

# INFOSELECTIS

INFOSELECTIS nº 18

Novembro 2011



## Entrevista HORTIPOR

Sr. Telmo Rodrigues

“Não queremos ser *Mais Um*”

UMA EMPRESA DEDICADA À INOVAÇÃO

pg. 4



## Entrevista OP Primores do Oeste

Sr. Lino Santos

“A qualidade do produto é o nosso principal argumento”

PRIMORES DO OESTE A TRANSFORMAR O SECTOR AGRÍCOLA DA REGIÃO

pg. 2



Quando lançámos o nosso primeiro dossier “Portugal Premium”, o respectivo editorial tinha, entre outras, a seguinte frase: “Sim, sabemos produzir tão bem ou melhor que os outros.”

Depois das várias entrevistas realizadas para esta edição podemos dizer: “Sabemos indiscutivelmente produzir melhor e sabemos afirmar essa qualidade junto dos outros.”

Nesta edição queremos contribuir dando a conhecer alguns exemplos de iniciativa e dinamismo do sector hortícola da região Oeste. Escolhemos como tema a produção de hortícolas, nomeadamente o tomate. Falámos com pessoas que têm contribuído largamente na organização da produção, na inovação, na procura de novos mercados e na articulação de todo este sector e desta região.

De facto o potencial de produção da Zona Oeste é reconhecido por todos. Mas isso não basta. É necessário ser empreendedor, procurar alternativas e sobretudo a diferenciação.

Neste dossier temos bons exemplos daquilo que somos capazes de fazer.



Pg. 6 - Dossier Técnico

**SMARTFRESH - O Fruto Apetecido**

Pg. 7 - Notícias

**Seminário**

“Fogo Bacteriano: Uma Abordagem Mundial”

**Entrevista - AIHO**

Eng.º António Gomes

“Temos pessoas capazes e um clima muito favorável”

pg. 8



## UMA TEMPESTADE... UMA OPORTUNIDADE!

Daqui a dois meses completam-se dois anos do pós intempérie que assolou a Zona Oeste. Na área da produção hortícola tudo ficou destruído em pouco tempo. Tudo parecia perdido.

A coragem, a determinação das pessoas e o dever das entidades governamentais fizeram o que tinha de ser feito. Ou seja: transformaram o problema numa oportunidade.

Como poderia ter ficado esta Região? Assistimos a uma verdadeira luta contra o tempo. O exemplo da rapidez na destruição foi tomado também na reconstrução. E que reconstrução? Reconstruir, o que em muitos casos, estava completamente destruído.

Digamos as palavras certas. Construir tudo de novo! Aqui sim! As pessoas fizeram a diferença! Porque fazer de novo tem muito de esforço financeiro, mas muito mais de carga emocional. Estar disposto a correr os mesmos riscos! Arriscar tudo, mesmo aquilo que já não se tem, para colocar de pé o seu trabalho, a sua vida!

Arriscar porquê? Outra resposta difícil e simultaneamente muito fácil. Porque se acredita! Porque existe um caminho a percorrer! Porque os verdadeiros profissionais não são felizes se não têm trabalho. E acima de tudo porque esta actividade é a fonte de rendimento das pessoas. Muitas certamente!

Voltando ao tema reconstruir. Tudo poderia ter sido diferente. Mas não foi! Capricho!! Não definitivamente. Foi uma necessidade. Foi uma visão. Outros até já a tinham tido, mas aquela era a oportunidade.

O que se assistiu foi a uma reconstrução de qualidade. As explorações de horticultura protegida, dentro da razoabilidade que se quer nos investimentos dotaram-se de equipamentos de produção do melhor nível. Investir como objectivo de obter retorno e de se ter um futuro mais promissor. Foi isto que esta gente fez!

São estes exemplos que nos dão confiança e vontade de continuar.

Sim, temos vários "Pontas de lança" na produção agrícola!

em destaque

## Entrevista OP Primores do Oeste Sr. LINO SANTOS

**PRIMORES DO OESTE – A TRANSFORMAR O SECTOR AGRÍCOLA DA REGIÃO**

**Quais os principais objetivos da constituição desta OP?**

A Primores do Oeste Sa é uma Organização de Produtores que surgiu em 2009. Está integrada na SGPS "Os Linos" já com uma história de 30 anos neste sector. A OP tem como grande objetivo transformar o sector agrícola da região, dotando-o de conhecimentos e criando uma organização que garanta uma constante atualização das melhores práticas desenvolvidas no sector, nomeadamente a nível internacional, apostando numa forte componente de inovação.

A OP presta todo o tipo de serviços aos seus associados, nomeadamente na assessoria em todas as fases do processo produtivo, incluindo a elaboração e o acompanhamento de projetos de candidatura a sistemas de incentivos comunitários.

