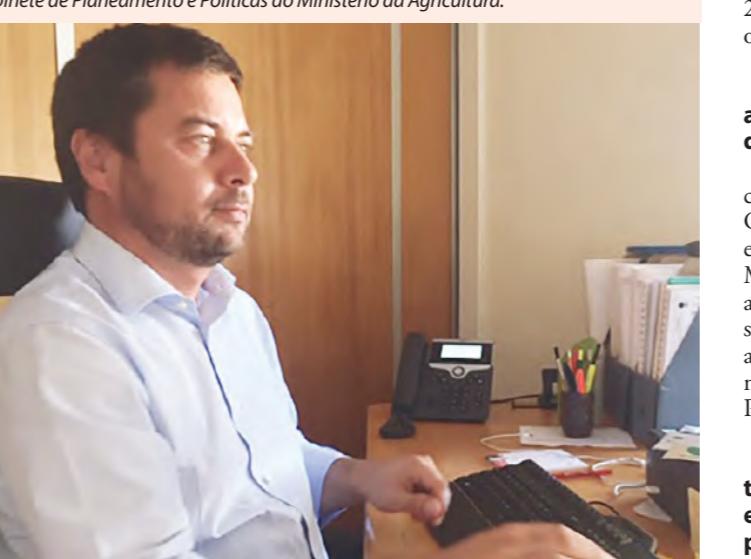
EMBALAGEM E
PALETIZAÇÃO

Visite a João Violas,
Filho, Lda. na

10 years fruit attraction
INTERNATIONAL TRADE SHOW FOR THE FRUIT AND VEGETABLE INDUSTRY

Pavilhão 8
Stand 8E11B
23 a 25 Outubro

Nuno Manana, Chefe de Divisão de Organização da Produção Agroalimentar do GPP - Gabinete de Planeamento e Políticas do Ministério da Agricultura.



Nuno Manana, Jefe de División de Organización de la Producción Agroalimentaria del GPP - Gabinete de Planificación y Políticas del Ministerio de Agricultura de Portugal.

PAC 2021-2027: Programa Operativo Frutas y Hortalizas se mantiene y puede tener “mejoras”

Con las elecciones europeas previstas en la Unión Europea (ya sin el Reino Unido) entre el 23 y 26 de mayo de 2019 – en Portugal será el día 26 – la negociación del programa financiero plurianual que determinará las cifras que deben asignarse a la política agrícola común (PAC) del período de 2021-2027 debe sufrir retrasos. Y, debido a estos retrasos, también es “prematuro” especular sobre cuáles son las dotaciones financieras que van a corresponder a cada país y qué niveles de apoyos que la nueva PAC traerá a los Estados miembros.

En una entrevista al margen de la primera de un ciclo de tres conferencias Vida Económica/“AgroVida” sobre pequeños frutos que se ha celebrado en Odemira (sur de Portugal), Nuno Manana, Jefe de División de Organización de la Producción Agroalimentaria del GPP (Gabinete de Planificación y Políticas del Ministerio de Agricultura de Portugal), revela todavía que el Programa Operativo Frutas y Hortalizas es para mantener. Y “con sobre abierto”, es decir, “no hay sobres por Estado miembro”. Por otro lado, será “tan más elástico cuanto mayor sea el valor de la operación comercializada de las organizaciones de productores [OP] en Europa”.

Vida Económica – ¿Qué es lo que el sector de las frutas y hortalizas puede esperar del nuevo programa financiero plurianual (PAC 2021-2027)? En el Programa Operativo Frutas y Hortalizas ha dicho que es de esperar mejoras. ¿Es verdad?

Nuno Manana – Considerando la propuesta que la Comisión Europea ha presentado y que ahora se está negociando a nivel del Consejo Europeo que reúne a los Jefes de Estado y de Gobierno de los Estados miembros y del Parlamento, se mantiene el régimen propio para programas operativos, que es un instrumento que no es de los más comunes, dentro de las medidas del primer pilar.

Eso es bueno. Habrá mayores tasas de apoyo. El sobre se mantiene. Y se mantiene con sobre abierto, es decir, no hay sobres por Estado miembro, y ese sobre es tan más elástico cuanto mayor sea el valor de la operación comercializada de las organizaciones

de productores [OP] en Europa. Y aspiran a recibir al menos el 4,1% de su valor de facturación en apoyo financiero de la Unión Europea. Importe del programa operativo para el que deben siempre invertir al menos igual importe del apoyo europeo a que tienen derecho. Por lo tanto, esto para nosotros es poco positivo. Y estos porcentajes llevan siempre un ligero incremento cuando se trata de asociaciones de organizaciones de productores, que también pueden hacer programas operativos.

VE – VE – Es decir, no habrá ningún corte, a este nivel, en los apoyos actualmente en vigor.

NM – No, no habrá. Es decir, mantendremos los apoyos que tenemos antes y con algunas mejoras. Hay algunas limitaciones o, al menos, porcentajes mínimos para afectar al programa operativo [Frutas & Hortalizas] en relación con los objetivos ‘Ambiente’ y ‘Clima’. Y estos toda-

ceira, o quadro financeiro, que vai determinar quais são os montantes a alocar à PAC e à Política de Coesão [para 2021-2027] e aí por diante. E, portanto, se o quadro financeiro conseguir ser negociado dentro do Conselho Europeu e ter o apoio deste Parlamento Europeu, que termina mandato, em termos práticos, a meio da primavera de 2019, a negociação das políticas setoriais vai conseguir avançar e vai cumprir-se minimamente o calendário negocial que coloca em janeiro de 2021 o novo ciclo de políticas. Mas, mesmo assim, é previsível que venha a haver um período transitório de um ano como houve no quadro atual. Mas se a negociação financeira não avançar dentro deste calendário...

VE – E é previsível que a negociação financeira não se concretize nestes prazos?

NM – Qualquer negociação que se desconhece é sempre impossível determinar o seu fim. O quadro financeiro todo o resto não vai avançar à mesma velocidade que avançaria se isto já estivesse definido

porque os momentos decisivos em que era para se chegar a acordo – os Chefes de Estado e de Governo e depois a um acordo global no Parlamento Europeu – não aconteceram nos ‘timings’ previstos. Aconteceram uns meses mais tarde. Mas, nessa altura, não estávamos propriamente num ciclo eleitoral do Parlamento Europeu. Agora estamos. Eu queria acreditar que tudo vai correr pelo melhor, mas não posso fazer nenhuma previsão nesse sentido. Vale a pena ter alguma prudência. A negociação das políticas setoriais está a ser debatida a nível técnico, mas as grandes decisões vão ficar a esperar das decisões do quadro financeiro e dos envelopes alocados a cada política, quer do FEADER, quer do FEAGA. E só aí é que na União Europeia se vai saber quanto de FEADER é que há, globalmente e depois para cada Estado-membro, e de FEAGA. Por tanto, sem essa delimitação financeira tudo o resto não vai avançar à mesma velocidade que avançaria se isto já estivesse definido

en términos prácticos, a medio de la primavera de 2019, la negociación de las políticas sectoriales logrará avanzar y se puede cumplir mínimamente el calendario de negociaciones que coloca en enero de 2021 el nuevo ciclo de políticas. Todavía es previsible que haya un período transitorio de un año como ha ocurrido en el programa actual. Pero si la negociación financiera no avanza dentro de este calendario...

VE – ¿Es predecible que la negociación financiera no se concluya en estos plazos?

NM – Cualquier negociação que se desconoce es siempre imposible de determinar su fin. El programa financiero anterior tuvo algún retraso porque los momentos decisivos en que era para llegar a un acuerdo – los Jefes de Estado y de Gobierno y después a un acuerdo global en el Parlamento Europeo – no se produjeron en los plazos previstos. Se produjeron meses más tarde. Pero, entonces, no estábamos en un ciclo electoral del Parlamento Europeo. Ahora estamos. Quiero creer que todo va a correr por lo mejor, pero no puedo hacer ninguna previsión en ese sentido. Vale la pena tener cierta precaución. La negociación de las políticas sectoriales está siendo debatida a nivel técnico, pero las grandes decisiones van a estar a la espera de las decisiones del programa financiero y de los sobres finales a asignar a cada política, al Feader y al Feaga. Y sólo ahí es que en la Unión Europea se va a saber cuánto de Feader es que hay, globalmente y después para cada Estado miembro, y de Feaga. Es decir, sin esa delimitación financiera todo lo demás no va a avanzar a la misma velocidad que podría avanzar si esto ya estaba definido.

