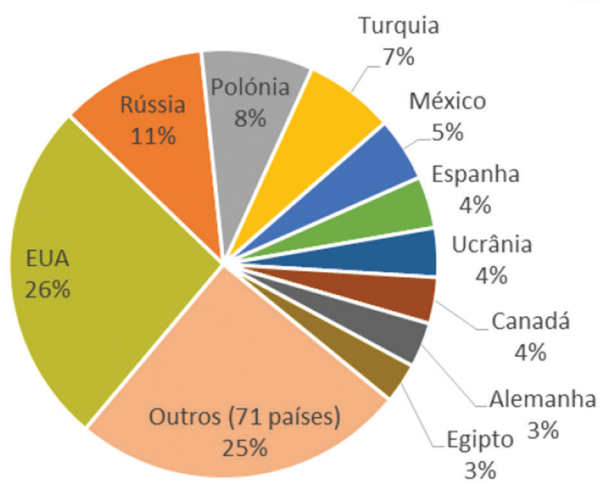


Pequenos frutos: um setor com futuro

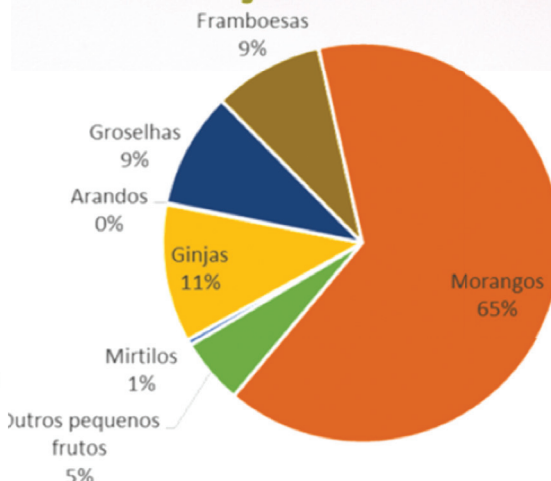


PRODUÇÃO DE PEQUENOS FRUTOS NO MUNDO



FONTE – Consulai

PRODUÇÃO



País	Área(1.000 ha)	Produção (1.000 t)
Polónia	216,60	945,00
Turquia	39,00	694,00
Espanha	16,40	304,10
Alemaha	20,30	179,70
Itália	4,70	132,30
Reino Unido	8,00	120,00
França	8,00	98,20
Holanda	3,60	74,00
Hungria	20,70	65,60
Roménia	5,40	47,40
Grécia	2,30	43,60
Bélgica	2,10	43,20
Dinamarca	4,30	21,90
Portugal	1,10	21,60
Outros	70,90	141,40



Editorial

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt



Vermelho, vermelho

Cheira bem, sabe melhor.

Entra – autenticamente! – pelos nossos olhos dentro o vermelho doce e colorido que é a cor do seu suplemento Agrovida deste mês e que especialmente dedicamos aos pequenos frutos neste início da campanha do setor.

Um nicho no mercado das frutas que, no mundo, ocupa 820 mil hectares de plantação e regista oito milhões de toneladas de produção por ano, valendo 18 mil milhões de dólares de volume de negócios todos os anos e com tendência para crescer, especialmente nas framboesas. E com um poderoso ‘player’ – além dos EUA, Rússia, Polónia e Turquia - aqui à porta – a Espanha –, cuja produção cresceu 9% de 2002 a 2012 e já exporta perto de 239 mil toneladas de pequenos frutos (cerca de 700 milhões de euros).

Portugal, bem mais modesto em geografia e escala, apenas ocupa 1% da sua superfície agrícola - 1000 hectares com produção de 20 mil toneladas/ano - com este setor, o que equivale a 3% da produção nacional de fruta.

O país tem, no entanto, características únicas, de fazer inveja a qualquer ‘player’ mundial neste setor. Portugal tem a mesma latitude da Califórnia, o que permite ter picos de produção fora dos picos de produção dos outros países. E a proximidade ao oceano Atlântico confere ao território nacional características similares àquelas que a Califórnia tem pela proximidade ao oceano pacífico.

Todos os ingredientes juntos, somando-lhe a vontade e os apoios, só falta mesmo crescer. Em escala, em qualidade e em valor.



Destaques

Secretário de Estado da Alimentação faz um balanço das recentes viagens à Coreia do Sul e à China

China e Coreia abrem as portas ao agroalimentar de Portugal

pág.2

Secretário de Estado da Agricultura rejeita prejuízos para os agricultores decorrentes do atraso da nova legislação

“Concentração da oferta é fulcral no desenvolvimento da atividade das OP”

pág.9

SECRETÁRIO DE ESTADO DA ALIMENTAÇÃO FAZ UM BALANÇO DAS RECENTES VIAGENS À COREIA DO SUL E À CHINA

China e Coreia abrem as portas ao agroalimentar de Portugal

As chamadas papas lácteas fabricadas em Portugal vão poder entrar na China. E as 30 empresas nacionais registadas como exportadoras de laticínios para aquele país do Oriente podem começar a exportar desde já. Os dossiers das maçãs, peras, citrinos e kiwi já estão em andamento. Na verdade, explica o secretário de Estado da Alimentação e Investigação Agroalimentar à “Vida Económica”, na visita que terminou a meados de Maio, “consequimos uma série de avanços, quer no que diz respeito aos processos em curso, quer a encontrar novas formas de cooperação que agilizem procedimentos e reforcem a presença de Portugal na China”. Nuno Vieira Brito, que iniciou este périplo pela Coreia – para onde “muito em breve” Portugal poderá exportar carne de porco, equinos, uvas de mesa e arroz –, mostra-se otimista. “Estamos em muito boa posição para concluir alguns processos estratégicos para a internacionalização do agroalimentar português”.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Que conclusões tira da visita a Seoul, concretamente ao nível da facilitação da entrada de produtos agroalimentares portugueses naquele mercado?

Nuno Vieira Brito – Na Coreia do Sul, tivemos encontros na área da abertura de novos mercados, da promoção do conhecimento do agroalimentar e no domínio da sanidade vegetal. Relativamente ao processo de habilitação da carne de porco, na reunião com a agência coreana fomos informados da proximidade da conclusão da fase 4, num procedimento composto por oito passos. Até

ao final dessa etapa a análise era técnica e auspícia que, muito em breve, Portugal estará autorizado a exportar carne de porco e derivados para a Coreia do Sul.

Entretanto, intensificaram-se os contactos com a FoodPolis, pólo tecnológico do agroalimentar, cujos responsáveis manifestaram vontade de, já em setembro, visitarem Portugal. Ainda na Coreia, assinámos um memorando de entendimento entre os dois países para a cooperação científica no combate ao nemátodo da madeira do pinheiro. Um memorando muito relevante se considerarmos a importância económica, social e ecológica do setor florestal em Portugal e na Coreia e que, no nosso país, representa já 4,5 mil milhões de euros das exportações.

VE – Mas, ainda quanto à Coreia, há dossiês em aberto?

NVB – O dossiê que Portugal tem pendente com a Coreia do Sul diz respeito à carne de porco. Relativamente a missões, não especificamente para a habilitação de produtos mas, sim, para dar corpo à cooperação científica com a Coreia do Sul, decorrerá, em junho deste ano, a vinda de investigadores coreanos a Portugal, onde intensificaremos a cooperação na utilização das novas tecnologias, bem como a identificação e teste de novas substâncias, produtos e métodos de aplicação.

VE – E quanto à China? Li que Portugal e Macau estão a ultimar um acordo em matéria de segurança alimentar. Do que é que se trata, exatamente?

NVB – Dentro dos vários encontros institucionais, gostaria de referir a reunião com a secretária para a Administração e Justiça, Sónia Chan, onde, para além de outros assuntos, se entendeu oportuna a assinatura do acordo no âmbito da segurança alimentar e cuja formalização poderá ocorrer durante o mês de julho. Foram particularizadas, entre outras, duas áreas de interesse: uma relativa à formação de técnicos e a outra relativa à regulamentação, onde se inclui o controlo à importação.

Pretende-se ainda divulgar as boas práticas no âmbito da cadeia alimentar. Este acordo dará as condições a Macau para se tornar numa plataforma importante dos produtos

portugueses e outros de origem lusófona para a própria China continental.

VE – Já em Hong-Kong, sei que esteve na inauguração do ‘corner’ de Portugal na cadeia de supermercados Food Mart. Que importância assume este espaço comercial?

