

Jovens Agricultores #116

Revista Trimestral OUT|NOV|DEZ| 2018 | Distribuição Gratuita

Associação dos Jovens Agricultores de Portugal

Diretor: Eduardo Almendra



PORTUGAL / CHINA

A expansão de uma relação promissora

CULTURAS INOVADORAS

3 EDITORIAL

4 ATUALIDADE

Portugal/ China - A expansão de uma relação promissora

«No que diz respeito ao crescimento dos fluxos comerciais entre os dois países, acredito que, fora da União Europeia, é na China que se encontram mais oportunidades de crescimento para a venda de bens e serviços portugueses», João Marques da Cruz, Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa

«O potencial do mercado asiático é enorme e, conseqüentemente, o da China também, pois é o país mais populoso do mundo e com uma economia crescente, com uma estratégia mundial elaborada e com aspirações a continuar a crescer», Alberto Carvalho Neto, Presidente da AJEPC – Associação de Jovens Empresários Portugal-China

9 GRANDE ENTREVISTA

«Portugal é cada vez mais reconhecido pelos players internacionais, como uma marca que oferece qualidade única e de confiança no mercado global», Luís Medeiros Vieira, Secretário de Estado da Agricultura e Alimentação

DOSSIER CENTRAL

Culturas Inovadoras

12 Insetos – a “cultura” do futuro

«Iremos necessitar de alternativas proteicas para conseguir alimentar a população mundial, e os insetos têm características nutricionais únicas», Guilherme Pereira, Cofundador da Portugal Bugs

«Acreditamos que os insetos apareceram para ficar e que terão um grande impacto do ponto de vista ambiental e económico», Daniel Murta, Fundador da EntoGreen

16 Salicórnia - a alternativa saudável ao consumo de sal

«Com a diminuição da água potável e o aumento da salinidade no mundo é expectável que as culturas halófitas sejam uma parte importante da agricultura futura», Hugo Mariano e Ricardo Coelho, Fundadores da Salivita, Lda

18 Quinoa - o superalimento originário dos Andes

«Estamos a produzir um produto 100% português, com um enorme potencial no nosso país», Filipe Carvalho, Nuno Rodrigues e Filipe Figueiredo, Fundadores da QÊPÊTÊ – Quinoa Portuguesa

22 Paulownia: Uma árvore promissora

AJAP SOU EU

24 «Portugal apresenta características que permitem fazer, com sucesso, muitas culturas», José Mota, Técnico da AJAP

PARCEIROS AJAP

26 Empreendedorismo e Inovação – Projetos de excelência distinguidos pelo Crédito Agrícola Licínio Pina, Presidente do Conselho de Administração Executivo da Caixa Central de Crédito Agrícola

Lhana – Projeto vencedor do Prémio Associado Crédito Agrícola

PARCERIAS INTERNACIONAIS

30 AJANG - Nova parceria de cooperação em Angola



UM ANO COM EXCELENTES RESULTADOS

Desde já apresentamos as nossas desculpas aos associados, e aos leitores da Revista Jovens Agricultores devido ao ligeiro atraso no envio e conclusão desta edição. Não se devendo a nenhuma razão em particular, apenas a atrasos na chegada de alguns artigos, o que se compreende dado o período de final do ano e as elevadas solicitações e agendas dos nossos convidados para a presente publicação. Subimos globalmente a fasquia nesta edição, fomos arrojados nos desafios que lançámos a muitas individualidades, que amavelmente nos concederam algum do seu precioso tempo para abrilhantarem com os seus testemunhos os conteúdos desta Revista.

Para a AJAP, 2018, revelou-se numa correria, cá dentro e lá fora, as atividades realizadas, muitas vezes quase se sobrepunham. Participámos e realizámos inúmeros encontros, seminários, feiras, reuniões com agricultores, reuniões políticas e assumimos vários compromissos através da assinatura de Memorandos de Entendimento e Protocolos de Colaboração.

Lá fora estreitámos relações com a China, e estivemos presentes na MIF (Macau). Recebemos uma delegação de Jovens Agricultores chineses e com agrado registamos as palavras da Diretora-Geral do Serviço de Cooperação Internacional (CICOS) e Vice-Presidente da Associação Agrícola da China para o Intercâmbio Internacional (CAAIE), Tong Yu'e, que acompanhou estes jovens, "Acredito que a AJAP é um exemplo para nós, pois é uma Associação com uma estrutura muito sólida em Portugal e que apoia os jovens que se queiram instalar com um projeto agrícola, e podemos extrair a forma de trabalho, aplicando as mesmas ferra-

mentas na China. Queremos acompanhar a vida do Jovem Agricultor, relacionarmo-nos diretamente com eles, perceber o que pode ser melhorado e tomar decisões em conjunto".

Reforçámos parcerias com Moçambique e assinámos um Memorando de Entendimento com a ADVZ – Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze, abrimos uma Delegação em Maputo, reunimos com a CTA – Confederação das Associações Económicas, com a Administração do Millennium BIM, com o BAD – Banco Africano de Desenvolvimento e com o Ministro da Agricultura de Moçambique.

Em Angola reforçamos laços de amizade e cooperação com a Amangola, assinamos um Protocolo com a AJANG – Associação dos Jovens Agricultores de Angola e reunimos com o Ministro da Agricultura de Angola.

Na Europa participamos nas várias reuniões do CEJA – Conselho Europeu dos Jovens Agricultores, estivemos presentes no 60º Aniversário e deixámos um desafio: seria igualmente urgente que a Europa, tal como Portugal já o fez, lance a Figura do JER – Jovem Empresário Rural. Seria importante para Portugal, tal como fez a França há seguramente mais de 50 anos com o Jovem Agricultor, que Portugal estivesse na génese desta nova figura na Europa, depois do esforço da AJAP e após aprovação na reunião de Conselho de Ministros do passado dia 13 de dezembro, pela mão do atual Ministro Capoulas Santos. Vamos falar seguramente desse feito numa das próximas edições da nossa Revista.

Por cá nem tudo foi fácil, apesar do esforço que reconhecemos ao MAFDR em ultrapassar os diferentes obstáculos, relativos à questão orçamental para mais e novas entradas de Jovens Agricultores, tornou-se um quebra-cabeças para a Autoridade de Gestão do PDR 2020, e, por conseguinte, para o Governo, aliás a Grande entrevista ao Sr. Secretário de Estado da Agricultura Dr. Luís Vieira, deixa transparecer algumas dessas dificuldades.

Permitam-me que destaque também neste editorial as palavras do Presidente Executivo do Conselho da Administração da Caixa Central do Crédito Agrícola, Sr. Eng.º Licínio Pina, "O setor agrícola português tem vindo a afirmar-se cada vez mais pela qualidade dos produtos que apresenta ao mercado. A nossa diferenciação será sempre pela qualidade dada a pequena dimensão da economia e do nosso território". Reforça ainda que, "Os jovens tem sido os heróis do desenvolvimento agrícola do País. Efetivamente, o número de jovens que chegam ao setor é cada vez maior, sendo também necessária mais formação".

Obrigado a todos os amigos, técnicos, colaboradores e entidades receptoras desta grande organização, por mais um ano de esforço, mas felizmente com excelentes resultados.

A AJAP estará sempre ao seu lado nos bons e nos maus momentos.

Muitos sucessos para 2019.

Eduardo Almendra, Presidente da AJAP

Ficha Técnica

Propriedade e Edição AJAP-Associação dos Jovens Agricultores de Portugal | Rua D. Pedro V, 108, 2º - 1269-128 Lisboa

Direção Eduardo Almendra **Coordenação Editorial** Carolina Sousa

Redação AJAP-Associação dos Jovens Agricultores de Portugal | Rua D. Pedro V, 108, 2º - 1269-128 Lisboa

Secretariado Olga Leitão **Departamento Comercial** Carolina Sousa | comunicacao@ajap.pt

Paginação Miguel Inácio **Impressão** GMT Gráficos Lda | Rua João de Deus, 5-C, Venda Nova - 2700-486 Amadora

Depósito Legal n.º 78606/94 **Registo de Título** n.º 116714 **NIPC:** 501396934

Tiragem 10 000 Exemplares **Periodicidade** Trimestral

E-mail comunicacao@ajap.pt **URL** www.ajap.pt

Distribuição Gratuita

Estatuto Editorial consulte em www.ajap.pt

Com o apoio



PORTUGAL E CHINA CONTINUAM A ESTREITAR RELAÇÕES

Desde que foi criada em 2005 a parceria Estratégica Global, Portugal e China têm vindo a construir os alicerces que demonstram atualmente a solidez das relações bilaterais. No decorrer destes anos envidaram-se um conjunto de esforços, dinâmicas e conteúdos reforçados no que concerne ao diálogo político, às relações económicas e culturais, estreitando-se os níveis de cooperação.

As empresas portuguesas têm-se assumido como parceiras úteis para empreendedores chineses. Acompanhando esta ótica, dos novos mercados, dos novos investidores e de novas parcerias, com vista à concretização de negócios, e como exemplo de quem segue os caminhos estratégicos e profícuos, a AJAP coorganizou e acompanhou uma visita de jovens agricultores chineses a algumas explorações agrícolas portuguesas.