A Primores do Oeste tem uma grande capacidade de produção. Serve precisamente para organizar a produção e desta forma apostar fortemente no mercado da grande distribuição, essencialmente através do fornecimento às grandes superfícies e aos mercados grossistas, quer nacionais como internacionais. Estamos fortemente presentes principalmente na Península Ibérica.

**A OP Primores do Oeste é sem dúvida uma das organizações de produção de hortícolas mais conhecidas ao nível nacional, sobretudo horticultura protegida. Quantos produtores associados a constituem e a que área de produção isso corresponde? Quais as principais culturas?**

A OP é constituída por 115 produtores. Tem uma área total com cerca de 200 ha sob coberto e 400 ha de ar livre. Produzimos vários tipos de produtos hortícolas, principalmente saladas: tomate cacho, tomate chucha, tomate redondo, alfaces de vários tipos, courgettes, etc. Produzimos também beringelas, feijões, pepinos, pimentos, alguma batata-doce. São estes os produtos dominantes e os que fazemos continuamente. Futuramente tencionamos dar dimensão a outras culturas que já fazemos, mas em menor

escala, por exemplo: feijão-verde. Temos um mercado muito bom para este produto. Descora-se esta cultura devido à elevada exigência em mão-de-obra. Este mercado tem sido dominado por Marrocos, mas acho que se produzirmos mais poderemos inverter essa situação. Se produzirmos não teremos a necessidade de importar, e além disso não acho que sejam assim tão competitivos. Penso que o factor proximidade e relacionamento com os nossos clientes permitirão consolidar mais esse mercado, o que permitirá diversificar mais a actividade e melhorar a oferta ao nossos clientes e consumidores. A nossa janela de produção, que é a partir do mês de Abril, com dias quentes o nosso produto é sempre melhor, é muito mais fresco.

**O projeto partilhou de uma vontade conjunta de produtores ou foi uma visão sua e pessoal que motivou outros e em conjunto decidiram investir e constituir a OP?**

Todos os projetos necessitam de um líder. Tive a ideia inicial e criei a estrutura base para organização de produtores. O núcleo da organização assenta em quatro produtores que detêm a maioria do capital. Contudo, aquando a constituição da OP, convidámos 160 produtores e com eles formámos a organização. É difícil obter consensos quando se trabalha com muitas pessoas e, por isso, considero muito importante uma liderança forte.

**A cultura do tomate compreende a maior parte da produção. Falamos de que área de produção e que quantidade deste produto potencialmente se pode produzir?**

O principal produto da OP é o tomate, com cerca de 20.000.000 de quilos produzidos por ano em 200 ha de estufas. Falamos de vários de tomate: tomate redondo, tomate cacho e tomate chucha. Este ano estamos a trabalhar no sentido de produzirmos tomate longa vida em solto. É um produto com muita aceitação no mercado externo. Normalmente não fazíamos esta referência, mas este ano estamos a programar esse tipo de produto.



**Existem problemas de heterogeneidade do produto, que dificultem a qualidade da oferta ao cliente?**

Para eliminar esse tipo de problema, este ano vamos pôr a parte técnica a programar e acompanhar toda a produção da OP. Daremos assistência técnica, faremos a escolha das variedades e acompanharemos todo o processo de produção até a colheita e expedição. Teremos especial atenção a todos os aspectos técnicos de maneira a termos um produto homogêneo. Já temos as variedades selecionadas para cada tipo de mercado. Vamos separar variedades em leilão e calibrá-las também separadamente. Iremos valorizar a qualidade e quem seguir metodicamente as orientações do nosso departamento técnico.

**Como vê o mercado dos produtos hortícolas ao nível nacional? Acha que esta estrutura está mais vocacionada para o mercado externo ou interno?**

Hoje temos um mercado que é o mercado europeu. Não há nem mercado externo nem interno. Tentamos sempre ter produto para os dois mercados e cumprir com os compromissos assumidos em cada um. Obviamente que quando um deles tem mais apetência para determinado produto isso faz subir os preços de uma forma geral.

**Qual é a sua perspectiva futura para a OP Primores do Oeste?**

Consolidação da Organização de Produtores, internacionalização do leilão pela adesão à Rede Europeia de Organizações de Produtores com Leilão, especialização em produtos de maior valor acrescentado, aumento das exportações e continuação no apoio técnico e organizativo aos associados. Estamos também empenhados na consolidação da filial na Polónia com o reforço e introdução de novas áreas de negócio em países Bálticos, Rússia e Ucrânia.