NVB – Em primeiro lugar, estamos a falar de espaços dedicados aos produtos nacionais numa das maiores cadeias de supermercados de uma região com mais de sete milhões de habitantes. Depois, a abertura de ‘corners’ dedicados exclusivamente a produtos portugueses demonstra a cada vez maior notoriedade dos nossos produtos e a sua presença efetiva num dos maiores mercados do mundo. Paralelamente a estes ‘corners’, não posso deixar de referir que o Grupo Dah Chong Hong Holdings, proprietário desta cadeia de distribuição – que fatura cinco mil milhões de euros –, está a desenvolver uma plataforma de distribuição ‘online’ que, para já, disponibiliza 500 produtos, dos quais 80 são portugueses e que, numa primeira fase, está já acessível a mais de meio milhão de pessoas.

VE – E ao nível do desbloqueamento das exportações de produtos alimentares para a China, o que foi conseguido?

NVB – Conseguimos uma série de avanços, quer no que diz respeito aos processos em curso, quer a encontrar novas formas de cooperação que agilizem procedimentos e reforcem a presença de Portugal na China. No que aos processos de certificação de produtos diz respeito, destaco, em primeiro lugar, a autorização imediata para a exportação de cereais lácteos, as chamadas papas lácteas, o que possibilita às 30 empresas nacionais registadas como exportadoras de laticínios para a China começar já a exportar.

Relativamente à carne de porco e derivados, foi manifestado pelas autoridades chinesas disponibilidade para que, a muito curto prazo, e talvez ainda durante o mês de junho, possamos assinar um protocolo que agilize a exportação destes produtos ainda em 2015. Foram ainda dados importantes passos no que à exportação de equinos diz respeito, com o agendamento de uma missão para julho, e, no que às uvas de mesa e ao arroz diz respeito, o compromisso chinês foi de uma rápida resposta a estes dossiês. Por outro lado, quanto aos dossiês já entregues de maçãs, peras, citrinos e kiwi, foi solicitado que Portugal priorizasse os mesmos. Estamos em muito boa posição para concluir alguns processos estratégicos para a internacionalização do agroalimentar português no maior mercado mundial.

China e Coreia são “estratégicos”

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

A Coreia do Sul, cuja população supera os 50,3 milhões de habitantes (só Seoul, a capital, tinha 9,895 milhões em 2010), tem “uma economia de mercado bem alicerçada e recursos humanos altamente qualificados”, segundo a ficha de mercado do país elaborada pela AICEP.

As taxas de crescimento do PIB, em 2006 e 2007, situaram-se ligeiramente acima de 5%. Em 2008 e 2009 verificaram-se incrementos do PIB de, apenas, 2,3% e 0,3%, respetivamente, sendo a quebra no ritmo de evolução da economia desse país o reflexo da situação económica e financeira mundial. Em 2010, segundo a AICEP, o crescimen-



to económico foi de 6,3%, diminuindo em 2011 para 3,7% e em 2012 para 2%. Estima-se que o PIB do país tenha aumentado 2,8% em 2013.

Segundo a mesma fonte, a República da Coreia “tem um papel relevante no comércio mundial”, posicionando-se em sétimo lugar enquanto exportador e em nono como importador em 2012 (último ano disponível). Os valores das exportações de bens tiveram acréscimos acentuados em 2010 (28,8%) e 2011 (19,6%) e um ligeiro incremento em 2012 (0,2%). Estima-se que o montante de 2013 tenha aumentado 3% face ao ano anterior. O respetivo crescimento médio anual de 2009 a 2013 foi de 12,9%.

Por sua vez, a China tem uma população de 1355,8 milhões de habitantes (estimativa 2014), sendo que Pequim, a capital, tem 18,1 milhões. O país tem várias outras cidades importantes, como Xangai, Guangzhou (Cantão), Tianjin, Chengdu, Shenzhen, Wuhan, Dongguan, Chongqing ou Nanjing e Foshan.

A China desempenha, atualmente, um papel fundamental no panorama económico e financeiro mundial, nomeadamente por três motivos: porque o seu crescimento é considerado um dos principais ‘motores’ da economia mundial; porque a magnitude do seu setor produtivo sustenta em larga medida o andamento da oferta mundial, designadamente em termos de preços de matérias-primas; e porque detém o maior montante de reservas do mundo. Estima-se que o incremento do PIB na China tenha sido de 7,4% em 2014, prevendo-se um ligeiro decréscimo para 2015 (7,2%).



Nuno Vieira e Brito, secretário de Estado da Alimentação e Investigação Agroalimentar.

Quem planta a melhor tecnologia colhe as melhores comunicações

Com diferentes soluções de telemóvel, telefone, internet e televisão, adequadas aos desafios específicos do setor agrícola e agroindustrial, a NOS Empresas é o parceiro tecnológico ideal para quem quer ter uma empresa mais inovadora e produtiva.

Conheça as comunicações NOS e prepare-se para colher os melhores frutos do seu negócio.



NOS Empresas

Linha
NOS Empresas
16999
nosempresas.pt

CONFERÊNCIA "VIDA ECONÓMICA" EM COIMBRA DISCUTE "PEQUENOS FRUTOS: UMA BOLHA OU UM FUTURO?"

Projetos do PDR 2020 vão ser hierarquizados

O paradigma mudou. No novo Programa de Desenvolvimento Rural (PDR) 2020 não basta aos projetos de investimento respeitarem os critérios de elegibilidade do beneficiário e de elegibilidade da operação para serem financiados. A partir de agora, e de acordo com as regras europeias, nomeadamente em matéria de FEDER, por via dos novos regulamentos comunitários, o projeto tem de respeitar o critério da elegibilidade do beneficiário e o critério da elegibilidade da operação mas, "adicionalmente, é hierarquizado". Ou seja, "dentro de uma lógica de recursos escassos, o que se pretende é que os melhores projetos passem", revelou Rogério Ferreira, da Autoridade de Gestão do PDR2020, durante a conferência "Vida Económica", em Coimbra, sobre "Pequenos Frutos: uma bolha ou um futuro?".

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

O setor dos pequenos frutos - o mirtilo, por excelência, seguido da framboesa e do medronho - está a ter grande adesão por parte dos investidores agrícolas. Da área de fruta fresca plantada (57%) apoiada pelo PRODER, cujo período de execução agora termina, 29% foi aplicada em pequenos frutos.

"O investimento nesta tipologia foi de mais de 167 milhões de euros, com 1786 projetos aprovados, sendo que 86% deste investimento foi de projetos de jovens agricultores" e, com especial relevância, na região Centro, revelou Rogério Ferreira, da Autoridade de Gestão do PDR2020, explicando também que "há um salto qualitativo face ao passado e relativamente aos anteriores períodos de programação".

O gestor do PDR 2020 deixou, contudo, várias notas. E outras tantas recomendações. Começou por dizer que "a área dos pequenos frutos cresceu sem que a Administração do PRODER estivesse à espera", explicando a seguir que esse facto gera "preocupações".

Rogério Ferreira lembrou que "estes projetos têm uma monitorização maior do que os outros, mais clássicos, digamos, também porque têm uma garantia de rentabilidade e de escoamento



Rogério Ferreira (à esquerda), da Autoridade de Gestão do PDR2020, Teresa Silveira, jornalista do jornal "Vida Económica", e Pedro Ortigão Correia, administrador da AICEP.

mucho maior", mas advertiu logo a seguir que "é fundamental a organização da produção". "Quem se vai instalar pela primeira vez é fundamental ter a garantia de que a sua produção vai ser escoada. Não basta ter a terra. É fundamental que tenha o suporte da organização e da concentração da produção, as quais, nesta área dos pequenos frutos, é a garantia do chavão-base: a garantia de escoamento", disse o gestor, dando nota que "temos agricultores que foram apoiados no âmbito do PRODER e que não têm escoamento dos seus produtos, porque não se filiaram em organizações de produtores [OP]".

Pequenos frutos: um longo caminho a percorrer na inovação e criação de valor

Depois, é preciso ter "uma preocupação adicional e especial em matéria de perecibilidade", dado que "este é um produto que, em termos de maturação, é mais complexo", pelo que é necessário "estar mais atento e descobrir também novos mercados, precisamente face ao tempo curto de comercialização" daquela fruta.

O gestor do PDR 2020 alertou ainda que o setor dos pequenos frutos "vai ter um longo caminho a percorrer em termos de inovação e da criação de

valor". Disse acreditar que, através da medida que está disponibilizada no PDR 2020 através dos meios operacionais, "há margem para trabalhar", mas que é preciso "melhorar nas práticas culturais dos pequenos frutos, melhorar nas práticas de conservação, testar a redução nos custos de produção e nas centrais que armazenam estes frutos, reduzir a mão de obra – e sabemos que a mão de obra é relevante, nomeadamente nas bagas – e aperfeiçoar tecnologia para que a redução dos custos das explorações possa ocorrer". E até

Portugal investiu 167 milhões de euros em pequenos frutos no período da última programação do PRODER, 86% de projetos de jovens agricultores. Ao todo, foram aprovados 1786 projetos aprovados.

exemplificou com o Douro vinhateiro, onde "ninguém imaginava que se pudesse aplicar a colheita automática e ela, nalguns locais, já está a ocorrer". E, nos pequenos frutos, "temos também de aperfeiçoar tecnologia".