Os jovens agricultores, provenientes de diversas províncias da China, ingressaram nesta viagem a partir de um intercâmbio comunitário, da responsabilidade da Comunidade Europeia, tendo a oportunidade de conhecer diferentes realidades agrícolas em dissemelhantes geografias. A visita, que teve a duração de quatro dias, contemplou explorações de espargos, de arroz, de bovinos, de vinhos, de pêra rocha, de hortícolas em hidroponia e de figos da Índia,

despertando o acentuado interesse na forma como por cá se trabalha a agricultura e sobre o papel que a AJAP tem perante os agricultores e suas explorações.

«Na China temos um programa para Jovens Agricultores, mas é recente e ainda está a dar os primeiros passos. Mas o princípio fundamental deste programa é o encorajamento que é dado aos jovens para se manterem nas zonas rurais, bem como dar incentivos aos que estão nas zonas urbanas para regressarem aos campos. Acreditamos que a AJAP é um exemplo para nós, pois é uma Associação com uma estrutura muito sólida em Portugal e que apoia os jovens que se queiram instalar com um projeto agrícola, e podemos extrair a forma de trabalho, aplicando as mesmas ferramentas na China. Queremos acompanhar a vida do Jovem Agricultor, relacionarmos diretamente com eles, perceber o que pode ser melhorado e tomar decisões em conjunto. Esta visita a Portugal está a ser bastante benéfica e podemos constatar que há muitas diferenças, mas a verdade é que o tipo de culturas agrícolas exploradas nos dois países também é diferente», referiu a Diretora-Geral do Serviço de Cooperação Internacional (CICOS) e Vice-Presidente da Associação Agrícola da China para o Intercâmbio Internacional (CAAIE), Tong Yu'e, que acompanhou os jovens agricultores chineses.

É fundamental partilhar o conhecimento e superar barreiras existentes, como afirmou uma das jovens agricultoras que integrou a visita. *«Sou produtora de arroz biológico há cerca de quatro anos e posso dizer um dos grandes desafios com que me deparo é a grande crise de confiança por parte dos consumidores. Apesar de o meu produto ser certificado como biológico, as pessoas duvidam da veracidade do rótulo, da mesma maneira que não compreendem que é um produto caro e com uma produção que tem custos elevados. É necessário difundir informação adequada e superar o desconhecimento existente, diria que uma ferramenta que nos falta é o marketing.»*

Uma visita que ofereceu a oportunidade de conhecer bastante sobre as culturas visitadas, trocar impressões sobre as Organizações e Associações de agricultores, ficando a certeza de que há ainda muita permuta de conhecimento por realizar.

Acolher bem possíveis investidores e mostrar Portugal como um polo de referência e um parceiro de qualidade no espaço da lusofonia é um trabalho contínuo. Atualmente, a China é um mercado com imensas potencialidades e que está a ganhar cada vez mais protagonismo à escala económica mundial, registando-se um crescente interesse do governo português no sentido de reforçar a relação com este país asiático.

À esquerda: Jovens Agricultores Chineses com a diretora-geral do Serviço de Cooperação Internacional e vice-presidente da Associação Agrícola da China para o intercâmbio internacional, Tong Yu'e, e o diretor geral da AJAP, Firmino Cordeiro | À direita: Jovens Agricultores Chineses numa Exploração de Bovinos





Jovens Agricultores Chineses numa Exploração de Figo da Índia

«No que diz respeito ao crescimento dos fluxos comerciais entre os dois países, acredito que, fora da União Europeia, é na China que se encontram mais oportunidades de crescimento para a venda de bens e serviços portugueses»



João Marques da Cruz, Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa

João Marques da Cruz, Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa, refere que a China é um mercado bastante atrativo, sendo que cada vez mais empresas procuram estabelecer-se neste país. Por outro lado, diversos fatores abonatórios, permitiram que se registasse um histórico positivo de investimento chinês em Portugal.



Como estão atualmente as relações comerciais entre Portugal e China? Adivinha-se um ano crescente na corrente comercial entre os dois países?

As relações comerciais entre Portugal e a China estão a passar uma fase bastante positiva, tendo as trocas comerciais aumentado significativamente ao longo dos últimos anos. Este ano, de janeiro a setembro, as importações de bens chineses alcançaram os 1700 milhões de euros, colocando o país no sexto lugar dos maiores fornecedores da economia portuguesa. Em termos de exportações, segundo contas portuguesas, a China afirma-se como o 13º país na lista dos clientes nacionais, alcançando os 512 milhões de euros. Contudo, temos sempre de ter em conta os produtos portugueses que chegam à China através de outros portos – como por exemplo, para Singapura, que serve como um frequente ponto de passagem, mas não se trata do destino final –, o que pode ajudar a encurtar os desequilíbrios na balança comercial.

No que diz respeito ao crescimento dos fluxos comerciais entre os dois países, acredito que, fora da União Europeia, é na China que se encontram mais oportunidades de crescimento para a venda de bens e serviços portugueses. Note-se que, com a visita diplomática do Presidente Chinês, Xi Jinping, a Portugal e a consequente assinatura de diversos acordos que vão impactar nas mais diversas áreas, é expectável que o próximo ano seja próspero – para além de que é um ano particularmente especial para as relações luso-

chinesas, fazendo em 2019 os quarenta anos do restabelecimento das relações diplomáticas entre ambos os países.

De que forma atua a Câmara de Comércio no que respeita à consolidação e expansão do mercado chinês?

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa (CCILC) é a mais antiga instituição em Portugal que procura sistemática e exclusivamente fomentar e promover as relações económicas e comerciais entre Portugal e a China. A CCILC tem um papel de intermediador no que toca a exportar, importar, encontrar parceiros, conseguir informações sobre o sistema tributário e aduaneiro, e expandir a rede de contactos que possibilitam novos negócios na China. É de notar que são cada vez mais as empresas que contactam a CCILC, a solicitar serviços de apoio à entrada no mercado chinês – o que é uma demonstração do crescente interesse português no gigante mercado asiático. A CCILC apresenta ao seu corpo de empresas associadas – que são cerca de 250 empresas e entidades, entre as quais os principais investidores chineses na economia portuguesa, como a China Three Gorges, e grandes grupos portugueses, como a EDP, a Fidelidade, o BCP, etc – um conjunto variado de serviços, que pretende precisamente colmatar as dificuldades que estas possam ter em tudo o que se relaciona com o mercado chinês. O leque de serviços vai desde a assessoria técnica e consultoria jurídica e fiscal, à organização de missões internacionais e serviços de tradução e interpretação.

Portugal / China - A expansão de uma relação promissora

As Free Trade Zones na China tendem a dilatar? A promulgação de algumas alterações que visam a abertura gradual do mercado chinês, aumentará a procura de investidores estrangeiros, nomeadamente dos portugueses?

Sim, até para garantir que a economia Chinesa continua a crescer a um ritmo sustentável. O aumento do número de *Free Trade Zones* e a abertura gradual do mercado chinês procuram sustentar o crescimento da economia Chinesa. A China é um mercado atrativo, de grande dimensão e com uma classe média em crescimento, por isso a procura por oportunidades de investimento por parte dos investidores estrangeiros certamente aumentará. A isenção de pagamento de impostos sobre as importações e facilidades de armazenamento dos produtos, bem como as reduções fiscais em setores específicos que o governo Chinês procura desenvolver criam oportunidades de investimento, que seguramente aumentarão o fluxo de investimento estrangeiro para a China. Para além disso, a materialização da ambiciosa iniciativa chinesa, a *Belt and Road Initiative*, tem enquanto pressuposto o aumento destas zonas. Creio que os investidores portugueses estarão atentos às oportunidades, pois são cada vez mais as empresas portuguesas que se encontram na China e que tentam entrar no mercado chinês.

O que leva um investidor chinês a optar por Portugal em detrimento de outro país?

Para o investidor chinês importam fatores como a segurança, a existência de ativos de interesse a preços bastante competitivos, assim como a ligação portuguesa aos países da CPLP, o regime fiscal para atividades de investimento - os *Vistos Gold* -, e ainda o histórico positivo de investimento chinês registado em Portugal nos últimos anos. São todos fatores que ajudam a tomar a economia portuguesa atrativa para um investidor chinês.

Quais as principais dificuldades que os empresários nacionais enfrentam ao exportar para a china?

As principais dificuldades prendem-se em particular com:

- Conhecimento inadequado do mercado chinês;
- O acesso limitado ao mercado – a China tem políticas que limitam o acesso ao mercado de muitos produtos estrangeiros importados, ao mesmo tempo em que oferecem imensos recursos e apoio às empresas chinesas. Os governos locais normalmente têm uma participação acionista em empresas privadas, resultando num apoio regulatório, barreira para empresas estrangeiras;
- A incapacidade de contactar/ identificar parceiros adequados e confiáveis, e aqui podemos referir também o difícil acesso aos canais de distribuição;
- A questão da proteção da Propriedade Intelectual;
- Alguma falta de meios por parte das instituições públicas, tendo em conta a dimensão e potencial do mercado;
- Impostos elevados para alguns setores (ex. vinho português, que paga 48,5% de imposto).