**A exportação é um dos pilares fundamentais pelos quais se orienta esta OP. Tem sido difícil a conquista de mercado no exterior? Quais as principais vantagens dos nossos produtos?**

A qualidade do nosso produto é o nosso principal argumento. Falamos de tomate que é o principal produto exportado. Temos boa coloração, consistência e um ótimo grau brix. Este último aspecto, ao nível de central ainda não é muito avaliado, mas reflete-se na qualidade geral do fruto. O principal obstáculo não é a qualidade, é a falta de quantidade. É necessário capacidade produtiva para ser regular na oferta no mercado externo. Contudo, este é um dos anos difíceis. O bom tempo por toda a Europa permitiu produções elevadas e durante muito tempo, já num período em que habitualmente faz frio. Esta é uma das razões para a dificuldade da exportação deste ano. Só temos uma forma de estar no mercado, quantidade, qualidade e preço.

**Acha que mercado interno tem capacidade para absorver todo este potencial produtivo que o Oeste detém neste momento?**

Atualmente o mercado interno não tem capacidade para absorver a produção nacional deste tipo de produtos [tomate e alface], isto porque temos muitos picos de produção. O ideal era termos a mesma quantidade de produto, mas repartida no tempo. É isso que tentamos fazer. Temos todos que contribuir para diminuir as importações. Para o mercado externo, o que temos de fazer é aproveitar as janelas de mercado.

**A intempérie de 23 de Dezembro de 2009 foi um problema grave na região. Como lidou com esta situação? O papel da OP foi fundamental na organização de todo este processo?**

Por acaso à hora da ocorrência do temporal estávamos no armazém a trabalhar. Foi uma situação inesperada e muito assustadora. Tentei tranquilizar os nossos produtores. Eu próprio estava muito pre-

ocupado. As entidades oficiais tiveram um papel muito importante, o que permitiu uma reconstrução rápida das estufas. Foi também uma oportunidade de modernização deste sector e, em muitos casos, isso não seria possível sem aquele tipo de ajuda. Por outro lado, acabou por ser uma situação injusta para quem tinha equipamentos novos recém-instalados. Ou seja, ficámos todos em igualdade de circunstâncias, mas alguns tiveram de fazer estruturas novas duas vezes.

**Ao nível internacional, qual a sua opinião acerca da zona de produção de Almería?**

A zona de Almería é, para mim, a zona onde se consegue produzir com menos custos. Tem condições climáticas excecionais que lhe permite fazer face ao resto da Europa. Para mim são mais parceiros de negócio que concorrentes, porque fazemos um contra ciclo produtivo com Almería. Acabamos por entender-nos e até estabelecemos parcerias comerciais. A nossa produção [tomate] cruza com a produção de Almería em Novembro/Dezembro e em Abril/Maio. Nestas alturas é que o convívio entre o produto das duas origens não é tão pacífico no mercado

**Do ponto de vista comercial o facto de ter a produção organizada numa OP, constitui uma vantagem competitiva?**





em destaque

## Entrevista HORTIPOR Sr. TELMO RODRIGUES

UMA EMPRESA DEDICADA À INOVAÇÃO

### Como é que surgiu a Hortipor?

A Hortipor é uma empresa familiar formada em 2000. A raiz desta empresa vem do historial e da proximidade que sempre tive deste sector. Os meus pais tinham estufas e eu desde muito pequeno que me interessei também pelas hortícolas. Assisti desde a rega de alagamento, às primeiras regas de gota-a-gota, até às melhores técnicas que utilizamos hoje. Quando acabei a formação profissional instalei-me em nome individual. Depois é que formamos a sociedade Hortipor. Inicialmente tínhamos também produção pecuária, uma suinicultura, que deixamos em 2004. Em 2002 iniciamos a comercialização directa com supermercados e instalamos as primeiras estufas metálicas e também o controlo biológico. Em 2006 instalámos as estufas em Campelos e em 2007 as primeiras estufas no litoral Alentejano, em Cavaleiro. Depois em 2008 instalámos as estufas em Almogrove e também iniciamos a produção de ar livre em Zambujeira do Mar. Em 2010 instalamos as últimas estufas também na Zambujeira do Mar. Temos actualmente 40 ha de área protegida e também 40 ha de ar livre.

**A Hortipor é hoje uma empresa com vários polos de produção, zona Oeste e litoral Alentejano. Qual foi a visão que o levou a tomar a decisão de investir e desenvolver actividade noutra zona do País?**

A exploração do Sobreiro Curvo tinha uma grave limitação que era a falta de água. Em Campelos essa limitação ainda não se manifestou. A necessidade de crescer era incompatível com o fraccionamento das parcelas. Há no Oeste muita dificuldade em encontrar áreas maiores. No litoral Alentejano temos água e solos ligeiros, fáceis de trabalhar, mesmo quando chove bastante. Temos de fazer melhoramentos ao nível da drenagem, mas o preço da terra é mais baixo. Temos mais dimensão, menos amplitude térmica, menos riscos de geadas. A ideia foi produzir em cultura protegida no mesmo ciclo cultu-

ral do Oeste (actualmente sabemos que temos outro potencial em relação a este assunto). Na areia aplicamos a mesma técnica da cultura em substrato, ou seja: a pobreza da fertilidade do solo nestas circunstâncias não é um problema. Tínhamos a necessidade de ter quantidades de produto para entrar noutros mercados. Não queríamos ter apenas um cliente.