Por fim, Rogério Ferreira deixou uma dica para o escoamento do produto: "os pequenos frutos podem ser uma grande alavanca para aquilo que são os projetos da transformação e para derivar para novos projetos nesta área". E preciso encontrar solução e "conservá-los, transformá-los e vendê-los com valor acrescentado".

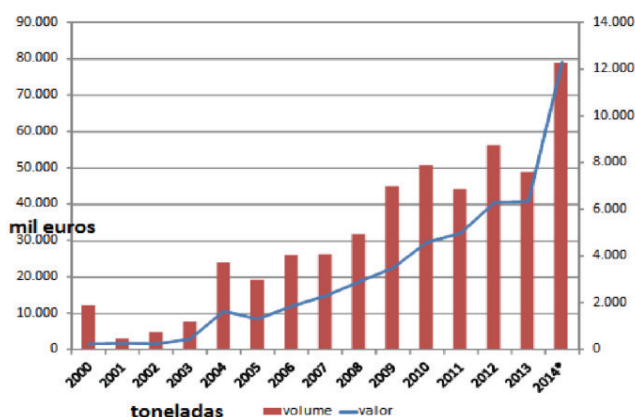


Da esquerda para a direita: Hugo Costa (GPP), Rogério Ferreira (PDR2020), Teresa Silveira ("Vida Económica"), Pedro Ortigão Correia (AICEP), Pedro Santos (Consulair), Rui Rosa Dias (IPAM) e Jorge Gaspar (Santander).

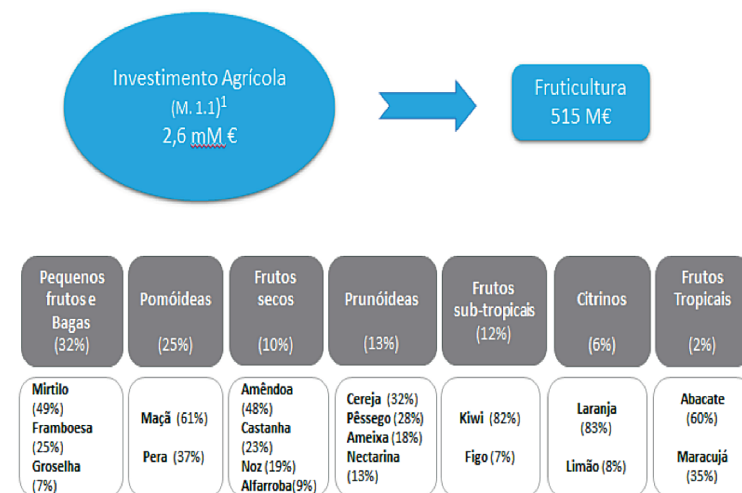
O PRODER EM NÚMEROS

- ✓ 38.708 Projetos aprovados
- ✓ 8 mil M€ Investimento
- ✓ 4,8 mil M€ apoio PRODER pago
- ✓ 45.000 novos postos de trabalho
- ✓ 4,7 mil milhões de euros
- ✓ 98% de execução

Pequenos frutos: exportações (morango, framboesa, amora, groselha e mirtilo) em valor e em volume



PRODER – Investimento nos pequenos frutos



Agricultura pode registrar onda de fusões e aquisições

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

A debilidade dos projetos agrícolas, a ausência de planos de negócios devidamente estruturados, nomeadamente em matéria de custos de produção e de escoamento do produto, podem derivar no fracasso de uma exploração. Em entrevista à "Vida Económica", João Gomes, 'Business Unit Managing Partner' da Moneris, explica que este cenário pode levar a uma onda de fusões e aquisições na agricultura. "Temos participado em algumas", diz, e a tendência é para "um aumento".

Vida Económica - O setor agrícola e agroalimentar tem mostrado grande dinamismo nos últimos anos. Estamos também no início de um novo ciclo de apoios comunitários (PDR 2020 mas, também, Portugal 2020 e MAR 2020). Que oportunidades surgem aqui?

João Gomes - De facto, o setor agrícola e agroalimentar tem mostrado grande dinamismo nos últimos anos a vários níveis. O crescimento do setor agrícola tem sido feito à base da entrada de novos agricultores mas, especialmente, através da reconversão das explorações agrícolas, introdução de novas técnicas, melhor aproveitamento das terras e, como é obvio, profis-

sionalização. Chamo ainda a atenção para a importância que a inovação tem neste momento para o setor agrícola e especialmente para o setor agroalimentar. Aliás, o anterior ciclo de benefícios comunitários foi especialmente aproveitado pelo agroalimentar para o desenvolvimento de alguns projetos estruturantes nesta área. Logo, é de prever que, com o novo quadro comunitário venham a ser apoiados projetos estruturantes ligados à produção e à indústria agroalimentar.

VE - O setor tem assistido à entrada de milhares de novos agricultores. Pessoas qualificadas, muitas delas, noutras áreas que não no domínio agrícola, e sem a experiência setorial que se impunha. E sem planos de negócio e estudos de mercado rigorosos e consistentes. Vamos assistir a muitos projetos falhados?

JG - Projectos falhados existiram sempre, por vários motivos. No entanto, a nossa experiencia diz-nos que, desde que o investidor se reúna de pessoas qualificadas na área e com capacidade para assessorá-lo nas várias vertentes do projeto, o mesmo terá tudo para ser bem-sucedido. Para além disso, é imperativo ter um plano de negócios devidamente estruturado e que conjugue a área financeira com a área técnica e produtiva, de forma a ter uma visão



João Gomes, 'Business Unit Managing Partner' da Moneris.

clara de viabilidade do investimento. A entrada no setor e consequente investimento deverá ser cuidadosamente planeada. E quem pensa fazê-lo deve ter em atenção desde logo o acesso à terra e os custos associados à obtenção da mesma (aquisição, arrendamento, bolsa de terras). Aliás, chamo a especial atenção para esta questão, a qual hoje em dia é extremamente limitativa para quem pensa entrar no setor e não tem este recurso primário essencial.

VE - Admite que venhamos a assistir a uma onda de fusões/aquisições na agricultura, devido precisamente à debilidade de muitos projetos e que poderão ser aglutinados por investidores de maior dimensão?

JG - Sim, é um cenário muito possível no curto prazo. Mas que pode tomar várias formas, nomeadamente, através dos agrupamentos de produtores e ou entidades criadas especialmente para determinados fins (internacionalização, comercialização, transformação e ou produção). É sabido que os gastos de produção são um dos problemas, mas não só. O acesso aos trabalhadores eventuais, necessários por força da sazonalidade das culturas, as condicionantes legais, como a higiene e segurança, a medicina no trabalho, as horas extraordinárias, por via da perecibilidade de determinados produtos, o acesso à terra, à água, ao crédito, a internacionalização, entre outros. As fusões/aquisições no setor dependem e são condicionadas muitas das vezes pelo acesso à terra, a qual nem sempre é propriedade do agricultor. No entanto, e no passado recente assistimos a várias e é uma constante no nosso dia-a-dia. Aliás, temos participado em algumas, através do nosso departamento de fusões e aquisições. E a tendência é para um aumento.

PUB

Repsol AgroDiesel10⁺

O gasóleo agrícola que necessita. Diga-nos apenas onde.



Repsol AgroDiesel10⁺ é o gasóleo agrícola mais avançado do mercado:

- Contém um aditivo exclusivo, fruto de um exaustivo e rigoroso programa de investigação.
- Conserva mais tempo as prestações iniciais dos motores.
- Minimiza os custos de manutenção e aumenta o tempo de vida útil da sua máquina.



Único combustível recomendado por:



Mais informação em repsol.com

“Observatório dos Mercados Agrícolas: que informação está a trazer ao mercado?”

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

“O setor dos pequenos frutos cresceu sem que se estivesse à espera”. Isto é “paradigmático”, disse Rui Rosa Dias, produtor de mirtilos e docente no IPAM, na conferência “Vida Económica” sobre o setor, em Coimbra. E frisou também que “é preciso reter a ideia da inovação e da criação de valor” no setor.

Mas, tão ou mais importante, é a questão dos preços. Porque “é importante saber vender mas, também, saber comprar”. E, em grupo, conseguimos comprar “a preços muito mais competitivos”, de modo a “amortecer um bocadinho as flutuações”.