VE – ¿En qué fase están, entonces, las negociaciones de la nueva PAC y cuál es el calendario que tenemos por delante?

NM – Todo va a depender, en términos de la PAC y de la Política de Cohesión y otras, de cómo va a avanzar o no la negociación financiera, el programa financiero, que va a determinar los importes que deben asignarse a la PAC ya la Política de Cohesión [para 2021-2027] y así sucesivamente. Y, por tanto, si el programa financiero puede negociarse dentro del Consejo Europeo y tener el apoyo de este Parlamento Europeo, que terminará el mandato,

“Programa Operativo Frutas y Hortalizas: no habrá sobres por Estado miembro y ese sobre será tan más elástico cuanto mayor sea el valor de la operación comercializada de las organizaciones de productores [OP] en Europa. Estas pueden recibir al menos el 4,1% del valor de su facturación en apoyo financiero de la UE”

OPINIÃO

Análise da "entrée" do setor agrícola: Agroglobal, seguros agrícolas e os tempos verbais de Capoulas nas verbas do PDR 2020



JOSÉ DIOGO ALBUQUERQUE
Ex-secretário de Estado da Agricultura

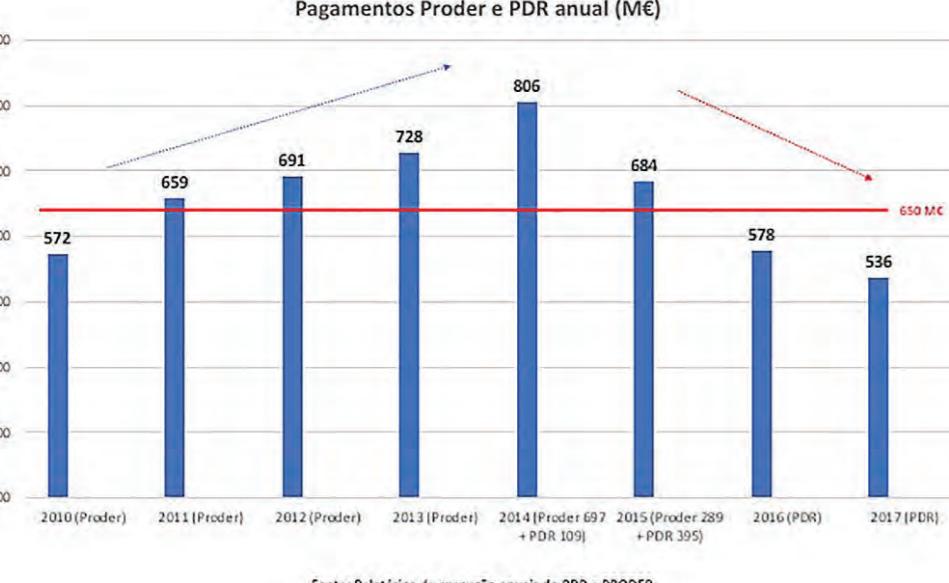
A"entrée" do setor agrícola começou fulgurante, com a Agroglobal a quebrar os seus recordes, com 50.000 visitantes, 390 expositores, mais visitantes de fora, muitas máquinas agrícolas a operar no terreno, negócios a acontecer e, ainda por cima, bom tempo. Esta feira tem um formato único, o que a leva a ser única, mesmo a nível mundial. A continuar assim, na próxima edição o desafio será gerir a afluência de participantes. O pavilhão dedicado à inovação tecnológica também foi um marco.

Incentivar os seguros agrícolas

Mais discreto, mas importante, foi o surgimento de uma petição pública para a obrigatoriedade dos seguros agrícolas. Esta questão é pertinente e merece uma reflexão séria. Apesar de haverem apoios aos seguros no PDR 2020, as apólices continuam caras. Porque? É uma pescadinha de rabo da boca: enquanto houver poucos agricultores a fazerem seguros, estes vão ser sempre caros. Falta a chamada diluição do risco, que acontece quando se tem agricultores com culturas com menos prejuízos no sistema. Como trazer mais agricultores para o sistema de seguros é a questão. Existem, atualmente, incentivos à contratação de seguros no PDR 2020, com os apoios ao investimento mais altos para os agricultores que têm seguro. Mas vai ser preciso o atual Governo fazer mais, nomeadamente, voltar a pôr as taxas de apoio aos seguros no máximo e reforçar as verbas do PDR para os seguros. Finalmente, reunir a comissão de acompanhamento entre confederações de agricultores e seguradoras, como está previsto na legislação, e analisar outras opções de incentivos, bem como a hipótese de obrigatoriedade dos seguros e o seu nível de aplicabilidade. Uma coisa é certa, com a nossa instabilidade climática, se há um país que tem que expandir o seu sistema de seguros é Portugal.

Reforço do PDR ainda não aconteceu

Finalmente, a "entrée" também fica marcada com as declarações do ministro da Agricultura na AgroSemana, na Póvoa de Varzim. Luís Capoulas Santos, em resposta ao alerta do presidente da Agros sobre a necessidade de reforçar



PORTUGAL REPRESENTADO NO CERTAME COM CERCA DE 50 EXPOSITORES

Fruit Attraction de Madrid debate futuro da agricultura biológica

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomicap.pt

O primeiro congresso europeu de frutas e vegetais biológicos, o Biofruit Congress, organizado pela Eurofresh Distribution e pela Fruit Attraction, vai ter lugar no Fruit Forum, no Organic Hub (Hall 6), da feira de Madrid. Um certame que conta, este ano, de 23 a 25 de outubro, com mais de 1600 expositores e cerca de 70 mil compradores profissionais de 120 países. Tem como "países importadores convidados" o Canadá e a Península Arábica.

A organização do evento não tem dúvida: "os mercados de produtos biológicos frescos enfrentam novos desafios e oportunidades com o lançamento dos novos regulamentos europeus e um crescimento renovado a dois dígitos no consumo". Esta é, pois, uma oportunidade única para que os mais destacados especialistas profissionais analisem as tendências mais recentes no setor das frutas e vegetais biológicos e outras cadeias de valor".

Entre os oradores do congresso estão Elena Panichi, diretora-adjunta da Unidade B.4 Produtos Biológicos da Comissão Europeia, Julia Lernoud, da FIBL & IFOAM-Organics International, Pierre Escodo, editor da revista Eurofresh Distribuição e Certificação, Ed Griffiths, analista da Kantar Analista, e Katja Bahrdt, diretora da Qualidade do grupo Coop.

Numa outra vertente, a feira Fruit Attraction organiza em 2018 aquilo a que chama Programa Internacional de Compradores Hospedados, que permite que as empresas produtoras que participam da feira possam selecionar compradores estrangeiros para receber convites para o certame, com o objetivo de impulsionar os seus negócios.

Este programa assemelha-se à iniciativa que começou no ano passado, o País de Importación de Hóspedes. Desta vez, com os holofotes apontados ao Canadá e ao Golfo Pérsico, um total de 50 compradores virão a Madrid para o evento. Ao oferecer este programa, a Fruit Attraction, com a colaboração da ICEX, pretende promover as relações comerciais entre os países da União Europeia e esses dois mercados, apoiados por uma programação

completa de mesas-redondas, visitas guiadas à Fruit Attraction e sessões B2B.

Portugal, a exemplo de anos anteriores, participa no certame com cerca de 50 expositores, agregados à marca-chapéu Portugal Fresh.