**Qual a cultura que mais importância tem na sua empresa? E qual a que mais gosta de trabalhar?**

A cultura mais importante é o tomate. Temos a capacidade para produzir cerca de 7000 t deste produto. É o produto que mais trabalhamos e isso tem a ver com questões técnicas e de mercado. Contudo, tenho um gosto pessoal por esta cultura. Aquando das visitas regulares à cultura, para fazer as habituais observações, tenho o hábito de esmagar umas quantas folhas. Fico com os dedos verdes mas o cheiro compensa! Em pico de produção perdemos a visibilidade geral da cultura o que já não acontece numa cultura de alface. Nesta até é bonito de se visitar, porque temos várias variedades de várias cores e tipos. Também gosto da cultura da courgette. O problema é a mão-de-obra. Nesta cultura a época de colheita é muito intensa e não se pode parar. Em geral gosto de ser Agricultor, e simultaneamente empresário!

**Qual a sua maior preocupação em termos técnicos? Qual o problema que mais o preocupa?**

Estão a surgir pragas novas e as doenças estão mais difíceis de controlar. Quando iniciámos o controlo biológico fazíamos culturas com zero tratamentos. Não era necessário tratar. Os problemas eram mais reduzidos, até porque a praga mais difícil era a mosca branca e as lagartas e nós controlávamos isso biologicamente. Utilizávamos variedades resistentes ao TSWV e desta forma também não tratava para controlar as trips. Actualmente temos o problema da Tuta absoluta. Em 2010 a situação foi muito grave porque

não tínhamos muitas soluções. Outro problema que começa a ser grave, principalmente nas nossas explorações do Oeste, é o *fusarium* e também o *pythium*. Mesmo com tomate enxertado temos problemas graves. Parece ser um problema incontornável. Estamos a pensar em voltar a cultivar na terra e deixar os substratos. A experiência de trabalhar em solo no litoral Alentejano faz-nos acreditar que poderemos voltar a trabalhar também em solo aqui no Oeste. Temos 5 técnicos na empresa, um técnico responsável por unidade. Como director de produção do litoral Alentejano temos o Eng.º Pedro Mota. O Eng.º Rodrigo é o responsável pela certificação e qualidade de todas as explorações e o director de produção do Oeste.

**Com a dimensão desta empresa cada vez tem menos tempo para realizar tarefas no campo. Terá obrigatoriamente que dedicar muito tempo à gestão. Sendo uma pessoa do campo, sente saudades de passar um dia inteiro a colher tomate, por exemplo?**

Colher tomate nunca foi uma tarefa de que gostasse! Sempre estive mais envolvido com outras tarefas. Tenho de facto o tempo muito limitado. Ocupo-me muito com a gestão e com a parte comercial. Compatibilizo isso com o campo. Procuo acompanhar o desenvolvimento das culturas e saber tudo o que se passa. Tento colaborar com os técnicos e sou bastante crítico. É necessário ver as culturas como visitante, como pessoa externa. Tento fazer isso e até dou esse conselho aos técnicos. Por vezes a visão diária e rotineira das culturas não permite ver determinadas necessidades e problemas. Como faço visitas com alguns dias de intervalo entre elas permite-me visualizar muitas alterações nas culturas e identifico muitas vezes aspectos a corrigir.

**Os investimentos são para continuar?**

É época de avaliar o trabalho deste passado recente. Face à situação geral, não temos facilidade de aceder ao crédito. As taxas de juros estão elevadas. Os cres-

cimentos muito rápidos podem não ser muito bons. Se uma campanha corre mal poderemos não ter capacidade financeira para avançar para a campanha seguinte. Por isso temos de trabalhar muito bem, eliminando tudo o que é desperdício e situações pouco rentáveis. Temos de parar para pensar e estudar bem os números. De facto há mercado, mas temos de otimizar a produção. Queremos voltar a investir. Queremos aumentar a nossa capacidade para produzir tomate e alface. Queremos também diversificar a nossa oferta com a produção com novos produtos.