É que, diz Rui Rosa Dias, “é dramático para um produtor oferecerem-lhe a 3,5 euros o quilo, que foi o que nos ofereceram o ano passado”, diz Rui Rosa Dias, citando o seu exemplo e o da organização de produtores (OP) Lafoberry a que pertence e que agrega



Rui Rosa Dias, docente do IPAM e produtor.

42 produtores (38 em 2014). “Discutíamos o ano passado entre todos os produtores e constatavamos: o produto fica no arbusto, porque a este valor não paga os custos”, disse.

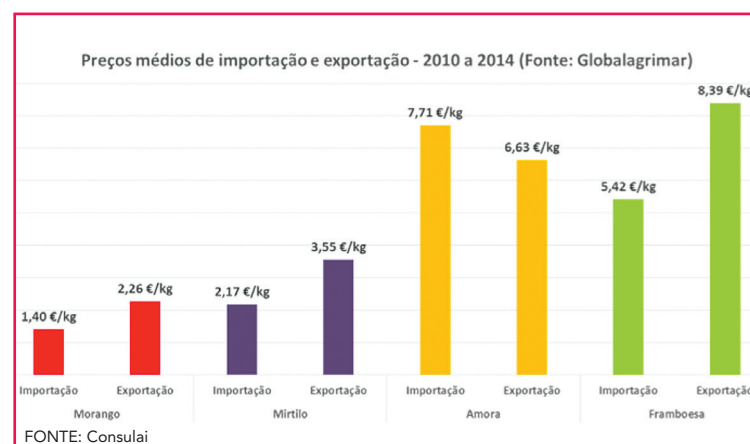
Aliás, durante a conferência da “Vida Económica”, Rui Rosa Dias recebeu no seu te-

lemóvel de um dos seus principais compradores – “uma grande cadeia de supermercados” - a cotação a praticar neste início de campanha. “Acabam de me informar que estão a comprar a 7,5 euros o quilo”. E o produtor faz “uma conta rápida”: “eu compro uma couvette 125

gramas, que leva 70 bagas, em preços médios, a 2,4 euros, ou seja, 21 euros o quilo”. Ora, ao consumidor, “um quilo de mirtilo custa 21 euros e o produtor recebe 7,5 euros. Há aqui qualquer coisa que não está bem”, garante.

À parte dos preços, o também docente do IPAM falou noutra realidade com que se confrontam os operadores do setor: “Temos ausência de estatísticas credíveis do cluster dos pequenos frutos”. E apontou o dedo ao

Observatório dos Mercados Agrícolas. “Não sei o que é o Observatório dos Mercados Agrícolas”, começou por dizer, para logo a seguir afirmar que sabe o que é, mas que não conhece o trabalho que desenvolve nesta área. Aliás, diz, “não sei que recursos financeiros do próprio PRODER e de anteriores quadros comunitários consumiu e que informação e que está a trazer para quem quer ser empresário. Tenho muitas dúvidas”, disse.



PUB

CONFERÊNCIA INVESTIR NO LUXEMBURGO

“Os Investimentos Financeiros no Luxemburgo – Segurança, Oportunidades e Instrumentos”

18.JUNHO.2015 – HOTEL HF IPANEMA PARK (Rua de Serralves, 124, Porto)

TLCB ADVOGADOS | HANCE LAW AVOCATS | AMARAL & BARBOSA ADVOGADOS (Membros da LWB International Alliance)



MEDIA PARTNER

VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL

ENTRADA LIVRE (sujeita a inscrição)

Inscrições limitadas:

Tel.: 222085316 | email: conferencias@tlcb.pt

10:00 | Abertura e Apresentação

Luís Amorim Teixeira (TLCB Advogados)

10:15 | Olivier Hance (Hance Law Avocats)

“Fundos de investimento, seguros de vida, capital de risco, *holdings* e securitização.”

11:15 | Coffee Break

11:45 | Thiago Nardelli (Amaral & Barbosa Advogados)

“Perspectivas sobre o investimento brasileiro na Europa.”

12:30 | Debate

Moderador: João Luís de Sousa (Vida Económica)

“Novos produtores não têm experiência”

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Os pequenos frutos são das frutas frescas mais importantes em valor. No mundo representam mais de 800 mil hectares de plantação e oito milhões de toneladas de produção e têm tido um comportamento crescente, sobretudo nos volumes.

Falamos de um mercado com grandes países produtores e grandes importadores mundiais. Os maiores ‘players’ estão concentrados nos Estados Unidos, na Rússia, na Polónia e na Turquia, que garantem cerca de 50% da produção mundial, afirma Pedro Santos, diretor-geral da Consulai, consultora que, em 2014, elaborou um dos mais completos estudos sobre o mercado dos pequenos em Portugal e no mundo.

Em Portugal, este setor representa 1% da superfície e 3% da produção nacional de fruta. Ocupa uma área de 1000 hectares e regista uma produção de 20 mil toneladas anualmente (INE – 2012). Já em termos de valor, e de valor exportado, os pequenos frutos são, de entre todas as frutas, as que têm o maior valor, com preços unitários “bastante elevados” nos mercados de exportação. E é, aliás, na exportação, que está “o potencial mais interessante”, segundo Pedro Santos.

A par dos preços, a localização das explorações é “uma variável crucial para a rentabilidade dos investimentos”, explica Pedro Santos. E “temos de apostar na qualidade” e produzir “com qualidade diferenciada e percebida”, adverte o responsável da Consulai, chamando, no entanto, a atenção para um risco associado, que é: “estamos a trazer para dentro do setor produtores novos que não têm experiência de produção”.

O diretor-geral da Consulai lembra que, “para se começar a produzir bem, demora muito tempo”. Daí entender que Portugal corre “o risco de estar a colocar no mercado produto que não tem os parâmetros de qualidade adequados para determinados mercados”. E isto, reforça, “é um risco, claramente.”

Por isso, diz, “temos de ganhar mão das culturas” e apreender “conhecimento agronómico”, através da experimentação. E que já tem sido feito por muitos produtores, pois “o Estado alheou-se completamente deste papel

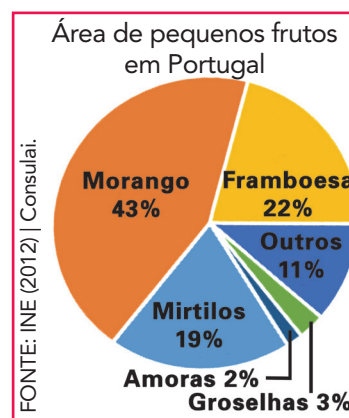
de aconselhamento”. Para além da “qualificação”. Dos empresários e dos trabalhadores agrícolas, porque “pegar num rancho de pessoas e colocá-las a colher mirtilos sem qualquer experimentação pode servir para destruir o trabalho de um ano”.

Pedro Santos lançou, por fim, “os típicos desafios do setor”. Um é a obrigação de “ganhar capacidade de criar



Pedro Santos, diretor-geral da Consulai.

escala com capacidade negocial” e outro é a atomização da produção, já que “estamos a falar de muitos pequenos produtores e dispersos e que têm demonstrado a sua incapacidade de se organizarem em fileira”. E como estamos “praticamente a começar” neste setor, diz o diretor-geral da Consulai que “temos de ter a capacidade para fazer bem feito”.



VOCÊ NÃO COMPROMETE. NÓS TAMBÉM NÃO.

Você coloca toda a sua vida na sua exploração agrícola. Nós colocámos toda a nossa experiência neste tractor.

O novo Valtra da série T eleva o conforto e a produtividade a um novo nível. É económico, com motorizações até 250 hp e a escolha de transmissão é sua. A confortável e ergonómica cabine inclui características únicas e imbatíveis da Valtra. Acreditamos na qualidade, na personalização e na facilidade de uso. A série T é o produto de melhor custo-benefício.

A sua terra é a sua vida. A série T é a sua máquina de trabalho.

VALTRA



> www.valtra.com/NewTSeries
> #ValtraNewT

Valtra is a worldwide brand of AGCO.

A SUA MÁQUINA DE TRABALHO

PARTICIPANTES NA MESA REDONDA “QUE SAÍDAS PARA OS PEQUENOS FRUTOS?”, EM COIMBRA, CONVERGEM

Vencer no mercado só com organizações de produtores

Em Portugal, “nos últimos 10 anos passamos de 10% de frutas e legumes agregadas a organizações de produtores (OP) para cerca de 21%”, constata Gonçalo Andrade, administrador da Portugal Fresh, durante a mesa redonda “Que saídas para os pequenos frutos?”, organizada pela “Vida Económica”, em Coimbra.