EMPRESAS PORTUGUESAS NA FRUIT ATTRACTION 2018

Beira Baga	Vitacress
Ecofrutas	Lusopera
Frupor	Lusomorango
Coopval	Granfer
Frutas Martinho	Frusantos
BVLH	
Hortapronta	
Kiwicoop	
Frutalvor	
Pedaços da Natureza	
Quinta do Pizão	
Central Frutas do Paíño	
Frusoal	
Campotec	
Hortofruticolas Campelos	
Frusantos	
Bfruit	
Santos e Pereira	
Greeneas	
Extrafrutas	
Hortomelão	
Vale da Rosa	
Triportugal	

PARCEIROS

CAIXA AGRÍCOLA
EDIA / ALQUEVA
MAGOS
LAFPACK
HUBEL
HIDROSPH
FEPAL

ASSOCIAÇÕES

APK
PORBATATA
AIHO
APMA
ANP
FNOP
COTHN
REFCAST

PDR 2020 não privilegia as organizações de produtores e a concentração da oferta

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomicap.pt

Estamos a pouco mais de dois anos do fim do período de programação do Programa de Desenvolvimento Rural (PDR 2020). A "Vida Económica" pergunta a Gonçalo Andrade, presidente da Portugal Fresh, quer no conjunto, quer no que toca ao volume de candidaturas aos apoios a investimentos no setor das frutas, legumes e flores.

E a resposta é apreensiva: "a Portugal Fresh vê com preocupação a limitação no apoio ao investimento no setor das frutas, legumes e flores", afirma Gonçalo Andrade. O dirigente da Portugal Fresh e também administrador da organização de produtores Lusomorango explica que "tem havido uma preocupação enorme em apoiar todos os projetos de dimensão muito reduzida e um menor enfoque nas estruturas que privilegiam a concentração da oferta e a criação de escala, como as organizações de produtores [OP]".

E, nota Gonçalo Andrade, "as OP nacionais são de pequena dimensão quando comparadas com as OP da maioria dos países europeus e não há uma prioridade nos incentivos a estas estruturas que são o motor das exportações".

E, individualmente, do que é que as empresas mais se quei-

xam?, perguntámos ao presidente da Portugal Fresh. Gonçalo Andrade é taxativo: "os processos são muito morosos, burocráticos, o período de abertura é curto e os montantes elegíveis reduzidos". Estas são "as reclamações mais frequentes", diz.

Então, e como antevê o próximo quadro comunitário, já que deverá haver cortes no orçamento para a PAC, sobretudo devido ao Brexit?. O dirigente da Portugal Fresh não hesita: "havendo corte do orçamento da União Europeia, como vai haver, sabemos que é provável que exista alguma redução de verba da PAC".

Ainda assim, Gonçalo Andrade mantém a esperança. "O senhor Primeiro-Ministro transmitiu na Feira Nacional de Agricultura [Santarém] que estaria disponível para reforçar o orçamento comunitário desde que Portugal não sofresse um corte da PAC". E isso, diz, "parece-nos uma excelente iniciativa".

A questão central é esta: "num mercado cada vez mais global, não é admissível que os produtores portugueses fiquem com más desvantagens face aos seus concorrentes de outros Estados-membros", diz o presidente da Portugal Fresh.

Salientando que a CAP [Confederação dos Agricultores de Portugal] tem tido um papel muito ativo nesta matéria", a Associação "acredita que a Confederação defenderá os interesses de todo o setor agrícola onde se incluem as frutas, legumes e flores".



PORTUGAL REPRESENTADO EN LA FERIA CON APROXIMADAMENTE 50 EXPOSITORES

Fruit Attraction en Madrid debate el futuro de la agricultura ecológica

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomicap.pt

El primer congreso europeo de frutas y verduras orgánicas, el Biofruit Congress, organizado por Eurofresh Distribution y la Fruit Attraction, se celebrará en el Fruit Forum, en el Organic Hub (Hall 6) de la feria de Madrid. Un certame que cuenta este año, del 23 al 25 de octubre, con más de 1600 empresas expositoras y cerca de 70 mil compradores profesionales de 120 países. Tiene como "países invitados" Canadá y Arabia Saudita.

La organización del congreso no tiene dudas: «Los mercados de productos ecológicos frescos enfrentan nuevos desafíos y oportunidades con el lanzamiento de los nuevos reglamentos europeos y un crecimiento renovado a dos dígitos en el consumo». Esta es, pues, una oportunidad única para que los más destacados especialistas profesionales analicen las tendencias más recientes en el sector de las frutas y verduras ecológicos y otras cadenas de valor».

Entre los ponentes del congreso están Elena Panichi, directora adjunta de la Unidad B.4 de Productos Biológicos de la Comisión Europea, Julia Lernoud, de FIBL y IFOAM-Organics, Pierre Escodo, editor de la revista Eurofresh Distribution, Ed Griffiths, analista de la Kantar, y Katja Bahrdt, directora de Calidad del grupo Coop.

Además, la feria Fruit Attraction organiza en 2018 lo que llama Programa Internacional de Compradores Hospedados, que permite que las empresas productoras que participan en la feria puedan seleccionar compradores extranjeros para recibir invitaciones para el certamen, con el objetivo de impulsar sus negocios.

Este programa es similar a la iniciativa que comenzó el año pasado, el país importador invitado. Este año, con los focos apuntados a Canadá y al Golfo Pérsico, un total de 50 compradores vendrá a Madrid para la feria. Con este programa, Fruit Attraction, con la colaboración del ICEX, pretende promover las relaciones comerciales entre los países de la Unión Europea y

estos dos mercados, apoyados por una programación completa de mesas redondas, visitas guiadas a Fruit Attraction y sesiones B2B.

Portugal, como en años anteriores, estará representado con aproximadamente 50 expositores, agrupados bajo la marca Portugal Fresh.

EMPRESAS PORTUGUESES EN FRUIT ATTRACTION 2018

Beira Baga	Vitacress
Ecofrutas	Lusopera
Frupor	Lusomorango
Coopval	Granfer
Frutas Martinho	Frusantos
BVLH	
Hortapronta	
Kiwicoop	
Frutalvor	
Pedaços da Natureza	
Quinta do Pizão	
Central Frutas do Paíño	
Frusoal	
Campotec	
Hortofruticolas Campelos	
Frusantos	
Bfruit	
Santos e Pereira	
Greeneas	
Extrafrutas	
Hortomelão	
Vale da Rosa	
Triportugal	

PARCEIROS

CAIXA AGRÍCOLA
EDIA / ALQUEVA
MAGOS
LAFPACK
HUBEL
HIDROSPH
FEPAL

ASSOCIAÇÕES

APK
PORBATATA
AIHO
APMA
ANP
FNOP
COTHN
REFCAST

Estamos a poco más de dos años del final del período de programación del Programa de Desarrollo Rural (PDR 2020). La Vida Económica preguntó a Gonçalo Andrade, presidente de Portugal Fresh, qué evaluación hace de la ejecución de este Programa, ya sea en su totalidad y teniendo en cuenta el volumen de solicitudes de apoyo hacia las inversiones en el sector de las frutas, hortalizas y flores.

Y la respuesta es de preocupación: "Portugal Fresh observa con preocupación la limitación en el apoyo a la inversión hacia el sector de las frutas, hortalizas y flores", dice Gonçalo Andrade. El líder de Portugal Fresh y también administrador de la organización de productores Lusomorango explica que "ha habido una gran preocupación para apoyar todos los proyectos muy pequeños y con menos énfasis en las estruct

Driscoll's investe 6,5 milhões em novo armazém frigorífico em Odemira

A multinacional americana Driscoll's, originária da Califórnia, líder mundial na produção de frutos vermelhos e a operar em várias regiões do mundo (Estados Unidos da América, México, América do Sul, China, Austrália, Nova Zelândia, Holanda, Portugal, Marrocos, Dinamarca, África do Sul, Egito, Inglaterra, entre outras), vai investir 6,5 milhões de euros num novo armazém frigorífico na Zambujeira do Mar, Odemira. A notícia foi avançada à "Vida Económica" por António Correia Nunes, 'country manager' em Portugal, à margem da conferência sobre o setor dos pequenos frutos em que participou, como orador, em Odemira. O investimento da Driscoll's visa responder aos "planos de expansão para os próximos 15 anos". Terá 6500 m² de área e deverá estar concluído em "abril de 2019".