### A dimensão é inimiga da qualidade?

A dimensão desta exploração prejudicou a sua tradição de qualidade. Existem princípios de funcionamento da empresa que foram de alguma forma prejudicados. Não queremos ser "Mais Um". No passado não éramos vistos dessa forma, sempre nos diferenciámos pela qualidade dos nossos produtos. Queremos voltar a ocupar esse nosso lugar de destaque. Neste momento estamos muito empenhados em corrigir e melhorar tudo o que for necessário para evitar situações menos boas. Nesta campanha de Outono já fizemos um trabalho muito diferente da campanha de Primavera. Temos uma marca a manter e isso é muito importante para aumentar ou não fragilizar os níveis de confiança que os nossos clientes têm em nós. Sabemos produzir com qualidade e com segurança para o consumidor.

### Tem alguma técnica ou forma de abordagem diferenciada e inovadora que possa partilhar connosco?

Fomos dos primeiros a dominar a cultura em substrato, a chamada hidroponia. É uma boa técnica se conseguirmos contornar o problema do *Pythium* e *Fusarium*. Outra técnica muito importante que já utilizamos são as plantas enxertadas e se eventualmente tivermos de voltar a cultivar mais em solo essa técnica vai ser determinante. A nossa forma de abordar a produção agrícola penso que é diferente da maioria dos agricultores. Tentamos não recorrer a desculpas para quando as coisas não correm bem. Encaramos esta actividade de uma forma muito profissional e como sabemos que muitas vezes as coisas não correm como tínhamos planeado, temos de ter sempre um plano B. Quando tudo corre bem...a desculpa é o preço! Para nós isso não pode ser assim! O nosso sucesso é saber contornar as más situações. Trabalhamos com base em programas de produção para cumprir com os compromissos assumidos. Gostamos também de fazer alguma parte da produção sem vínculo, ou seja direccionada para a especulação do mercado. O mercado externo é muito atractivo pela dimensão. Falamos de camiões e não de paletes de produto.

# SOLUÇÕES SELECTIS

## ACOMPANHE A EVOLUÇÃO



### KOCIDE®OPTI

O cobre mais avançado do mercado  
Mais cobre activo a proteger as suas culturas

#### Como actuam os cobres?

Os cristais de um fungicida cúprico dissolvem-se lentamente em contacto a água libertando iões  $Cu^{2+}$  em quantidades muito pequenas (ppm). Estes iões  $Cu^{2+}$  constituem o que se denomina de cobre bioactivo ou biodisponível, componente que realmente actua sobre fungos e bactérias.

As partículas cristalinas aderem à superfície das folhas e frutos e actuam como armazém de reserva de iões  $Cu^{2+}$  que se vão libertando e formando uma barreira protectora.

O nível de eficácia de um cobre não se mede pela sua proporção de cobre metálico mas sim pela quantidade de cobre bioactivo disponibilizado (iões  $Cu^{2+}$ ). Quanto maior a quantidade de cobre activo libertado maior a sua eficácia.



### KOCIDE®OPTI Tecnologia Bioactive

Cada forma de cobre (Calda bordalesa, Hidróxido de cobre, Oxicloreto de cobre, Óxido cuproso, Sulfato de cobre) apresenta as suas características próprias diferindo na estrutura dos cristais,

na solubilidade e na selectividade. No entanto, para a mesma forma de cobre, existem diferenças relacionadas com a qualidade de formulação que condicionam a quantidade de cobre bioactivo, a aderência, a resistência à lavagem, a persistência e selectividade com as culturas.

A **Tecnologia Bioactive** presente no **KOCIDE®OPTI (30% hidróxido de cobre)** com um processo de fabrico patenteado proporciona maior libertação de cobre activo por kg de produto. Por via da qualidade da formulação, adjuvantes presentes, dimensão optimizada e forma das partículas de cobre, **KOCIDE®OPTI** garante maior nível de protecção com menores doses de cobre. Com reduções de 25 a 50% de cobre por hectare quando comparado com outras soluções cúpricas tradicionais, **KOCIDE®OPTI** apresenta-se em linha com os requisitos futuros de restrições nas doses de cobre.

A dimensão optimizada das partículas (1,5 a 3 microns) garante a melhor cobertura bem como elevada aderência, persistência e grande resistência à lavagem.

A elevada qualidade da formulação em grânulos dispersíveis em água (WG) permite a grande facilidade de utilização do produto. Possível medir como um líquido, sem formação de pó e espuma durante a preparação da calda e sem risco de entupimentos dos bicos ou filtros.

**KOCIDE®OPTI** encontra-se homologado em diversas culturas incluindo hortícolas: Vinha, Batateira, Tomateiro, Pimenteiro, Ervilheira, Citrinos, Pereira, Macieira, Nespereira, Cerejeira, Gingeira, Pessegueiro, Ameixeira, Damasqueira, Nogueira, Oliveira, Couve, Feijoeiro.