Uma coisa é certa: “Os mercados estão cada vez mais exigentes; querem fruta de muito boa qualidade e o mais padronizada possível”, diz Pedro Bragança, da BFruit. E a grande distribuição, garante Rui Matias, do Clube de Produtores Continente, diz que “não beneficiam da fragmentação dos produtores”. Então, se o país quer vingar na agricultura e se os pequenos frutos são um sub-setor com futuro e das frutas frescas mais importantes em valor, há um caminho obrigatório: é preciso mais associativismo para garantir peso negocial e para remunerar melhor o setor.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

E se, nos últimos 10 anos, “houve uma evolução extremamente positiva no associativismo”, como frisou Gonçalo Andrade, “precisamos de um crescimento ainda maior”. “A única forma de vencer no mercado é através das OP”.

É esse também o papel da BFruit. Pedro Bragança frisou que “que é necessário agrupar a produção, prestar apoio técnico, colocar todos a produzir da mesma forma para o mesmo padrão de qualidade da fruta, para



Da esquerda para a direita: João Preto (Driscolls), Sílvia Lemos (AGIM), Teresa Silveira (Vida Económica), Margarida Monte Verde (SGS), Gonçalo Andrade (Portugal Fresh), Rui Matias (Clube Produtores Continente) e Pedro Bragança (BFruit).

depois podermos valorizá-la em conformidade no mercado”. Além da vertente comercial, para “valorizar as produções”. E com “estratégias de marketing agressivas e presença em mercados não tradicionais”. Como diz Gonçalo Andrade, é preciso “diluir o risco e arranjar canais quantos mais melhor”.

Exemplo de eficiência nos pequenos frutos é a Driscolls, o maior produtor mundial de morangos, framboesas, amoras e mirtilos, com um volume de negócios de três mil milhões de euros e que já anunciou que vai investir cerca de três milhões de euros no aumento da produção em Portugal, está estrategicamente instalada por cá há já sete anos.

João Preto, diretor de parcerias com a produção, explicou, na mesa-redonda da “Vida Económica”, que “Portugal está na mesma latitude da Califórnia”, o que “traz grandes vantagens”, pois “conseguimos ter picos de produção fora dos picos de produção noutras geografias”. Aliás, diz, “a proximidade de Portugal ao oceano Atlântico acaba também por ter características similares àquelas que a Califórnia tem pela proximidade ao oceano pacífico”.

Com uma estrutura “à volta de 70 pessoas” que, “em alturas de pico, pode chegar às 300 (mão de obra direta)”, a Driscolls está também associada a outros produtores. “No total

Reforçar as OP

“Nos últimos 10 anos houve uma evolução extremamente positiva no associativismo [agrícola] em Portugal, mas estamos ainda muito longe da média europeia”, adverte Gonçalo Andrade, da Portugal Fresh. E deixou um alerta e um conselho: “Temos de ter consciência que o volume de comercialização médio das OP em Portugal é muito baixo e mesmo as que existem deviam unir-se. As OP que mais faturam, faturam na casa dos 35 milhões, mas se compararmos com países da nossa dimensão, como a Áustria, há uma OP que representa 95% da oferta nacional de maçã. Isso equivale a cerca de 300 milhões de fatura e a poder negocial. As estruturas têm de ter peso para conseguirem negociar com os retalhistas”.

dos produtores a Driscolls chega às cinco/seis mil pessoas”. A produção própria (framboesa, amora, mirtilo e morango) deve atingir sete mil toneladas em 2015.

Como referiu Rui Matias, do Clube de Produtores Continente, nos pequenos frutos, por ser um produto nicho de mercado e de pequenos volumes, a pressão do preço “é maior”. Daí a necessidade da “organização” e da “concentração da produção”. A bem de todos: produtores, distribuição e consumidores.

AGIM cria observatório de mercado

A AGIM - Associação para a Gestão, Inovação e Modernização do Centro Urbano de Sever do Vouga é “pioneira” no cluster dos pequenos frutos, operando sobretudo nas regiões Centro e Norte. Tem agregados mais de 150 associados e acaba de criar duas ferramentas “muito úteis”: uma bolsa de emprego de emprego para a colheita e um Observatório de Mercados, que será apresentado “muito em breve”, revelou Sílvia Lemos durante a mesa-redonda organizada pela “Vida Económica”.

O Observatório de Mercados “pretende observar os principais mercados, inicialmente da Europa, os principais produtores e consumidores”. E perceber “as tendências de preços e as janelas de mercado que interessa produzir e, com isso, adaptar a escolha das cultivares a colocar nos pomares”, explicou Sílvia Lemos.

Outro patamar para as OP

“Como conciliar uma boa remuneração do produtor com preços baixos ao consumidor?” foi a grande questão lançada a Rui Matias, do Clube de produtores Continente. Consciente de que “a questão dos preços é complexa e que gera sempre tensão no mundo dos negócios”, Rui Matias não hesita. “Há uma coisa fundamental na questão negocial: são as OP e a concentração da produção”. E admite: “a negociação põe-se noutra patamar quando as OP são fortes e dominam uma grande percentagem do mercado”. E isso, diz, “por estranho que pareça, é do desejo de qualquer empresa de distribuição moderna e organizada”. Rui Matias garante: “nós não beneficiamos da fragmentação dos produtores”. Pelo contrário, “saímos altamente prejudicados”.

www.feiranacionalagricultura.pt

FEIRA NACIONAL DE
AGRICULTURA
FEIRA DO RIBATEJO



**FLORESTA
PORTUGUESA**

**6-14
JUNHO
2015**

SANTARÉM

PUB

SECRETÁRIO DE ESTADO DA AGRICULTURA REJEITA PREJUÍZOS PARA OS AGRICULTORES DECORRENTES DO ATRASO DA NOVA LEGISLAÇÃO

“Concentração da oferta é fulcral no desenvolvimento da atividade das OP”

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Entra em vigor exactamente este mês o novo diploma que regulamenta a constituição das organizações de produtores (OP), depois de a anterior legislação ter sido suspensa no final de 2014 pelo Ministério da Agricultura. O novo decreto-lei dá resposta à recente legislação comunitária da reforma da Política Agrícola Comum (PAC), que obriga a mínimos de produção e de volume comercializados.

Em declarações à “Vida Económica”, e questionado sobre o facto de a nova legislação estar prevista para março, José Diogo Albuquerque, secretário de Estado da Agricultura, garante que “não houve um atraso”. Explica, em todo o caso, que se trata “de um diploma complexo”, que foi “alvo de uma grande consulta ao setor e que demorou o seu tempo, tanto ao nível de análise dos comentários como na preparação de soluções para resposta às questões assinaladas pelas entidades auscultadas”. Aliás, diz, “houve inclusive necessidade de fazer uma segunda ronda pelo setor para dar a conhecer as propostas revistas”.



José Diogo Albuquerque, secretário de Estado da Agricultura.

Jovens agricultores – cálculo do prémio

- **VALOR BASE:** 15 mil euros, por jovem agricultor
- **MAJORAÇÕES:**
 - ✓ 25% - se o investimento total por jovem, for igual ou superior a 80 mil euros;
 - ✓ 50% - se o investimento total por jovem, for igual ou superior a 100 mil euros;
 - ✓ 75% - se o investimento total por jovem, for igual ou superior a 80 mil euros;
 - ✓ **Membro de OP/AP:** 5 mil euros.

FONTE: Autoridade de Gestão do PDR 2020.

governante destaca vários aspetos na nova legislação que, no seu entender, “irão permitir assumir a concentração da oferta como fulcral no desenvolvimento da atividade das OP”, nomeadamente a inclusão os produtos da floresta, “em complemento a regimes já existentes de organizações florestais” (OF) e “assumindo o objetivo de concentração da oferta”.

Governo cria figura dos agrupamentos de produtores

Dá-se, por outro lado, uma “harmonização das regras do reconhecimento de OP e de associações de OP de todos os setores abrangidos pela PAC, definindo o regime de reconhecimento num único diploma”. Além de que o diploma vem “adequar os valores mínimos da produção comercializada ao objetivo de concentração da oferta e do reforço da posição dos produtores na cadeia de valor com valores mais ambiciosos de modo a que as organizações da produção se-

jam estruturas consequentes na sustentabilidade das unidades produtivas dos seus associados.

Outra novidade é a adoção da figura dos agrupamentos de produtores enquanto “estruturas de carácter transitório” e que permitirão uma “adaptação evolutiva para a conversão em organizações de produtores”.

A “Vida Económica” também questionou José Diogo Albuquerque sobre o facto de a suspensão da anterior legislação e o atraso na publicação da nova estar a deixar muitos produtores em situação difícil, sobretudo os que apresentaram candidaturas a apoios para novos investimentos, pois, como têm um ano para verem esses apoios majorados em virtude de pertencerem a uma OP, temem não conseguir essa majoração.