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomico.pt

Capital dos Frutos Silvestres com dificuldade no acesso à terra

A cooperativa Capital dos Frutos Silvestres está sediada em Oliveira do Hospital. Agrega, neste momento, 30 produtores de 22 municípios dos distritos da Guarda, Viseu e Coimbra, mas, ao contrário da Driscoll's, em Odemira, "não conseguimos produzir o ano inteiro". A sua produção é comercializada no mercado nacional, embora já tenham iniciado exportações, nomeadamente para Inglaterra, onde têm "alguns contactos".

Não obstante, Nuno Tavares Pereira, líder da estrutura, é de opinião que "não devemos descurar o mercado interno", porque "há muito potencial" de venda de pequenos frutos em Portugal. "Exportamos, sim, e é um orgulho vermos a nossa fruta



à venda no estrangeiro, mas às vezes o consumidor português não consegue ter acesso à produção nacional", diz. Para tal, uma solução é o comércio 'online'. Aliás, a Capital dos Frutos Silvestres já criou

uma plataforma eletrónica e já está a escoar produto por essa via.

Além da escassez de mão de obra, Nuno Pereira queixa-se do acesso à terra. "As parcelas de produção são muito pequenas, muito dispersas e muitas vezes há uma disputa dos terrenos para outras culturas".

Além do mais, ainda têm de enfrentar constrangimentos na aprovação de investimentos. Num comunicado divulgado antes do verão, a Capital dos Frutos Silvestres manifestou "desagrado por o Ministério da Agricultura andar a negociar o novo quadro 2020, quando ainda estão os projetos da medida 3.1.1. (Jovens Agricultores) de junho de 2017 por decidir e quando o novo período de candidaturas foi "enviado" para depois de

maio de 2018". Disse, aliás, que "é impossível querer que os jovens e os agricultores em geral possam apostar na terra, quando os investimentos ficam pendentes por problemas e decisões burocráticas".

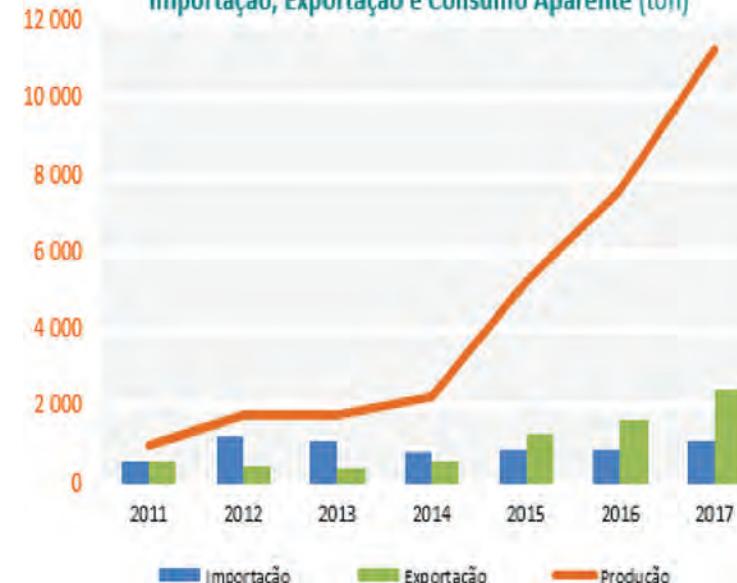
"Os frutos vermelhos são um alimento que faz bem à saúde; cabe-nos criar condições estáveis e sustentáveis para produzir nos próximos 10/15 anos"

"Deixámos de ter produção própria em 2016", revelou António Correia Nunes à "Vida Económica", adiantando que estão a operar com "68 produtores", aos quais compraram fruta no valor de "mais de 80 milhões de euros em 2017". A exportação é quase total – "99,9%", diz o 'country manager' – e segue direta para o Reino Unido, países nórdicos, França, Espanha e Alemanha.

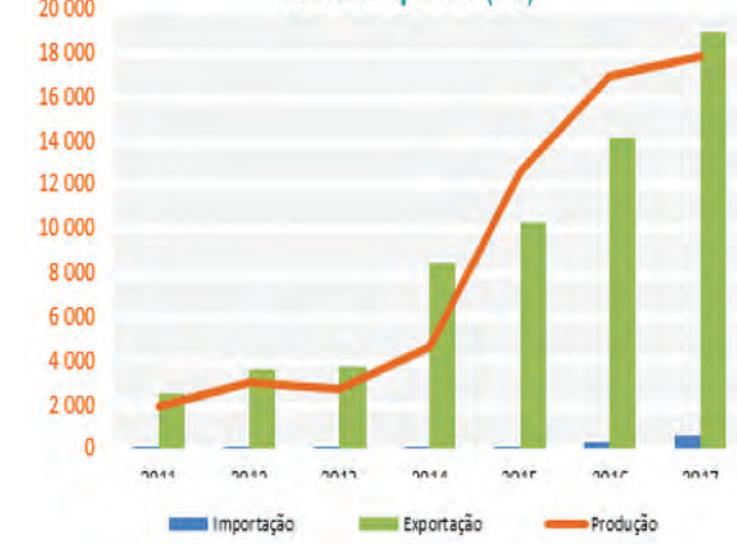
Na verdade, Portugal assume grande importância na estratégia europeia da Driscoll's, onde contam com "uma base de produtores de

um grande profissionalismo" e, além disso, com "muita qualidade, terra, água e apoio das entidades locais". Sendo os frutos vermelhos "um alimento que faz bem à saúde", António Correia Nunes não tem dúvidas: "cabe-nos criar condições estáveis e sustentáveis para produzir nos próximos 10/15 anos". Embora, como diz, seja necessário "haver sustentabilidade para que o nosso produto seja valorizado". Ainda assim, e mesmo havendo "muito trabalho a fazer", também há "condições para crescer".

Airela/Mirtilo, Groselha e Amora - Produção, Importação, Exportação e Consumo Aparente (ton)



Framboesa - Produção, Importação, Exportação e Consumo Aparente (ton)



Capital de los Frutas Silvestres con dificultad en el acceso a la tierra

La Cooperativa Capital dos Frutos Silvestres tiene su sede en Oliveira do Hospital (centro de Portugal). Actualmente tiene 30 productores de 22 municipios de los distritos de Guarda, Viseu y Coimbra, pero a diferencia de Driscoll's, en Odemira, «no logramos producir el año entero». Su producción se comercializa en el mercado nacional, aunque ya han comenzado a exportar,

especialmente a Inglaterra, donde mantienen «algunos contactos».

Sin embargo, Nuno Tavares Pereira, líder de la estructura, cree que «no podemos olvidar el mercado nacional», porque «hay mucho potencial» de venta de frutas silvestres en Portugal. «Exportamos, sí, y estamos orgullosos de ver nuestra fruta a la venta al extranjero, pero a veces el consumidor portugués no

logra tener acceso a la producción nacional», dice. Para ello, una solución es el comercio en línea. Para eso la Capital de los Frutos Silvestres ya ha creado una plataforma electrónica y ya está comercializando producto por esa vía.

Además de la escasez de mano de obra, Nuno Pereira se queja del acceso a la tierra. «Las parcelas de producción son

muy pequeñas, muy dispersas y muchas veces hay una disputa de los terrenos para otras culturas».

Tienen todavía que enfrentarse a las restricciones en la aprobación de inversiones. En un comunicado divulgado antes del verano, la Capital de los Frutos Silvestres manifestó «desagrado por el Ministerio de Agricultura andar negoclando el nuevo programa 2020, cuando

aún no se han decidido los proyectos de la medida 3.1.1. (Jóvenes Agricultores) de junio de 2017 y cuando el nuevo período de solicitudes fue puesto para después de mayo de 2018». Añadió que «es imposible querer que los jóvenes y los agricultores en general puedan invertir en la tierra, cuando las inversiones quedan pendientes por problemas y decisiones burocráticas».