# DOSSIER TÉCNICO

## Smartfresh O Fruto apetecido

Na produção de fruta o domínio dos processos de conservação permitem adequar as vendas ao longo do tempo, assegurando maior valorização da produção. Actualmente, os métodos de conservação da fruta através de sistemas de refrigeração ou alteração da composição gasosa das câmaras actuam sobre a taxa de respiração dos frutos. Todavia, do conhecimento sobre a fisiologia dos frutos, verifica-se que todo o processo de maturação e senescência dos frutos resulta da presença do etileno. O etileno é uma substância libertada pelos frutos que interfere na diminuição da firmeza dos frutos, altera a cor da polpa e epiderme, reduz o teor de ácidos dos frutos e potencia o aparecimento do escaldão. Na conservação da fruta, o controlo sobre a produção de etileno potencia inegáveis vantagens para oferecer fruta de alta qualidade no mercado.

## Smartfresh Inovação do Sec. XXI

A recente investigação sobre a fisiologia dos frutos, permitiu a descoberta do Smartfresh, tendo a comercialização início no Sec. XXI. O desenvolvimento deste produto continua a verificar-se, pois são cada vez mais as espécies hortofrutícolas onde se pode beneficiar da sua aplicação. Esta nova solução tecnológica possibilita o controlo da produção do etileno condicionando as respostas fisiológicas dos frutos durante a conservação e transporte.

Também ao nível da utilização do Smartfresh pela produção, verifica-se que a comercialização é efectuada através da contratação de um serviço. Atendendo que o sucesso da utilização depende do respeito por um conjunto de parâmetros de natureza técnica, torna-se vantajoso para o cliente este sistema. A Selectis ao iniciar a comercialização do Smartfresh em Portugal, procurou disponibilizar ao mercado nacional a mais interessante tecnologia dos últimos anos para utilização em pós-colheita.



Smartfresh Testemunha



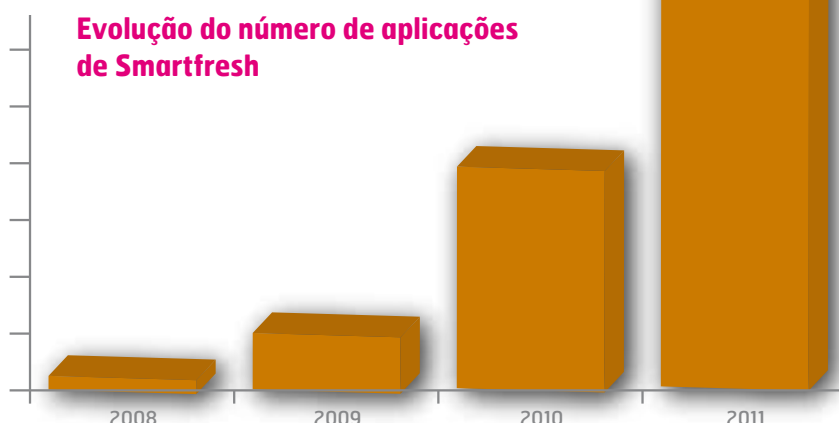
Smartfresh Testemunha

## Modo de Acção

O Smartfresh é um inibidor da acção do etileno que permite a manutenção da qualidade em vários frutos, nomeadamente maçã, pêra, ameixa, kiwi e dióspiro. No entanto, dependendo da espécie, o Smartfresh produz efeitos variáveis na taxa de respiração, produção de etileno, emissão de substâncias voláteis, degradação da clorofila, diferenças na cor da epiderme, firmeza da polpa, doenças de conservação e teor de acidez. Em termos da fisiologia dos frutos, verifica-se que o Smartfresh bloqueia os receptores de etileno, tornando assim os frutos menos sensíveis a este gás. Embora, a aplicação do Smartfresh atrase o amadurecimento dos frutos, aumentando o potencial de conservação frigorífica, cada espécie / variedade requer condições específicas de aplicação, nomeadamente estado de maturação do fruto e concentração.

## Resultados

Respeitando as recomendações de utilização do Smartfresh para cada espécie / variedade são observados vários benefícios para a qualidade dos frutos, permitindo manter a firmeza, reduzir a perda de acidez e a mudança de cor da epiderme ou polpa e assegurar o controlo do escaldão. Estas vantagens são verificadas à saída dos frutos da câmara e no tempo de permanência em prateleira. Os resultados obtidos asseguram a manutenção da qualidade de fruta ao longo do período de conservação e durante o transporte e exposição da fruta no supermercado. Isto permite ao produtor criar mais valias pela qualidade e nível de serviço oferecido aos clientes



## notícias

### Opiniões

#### Francisco Sêo e Torres (TriPORTUGAL)

Numa campanha de elevadas produções como esta permitiu alargar significativamente a vida comercial de algumas variedades de ameixa, sendo assim possível a sua valorização.