Em resposta, o secretário de Estado da Agricultura rejeita a situação. Garante que “não houve prejuízo para os agricultores, pois o que se suspendeu foi o reconhecimento de novas OP, mantendo-se ativo o reconhecimento das que já existiam”. De qualquer modo, garante José Diogo Albuquerque, as eventuais situações em que poderiam ter sido prejudicados agricultores membros de novas OP “foram acauteladas”, uma vez que “a análise dos critérios para as majorações será aferida no último pedido de pagamento e não na submissão das candidaturas”.

TOME NOTA!

Algumas isenções, não sujeições e incentivos fiscais específicos aplicados à atividade agrícola

- **IRS** – artº 3º, nº 4 – Exclusão de tributação – Rendimentos resultantes de atividades agrícolas, silvícolas e pecuárias, sob condição, não excedam por agregado familiar 4 x e meia o valor anual do IAS - € 26.410,86;
- **IMI** – Possibilidade de redução até 50% da taxa, sobre prédios rústicos integrados em áreas que proporcionem serviços de ecossistema – artº 44-B-nº3, do EBF, por deliberação da respectiva assembleia municipal.
- **IRC** – Isenção aos fundos de investimento imobiliário em recursos florestais e redução de IRS ou IRC de rendimentos auferidos por detentores de unidades de participação – art.º 24º do EBF;

Incentivos fiscais à atividade silvícola – artº 59-D do EBF:

- **Afetação fracionada** para determinação da taxa de IRS a aplicar a rendimentos da categoria B – IRS;
- **Isenção Imposto Municipal** sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis e do Imposto do selo:
 - Pelas aquisições de prédios rústicos que estejam abrangidas pela ZIP – zona de intervenção florestal;
 - Pelas aquisições de prédios destinados à exploração florestal, desde que o adquirente seja proprietário do prédio rústico confinante;
- **Isenção de IMI** sobre prédios rústicos que correspondam a áreas florestais aderentes a ZIF - zona de intervenção florestal

Regime forfetário para os pequenos produtores agrícolas

- Destina-se a atenuar o impacto do imposto suportado nas aquisições de bens e serviços para o exercício da atividade económica do produtor agrícola
- Permite a atribuição de uma compensação até 6% do total das transmissões de bens;
- Podem optar os agricultores que estejam enquadrados no regime de isenção do IVA – artº 53 –, ou seja, com volume de negócios inferior a € 10.000

FONTE: Autoridade Tributária e Aduaneira (AT).

SOLUÇÕES SGS AGRICULTURA

SGS MULTILAB
BUILDING TRUST WITH RESULTS
ANÁLISES
• PRODUTOS ALIMENTARES
• FOLHAS E RAÍZES
• SOLO E ÁGUA

SGS PLANAGRI
CONSULTORIA AGRÍCOLA
• MAPEAMENTO DO SOLO
• MONITORIZAÇÃO DA FERTIRREGA
• ACOMPANHAMENTO TÉCNICO

GLOBALG.A.P.
CERTIFICAÇÃO GLOBALG.A.P.

CERTIFICAÇÃO DO MODO DE PRODUÇÃO BIOLÓGICO

CERTIFICAÇÃO DO MODO DE PRODUÇÃO INTEGRADO

OUTRAS CERTIFICAÇÕES
• BRC FOOD
• IFS FOOD
• ISO 22000
• FSSC 22000
• UTZ – CHA, CAFÉ E CACAU SUSTENTÁVEIS
• RSPO – ÓLEO DE PALMA SUSTENTÁVEL

SGS ACADEMY
TRANSFORMING PEOPLE AND BUSINESSES
FORMAÇÃO

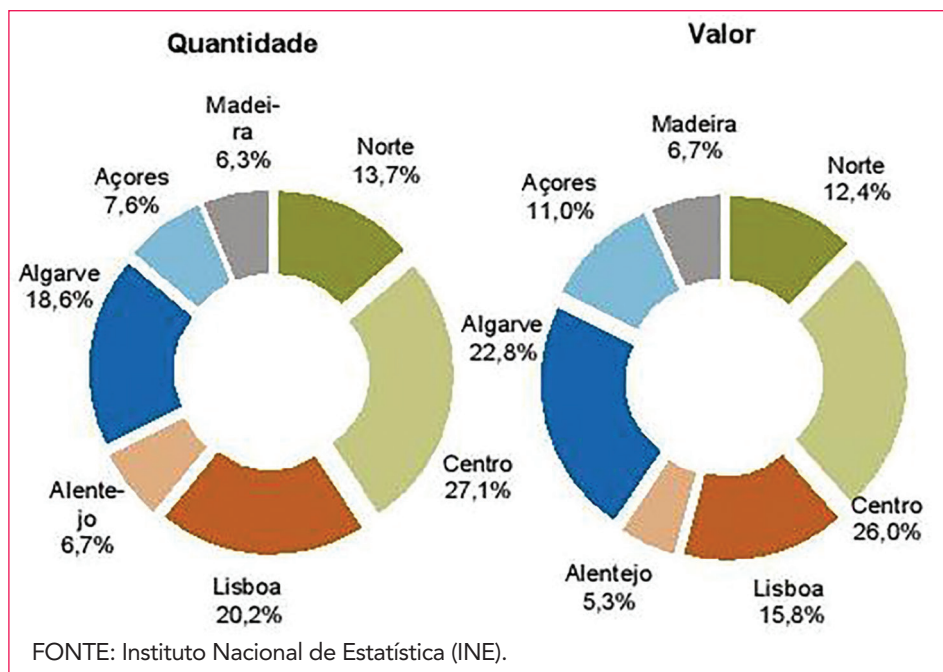
SGS PORTUGAL
T.: 808 200 747*
E.: pt.info@sgs.com
*de seg. a sex. das 9h às 18h

Captura de pescado de 2014 é a mais baixa dos últimos 45 anos

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Há 45 anos que não se capturava tão pouco peixe em Portugal, segundo o INE. As 119 890 toneladas de peixe fresco e refrigerado transacionadas em lota em 2014 (-17,1%, face 2013) constituem a quantidade de pescado capturado mais baixa desde que se conhecem registos (1969), de acordo com as Estatísticas da Pesca de 2014, divulgadas na última semana. Já o preço médio de venda do pescado subiu de 1,70 €/kg em 2013 para 2,02 €/kg em 2014 (+19,1%).

Um mar de possibilidades e de potencialidades tem permitido a vários países, nomeadamente da Europa, entregarem-se a uma espécie de redescoberta da importância do mar e da economia associada à utilização e exploração do oceano e dos seus recursos. São exemplos de sucesso a Noruega – onde estiveram, aliás, em maio, o Presidente da República, Cavaco Silva, e a ministra da Agricultura, Assunção Cristas –, a Holanda, Finlândia, Dina-



marca, Alemanha (Norte-Hamburgo e Bremen) e, em menor escala, a França, o Reino Unido, a Espanha e, agora mais recentemente, Portugal, que parece querer redescobrir também esse filão. Isto, embora, paradoxalmente, o

PROMAR (Programa Operacional do Mar 2007-2013, a executar até 2015) esteja, a sete meses do fim do ano, com uma taxa de execução de cerca de 70%, apesar da taxa de compromisso de 112,6%, o que deixa dúvidas sobre a concretização desse desígnio. Segundo o INE, o decréscimo em volume deveu-se à menor captura de peixes marinhos (-19,2%) no Continente, sobretudo de sardinha, atuns e cavala, que registaram menores volumes de

Mercado dos produtos da pesca: em 2014 estavam reconhecidas 15 organizações de produtores (OP), às quais estavam afetas 1585 embarcações (1552 em 2013).

decaiu. Em 31 de dezembro de 2014 estavam inscritos nas capitánias marítimas 16 779 pescadores, menos 18 que em 2013, sendo que, nas regiões de Lisboa e dos Açores, diminuiu o número de profissionais inscritos. O número de pescadores apeados e apanhadores licenciados também baixou – menos 125 apanhadores de animais marinhos e menos 13 pescadores apeados registados.

Por fim, a frota licenciada também regrediu. Em 2014 totalizou 4319 embarcações, o valor mais baixo desde 2006, segundo o INE, o que se traduziu “numa redução do esforço de pesca com diminuição da arqueação bruta e

Conheça as oportunidades do setor agrícola

PUB



A agricultura é um dos setores com maior potencial de crescimento. Conheça melhor este setor, assinando a Revista do Agricultor e o jornal mensal Notícias CAP, por apenas € 20/ano, como complemento da assinatura do jornal Vida Económica.