SETOR AGRÍCOLA, NOMEADAMENTE O SUBSETOR DA CARNE, É UM DOS PONTOS DA DISCÓRDIA

Acordo UE-Mercosul: Francisco Assis acusa comissário da Agricultura de pôr os interesses irlandeses acima dos europeus

TERESA SILVEIRA

teresasilveira@vidaeconomico.pt

Francisco Assis, que lidera a delegação do Parlamento Europeu para as Relações com os Países do Mercosul, está preocupado com o andamento das negociações do Acordo de Associação birregional que a União Europeia (UE) tem vindo a negociar, sobretudo desde abril de 2016, com os quatro membros fundadores do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai).

O Mercosul representa uma área de livre comércio com uma população de mais de 275 milhões de pessoas e mais de 250 milhões de consumidores. Em 2015, este bloco de países foi o décimo maior mercado de destino das exportações europeias. Um acordo comercial, e que incluiria um pilar político, um pilar de cooperação e um pilar comercial, entre a UE e os quatro países do Mercosul poderia fazer poupar cerca de quatro mil milhões de euros por ano em taxas aduaneiras para as empresas europeias. É que 85% das exportações da UE para aquele bloco estão sujeitas a impostos alfandegários, com varia maquinaria a ser taxada entre 20% e 35% e as bebidas alcoólicas taxadas entre 20% e 35%, por exemplo.

Ora, o eurodeputado socialista acusa o comissário europeu da Agricultura de pôr os interesses irlandeses acima dos interesses europeus,

nomeadamente devido às “lamentáveis declarações” proferidas por Phil Hogan no Uruguai, no início de setembro, quando acusou o Mercosul de recorrer à “diplomacia do megafone”, depreciando publicamente a conduta dos sul-americanos. Por esse motivo, decidiu questionar a Comissão Europeia perguntando “quando prevê Phil Hogan começar a comportar-se como comissário da Agricultura da UE, em vez de ministro da Agricultura da Irlanda?”

“Postura dúbia” de Phil Hogan

Na exposição enviada à Comissão, o eurodeputado começa por dizer que “os esforços paulatinos do Mercosul para se aproximar dos níveis iniciais de ambição da UE quanto ao acordo de associação entre os dois blocos faziam prever o desfecho satisfatório das negociações, no curto prazo”. Mas, diz Assis, “esses esforços estão agora a confrontar-se com uma postura dúbia e, a espáços, arrogante, corporizada pelo comissário da Agricultura, Phil Hogan”. E acusa-o de apresentar “um elevado grau de suscetibilidade a certas resistências setoriais, nomeadamente agroindustriais e irlandesas”, o que pode fazer perigar a assinatura ou, pelo menos, o andamento das negociações entre a UE e o Mercosul.

Em declarações à “Vida Económica”, Francisco Assis explica que “este é um acordo que

anda a ser discutido há anos”, mas que, “nos últimos anos, os países latino-americanos alteraram muito da sua posição protecionista em relação a várias matérias”. É um dos pontos da discordia é, justamente, “no setor agrícola”, nomeadamente, o setor da carne, que “é muito importante” para os países da América Latina e que, reconhece o eurodeputado, “naturalmente, vai ser exposto a uma certa concorrência” da Europa se o acordo com a UE avançar.

As maiores exportações do Mercosul para a UE são, justamente, produtos agrícolas (alimentos, bebidas e tabaco, produtos vegetais, incluindo soja e café, carnes e outros produtos animais). Por sua vez, a UE exporta, por ano, cerca de 66 mil milhões de euros de euros em bens e serviços.

Em 2017, a UE propôs ao bloco sul-americano a possibilidade de uma quota agregada de 70 mil toneladas de carne – 35 mil de fresca e 35 mil congelada – e de 600 mil toneladas de etanol, mas a proposta não foi aceite.

Comissário “parece não ter compreendido plenamente a importância histórica deste acordo”

Francisco Assis disse à “Vida Económica” que, no que respeita aos produtos alimentares, uma das questões mais sensíveis “diz respeito à carne de elevada qualidade, ao bife de alta qualidade”. Segundo o eurodeputado, “estamos a falar de cerca de 100 mil toneladas/ano de carne bovina, subdivididas em várias categorias”.

Ora, o comissário europeu da Agricultura, Phil Hogan, é irlandês. E a Irlanda, um dos maiores exportadores de carne bovina do mundo, “compete diretamente nesta matéria com os países do Mercosul”, diz Francisco Assis. O problema, acrescenta, é que “o comissário Phil Hogan tem a obrigação de se colocar acima dos interesses do seu país”. É que, diz, “Phil Hogan acredita porventura que está apenas a negociar um acordo comercial e parece não ter compreendido plenamente a importância histórica deste acordo”.

dido plenamente a importância histórica, geoestratégica e geopolítica do mesmo para as relações entre a UE e a América do Sul”. E, para Assis, “este acordo comercial não pode ficar refém das posições do comissário”, diz o eurodeputado, que lidera a delegação do Parlamento Europeu para as Relações com os Países do Mercosul.

Para o eurodeputado, a concretizar-se, este acordo de livre comércio “significaria a abertura de um imenso mercado, com imenso potencial de crescimento para as exportações portuguesas, não só de produtos agrícolas, mas também para os vinhos e outros setores, como o têxtil, o calçado, que ficariam muito contentes caso tal se viesse a concretizar”.

O vice-presidente da Comissão Europeia para o Fomento do Emprego, Jyrki Katainen, afirmou em finais de 2017 que a União Europeia (UE) quer finalizar a breve prazo as negociações sobre o acordo comercial com o Mercosul. No entanto, tal não parece estar para breve. Questionado pela “Vida Económica” sobre se acredita num acordo antes das eleições europeias, agendadas para maio de 2019, Francisco Assis é realista: “é muito difícil isso acontecer. Estamos muito céticos”.

Francisco Assis, eurodeputado e líder da delegação do Parlamento Europeu para as Relações com os Países do Mercosul.



Francisco Assis, eurodiputado y líder de la delegación del Parlamento Europeo para las Relaciones con los Países del Mercosur.

SECTOR AGRÍCOLA, EN PARTICULAR EL SUBSECTOR DE LA CARNE, ES UNO DE LOS PUNTOS DE LA DISCORDIA

Acuerdo UE-Mercosur: Francisco Assis acusa a comisario de Agricultura de poner los intereses irlandeses por encima de los europeos

TERESA SILVEIRA

teresasilveira@vidaeconomico.pt

Francisco Assis, que encabeza la delegación del Parlamento Europeo para las Relaciones con los Países del Mercosur, está preocupado con el desarrollo de las negociaciones del Acuerdo de Asociación birregional que la Unión Europea (UE) está negociando, sobre todo desde abril de 2016, con los cuatro miembros fundadores del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

El Mercosur representa una región de libre comercio con una población de más de 275 millones de personas y más de 250 millones de consumidores. En 2015, este bloque de países fue el décimo mercado de destino de las exportaciones europeas. Un acuerdo comercial, que incluiría un pilar político, un pilar de cooperación y un pilar comercial, entre la UE y los cuatro países del Mercosur podría ahorrar unos cuatro mil millones de euros al año en los aranceles aduaneros para las empresas europeas. Es que el 85% de las exportaciones de la UE a ese bloque están sujetas a impuestos aduaneros, con una variedad de maquinaria que se grava entre el 20% al 35% y las bebidas alcohólicas entre el 20% al 35%, por ejemplo.

Ahora, el eurodiputado socialista acusa al comisario europeo de Agricultura de poner los intereses irlandeses por encima de los intereses europeos, en particular debido a las “lamentables declaraciones” de Phil Hogan en Uruguay a principios de septiembre, cuando acusó al Mercosur de recurrir a la “diplomacia de megáfono”, depreciando públicamente la conducta de los sudamericanos. Por eso, decidió cuestionar a la Comisión Europea preguntando “¿Cuándo espera que Phil Hogan comience a comportarse como Comisario de Agricultura de la UE en lugar de ministro de Agricultura de Irlanda?”