Para além disso, Portugal e a China são países parceiros, têm uma relação com mais de 500 anos de história – algo que, com certeza, criou laços que os dois países têm sabido aproveitar e cultivar. A visita do presidente chinês a Portugal teve como principais objetivos o reforço do investimento chinês em Portugal e investimentos conjuntos de empresas portuguesas e chinesas em países terceiros. As empresas portuguesas têm um valor tecnológico e *know-how* em mercados ocidentais, na América Latina e em África muito apetecível, que as tornam parceiros procurados por investidores chineses. Para além do mais, Portugal é um país aberto ao investimento em diversos sectores, dando oportunidade aos investidores chineses de diversificarem o seu investimento e risco. Um outro fator que faz com que os investidores chineses optem por Portugal recaí nas praticamente inexistentes barreiras à entrada.

Porque devemos priorizar a China no que respeita à cooperação e comercialização?

A cooperação no que toca ao comércio entre Portugal e a China – e as suas empresas – é profundamente positiva para ambos os lados e, no caso português em particular, permite a realização de projetos cuja concretização não seria possível doutra forma. A China tem um poder financeiro alargadíssimo, e é claro que se trata de algo profundamente positivo para Portugal e para as empresas portuguesas conseguirem não só ter acesso a financiamento chinês, mas também ao seu enorme e vasto mercado. Apesar das diferenças nos estilos culturais e no que toca aos métodos de realização de negócios, há várias coisas em comum.

Em que frentes é fundamental trabalhar ainda para que Portugal seja reconhecido no mercado asiático como “um produtor de excelência”?

É necessário que as instituições públicas e privadas que representam os produtores portugueses adotem uma estratégia de promoção adequada para o mercado Chinês. É necessário também desenvolver e promover a marca Portugal no mercado, onde os produtos importados “estão na moda”. Apesar de 500 anos de relações e de o investimento chinês se multiplicar em terras lusas, Portugal é ainda um país sobre o qual os chineses pouco sabem – situação que se traduz numa consequente dificuldade de afirmação dos produtos portugueses. Com a difusão e conhecimento da cultura portuguesa na China, é expectável que se desenvolva um maior interesse pelos produtos portugueses, que venha a ter um impacto na valorização das exportações, na atração de investimento e de talento, e ainda na eficácia das ações diplomáticas.

«O potencial do mercado asiático é enorme e, conseqüentemente, o da China também, pois é o país mais populoso do mundo e com uma economia crescente, com uma estratégia mundial elaborada e com aspirações a continuar a crescer»



Alberto Carvalho Neto,
Presidente da Associação de Jovens Empresários
Portugal-China

Alberto Carvalho Neto, Presidente da AJEPC – Associação de Jovens Empresários Portugal-China, dá-nos um parecer sobre o papel que esta Associação tem desempenhado e sobre o potencial do mercado asiático.



Qual é o objetivo da AJEPC?

O objetivo da Associação dos Jovens Empresários Portugal-China é fomentar as relações entre os empresários portugueses com empresários chineses (importadores, investidores, distribuidores). Esclarecer e apoiar os empresários portugueses a entrar no mercado, criar relações comerciais num mercado tão complexo como o mercado chinês, bem como apoiar os empresários chineses a ter acesso a informação, visitar empresas e encontrar oportunidades de investimento em Portugal, considerando Portugal uma ponte para os restantes países de língua portuguesa e União Europeia.

Qual o potencial do mercado asiático, concretamente da China? Que estratégias têm sido adotadas, com o apoio da AJEPC, a fim de intensificar as exportações nacionais para o mercado em questão?

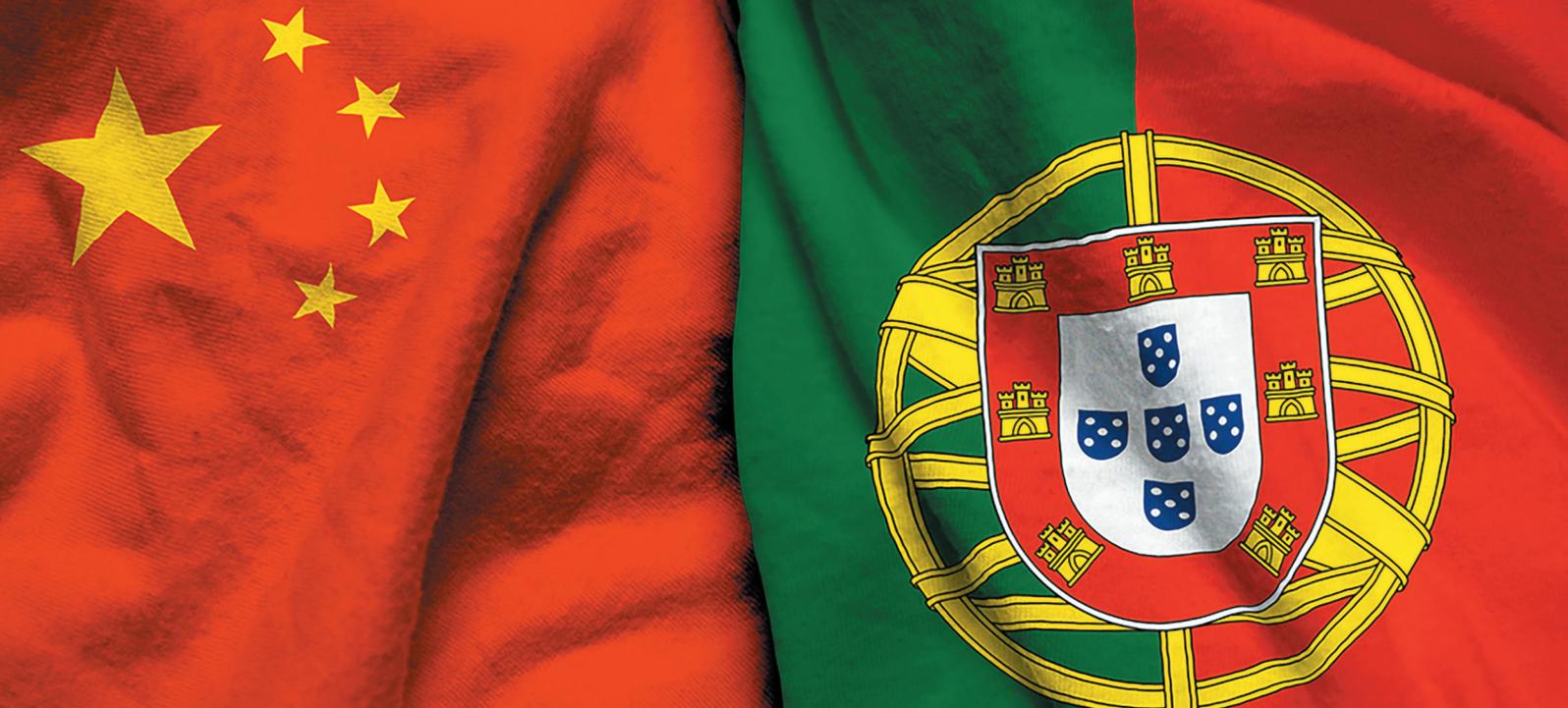
Com uma população crescente e com cada vez mais pessoas a passarem para uma classe média consumidora, se uma pequena percentagem da população chinesa consumir produtos nacionais, é o suficiente para que este mercado se torne auspicioso para os nossos empresários. A relação de Portugal com o Oriente deve ser cada vez mais ativa, perante a evidência do papel que a Ásia, em geral, e a China, em particular, têm vindo a desempenhar na economia mundial.

Temos é de saber posicionar os nossos produtos como sendo o "Gourmet da Europa", lutar pela diferenciação e pela máxima qualidade, e com a promoção adequada e trabalho conjunto, iremos crescer neste mercado tão ambicioso! Necessário entender também, que não precisamos de começar pelos grandes centros urbanos, extremamente competitivos, dependendo do produto e das suas especificidades, deve-

mos aproximarmo-nos dos potenciais das cidades secundárias e terciárias do interior da China, onde o desejo de consumo de produtos ocidentais tem vindo a aumentar enormemente e a competição ainda não é tão "feroz", permitindo aos nossos produtores criar um elo de ligação com os importadores e distribuidores em mercados que para a dimensão Europeia são enormes, pois estas cidades comportam populações de 1 a 5 milhões de consumidores! A AJEPC tem organizado a participação dos empresários portugueses em vários certames internacionais, como feiras, missões empresariais e inversas, sendo que algumas missões agrega os restantes Países de Língua Portuguesa. Até agora a AJEPC tem 221 ações organizadas, sendo 72 participações em feiras, 39 missões empresariais 21 missões inversas, 4 missões de comunicação social e 85 sessões de esclarecimento! Cerca de 20% destes eventos têm tido o apoio dos fundos da União Europeia através do Portugal 2020, com o intuito de que os empresários nacionais possam incrementar as exportações.