#### António Baptista (Luis Vicente)

Uma solução muito interessante para pêra e maçã, pois vai ao encontro das exigências do cliente que pretende garantia sobre a firmeza dos frutos.

#### Nelson Pereira (Narcfrutas)

Garante a firmeza dos frutos ao longo da conservação mesmo em AC. Mantem a cor da polpa. Facilita a exportação.

#### Susana Costa (Campotec)

Em maçãs desde que se cumpra os critérios é extraordinário, mantem a dureza do fruto, isto é: maçãs crocantes tal como se quer! Para pêras, permite uma boa conservação na central. O consumidor poderá achar estranho, pêras mais verdinhas.

#### Elias Timoteo (Elias Timoteo Lda)

É um produto que prolonga a vida útil dos frutos, principalmente em prateleira. Para mim é muito útil na fruta embalada para determinados clientes, isto porque evita muito a desidratação.

#### Luis Aniceto (Frutoeste)

Produto muito interessante, com bastantes vantagens em longa conservação ou longo transporte. Não é o substituto perfeito do DPA.

#### Jorge Henriques (Central de Frutas do Painho)

Manutenção da qualidade em frutos com boa maturação. Baixa a taxa respiratória dos frutos (AC). Garante a qualidade durante o tempo de transporte e assegura bom controlo do escaldão.

#### Euclides Correia (Frutas Dumi)

Um produto que mantém a consistência da fruta sendo facilmente percebida pelo cliente que reage pedindo mais. Esta diferença é muito saliente nas Galas e Vermelhas.



Decorreu em Óbidos no dias 27 e 28 de Outubro o Seminário “Fogo Bacteriano: Uma Abordagem Mundial”. Este evento teve a iniciativa e organização do COTHN, com a colaboração da Maça de Alcobaça e da ANP e várias entidades patrocinadoras, entras as quais a SELECTIS.

No seminário verificou-se grande afluência de participantes. Estiveram presentes representantes da maioria das OPs ligadas à produção de fruta, vários técnicos, fruticultores, distribuidores, entidades oficiais e vários especialistas. Foram abordados temas relacionados com a detecção do Fogo Bacteriano em Portugal e na zona Centro do País, controlo do Fogo Bacteriano nos EUA, Polónia, Espanha e Marrocos. Foram também apresentados temas relacionados e de extrema importância, tais como: legislação e inspecção fitossanitária.

A participação de especialistas internacionais, como oradores convidados e a partilha das suas experiências, foram muito importantes no esclarecimento acerca da identificação da doença e também nalgumas formas de a controlar.

O debate de ideias levou-nos a concluir que este é um problema de resolução complexa. Contudo, a única forma de o controlar é adoptar rapidamente um

conjunto de medidas, de forma transversal, em que não serão apenas os fruticultores a fazer o seu trabalho. Será necessário o envolvimento de todos. A presença de fogo bacteriano, na principal zona de produção de pomóideas, é mais um desafio ao rigor e profissionalismo com que o sector frutícola tem de enfrentar esta nova doença. A Selectis apresenta os seus parabéns à organização e a todo o grupo de trabalho por esta iniciativa.

Bem hajam!



em destaque

## Entrevista AIHO, ENG<sup>o</sup> ANTÓNIO GOMES



### Conte-nos como surgiu a AIHO e quais os objectivos da sua criação?

A AIHO surgiu no ano 2000 como grande objectivo de agrupar todo sector agrícola da região Oeste. O nome interprofissional vem precisamente nesse sentido, envolver a produção, a comercialização, a formação, os serviços, os factores de produção e toda a parte técnica. Nunca fomos reconhecidos como associação Interprofissional. Tivemos sempre muitos obstáculos, sobretudo ao nível da legislação e do enquadramento jurídico deste tipo de associações. Contudo continua a ser uma associação do sector hortícola a desempenhar as suas funções.

### Quantos associados fazem parte da associação? Qual a área de influência?

A associação tem cerca de 20 associados. Temos vindo a crescer recentemente. Este ano entraram mais 4 e esperamos nos próximos anos duplicar o número total de associados. A nossa área de intervenção vai deste Caldas da Rainha até Sintra. Engloba Peniche, Lourinhã, Torres Vedras e Mafra.

### Qual o principal papel da Associação actualmente? Dê-nos alguns exemplos dos vários tipos de apoio prestados aos associados.