“Postura dudosa” de Phil Hogan

En la explicación enviada a la Comisión, el eurodiputado comienza diciendo que “los esfuerzos paulatinos del Mercosur para acercarse a los niveles iniciales de ambición de la UE en cuanto al acuerdo de asociación entre los dos bloques hacían prever el resultado satisfactorio de las negociaciones a corto plazo”. Pero, según Assis, “estos esfuerzos se enfrentan ahora a una postura dudosa y, a espacios, arrogante, corporizada por el comisario de Agricultura, Phil Hogan”. Y le acusa de presentar “un alto

grado de susceptibilidad a ciertas resistencias sectoriales, en particular agroindustriales e irlandesas”, lo que puede perjudicar la firma o al menos el desarrollo de las negociaciones entre la UE y el Mercosur.

En declaraciones a Vida Económica, Francisco Assis explica que “este es un acuerdo que se está negociando desde hace muchos años”, pero que “en los últimos años, los países latinoamericanos han cambiado mucho de su posición proteccionista en relación a varias materias”. Y uno de los puntos de la discordia es, justamente, “en el sector agrícola”, en particular el sector de la carne, que “es muy importante” para los países de América Latina y que, reconoce el eurodiputado, “naturalmente, va a ser expuesto a una cierta competencia” de Europa si el acuerdo con la UE avanza.

Las mayores exportaciones del Mercosur a la UE son, precisamente, los productos agrícolas (alimentos, bebidas y tabaco, productos vegetales, incluyendo la soja y el café, la carne y otros productos animales). Por su parte, la UE exporta al año cerca de 66 000 millones de euros en bienes y servicios.

En 2017, la UE propuso al bloque de países sudamericanos la posibilidad de una cuota agregada de 70.000 toneladas de carne, 35 mil fresca y 35 mil congelada, y de 600.000 toneladas de etanol, pero la propuesta no ha sido aceptada.

Comisario “parece no haber comprendido plenamente la importancia histórica de este acuerdo”

Francisco Assis ha dicho a Vida Económica que, en lo que respecta a los productos alimenticios, una de las cuestiones más sensibles “es de la carne de alta calidad, al bistec de alta calidad”. Según el eurodiputado, “estamos hablando de unas 100 000 toneladas/año de carne bovina, subdivididas en varias categorías”.

Pero el comisario europeo de Agricultura, Phil Hogan, es irlandés. Y Irlanda, uno de los mayores exportadores de carne bovina del mundo, “compite directamente en esta materia con los países del Mercosur”, dice Francisco Assis. El problema, añade, es que “el comisario Phil Hogan tiene la obligación de colocarse por encima de los intereses de su país”. Es que, dice, “Phil Hogan cree que sólo está negociando un acuerdo comercial y parece que no ha comprendido plenamente la importancia histórica, geoestratégica y geopolítica del mismo para las relaciones entre la UE y América del Sur”. Y, para Assis, “este acuerdo comercial no puede quedarse rehén de las posiciones del comisario”, dice el eurodiputado que encabeza la delegación del Parlamento Europeo para las Relaciones con los Países del Mercosur.

Para el eurodiputado, firmándose, este acuerdo de libre comercio “significaría la apertura de un gran mercado con gran potencial de crecimiento para las exportaciones portuguesas no sólo de productos agrícolas, sino también para el vino y otros sectores, como el textil el calzado, que se quedarían muy contentos si se concluye”.

El vicepresidente de la Comisión Europea para el Fomento del Empleo, Jyrki Katainen, afirmó a finales de 2017 que la Unión Europea (UE) quiere finalizar a corto plazo las negociaciones sobre el acuerdo comercial con Mercosur. Sin embargo esto no parece estar para breve.

Cuestionado por Vida Económica sobre si se cree en un acuerdo antes de las elecciones europeas, previstas para mayo de 2019, Francisco Assis es realista: “Es muy difícil que esto suceda. Estamos muy escépticos”.

Chef Chakall: "Se não cuidarmos da nossa alimentação estamos perdidos"

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomicaportugal.pt

aceitou um outro repto: dar uma aula de culinária ao vivo na loja Delta Q no Porto, apelando aos sentidos e à maestria dos clientes e unindo dois universos sensoriais que tem sempre presentes: o café e a gastronomia.

O conhecido 'chef' de origem argentina firmou uma parceria com a Delta Q e aceitou aprofundar a ligação aromática entre o café e a gastronomia, elaborando três receitas exclusivas. Receitas que, diz, "combinam na perfeição" com o 'blend' como o seu nome criadas pela Delta e que o próprio define como "um café muito elegante com um toque de cardamomo, uma especiaria típica da Índia que adoro", ideal para "terminar uma refeição ou acompanhar uma sobremesa".

A meados de setembro, Chakall

béticos e mais obesos e, por isso, é muito importante ter uma alimentação cada vez mais saudável". Deixa, aliás, uma reflexão no ar: "se não cuidarmos da nossa alimentação, estamos perdidos".

Olhando a combinação de ingredientes ao dispor e que ali deu a provar – do granizado de café aos enrolados de massa de 'wrap' (pão folha) com fruta, rúcula, cenoura e outros ou à massa preparada na hora para confeccionar bolachas, não há dúvida quanto às escolhas de Chakall. O 'chef' assume que, cada vez mais, "todas as pessoas que gostam de comer preferem receitas saudáveis".

Numa troca de impressões com a "Vida Económica", Chakall lembra que "hoje há cada vez mais dia-

que, para o grupo liderado por Rui Nabeiro, "a melhor refeição termina com o melhor café e é esta ligação única de sabores e sabores que queremos proporcionar aos consumidores".

A marca Delta Q nasceu em novembro de 2007 com o objetivo de "levar o expresso perfeito a casa dos portugueses", diz a empresa. Em 2012, a marca atingiu "a liderança do mercado português, posição que mantém até hoje". Conta actualmente com quatro lojas de marca própria - Lisboa (Avenida da Liberdade e Atrium Saldanha), Porto e Vítoria (Brasil) – uma gama de nove 'blends', sete especialidades, três tisanas e um chá verde, duas cedadas e um café com cereais, e cinco máquinas de café exclusivas: Qool, Qool Evolution, Qosy, Qlip e MilkQool Evolution. Esta última é a mais recente novidade, que prepara bebidas à base de leite fresco.

Em 2013, entrou no segmento "business" e o lançou a máquina Quorum. Em 2015, a Delta Q apresentou o MyQoffee, uma plataforma digital que permite aos consumidores criarem o seu 'blend', combinando as melhores origens de árabicas e robustas. 2016 foi o ano do lançamento do seu 'audiobook', que inclui o 'sound logo' da marca, e em 2017, no seu 10º aniversário, apresentou ao mercado o RISE (Reverse Injection System Experience). É um sistema, exclusivo e inédito, de extração de café que reforça as características organolépticas da bebida e proporciona uma experiência sensorial considerada "única".

Chakall Chef de cozinha.



Chakall Chef de cozinha.

Chef Chakall: "Si no cuidamos de nuestra alimentación estamos perdidos"

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomicaportugal.pt

Chakall le gusta imaginar y cocinar combinaciones gastronómicas improbables. También por eso, el conocido "chef" de origen argentino se ha asociado con Delta Q y aceptó profundizar la conexión aromática entre el café y la gastronomía, elaborando tres recetas exclusivas. Recetas que, dice, "combinan a la perfección" con el 'blend' con su nombre creadas por Delta y que el propio define como "un café muy elegante con un toque de cardamomo, una especia típica de la India que adoro", ideal para "terminar una comida o acompañar un postre".

A mediados de septiembre, Chakall aceptó otro desafío: dar

una clase de culinaria en vivo en la tienda Delta Q en la ciudad de Oporto, apelando a los sentidos y a la maestría de los clientes y uniendo dos universos sensoriales que tiene siempre presentes: el café y la gastronomía.

De las combinaciones que hace, el 'chef' elogia el café. "Es una bebida con varios sabores, muy aromática y que permite varias combinaciones". Por lo tanto, "es más fácil de usar para hacer combinaciones de que a todas las personas les gusta".