Portugal está entrosado no mercado chinês? Tem havido uma política salutar de cooperação entre os dois países?

A relação entre Portugal e a China está no melhor momento de sempre. Os investimentos chineses acumulados em Portugal têm um valor significativo, o número de turistas chineses que visitam Portugal por ano tem tido um crescimento positivo, o número de universidades chinesas onde se ensina a língua portuguesa ascende a mais de 30 e em Portugal existem pelo menos quatro institutos onde se tem aulas de mandarim. O interesse e o apoio do governo português no sentido de reforçar a relação com a China são evidentes e constantes.



A AJEPC tem vários associados da área agroalimentar e tem ajudado a chegar alguns produtos agrícolas à China, tais como, azeite, vinho, fruta desidratada, compotas, mel, etc. Tem havido um aumento gradual do valor das exportações portuguesas do agroalimentar, sendo um trabalho conjunto de várias associações e instituições como também individual de vários empresários que têm trabalhado para atingir os seus resultados.

A cooperação é um meio de internacionalizar a economia? Qual a relação que atualmente existe entre os países da CPLP, Macau e China?

A relação entre os países da CPLP, Macau e China tem-se vindo a aprofundar de dia para dia e há que destacar o papel primordial que Macau tem vindo a desempenhar. Macau é a ponte natural entre os países da CPLP e a China. Com a criação do Fórum Macau em 2003 pelo governo chinês, que teve como objetivo consolidar o intercâmbio entre económico e comercial entre os países da CPLP e a China, destacou Macau como plataforma de ligação entre eles. Para além disso, Portugal é um membro da União Europeia, posicionado num sítio estratégico e com relacionamentos privilegiados com países de África e América Latina. Por isso,

deverão ser criadas e executadas diversas atividades, onde as pessoas se conheçam, possam criar laços, estreitar relações.

O que é ainda necessário fazer para promover Portugal na China?

É necessário continuar a aprofundar a relação existente entre os dois países e para isso é necessário continuar a organizar eventos que estimulem o relacionamento e o contato entre os dois países. Não podemos correr o risco de cair no esquecimento, pois na China "*quem não aparece, esquece-se!*" É importante reforçar as relações sino-portuguesas mais, concretamente, a Parceria Estratégica Global a diferentes níveis, e enobrecer o papel de Portugal como ponte para a lusofonia. Tem também que haver um contributo construtivo de todos nós, assente numa estrutura de cooperação em diferentes domínios para que se possa reforçar o comércio entre os dois países, pois este mercado representa uma importância desmesurada para a economia portuguesa.

Quais as principais dificuldades que os empresários nacionais enfrentam ao exportar para a China?

Os empresários não devem ter pressa a preparar a internacionalização para

este mercado, devem acautelar-se, fazer uma análise ponderada, preparar estudos prévios, verificar bem os contratos, partilhar experiências com outros empresários, procurar parceiros locais de confiança para que não tenham insucesso na concretização do seu objetivo. O mercado chinês é um mercado vastíssimo, multicultural, muito complexo, e, todos estes aspetos devem ser conhecidos e tidos em conta antes de se abordar este mercado. É necessário que os empresários adotem uma filosofia preventiva, tendo em conta também a necessidade de ter alguém de confiança para acompanhar o seu negócio/atividade localmente, ter um parceiro de confiança é fundamental.

A AJEPC tem realizado inúmeras sessões de esclarecimento, onde se tem debatido e partilhado conhecimento e experiências com o intuito de ajudar a perceber as diferentes realidades com que se podem deparar. Tentar entrar sozinho num mercado tão vasto e com regras tão apertadas como o da China pode ser uma experiência impossível para uma empresa de menor dimensão ou para pequenos produtores. Mas, trabalhando em rede, as portas deste apetecível mercado podem abrir-se e proporcionar muito bons negócios.

«Portugal é cada vez mais reconhecido pelos players internacionais, como uma marca que oferece qualidade única e de confiança no mercado global»

por Luís Medeiros Vieira, Secretário de Estado da Agricultura e Alimentação



Luís Medeiros Vieira, Secretário de Estado da Agricultura e Alimentação

Numa era em que a abordagem à internacionalização é uma constante, procuram-se oportunidades consideráveis de acesso ao mercado e de trocas comerciais vantajosas. Portugal tem vindo a reafirmar a sua posição estratégica não só perante os parceiros europeus, como também tem gerado um crescente interesse noutros países, como a China, constituindo, assim, uma das prioridades para o governo a internacionalização das empresas portuguesas e o crescimento ativo das exportações.

Como avalia a inovação no setor Agroalimentar no decorrer dos últimos anos?

A competitividade das organizações agrícolas e das empresas agroalimentares assenta na sua capacidade de inovar – produtos, embalagens, processos de fabrico, tecnologias e técnicas de gestão. A colocação no mercado de novos produtos é condição fundamental para assegurar a

sustentabilidade da cadeia de valor agroalimentar, num processo transversal que se inicia com a utilização de novas tecnologias na agricultura, designadamente através da digitalização dos processos. O setor agroalimentar é um dos mais inovadores – a maior parte dos produtos que estarão disponíveis nas prateleiras do retalho alimentar daqui a 5 anos, estão hoje em teste para introdução no mercado. Este processo dinâmico de inovação permanente é a chave da sustentabilidade das empresas no mercado e do sucesso da fileira agroalimentar.

Por essa razão, para apoiar e estimular o processo de inovação no setor, o MAFDR dispõe de um dispositivo de investigação no INIAV e de experimentação nas Estações de Experimentação residentes nas DRAP, muito qualificado. O INIAV possui um núcleo de investigadores significativo, que além de desenvolver um elevado número de projetos de investigação em áreas muito diversificadas e em rede com investigadores europeus, é também o interlocutor do MAFDR num conjunto de iniciativas levadas a cabo pelo Governo.

O Governo tem uma estratégia de inovação, apresentada publicamente no final do passado mês de outubro, que procura dar resposta aos desafios que se colocam atualmente ao setor agroalimentar, criando e reforçando um conjunto de redes e entidades que visam a produção e, aspe-

to fundamental, a transferência de conhecimento, de uma forma eficiente e eficaz, para os agricultores e empresas agroindustriais, e que assenta em 4 vertentes: Redes de Investigação, Grupos Operacionais, no âmbito do PDR 2020, Centros de Competências (existem já 20) e Laboratórios Colaborativos (Co Labs).

Trata-se de um ecossistema que abrange um conjunto diversificado de entidades da Administração Pública (MAFDR e MCTES), das Universidades, dos Institutos Politécnicos, das Escolas Superiores Agrárias e empresas, que, funcionando em rede, procura ser um instrumento indutor de alteração tecnológica nas explorações agrícolas e no setor agroindustrial, num domínio alargado de temas que vão desde as questões da utilização eficiente dos recursos, água e solos, à preservação da biodiversidade e às tecnologias de produção, visando, em suma, promover uma agricultura inteligente e mais resiliente às alterações climáticas.

Até à data foram aprovados 116 projetos de Grupos Operacionais no âmbito do PDR 2020, que envolvem 485 parceiros, a que corresponde um investimento elegível de 40 milhões de euros, com um apoio a fundo perdido de 30 milhões de euros. Para os Centros de Competência foi também já disponibilizado uma verba de 1 milhão de euros, destinada a apoiar o seu funcionamento.

Em que frentes é ainda fundamental trabalhar para que Portugal seja reconhecido nos mercados externos como “Produtor de Excelência”?

A afirmação no mercado internacional resulta de um trabalho empenhado e contínuo por parte dos operadores económicos e do Governo. A imagem dos produtos portugueses nas cadeias de valor internacionais constrói-se gradualmente através do somatório de iniciativas empresariais, interagindo diariamente com os operadores do mercado global.

No exercício de funções governativas, tenho tido a oportunidade de participar em várias edições de Certames e Feiras Internacionais dos mais variados setores e registo com muito agrado, a forma crescentemente qualificada e altamente profissional como um conjunto de empresas do setor agroalimentar, se tem apresentado e posicionado nestes eventos. É deste conjunto de sucessos que, com tempo, se constrói verdadeiramente a marca PORTUGAL, sinónimo crescente de qualidade irrepreensível e de excelência em alguns produtos, reconhecidos pelos mercados.

Criando escala nos certames internacionais, a participação conjunta e agregada de empresas proporciona partilha de experiências de internacionalização, viabiliza áreas dedicadas e mais amplas com bandeira nacional e reforça o alinhamento estratégico para objetivos comuns, através da complementaridade na oferta, que decorre do portfólio específico e da especialização de cada produtor, ampliando a visibilidade das empresas e dos produtos. Fruto destas parcerias virtuosas, Portugal é cada vez mais reconhecido pelos *players* internacionais, como uma marca que oferece qualidade única e confiança no mercado global.

Para aumentar o valor acrescentado nas trocas comerciais, Portugal está dependente da abertura de novos mercados?