CAP
AGRICULTORES DE PORTUGAL

VidaEconómica
EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

Preencha a ficha de inscrição on-line no endereço <http://livraria.vidaeconomica.pt/revista-agricultura/> ou faça o seu pedido para Remessa Livre Apartado 4119 • 4002-001 Porto encomendas@vidaeconomica.pt • Tel. 223 399 400



Descargas de sardinha baixaram, 42,8%.

captura (-42,8%, -21,2% e -20,8%, respetivamente) e à redução das capturas nos Açores, pela “menor disponibilidade” de atuns, espécie relevante nesta região autónoma.

Em 2014 estavam reconhecidas 15 organizações de produtores (OP), às quais estavam afetas 1585 embarcações (1552 em 2013). As descargas de pescado efetuado pelas OP registaram um decréscimo de 21,4% face a 2013, particularmente as descargas de sardinha (-42,8%), cavala (-22,5%) e carapau (-3,8%).

Já o acréscimo do preço médio refletiu a diminuição das quantidades capturadas, que conduziram a “uma valorização significativa de espécies habitualmente mais capturadas”, como a sardinha, o carapau, os atuns, o peixe-espada, as pescadas e o polvo.

A somar a este decréscimo nas capturas, o número de pescadores também

da potência”. Esta redução no número de licenças “foi sobretudo evidente na zona Centro, como resultado da não renovação de licenças de pesca de embarcações sem atividade licenciadas para operar na Ria de Aveiro, e nos Açores”.

Por sua vez, o número de embarcações abatidas à frota de pesca foi 81 (93 em 2013). Comparativamente ao ano anterior, verificou-se um significativo aumento das capacidades abatidas (609% na arqueação bruta e 140% em termos de potência propulsora perdida). Isto, devido ao reajustamento estrutural da frota de palangreiros de superfície de grande porte, que representou cerca de 75% e 55% do total de arqueação bruta e do total de potência propulsora retiradas em 2014. O número de embarcações entradas foi 44 (56 em 2013), das quais 30 novas construções (34 em 2013).

Sugal cresce 38% no Chile

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

A Sugal, multinacional 100% portuguesa líder europeia e uma das maiores produtoras mundiais de concentrado de tomate, processou na campanha deste ano no Chile 550 mil toneladas de tomate. O valor representa um crescimento de 38% face a 2012, ano em que a empresa portuguesa realizou o investimento naquele país em duas fábricas, localizadas em Tilcoco e Talca, a sul de Santiago.

Com este reforço no Chile, a produtora portuguesa de concentrado de tomate reforça o peso do negócio internacional, passando 60% da sua produção a ser realizada fora de Portugal. A empresa é, aliás, a única com duas campanhas anuais nos dois hemisférios.

Face à evolução da campanha do tomate no Chile, a Sugal estima que as vendas deverão atingir os 115 milhões de euros em 2015, representando cerca de 46% da faturação total do grupo apenas com o tomate. Já o total do processamento de tomate e de fruta permitirá à Sugal no Chile registar uma faturação de 129 milhões também este ano.

João Ortigão Costa, responsável do grupo Sugal, explicou, numa nota enviada à "Vida Económica", que estes resultados deixam a Sugal "muito otimista em relação ao futuro, uma vez que a aposta na internacionalização está a transformar uma empresa que, em 2010, não tinha qualquer presença fora de Portugal, numa multinacional de referência no setor a nível mundial".

A campanha de processamento de tomate no Chile inicia-se em janeiro e termina em abril. Com produção em Portugal e Espanha no hemisfério Norte e no Chile no hemisfério Sul, a Sugal consegue, assim, "uma vantagem competitiva ao ser o único 'player' global no setor com duas campanhas de tomate por ano", oferecendo aos clientes nos vários pontos do mundo "maior disponibilidade de produto".

Centro de Competências do Tomate já arrancou

Ao todo, em 2014 a Sugal processou nas duas fábricas em Portugal (Benavente e

Azambuja) e nas unidades fabris de Espanha e Chile, 1,2 milhões de toneladas de tomate, um crescimento de 13 vezes relativamente às 90 mil toneladas registadas em 2000. O grupo vende para o exterior "perto de 95% da sua produção de concentrado de tomate", a exemplo, aliás, dos valores

da exportação do setor do tomate para indústria no seu conjunto, que conta com uma pro-



dução em Portugal de 1400 mil toneladas, segundo a Associação dos Industriais de Tomate (AIT). A meta é chegar aos dois milhões de toneladas.

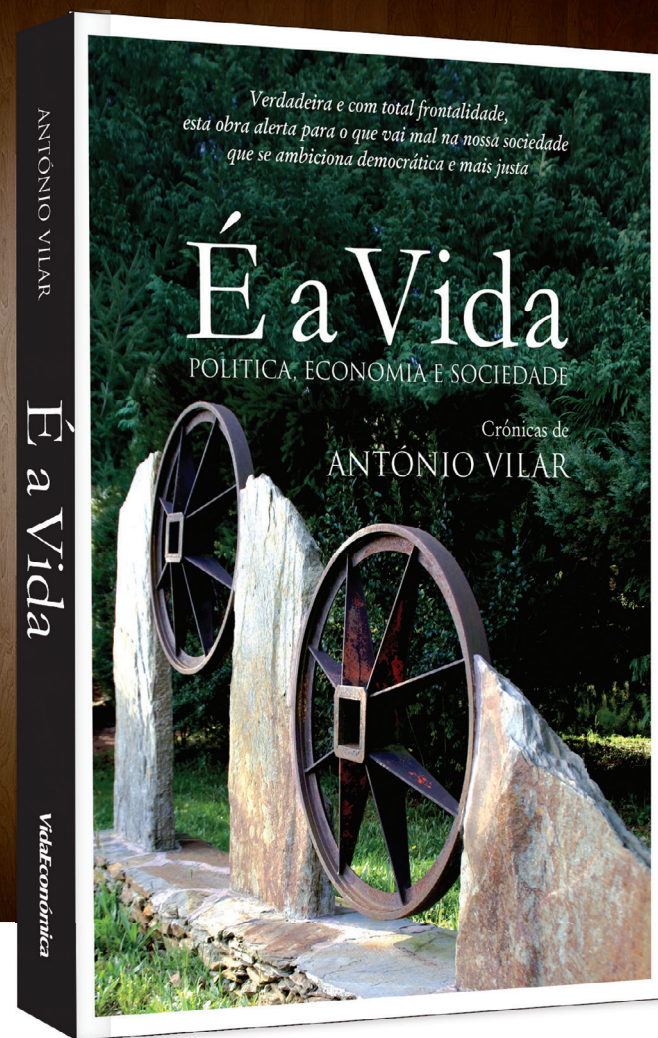
Recorde-se que o setor do tomate para indústria é um dos mais organizados, competitivos e exportadores dentro do agroindustrial nacional. Este mês de maio arrancou, por sinal, em Santarém, o Centro de Competências do Tomate, a que preside o professor do Instituto Superior de Agronomia de Lis-

boa (ISA) João Santos Silva. A criação desta estrutura, apadrinhada pelo Ministério da Agricultura, tem como objetivo "reduzir em 10% os custos de produção por hectare, alargar em 10% o número de dias da campanha e reconquistar a segunda posição na produtividade agrícola do tomate a nível mundial, com uma diferença inferior a 10% face à Califórnia, nos Estados Unidos", afirmou a ministra Assunção Cristas na sessão de assinatura do protocolo para a criação do Centro.

Neste livro de António Vilar encontramos um conjunto de reflexões atentas e profundas sobre as principais tendências da nossa sociedade.

Com um estilo de escrita inconfundível, caracterizado pela clareza e facilidade de leitura, o autor partilha os seus pontos de vista sobre os dilemas e desafios que se colocam em temas tão diversos como a economia, a justiça, a educação, o sistema político ou a área social.

Pela riqueza e diversidade de conteúdo, esta obra é útil e interessante para a generalidade dos cidadãos, servindo também como referência futura para uma melhor análise e compreensão dos grandes temas da vida em sociedade.



VidaEconómica

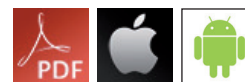
R. Gonçalo Cristóvão, 14, r/c • 4000-263 PORTO

<http://livraria.vidaeconomica.pt>

encomendas@vidaeconomica.pt

223 399 400

Também disponível em formato digital



Título É a Vida
Autor António Vilar
Páginas 288
PVP €15,90
eBook €12,90

PORTES
GRÁTIS

+10%

em pontos com vida nas compras online

Nome

Morada

C. Postal -

E-mail N° Contribuinte

☐ Solicito o envio de exemplar(es) do livro **É a vida**, com o PVP unitário de €15,90.