No fue por casualidad que el grupo Nabeiro llamó a colaborar los "chefs" Chakall y también Vitor Sobral. Para ellos seleccionó una gama de aromas denominada "Chef's Collection", que pretende unir o "expertise" da empresa dona da Delta com a arte do 'blend' e da torra do café, juntando a arte da gastronomia. É

tener una alimentación cada vez más sana". Deja, además, una reflexión: "si no cuidamos de nuestra alimentación estamos perdidos".

En 2015, entró en el segmento "business" y lanzó la máquina Quorum. En 2015, Delta Q presentó MyQoffee, una plataforma digital que permite a los consumidores crear su "mezcla", combinando los mejores orígenes de árabicas y robustas. En el año 2016 se del lanzamiento de su "audiobook", que incluye el "sound logo" de la marca, y en 2017, en su décimo aniversario, presentó al mercado el RISE (Reverse Injection System Experience). Es un sistema, exclusivo e inédito, de extracción de café que refuerza las características organolépticas de la bebida y proporciona una experiencia sensorial considerada "única".

EV ESPAÇO VISUAL www.espaco-visual.pt

**FORMAÇÃO PROFISSIONAL -
ESPECIALIZAÇÃO EM PEQUENOS FRUTOS**

**APOIO À INSTALAÇÃO
DE JOVENS AGRICULTORES**

CRIAÇÃO DE OP'S

PLANOS DE NEGÓCIOS

PROJETOS DE INVESTIMENTO

CONTABILIDADE

SEGUROS AGRÍCOLAS

LICENCIAMENTOS

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

TODOS OS SERVIÇOS NUM SÓ ESPAÇO

EV **ESPAÇO VISUAL**

Av. Ass. Comercial e Industrial
de Gondomar, 290
4420-620 Gondomar

R. Cidade de S. Paulo, Edifício Nerbe
Núcleo Empresarial da Região de Beja
7800-453 Beja

T. +351 22 450 90 47
geral.espaco-visual.pt

PUB

SISTEMAS DE PROTEÇÃO DE CULTURAS
ANTECIPAÇÃO E EXTENSÃO

ANTI-GRANIZO

ANTI-CHUVA

ANTI-ESCALDÃO

ANTI-PÁSSARO

**SISTEMAS DE CONDUÇÃO
E TUTORAÇÃO**

ESTRUTURAS DE SUPORTE

ACESSÓRIOS

SOLUÇÕES SEGURAS PARA AS MAIS EXIGENTES CULTURAS

ASSEGURAMOS AS SUAS COLHEITAS.

www.cotesi.com

COTESI

Cadeia de Retalho Espanhola Comprou 63 Milhões de Euros Produtos em Portugal em 2017

Mercadona desenvolve 'Cadeia Agroalimentar Sustentável' em Portugal

A cadeia de retalho espanhola Mercadona, que vai abrir em Portugal entre oito e 10 lojas no primeiro semestre de 2019 nos distritos do Porto, Braga e Aveiro, está a desenvolver no nosso país aquilo a que chama 'Cadeia Agroalimentar Sustentável'. Não. Não é um clube de produtores, como se poderia supor. "É um projeto de colaboração com toda a cadeia agroalimentar, que, ao contrário do que é pensado habitualmente, tem um processo inverso e começa nos Chefes [clientes]", explica Elena Aldana, diretora de relações externas em Portugal.

A ideia, diz, é "definir a gama de produtos, testando e recolhendo as informações que nos proporcionam em termos de sabor, embalagem, etc". Essa informação é depois transmitida ao setor primário e à indústria, que são os interforneiros e fornecedores especialistas que trabalham com a Mercadona.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomicap.pt

Vida Económica - Sendo a fruta e os legumes produtos alimentares com prazos de validade/consumo muito curtos, a Mercadona já firmou ou tenta firmar contratos de fornecimento com produtores portugueses?

Elena Aldana - A Mercadona

já compra produtos portugueses. As frutas e legumes não são exceção: tomate, kiwi, pêra rocha, frutos vermelhos, nabícas, alfaces frisadas são alguns dos produtos que compramos em Portugal e temos à venda nas

nossas lojas em Espanha. Podemos, no entanto, adiantar, como referência, que as compras realizadas a um dos nossos fornecedores de pêra rocha, a Globalfrut, que é nosso fornecedor desde 2014, representaram cerca de 1000 toneladas de produto em 2017, abastecendo mais de 500 supermercados da cadeia.

VE - Que avaliação faz da qualidade das frutas e legumes portugueses? E da organização e capacidade empreendedora dos seus produtores? Terão capacidade para abastecer a Mercadona em Portugal?

EA - Nesta fase do projeto, o que estamos a fazer é conhecer o mercado

português, definir os produtos que vamos ter nas lojas e, em paralelo, conhecer o setor primário de forma a potenciar as compras a produtores portugueses. Na totalidade de compras a fornecedores portugueses, em 2017, crescemos 11 milhões de euros, atingindo os 63 milhões de euros, comparativamente com o ano de 2016. Estes valores indicam-nos que estamos no bom caminho e acreditamos que o volume de compras continue a subir. E isto deve-se à qualidade e capacidade de resposta dos fornecedores em Portugal.

VE - Qual é a estimativa em termos de volume de frutas e legumes que a Mercadona vai

Elena Aldana, diretora de relações externas em Portugal da Mercadona.



Cadena Española Compró 63 Millones de Productos en Portugal, en 2017

Mercadona desarrolla "Cadena Agroalimentaria Sostenible" en Portugal

La cadena española Mercadona, que abrirá en Portugal entre ocho y 10 tiendas en la primera mitad de 2019 en los distritos de Oporto, Braga y Aveiro, está desarrollando en nuestro país lo que llama "Cadena Agroalimentaria Sostenible".

No. No es un club de productores, como se podría suponer. "Es un proyecto de colaboración con toda la cadena agroalimentaria que, contrariamente a lo que se piensa comúnmente, tiene un proceso inverso y empieza con los Jefes [clientes]", explica Elena Aldana, directora de relaciones externas en Portugal.

La idea, dice, es "definir la gama de productos, probando y recogiendo la información que nos proporciona en términos de sabor, embalaje, etc".

Esta información se transmite al sector primario y a la industria, que son los interproveedores y proveedores especialistas que trabajan con Mercadona.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomicap.pt

Vida Económica - Siendo las frutas y hortalizas con plazos de caducidad/consumo muy cortos, ¿Mercadona ha firmado o tiene la intención de firmar contratos de suministro con productores portugueses?

Elena Aldana - Mercadona ya compra produtos portugueses. Las frutas e hortalizas non son una excepción: el tomate, kiwi, pêra rocha, frutos rojos, nabícas, lechugas crespas son algunos dos dos produtos

que compramos en Portugal y tenemos a la venta en nuestras tiendas en Espanha. Podemos, sin embargo, adelantar, como referencia, que las compras realizadas a uno de nuestros proveedores de pêra rocha, la Globalfrut, que es nuestro proveedor desde 2014, representaron cerca de 1.000 toneladas de producto en 2017, abastecendo mais de 500 supermercados da cadeia.

VE - ¿Cuál es su evaluación de la calidad de las frutas y hortalizas portuguesas? Y de la organización y capacidad emprendedora de sus productores? Ellos serán capaces de suministrar el Mercadona en Portugal?

VE - ¿Cuál es la estimación

"Na totalidade de compras a fornecedores portugueses, em 2017, crescemos 11 milhões de euros, atingindo os 63 milhões de euros, comparativamente com o ano de 2016. Estes valores indicam-nos que estamos no bom caminho e acreditamos que o volume de compras continue a subir. E isto deve-se à qualidade e capacidade de resposta dos fornecedores em Portugal."

precisar para satisfazer as necessidades em Portugal quando abrirem as primeiras lojas?

EA - De momento, ainda é cedo para falar de volume. Estamos concentrados em conhecer o gosto dos portugueses e definir um sortido que responda da melhor forma às necessidades dos nossos chefes (como denominamos os nossos clientes). Após a correta definição dos produtos que os portugueses querem, certamente que o volume de frutas e legumes será elevado.