A procura de mercados externos e os processos de internacionalização, decorrem, essencialmente, de dois fatores. Por um lado, a constatação de que, com exceção de alguns países, os mercados se encontram globalizados e muito liberalizados. A competição faz-se assim à escala global e só muito residualmente é possível definir estratégias locais. Os regimes em autarcia e os entraves ao comércio global já demonstraram, historicamente, não conduzir ao crescimento da riqueza e do bem-estar das nações. Além disso, Portugal é uma economia aberta, com uma vocação exportadora, expressa no crescente peso das exportações no PIB.

Neste contexto, o caminho de expansão das empresas faz-se, naturalmente, através da conquista de mercados, tentando com essa estratégia posicionar-se em segmentos de mercados geradores de maior valor. Crescimento dinâmico das exportações e internacionalização das empresas é uma das prioridades do Governo, mas não é um percurso linear, trata-se de um processo que exige resiliência por parte dos operadores e é preciso ter em conta que o nível de exportações está muito condicionado por variáveis não controláveis que, não raro, influenciam negativamente os níveis de produção do setor.

Este Governo já abriu 52 mercados, para 200 produtos e está a trabalhar de forma intensa e empenhada na abertura de mais 55 mercados para 256 produtos. É importante sublinhar que os processos de habilitação para a exportação são complexos do ponto de vista técnico, regra geral, prolongados no tempo, porque envolvem a troca de informações entre as

autoridades competentes, a realização de visitas técnicas por peritos dos países terceiros para verificação *in loco* das condições de produção e também dos controlos oficiais realizados aos produtos a exportar. Neste contexto, é importante sublinhar o papel da diplomacia económica que, através de uma ação concertada entre várias áreas do Governo, tem permitido acelerar os processos de habilitação para a exportação.

É preciso ter também em conta que a atividade agrícola está especialmente sujeita a condições climáticas adversas que não só podem afetar os níveis e a qualidade da produção nacional, como, no caso das frutas e hortícolas, reduzir as janelas de oportunidade para a exportação em determinados períodos do ano. Por outro lado, a consolidação dos mercados tradicionais e a obtenção de competências para atingir novos mercados exige tempo e recursos humanos qualificados nas empresas. Governo e operadores do setor agroalimentar têm assim grandes desafios neste domínio e, avaliando pela taxa média de crescimento das exportações do setor agroalimentar (7,4% entre 2010 e 2017), que se situam atualmente nos 6,6 mil milhões de euros, existem fortes expectativas de maior equilíbrio da balança agroalimentar. De assinalar que nos primeiros 10 meses de 2018, as exportações agroalimentares registaram um crescimento de 5,5% face ao período homólogo de 2017.

No que respeita a mercados internacionais, o que pode ainda ser feito no setor agrícola nacional de forma a atrair investidores de potências mundiais, como a China?

Sem prejuízo das ações de promoção dos operadores económicos do setor agroalimentar junto dos mercados-alvo, onde se encontra a República Popular da China, a diplomacia económica tem um papel decisivo, amplian-

do as possibilidades de interação dos empresários portugueses com empresários Chineses. A recente visita oficial a Portugal do Presidente da República Popular da China, Xi Jinping, veio criar condições para aprofundar as relações comerciais entre os dois Países, dando maior visibilidade às oportunidades de investimento direto dos Chineses e estimulando a criação de parcerias entre empresários dos dois Países para investimentos conjuntos. Faz-se notar que é já possível exportar leite e produtos lácteos, carne de suíno congelada e uva de mesa para este País.

Rejuvenescer o tecido agrícola é uma premissa incontornável, contudo nos últimos concursos a aprovação de projetos com VGO superior a 12 e até 14 valores tem sido uma constante. O que pode o Ministério fazer para atenuar o desajuste de cerca de 75% dos projetos que têm sido apresentados?

A renovação do tecido agrícola é uma das prioridades da política agrícola do Governo. A criação da Comissão de Acompanhamento dos Jovens Agricultores é um exemplo da atenção que o MAFDR tem dedicado a este tema, na perspetiva de no quadro da sua intervenção, desenhar soluções ao nível dos instrumentos de política que vão ao encontro das necessidades e das expectativas dos jovens agricultores.

Para esse efeito, no âmbito do PDR 2020, existem medidas onde os jovens agricultores são discriminados positivamente, tais como:

- Prémio à primeira instalação de jovens agricultores;
- Investimentos de jovens agricultores nas explorações agrícolas. Nestas operações a taxa de apoio base, que é de 40%, é superior em 10 p.p. à taxa de apoio base;
- Nas medidas dos GAL, nas tipologias 10.2.1.1 - Pequenos investimentos nas explorações agrícolas e 10.2.1.3 - Diversificação de atividades na exploração agrícola, existe um critério de seleção que discrimina positivamente as candidaturas apresentadas por jovem agricultor em primeira instalação;
- Na medida “Manutenção de Raças Autóctones em Risco”, existe a possibilidade de abertura a novos compromissos, desde que a candidatura seja apresentada por jovens agricultores (para os restantes beneficiários não há a possibilidade de apresentação de novas candidaturas).

Existe ainda uma medida de apoio a ações de formação (ação 2.1.1), em que apesar dos beneficiários diretos não serem os jovens agricultores (são entidades formadoras), mas que apoia a formação obrigatória de jovens agricultores em 1ª instalação com projeto aprovado no PDR2020 ou no PRODER. O apoio aos serviços de aconselhamento agrícola e florestal (operação 2.2.1) permitem colmatar as necessidades de formação complementar dos Jovens Agricultores.

O PRODER e o PDR 2020 deram um contributo muito relevante para apoiar o investimento promovido por jovens agricultores, tendo os dois programas apoiado 11.433 candidaturas, que correspondem a um investimento de 1.700 milhões de euros, a que estão associados incentivos a fundo perdido de 1.000 milhões de euros (que incluem o prémio de instalação). No 1.º pilar da PAC, os jovens agricultores beneficiam, ao nível do regime dos pagamentos diretos, de prioridade nas condições de acesso à reserva nacional, para a atribuição de direitos e um pagamento anual complementar aos direitos RPB.

Para além das discriminações positivas mencionadas anteriormente e relacionadas com o PDR 2020, os Jovens Agricultores ainda beneficiam de tratamento preferencial no regime de apoio à reestruturação e reconversão das vinhas (VITIS) para o período 2019-2023 e na distribuição de autorizações para novas plantações de vinha.

O PDR 2020 definiu um conjunto de critérios de seleção que, através da utilização de ponderadores, efetua a hierarquização das candidaturas em função da qualidade dos investimentos e da sua adequação às políticas. O cálculo da valia (VGO) é um critério transversal no tratamento das candidaturas, que pretende avaliar com rigor a qualidade e a viabilidade dos investimentos, por forma a garantir uma taxa de sucesso mais elevada e evitando assim situações que se revelem desmotivadoras e até traumatizantes para os jovens.

No final de 2018 as empresas nacionais poderão habilitar-se a um conjunto alargado de mercados, abrindo mais perspetivas de expansão da produção para responder às oportunidades que surgem com a abertura de novos mercados, alguns com um potencial de procura muito elevado, como a China, o México e a Índia. Chamo, no entanto, a atenção para a necessidade de consolidação dos mercados que são já objeto de exportação, retirando o máximo potencial de consumo que cada mercado encerra e procurando sempre canais de distribuição qualificados que potenciem a criação de valor.

INSETOS – A “CULTURA” DO FUTURO

Em diversos países da Ásia ou até de África, os insetos fazem parte da alimentação dos nativos. Iguaria para uns, estranho para outros, são mais de 1000 as espécies de insetos comestíveis no mundo. Altamente nutritivos, ricos em proteínas, vitaminas e minerais, a FAO – Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura tem lançado campanhas que apelam à ingestão destes bichos, bem como à sua criação em larga escala, como forma de combater a fome mundial e promover a segurança alimentar, pois de acordo com esta Organização, até 2050 são várias as necessidades que terão que ser colmatadas, tanto na alimentação humana, como na animal.

Embora em Portugal não exista qualquer tradição de consumo de insetos, os fundadores da **Portugal Bugs**, sublinham que *“apesar de nos dias de hoje ainda não se sentir esta necessidade imediata, nós sabemos que dentro de pouco tempo, será sentida, e nessa altura esperamos já ter ultrapassado o fator cultural que pode reprimir o consumo de insetos, por parte do consumidor ocidental”*. Com o aumento galopante da população mundial, a alimentação humana terá que ser assegurada a partir de alternativas proteicas, e nesse sentido, os fundadores da **EntoGrenn** afirmam-se *“seguros que dentro de dez anos a produção e utilização de insetos será uma atividade relevante a nível europeu e terão um papel fundamental na sustentabilidade nutricional do futuro, quer seja na nutrição animal, quer humana.”*

Produzir insetos pode ser uma “cultura” com futuro. **A Portugal Bugs e a Entogreen** dão-nos a conhecer o potencial de dois projetos que brevemente levarão os insetos à mesa e à alimentação animal.