☐ Para o efeito envio cheque/vale nº , no valor de € .

☐ Solicito o envio à cobrança (Acresce 4€ para despesas de envio e cobrança).

ASSINATURA

EMPRESA DE VAGOS INVESTE 4,6% DO VOLUME DE FATURAÇÃO EM I&D, APOSTANDO NUM MERCADO – BEBIDAS DE SOJA – COM CRESCIMENTO A DOIS DÍGITOS

Nutre chega ao canal horeca na próxima semana

O mercado de leite em Portugal vendeu 500 milhões de litros em 2014, mas o das bebidas de soja – o único produto no mundo com sabor e perfil nutricional próximo do leite – está a crescer à razão de dois dígitos ao ano, valendo hoje 18 milhões de litros. E a Nutre, instalada em Vagos, entrou no mercado para ficar, vendendo através da grande distribuição mas, também, a partir da próxima semana, no canal horeca – através da Nutricafés – e no e-commerce, revela à “Vida Económica” João Pinho Vitor, ‘business director’ da empresa. Depois de “mais de 14 meses” de investigação pela equipa de I&D, que culminou com a criação de 40 postos de trabalho e o início da comercialização da marca ‘Shoyce’ no final de 2014, a empresa está agora a explorar os mercados externos. Faturou 4,6 milhões em 2014 e prevê atingir 10 milhões em 2015.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Vida Económica - A Nutre produz bebidas vegetais de soja, de arroz, iogurtes de soja e barras de cereais. Quais são as necessidades do mercado para estes produtos?

JV - As necessidades estão quantificadas nos dados de mercado, que cresceram neste último ano dois milhões de litros. Em 2013 o mercado português valia 16 milhões de litros e vale 18 milhões de litros/ano. É um crescimento a dois dígitos. Para se ter uma referência, o mercado de leite vendeu 500 milhões de litros em 2014, o que traduz bem o potencial de crescimento da nossa bebida de soja ‘Shoyce’ no mercado nacional por sermos a bebida de soja mais próxima do leite.

Para além disso, somos portugueses e os únicos que produzem bebida de soja em Portugal. Antes, apenas existiam produtos importados. Temos muito orgulho nesse facto e acreditamos estar a contribuir significativamente para a economia nacional. Neste momento, para além de termos a maior quota do mercado nacional (em contraste com as restantes estrangeiras), já estamos a exportar para a Europa e para a Ásia e, em breve, para África, o que fará desta uma categoria rentável para Portugal.

VE - O desenvolvimento destes produtos está inevitavelmente associado à inovação. Quanto investem por ano nesta vertente?

JV - Desde a primeira hora que apostamos em I&D. Este trabalho foi de tal forma importante que nos permitiu colocar no mercado o único produto no mundo com o sabor e o perfil nutricional próximo do leite, algo que até agora não estava à disposição dos consumidores. Além disso, contém características nutricionais equivalentes às



João Pinho Vitor, ‘business director’ da Nutre.

do leite em proteína, cálcio e vitaminas. Por ser de origem vegetal, é isenta de colesterol, lactose e glúten e é fonte de fibra. O reconhecimento da inovação chegou com a atribuição de ‘Produto do Ano 2015’ na categoria de bebidas vegetais.

Foi uma aposta inédita em Portugal, pela origem não transgénica dos grãos e pela produção nacional. A quantidade de proteína da ‘Shoyce’ é equivalente à presente no leite, o que representa cerca de mais 15% das bebidas de soja existentes, tornando-a numa bebida nutricionalmente mais rica e com maior poder de saciar as necessidades de reposição de alimento ao organismo. O reconhecimento do consumidor tem sido enorme e as vendas têm crescido sucessivamente desde o início. O valor em inovação no primeiro ano de atividade chegou aos

300 mil euros, portanto 4,6% do volume de faturação.

VE - Quais são os vossos principais canais de distribuição?

JV - Em Portugal a marca ‘Shoyce’ está à venda em mais de 400 supermercados e hipermercados de norte a sul. A partir de 10 de junho, será distribuída em cafés, pastelarias e confeitarias pela Nutricafés, algo numa antes feito com produtos vegetais neste canal de distribuição e que surge a expresso pedido de diversos consumidores (intolerantes, vegans e os que procuram alimentação saudável) que procuram uma alternativa que até à data não tinham. Também em junho será lançado o ‘e-commerce’ da ‘Shoyce’, que estará disponível no site e no Facebook para responder a encomendas que os consumidores já fazem.

“Queremos estar em 10 mercados até final de 2015”

A soja que a Nutre consome na fábrica de Vagos provém das suas plantações na Roménia e em França, mas a empresa quer “reduzir as importações” e os custos associados e produzir este cereal em Portugal. “Já estamos a conversar com agricultores nacionais, de modo a que a produção possa ocorrer em Portugal a curto prazo”, adiantou João Vitor à “Vida Económica”.

Já a sua marca ‘Shoyce’ está cada vez menos dependente do mercado doméstico. Atualmente já é exportada para Espanha, Taiwan, Hong-Kong, Macau e China e a empresa continua a procurar novos importadores e distribuidores em mercados internacionais. “Queremos estar em 10 mercados até final de 2015”, revela do responsável da empresa, notando que “já decorrem negociações para entrada a curto prazo da ‘Shoyce’ em países como Nigéria, Finlândia, Dinamarca, Israel e Turquia”.

“Estamos a finalizar uma linha para crianças”

Sendo 2015 “o ano zero dos mercados internacionais” para a marca, a Nutre prevê, ainda assim, “fechar os primeiros 12 meses nestes mercados com cerca de três milhões de litros vendidos”. E Angola é um mercado igualmente “interessante”. E a empresa já está “a estudar” a entrada.

Também em cima da mesa um novo produto que promete “revolucionar o mercado”, garante João Vitor. “Estamos a finalizar uma linha para crianças, que está a ser desenvolvida em parceria com uma outra empresa de referência na alimentação saudável”, diz.

A Nutre foi comprada no final de 2014 pelo grupo de origem paquistanesa Abraaj, que adquiriu 80% do capital (49% pertencentes à Martifer, por 19,6 milhões de euros, 20% ao Montepio e 11% detidos por Carlos e Jorge Martins). Os dois irmãos controlam ainda 20% da empresa.

Segurança Social na agricultura

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Os trabalhadores agrícolas diferenciados (art.º 30º do Dec. Regulamentar 75/86) são, para efeitos de Segurança Social (SS), trabalhadores que exercem funções especializadas e com formação ou profissões comuns a outras atividades económicas. A Taxa Social Única (TSU) que lhes aplicada é de 32,5%. Os trabalhadores agrícolas indiferenciados são, para efeitos de SS, aqueles que não se enquadram nos anteriores. É-lhes aplicada a TSU de 29%.

Ainda quanto aos trabalhadores enquadrados nesta taxa, estes descontam pelo seu salário convencional (valor do IAS-419,22€), embora possam descontar pelo salário real, mediante acordo celebrado com a entidade patronal. Note-se ainda que apenas os que descontam pelo salário real têm direito ao subsídio de desemprego, no caso de ficarem desempregados.

Há, porém, uma novidade. Com a entrada em vigor do novo Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social – Lei nº 110/2009 de 16/09 (CRC) –, os trabalhadores inscritos depois de janeiro de 2011 já são abrangidos pela nova TSU - 33,30%.

Já quanto às Sociedades de Agricultura de Grupo (SAG) e aos respetivos membros, antes do CRC, eram obrigados a descontar pelo regime dos trabalhadores independentes. Com o novo CRC, passam a ter direito de opção (inalterável pelo período mínimo de cinco anos).

Trabalhadores independentes agrícolas (TIA)

O regime dos trabalhadores independentes agrícolas (TIA) foi revisto no novo CRC. São considerados TIA os que tenham rendimentos anuais superiores a 6xIAS, após decorrerem, pelo menos, 12 meses desde o início de atividade. Trata-se de uma categoria de trabalhadores, considerando-se para tal aqueles que tenham explorações agrícolas enquadradas no nº 2 do art.º 134º (Silvicultura, Pecuária, Hortofloricultura, Floricultura, Avicultura e Apicultura).

Já os TIA que recebam subsídios ou subvenções ao abrigo da PAC em valor superior a 4xIAS ficam enquadrados, mas só ficam obrigados a contribuir para o regime quando tiverem rendimentos superiores a 6xIAS (subsídios + rendimentos).

Para mais informações consulte o site da Segurança Social: <http://www4.seg-social.pt/guias-praticos>.

Ficha Técnica

Edição e coordenação: Teresa Silveira
Email: teresasilveira@vidaeconomica.pt
Paginação: Célia César e Flávia Leitão
Periodicidade: Mensal