Outro aspecto no qual estamos focados é no desenvolvimento de uma 'Cadeia Agroalimentar Sustentável', na qual todas as partes desta Cadeia trabalham de forma conjunta e eficiente. Isto, de forma a garantir não só a segurança alimentar (que deve ser sempre garantida), mas também a melhor qualidade com um preço competitivo, na qual todas as partes ganhem dinheiro e possam pensar a longo prazo, onde o investimento e a inovação sejam um referente.

VE - O que quer dizer com "desenvolvimento de uma Cadeia Agroalimentar Sustentável"? Vão criar alguma espécie de organização (clubes de produtores)?

EA - As principais estratégias, dentro da nossa Cadeia Agroalimentar Sustentável, são a estabilidade, a produtividade e o diálogo, em que o objetivo é um crescimento partilhado e sustentável. Trata-se de um projeto que, através do diálogo constante e do conhecimento compartido, permite que todas as partes obtenham rentabilidade, de forma que possam pensar a longo prazo e, com isso, no investimento e na inovação.

de volumen de frutas y hortalizas que Mercadona necesita para satisfacer las necesidades en Portugal cuando empiecen a abrir las primeras tiendas?

EA - Aún es demasiado pronto para hablarnos de volumen. Ahora estamos enfocados a conocer el gusto de los portugueses y a definir un conjunto de productos que mejor respondan a las necesidades de los Jefes (como lo llamamos a nuestros clientes). Después de la definición correcta de los productos que los portugueses quieren, sin duda el volumen de frutas y hortalizas será alto.

Otro de los aspectos en lo que estamos enfocados es el desarrollo de una "Cadena Agroalimentaria Sostenible", en la que todas las partes de esta cadena trabajan de forma conjunta y eficiente. Esto para garantizar no sólo la seguridad alimentaria (que siempre debe garantizarse), sino también la mejor calidad a un precio competitivo, en la que todas las partes ganen dinero y puedan pensar a largo plazo, donde la inversión y la innovación sean un referente.

VE - ¿Lo que quiere decir con el desarrollo de una "Cadena Agroalimentaria Sostenible"?

EA - Las principales estrategias,

dentro de nuestra cadena agroalimentaria sostenible, son la estabilidad, la productividad y el diálogo, en el que el objetivo es un crecimiento compartido y sostenible. Se trata de un proyecto que, a través del diálogo constante y del conocimiento compartido, permite a todas las partes obtener rentabilidad, para que puedan pensar a largo plazo y, con ello, en la inversión y la innovación.

"En todas las compras con proveedores portugueses en 2017, crescimos de 11 millones de euros hasta los 63 millones de euros, en comparación con el año 2016"

Mercadona investe 100 milhões no arranque da operação em Portugal



situam os escritórios centrais, além dos existentes também em Lisboa.

Também foi iniciada a atividade no Centro de Coinovação, em Matosinhos, um macrolaboratório de ideias de 1000 m2 que ajuda a equipa da Mercadona a definir, junto dos clientes portugueses, o sortido de produtos em Portugal adaptado às necessidades deste mercado.

Neste momento, a Mercadona está também a construir, em duas parcelas com uma área total de 50 mil m2 na Póvoa de Varzim, um bloco logístico que servirá para o desenvolvimento da atividade logística em Portugal.

Em Espanha, a cadeia de retalho detém 1627 lojas (2017), tendo registado, no ano passado, vendas de 22.915 milhões de euros. Em setembro último abriu a primeira loja em Ceuta (Norte de África), localizada em La Almadraba.

Dispõe também do denominado Bloco Logístico Siglo XXI, em Ciempozuelos, Madrid, a primeira plataforma totalmente automática, dotada da "mais avançada tecnologia", e que, segundo a empresa, "conseguiu algo que até então parecia impossível: realizar todas as tarefas que exigem esforço físico de forma mecânica, significando os postos de trabalho, sem perder eficiência nem garantias de serviço".

Mercadona invierte 100 millones en la operación de arranque en Portugal



Mercadona avanzará con la apertura de ocho a 10 tiendas en Portugal en la segunda mitad de 2019. Estarán situadas en los distritos de Oporto, Braga y Aveiro. El número final de tiendas se definirá en función de la evolución de las licencias y el avance de las obras, revela la cadena española.

La decisión, anunciada en septiembre, llega después de más de dos años desde el anuncio de la internacionalización a Portugal durante los cuales se ha dedicado a "estudiar y a conocer el mercado, los consumidores y los proveedores de Portugal".

Según la compañía, esto implica que a la inversión de 25 millones de euros prevista inicialmente para esta fase, se añaden ahora más de 75 millones euros, alcanzando así una inversión total de 100 millones de euros para el inicio de la expansión en Portugal.

Para lograr la preparación de la entrada en el país y la apertura de estas tiendas en 2019, la compañía espera crear unos 300 puestos de trabajo, lo que sumado a los 200 ya existentes, registra un total de 500 empleados en Portugal. Desde que se anunció la entrada en Portugal, el primer paso importante fue la creación de supermercados Irmadona SA, empresa con domicilio fiscal en Portugal. La compañía tiene su sede en Oporto, donde se encuentran las oficinas centrales, además de la existente también en Lisboa.

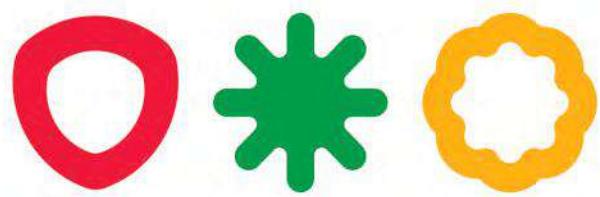
También empezó la actividad del Centro de Coinovação en Matosinhos, uno macrolaboratorio de ideas de 1.000 m2 que ayuda al equipo de Mercadona a definir, con los clientes portugueses, lo conjunto de productos de Portugal adaptado a las necesidades de este mercado.

Actualmente, Mercadona también está construyendo en Póvoa do Varzim, en dos parcelas con una superficie total de 50.000 m2, un bloque de logística que servirá para el desarrollo de la actividad logística en Portugal.

En España, la cadena de distribución tiene 1.627 tiendas (2017), registrando el año pasado ventas de 22.915 millones de euros. En septiembre pasado

abrió la primera tienda en Ceuta (Norte de África), ubicada en La Almadraba.

También existe el llamado Bloque Logístico Siglo XXI, en Ciempozuelos, Madrid, la primera plataforma totalmente automática, dotada de la "más avanzada tecnología", y que, según la empresa, "conseguió algo que hasta entonces parecía imposible: realizar todas las tareas que exigen esfuerzo físico de forma mecánica, significando los postos de trabajo, sin perder eficiencia ni garantías de servicio".



PORTUGAL FRESH

FRUTAS LEGUMES FLORES



INICIATIVAS PORTUGAL FRESH

Último trimestre 2018 e primeiro 2019

19 A 20 OUT 2018

PMA

ORLANDO
U.S.A

23 A 25 OUT 2018

Fruit Attraction

MADRID
ESPAÑHA

5 A 10 NOV 2018

**CIIE — China
Internacional
Import Expo 2018**

SHANGHAI
CHINA

7 A 9 NOV 2018

IFTF
AMSTERDÃO
HOLANDA

15 A 17 NOV 2018

**Tecfresh '18 —
Feira Tecnológica
para Frutas
e Hortícolas**

SANTARÉM
PORTUGAL

21 A 23 NOV 2018

ICOP

ROTERDÃO
HOLANDA

4 DEZ 2018

**Seminário
Internacionalização**

AESE BUSINESS SCHOOL
PORTUGAL

22 A 25 JAN 2019

IPM ESSEN
ESSEN
ALEMANHA

6 A 8 FEV 2019

Fruit Logistica
BERLIM
ALEMANHA

25 A 29 MAR 2019

**Prospecção
e Promoção**
SUÉCIA, DINAMARCA
E NORUEGA
ESCANDINÁVIA

MAR 2019

**IV Congresso
Portugal Fresh**
PORTUGAL

Cofinanciado por:

**COMPETE
2020**

**POR
TUGAL
2020**

 UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

info@portugalfresh.org

www.portugalfresh.org