«Iremos necessitar de alternativas proteicas para conseguir alimentar a população mundial, e os insetos têm características nutricionais únicas», por Guilherme Pereira, Cofundador da Portugal Bugs

PORTUGAL BUGS - UMA IDEIA PROMISSORA

Sendo os fundadores da Portugal Bugs formados em engenharia alimentar, sempre procuramos encontrar novas formas de fornecer alimento ao consumidor, e quando nos foi proposto desenvolver uma barra energética com incorporação de farinha de inseto no terminar da nossa licenciatura, resolvemos de imediato aceitar. A partir deste momento, fomos investigando mais a fundo quais os motivos que levaram a União Europeia entre outras comunidades a procurar novas fontes proteicas, e qual o motivo de os insetos estarem a ser equacionados para uma solução de futuro. Quando nos apercebemos de todo o potencial tanto económico como ambiental, surgiu a vontade de criar uma

startup com vista à colocação de produtos com insetos no mercado nacional. A grande vantagem de ser um setor que está a dar os seus primeiros passos em Portugal é a possibilidade de criarmos parcerias únicas entre todos aqueles que procuram estabelecer-se neste setor, conseguindo desta forma, fazer com que a produção e transformação de insetos no país se estabeleça de forma mais compacta no mercado internacional e nacional. Criámos, nomeadamente, uma parceria com a Entogreen e a Nutrix, com o nome Portugal Insect, com o objetivo de unir os produtores e transformadores de insetos, de forma a alcançarmos maior expressão, promover o setor e dar visibilidade à utilização de insetos, tanto na alimentação animal, como na alimentação humana.

TENEBRIO MOLITOR – A ESPÉCIE ESCOLHIDA

Embora existam mais de 1000 espécies de insetos comestíveis no mundo, a UE para já ainda só reconheceu 6 espécies (*Tenebrio molitor*, *Alphitobius diaperinus*, *Acheta domesticus*, *Grylloides sigillatus*, *Gryllus assimilis*, *locusta migratória*). Na Portugal Bugs apenas utilizamos uma espécie, o *Tenebrio molitor*, na nossa unidade piloto em Matosinhos. Quando iniciámos a produção de *Tenebrio molitor*, encomendámo-lo a um pequeno produtor de insetos em Portugal, mas pode ser encontrado em pequenos silos, pois gosta imenso de se alimentar de farelo de trigo. Escolhemos esta espécie devido não só as suas características nutricionais (proteína de alta qualidade), mas também devido à sua forma de cria-



Larvas de *Tenebrio molitor*

ção, possível num centro urbano sem elevados custos com insonorização ou até mesmo com barreiras de proteção para evitar fugas.

No que respeita a cuidados específicos para a produção deste inseto, é necessário um controle da temperatura e da humidade, pois a variação das mesmas poderá influenciar a velocidade de crescimento. É também, muito importante que se produza este inseto de forma segura, tanto para o operador como para o consumidor final, e como tal o primeiro passo é conseguir um plano de HCCP (Análise de Perigos e Controlo de Pontos Críticos).

INSETOS À MESA PORTUGUESA, COM CERTEZA

Acreditamos que os insetos estarão presentes na alimentação diária dos portugueses a médio prazo. Pela experiência que temos tido com algumas degustações dos nossos produtos, o consumidor português revela agora estar mais preparado para iniciar esta nova experiência do que há uns anos. Os insetos têm características nutricionais únicas. Na Portugal Bugs nós desenvolvemos diversos tipos de produtos com e sem farinha de inseto, sendo esta produzida apenas com uma única espécie e feita 100% de inseto, portanto completa-

mente natural e biológico. Com farinha de inseto, temos finalizadas duas formulações para barras proteicas, estando uma terceira em fase final. Com os insetos inteiros, temos chocolates e bombons, e também diversos tipos de temperos com insetos desidratados, e estamos também a desenvolver formulações para pães e massas. A Portugal Bugs está a aguardar a aprovação da documentação submetida à EFSA (Autoridade Europeia para a Segurança Alimentar), de forma a podermos implementar os nossos produtos no mercado.

Num futuro próximo, será natural encontrarmos nas prateleiras dos supermercados nacionais, produtos como barras proteicas, massas, chocolates e diversos tipos de *snack* feitos a partir de insetos. No que respeita à especificação nos rótulos, o consumidor deverá ser alertado para os alérgenos, caso o mesmo seja alérgico a crustáceos e ácaros.

DESAFIOS NA IMPLEMENTAÇÃO DO PROJETO

Numa primeira fase, a nossa dificuldade foi conseguir encontrar matéria-prima (insetos) a um custo reduzido para conseguirmos desenvolver os nossos produtos e também constatamos que o mercado não teria capacidade para dar resposta as nossas

necessidades futuras, o que nos levou a montar a nossa própria produção.

Atualmente, a maior dificuldade que encontramos é a própria legislação, que inclui os insetos no quadro dos *Novel Foods*, impossibilitando a colocação de produtos no mercado sem ser realizado um dossier que comprove que o inseto que se pretende usar é seguro. Infelizmente, temos um regulamento europeu que deveria ser seguido por todos os Estados Membros, mas temos uma Europa dividida. Países como a França, a Holanda, a Alemanha, a Bélgica, a Finlândia e muito recentemente a República Checa, permitiram que os seus produtores e transformadores nacionais colocassem os produtos com insetos nos seus mercados, por outro lado, Espanha permitiu a colocação de produtos com insetos de um outro país da UE, e por último, temos países como Portugal, que aguardam futuros desenvolvimentos e pareceres da União Europeia.



Farinha 100% de inseto

«Acreditamos que os insetos apareceram para ficar e que terão um grande impacto do ponto de vista ambiental e económico», por Daniel Murta, Fundador da EntoGreen



ENTOGREEN – UMA SOLUÇÃO INOVADORA

Os primeiros passos da EntoGreen foram dados ainda no final de 2011, com a criação de uma espécie de insetos, o *Tenebrio Molitor*, que se desenvolve à base de farelos e subprodutos da panificação. Este foi o inseto escolhido pois na altura o nosso objetivo era chegar tanto à alimentação humana, como animal, e este é um dos insetos mais fáceis de produzir e transformar para este fim. Os primeiros anos não foram fáceis, por diversos fatores, contudo, permitiram desenvolver o conhecimento base da produção de insetos e criar uma rede inicial de contactos, entre os quais, no final de 2013, o Instituto Nacional de Investigação Agrária e Veterinária (INIAV), que nos recebeu e foi o primeiro a acreditar no projeto. Esta parceria deu-nos um local para instalar a nossa produção, e abriu a porta à submissão de proje-

tos de I&D (Investigação e Desenvolvimento) em parceria, o que motivou a criação da *Ingredient Odyssey*. Mais tarde, colocaram-me em contacto com outro empreendedor, o Rui Nunes, que se juntou à EntoGreen, com uma abordagem diferente, a utilização da Mosca Soldado Negro (*Black Soldier Fly – BSF*) como ferramenta na bioconversão de subprodutos vegetais e na nutrição de solos e animais.

Atualmente o setor agroalimentar enfrenta três grandes desafios. O desperdício alimentar, registando-se perdas de 1 milhão de toneladas de alimentos todos os anos em Portugal, a desertificação dos solos agrícolas, e a procura crescente por fontes nutricionais (englobadas nas rações) para animais. Assim, a solução poderia passar por fechar o ciclo destes nutrientes, devolvendo-os à cadeia de valor, trazendo a economia circular para o setor agroalimentar. O elo que fecha este ciclo são os insetos, e em particular as larvas de BSF (*Black Soldier Fly*).

O processo de bioconversão de subprodutos vegetais com recurso a larvas de BSF inicia-se com a recolha e processamento dos subprodutos (Figura 2). Estes são preparados com uma granulometria e mistura adequada a serem completamente digeridos pelas larvas (Figura 2 – verde). Por seu lado as larvas também têm que ser preparadas para serem inoculadas na mistura de subprodutos. Para isso é preciso obter ovos de mosca em quantidades adequadas, o que é feito em salas com condições ambientais controladas. Estes ovos são inoculados numa ração própria para larvas juvenis, desenvolvida pela EntoGreen, ficando nesta ração durante cerca de 5 dias, altura em que são inoculadas nas mistura de subprodutos (Figura 2 – azul). O processo de biodigestão é relativamente rápido, cerca de 15 dias, e durante este período de tempo as larvas crescem cerca de 20 a 30 vezes, sendo separadas no final. A EntoGreen assegura que é um processo eficiente através do controlo da qualidade da mistura de subprodutos e da densidade de larvas a inocular nos mesmos (Figura 2 – vermelho). Desta forma conseguimos converter o que eram desperdícios nutricionais em duas linhas de produtos finais, fertilizantes orgânicos, estáveis e prontos a ser utilizados nos solos agrícolas, e larvas de inseto, que são uma solução nutricional para animais e processadas em concentrado proteico de inseto e óleo de inseto (Figura 2 – roxo).