O principal papel é apoiar os seus associados em cada momento. Temos tido um papel activo na formação, alguma investigação, projectos I&D em parceria com outras entidades (ISA e Estação Agronómica Nacional) em áreas diversas, como exemplos: culturas em substrato, estufas com estruturas modernas, novas variedades, sistemas de rega localizada, experimentação de novos

compassos de plantação, etc... Recentemente temos participado mais no apoio à experimentação solicitada por empresas comerciais. Seleccionamos os associados onde depois fazemos a experimentação e toda a divulgação acerca dos resultados. Temos trabalhado bastante em articulação com a produção e as empresas de produtos fitofarmacêuticos, principalmente no pedido de utilização de PF ao abrigo dos Usos Menores. A formação profissional tem sido também uma área onde temos feito muito trabalho até porque estamos acreditados. Temos feito muita formação financiada e não financiada. Ou seja, reunimos os interessados em determinados cursos e avançamos com a formação. Tentamos fazer isto com o mínimo de custos para os formandos. Outro dos papéis que desempenhámos recentemente foi em articulação com a Agrocampestre na organização da retirada de hortícolas aos nossos associados.

### A AIHO é uma associação sem fins lucrativos. Como consegue concretizar os seus projectos? Com que meios?

Os meios financeiros que temos são as quotas dos associados e alguns serviços que prestamos. No passado tivemos muitos projectos financiados e foi importante para a associações, como meio de crescimento. Contudo essa situação por vezes não é muito sustentável e pode ter um efeito contrário. Actualmente tentamos corresponder às necessidades dos associados. Temos uma estrutura de custos racionalizada.

### Como vê o associativismo nesta região e no sector hortícola?

Existe a necessidade das pessoas se agruparem e se organizarem. Isso acontece quando a conjuntura o obriga. Quando comercialmente e tecnicamente não existem problemas ninguém recorre aos associativismos. Quando por circunstâncias várias as coisas estão mais difíceis as pessoas procuram ajuda e soluções que sozinhas não conseguem atingir.

### Todos sabemos do potencial de produção desta região. Qual a sua perspectiva futura acerca do desenvolvimento do sector?

Qualquer actividade a desenvolver terá de ser de forma muito profissional. Temos produtos de muito boa qualidade. Temos pessoas capazes e um clima muito favorável. O país necessita de produto e tem de haver uma aposta, no sentido da produção nacional. Se conseguirmos satisfazer o mercado nacional já é muito bom. Por outro lado temos a exportação, o mercado europeu tem espaço para os nossos produtos, apenas temos de procurar as janelas e os locais certos. Por exemplo, o mercado de Madrid e de Barcelona é para alguns dos nossos associados semelhante ao MARL, em termos de presença. O mercado do norte da Europa é de mais difícil acesso. A nossa qualidade diferenciada poderá permitir a aproximação desses mercados, com valor acrescentado.

### Acha que a horticultura protegida está mais organizada e com isso consegue uma maior afirmação no mercado?

Na zona Oeste existem cerca de 600 ha de estufas e um grande dinamismo. As estruturas de produção estão recuperadas e modernas. Existe um grande potencial de produção. Existe um problema financeiro mas as empresas dotaram-se de condições para se poder trabalhar. O caso da horticultura ao ar livre é diferente. Não se realizaram tantos investimentos, mas existe um dinamismo considerável. Continuamos a exportar uma grande quantidade de couve coração, principalmente para a Alemanha, Holanda e também Inglaterra. Temos também de salientar o grande crescimento da produção de abobora.

### Que tipo de contributos tem dado esta associação na internacionalização dos principais produtos dos seus associados? Qual a sua opinião acerca do potencial de exportação de tomate?

Actualmente o apoio à promoção e internacionalização das empresas e seus produtos tem sido uma das nossas prioridades. Temos um conjunto de associados muito interessados e estamos a fazer um trabalho que nunca foi feito. Temos associados que são concorrentes mas encontram na associação um espaço de parceria e não de concorrência. Temos como exemplo a presença na feira de Madrid – FRUIT ATTRACTION. A Associação é um espaço de diálogo e de partilha. Fazemos uma série de reuniões técnicas com um grupo de técnicos que trabalham directamente nos nossos associados, quer sejam produtores como também empresas de factores de produção. Somos o elo de ligação e articulação entre eles.

### Acha que futuramente irão continuar a surgir investimentos na área da horticultura protegida?

É tempo de consolidar os investimentos recentemente efectuados. De facto houve uma grande aposta no sector e um grande esforço financeiro. Poderão surgir mais alguns investimentos, mas são situações pontuais.

#### SELECTIS

Produtos para a Agricultura, S.A.  
Herdade das Praias  
Apartado 120 – E.C. Bonfim  
2901-877 SETÚBAL  
Tel.: 265 710 351 - Fax: 265 710 355  
E-mail: geral@selectis.pt  
Web: www.selectis.pt