Ao utilizarmos subprodutos e desperdícios, estamos a contribuir para a sustentabilidade ambiental, para criar

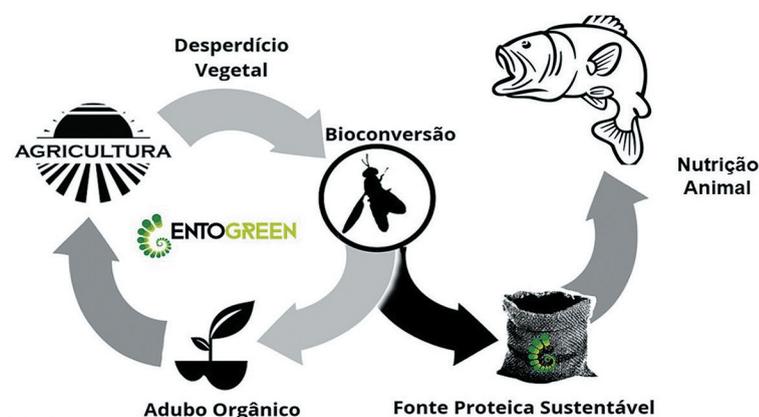


Fig.1 - O papel da BSF na economia circular no setor agroalimentar

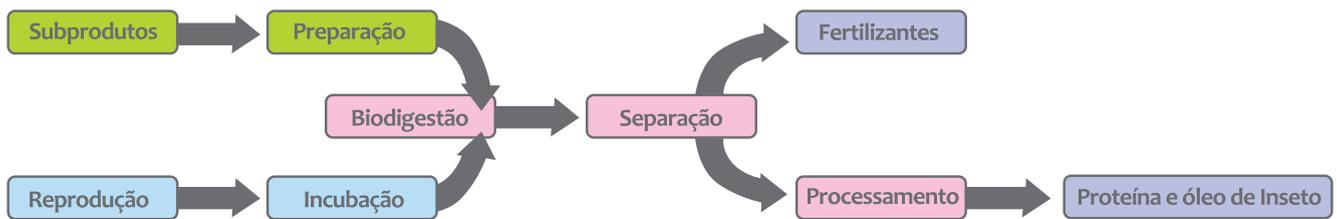


Fig.2 – Processo de bioconversão por BSF

soluções nutricionais locais, reduzindo a dependência da importação de nutrientes, tanto para animais como para os solos. Desta forma acreditamos que o processo de bioconversão poderá contribuir para fortalecer a economia regional e a eficiência do setor agroalimentar. A tecnologia desenvolvida pela EntoGreen traz uma solução inovadora, mas 100% focada na natureza e nas suas ferramentas. Basicamente o processo desenvolvido baseia-se apenas na utilização de soluções naturais, pois os insetos são encarregues, entre outros papéis, da limpeza do ambiente em que habitam, removendo matéria orgânica em decomposição e trazendo os nutrientes aí presentes de volta à cadeia alimentar. O nosso processo assenta nesse princípio e empregamos os insetos na sua função natural. Ao utilizarmos subprodutos e desperdícios, estamos não somente a contribuir para a sustentabilidade ambiental do setor, mas também a criar soluções nutricionais locais, reduzindo a dependência da importação de nutrientes, tanto para animais como para os solos.

A MOSCA SOLDADO NEGRO – (BLACK SOLDIER FLY, BSF)

Apesar de termos iniciado o nosso desenvolvimento com *Tenebrio Molitor*, atualmente a EntoGreen foca-se unicamente na produção de BSF. A escolha desta espécie deve-se ao facto de ser mais voraz e capaz de converter uma maior variedade de subprodutos vegetais, tendo também maior capacidade de lidar com os subprodutos mais abundantes da nossa região de eleição, o Ribatejo. Por outro lado, esta espécie tem ainda a vantagem de não ser trans-

missora de doenças e de viver muito pouco tempo na fase adulta, mosca, morrendo em menos de uma semana. Originária do continente americano, encontra-se disseminada por todo o planeta há já várias décadas, e é uma mosca que não é cosmopolita, evitando o contacto com os humanos, sendo mais facilmente encontrada em ambiente rural junto de matéria orgânica em decomposição. Os primeiros espécimes que obtivemos foram capturados na natureza em Portugal através da colocação de armadilhas em pinhais na região da Figueira da Foz.

Para se obterem larvas é necessário fornecer as condições ideais para o acasalamento dos adultos, moscas. Para acasalar, estes insetos precisam de condições ótimas de humidade, temperatura e luminosidade, para além de que precisam de espaço para voar. Contudo, o principal desafio está em obter os ovos. Os ovos são colocados em locais específicos, secos e abrigados, mas o processo de coordenar a postura num local desejado e de fácil colheita é complexo e foi um dos principais desafios enfrentados pela EntoGreen. Estima-se que em média, um grama de ovos, possa conter cerca de 35000 ovos.

O POTENCIAL DOS INSETOS NA ALIMENTAÇÃO ANIMAL

As larvas têm um elevado potencial nutricional. São ricas em proteína e gordura, tendo cerca de 40% de proteína e 30% de gordura. Além disso, tem um bom equilíbrio de aminoácidos e com digestibilidade elevada, já avaliada pela EntoGreen tanto em aves como em peixes. Por outro lado, a fração lipídica, apesar de rica em

ácidos gordos insaturados, é constituída, em mais de 40%, por um ácido gordo específico, o ácido laurico. Este ácido gordo é apontado como tendo propriedades antibacterianas e imunomoduladoras, razão pela qual está a ser estudado na alimentação de animais juvenis, mas também na indústria cosmética e farmacêutica. Contudo, o facto destas larvas serem tão ricas em gordura e proteína não facilita a sua utilização direta em rações para animais, pois são um desafio na formulação. Assim, é importante separar estes dois componentes, processo que a EntoGreen considera chave para o sucesso dos seus produtos. Desta forma, o que a EntoGreen prevê introduzir no mercado é o óleo e o concentrado proteico de inseto, o qual deverá ter entre 65% a 70% de proteína.

Do ponto de vista ambiental e económico, a inserção de insetos na alimentação animal, é muito favorável. Na EntoGreen temos trabalhado com o intuito de obter um produto competitivo em termos de preço e qualidade, assegurando a nossa entrada no mercado sem depender unicamente da sustentabilidade ambiental que trazemos para o sector, pois acreditamos que a verdadeira sustentabilidade ambiental tem que estar associada a uma sustentabilidade económica e a capacidade competitiva.

No que diz respeito a espécies de criação, prevê-se que o recurso a insetos na alimentação de galinhas e frangos seja possível já a partir de 2019 e de porcos em 2020. No entanto, não existem compromissos assumidos pela Comissão Europeia a esse respeito, ainda que seja um tema bastante debatido a nível Europeu.



Salicórnia - a alternativa saudável ao consumo de sal

«Com a diminuição da água potável e o aumento da salinidade no mundo é expectável que as culturas halófitas sejam uma parte importante da agricultura futura»,

por Hugo Mariano e Ricardo Coelho,
Fundadores da Salivitae, Lda

A Salivitae, empresa produtora de salicórnia, surgiu de duas histórias de vida que se cruzaram através de um amigo comum, sabendo do interesse de ambos pela planta. Ricardo, Biólogo e especializado em Gestão de Áreas Costeiras, já reunia algum conhecimento sobre a salicórnia, e Hugo, professor de Português, com mestrado em Gestão Sustentável de Espaços Rurais procurava alimentos com características antitumorais, devido à doença oncológica da sua companheira. Um encontro que foi crucial para fundarem a empresa, que teve na génese do seu nome as palavras latinas *Sal* e *Vitae*, ou Sal da Vida.

Um projeto submetido ao PDR2020, com alguns capitais próprios e da banca, que superou grandes desafios, tendo em conta que a elaboração do projeto foi da autoria dos fundadores da Salivitae, sem recorrer a empresas externas. Apesar de reconhecerem que foi um processo moroso, avançam que o apoio de várias entidades, como da Direção Regional de Agricultura, foi crucial para alcançarem o pretendido.

A salicórnia, em Portugal, é uma cultura inovadora e a Salivitae cumpre ainda com outro grande critério de inovação. Esta planta, está associada a zonas costeiras e com desenvolvimento em águas salobras, contudo este projeto levou a produção da planta para uma zona do interior. Por esta altura, reside a questão “Como é feita a adaptação de uma planta que se desenvolve natural-

mente numa zona costeira, numa zona de interior e em estufa?”. Os fundadores desta empresa, Hugo e Ricardo, esclarecem esta e outras curiosidades sobre este bem-afamado e saudável Sal da Vida.

A INOVAÇÃO TEM NOME: SALIVITAE

Este projeto consiste na produção intensiva de salicórnia, com recurso a estufas. Hoje em dia, com o advento da chamada agricultura de ponta e o consequente recurso à tecnologia agrícola, a resolução de problemas passou a ser uma questão de tempo. Replicámos, em ambiente controlado, as condições mais favoráveis ao desenvolvimento da planta, obtendo a salinidade que a planta requer. Gostamos de encarar os obstáculos e os constrangimentos como desafios e potencialidades e nesse sentido temos evoluído bastante na área da gestão da água, na utilização de energia fotovoltaica para alimentação dos motores de rega e no tratamento do solo de forma biológica. A impermeabilização protege os solos, permite a utilização da água da rega e o aproveitamento das águas pluviais.

A produção de plantas halófitas exige uma adaptação agrícola a vários níveis, principalmente ao nível dos meios utilizados, pois são plantas com características totalmente diferentes das não halófitas. Os sistemas de rega são faseados com diversos meios que visam colmatar a grande exigência de água destas plantas.

Temos também fontes adicionais de luminosidade além de controlo de temperatura. Escolhemos desde o início o modo de produção biológico, não só pelo futuro promissor que este tipo de produto apresenta, como também pelo aumento da procura, nos mercados nacional e europeu.

O financiamento de projetos inovadores continua a ser um problema em Portugal pois muitos gestores bancários de projetos agrícolas não têm formação nesse ramo o que invalida investimentos mais especializados.

B.I DA EXPLORAÇÃO - SALIVITAE

Especialidade Produtiva: Salicórnia

Ano de Instalação: 2016

Área (m² de estufas): 4600 m²

Região: Portimão, Algarve

Mão de obra permanente: 2 pessoas



Produção intensiva de Salicórnia

AS POTENCIALIDADES DA SALICÓRNIA

A salicórnia é utilizada em Portugal há centenas de anos, havendo inclusive o relato de que era presença assídua nas naus e caravelas portuguesas devido à riqueza em vitamina C (combatendo assim o escorbuto). No entanto, enquanto cultura intensiva é uma novidade nacional. A salicórnia é rica em minerais e vitaminas antioxidantes, como vitamina C e β-caroteno. Além disso, é fortemente indicada como substituto do sal pelo seu elevado conteúdo de sódio, o que, em conjunto com o seu sabor tipicamente salgado, constitui a alternativa mais saudável ao sal. Pode ser consumida de forma crua como tempero de saladas ou massas, ou de forma cozinhada, sendo que desta forma convém colocar apenas no final do cozinhado pois é constituída por cerca 90% de água. Devido à elevada concentração de água é considerada um alimento perecível, sendo aconselhável uma conservação no frigorífico até duas semanas após a apanha.

No que concerne à apanha da planta, é recolhida manualmente, sendo feito um corte com base na aparência

das pontas, que se assemelham a espargos. Tendo em conta o modo de produção biológico e a forma de recolha manual, aconselhamos que a planta seja passada por água para retirar alguma terra que possa ter, antes de consumir.

A SALICÓRNIA NO MERCADO

Neste momento, toda a Europa constitui um mercado forte para a salicórnia, sendo a França, a Holanda e a Inglaterra os principais consumidores. No mercado nacional já há consumidores constantes, mas permanece um produto que pertence a um nicho do segmento *gourmet*.

O nosso principal foco é a exportação, contudo o mercado nacional constitui já cerca de 20% do nosso consumidor, sendo que prevemos uma subida nesse share. A nossa salicórnia pode ser encontrada em algumas grandes superfícies nacionais, nomeadamente na cadeia de lojas Jerónimo Martins e em alguns mercados algarvios.

SALICÓRNIA: A CULTURA DO FUTURO?

Com a diminuição da água potável e o aumento da salinidade no mundo

é expectável que as culturas halófitas sejam uma parte importante da agricultura futura. Quanto ao maior consumo, temos em Portugal uma cultura forte na alimentação, cabe aos consumidores, aos intermediários, aos médicos e nutricionistas, aos produtores e interessados divulgar alimentos que possam vir a ser trunfos na nossa saúde e na nossa economia.

A inovação é uma das necessidades para a sobrevivência nos mercados, portanto pretendemos otimizar e aumentar a produção, diversificar com outras plantas halófitas e proceder à transformação noutros produtos com um maior valor entre o rácio de mercado e de produção. As opções são várias e estamos num processo de estudo. Acreditamos que o sucesso de uma produção é alcançável com determinação, vontade, estudo e capacidade de ação. Na prática, capacidade de investimento e compreensão da realidade produtiva e dos mercados, bem como planeamento entre produção e vendas.

A SABER

- **Definição:** a salicórnia é uma planta halófito, o que significa que é tolerante ao ambiente salino. Cresce naturalmente em ambientes com elevado teor de sódio, como é o caso das zonas costeiras, sapais dos estuários, e salinas, fazendo parte da flora nativa de Portugal, podendo ser encontrada mais frequentemente nas margens dos canais da Ria de Aveiro e da Ria Formosa, no Algarve.
- **Benefícios:** a salicórnia é uma planta medicinal, rica em Vitaminas e Sais Minerais. Tem propriedades antioxidantes, diuréticas, antitumorais, anti-inflamatórias e ajuda a prevenir problemas de hipertensão arterial.
- **Utilização:** a salicórnia é um alimento muito versátil, podendo ser consumida em fresco, crua ou cozinhada, desidratada ou triturada, para temperar alimentos, funcionando como substituto do comum sal marinho.



DOSSIER CENTRAL - CULTURAS INOVADORAS

Quinoa - o Superalimento originário dos Andes

«Estamos a produzir um produto 100% português, com um enorme potencial no nosso país»,

por Filipe Carvalho, Nuno Rodrigues e Filipe Figueiredo, Fundadores da QÊPÊTÊ - Quinoa Portuguesa

B.I. DA EXPLORAÇÃO - QÊPÊTÊ (QUINOA PORTUGUESA)

Especialidade Produtiva: Quinoa

Ano de Instalação: 2013

Início da Produção: 2016

Área (m² de estufas): 3 ha

Região: Negreiros, Barcelos

Membros do Projeto: Filipe

Carvalho; Filipe Figueiredo;

Nuno Rodrigues

A QÊPÊTÊ – Quinoa Portuguesa é um projeto de produção de quinoa 100% português, o primeiro a assumir toda a cadeia de valor neste produto, e que resultou do investimento de três jovens empreendedores, promovendo um estilo de vida saudável e equilibrado. Filipe Carvalho, Nuno Rodrigues e Filipe Figueiredo implementaram a ideia em 2013, após a FAO-Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação, ter

lançado o Ano Internacional da Quinoa, alegando que iria ser o alimento com potencial para erradicar a fome no mundo.

Várias experiências e tentativas foram colocadas em prática pelos percursos deste projeto, com o intuito de produzir a quinoa em solo nacional. Um desafio que tem valido todo o empenho e que se traduz atualmente num reconhecimento cada vez maior da Quinoa Portuguesa, tendo sido nomeados recentemente para o prémio Empreendedorismo e Inovação do Crédito Agrícola, na categoria Produção e Transformação.

QÊPÊTÊ - A PRODUÇÃO DE SUCESSO DE QUINOA EM PORTUGAL

Pelo que conseguimos indagar em 2013, ninguém tinha tentado semear Quinoa em Portugal, e desconhe-

cíamos onde poderíamos obter sementes. Foram necessários quatro anos de investigação e experimentação para se chegar a um produto com interesse comercial, e as primeiras tentativas foram feitas na Covilhã. No entanto, hoje, todos os nossos campos de sementeira são em Barcelos, na freguesia de Negreiros. Os principais constrangimentos prenderam-se com o total desconhecimento da condução da cultura, em Portugal. Contactámos vários produtores pela Europa e pelo resto do mundo, conseguimos obter algumas sementes para teste e finalmente testámos as variedades perante diferentes situações e em diferentes épocas do ano, pois não sabíamos se seria uma cultura de Outono-Inverno ou de Primavera-Verão. A primeira colheita foi realizada em 2016 com cerca de 4 toneladas de Quinoa (em grão), em 2017 a produção foi cerca de 6 toneladas e até ao final de 2018 estimamos ter

uma produção de cerca de 7 toneladas, numa área de cultivo entre os 2 e os 3 hectares.

Após a fase de testes, os principais desafios foram a colocação do produto no mercado, tanto do ponto de vista da distribuição como da aceitação por parte do consumidor. Desde então, as maiores dificuldades prendem-se com arranjar condições para aumentar a produção, nomeadamente em termos de mão-de-obra, equipamentos e locais para semear. Desde o início da atividade e até agora, todo projeto tem sido financiado pelos capitais próprios dos sócios da empresa. No entanto, perante a necessidade de expandir a produção submetemos recentemente um projeto de jovem agricultor.

A PRIMEIRA PRODUÇÃO PORTUGUESA DE QUINOA DESDE A ORIGEM À FASE FINAL

Todo o processo de produção e processamento é controlado pela QÊPÊTÊ: desde a condução da cultura, à colheita, limpeza e ao embalamento. Não são utilizados quaisquer tipos de pesticidas na cultura, inclusive são feitas análises periódicas ao grão para despistar qualquer resíduo de pesticidas. Realizam-se também análises nutricionais, microbiológicas e a metais pesados por forma a garantir a segurança do produto, que depois de colhido é limpo, embalado e comercializado pela QÊPÊTÊ.

Somos pioneiros na introdução desta cultura em Portugal a um preço mais

acessível. Este é o principal mote da nossa produção em termos de inovação, bem como a total rastreabilidade do produto da sementeira ao consumidor, dado que a QÊPÊTÊ é responsável por todo o processo.

CERTIFICAÇÃO BIOLÓGICA – UM FATOR PREFERENCIAL

Toda a nossa Quinoa tem sido produzida segundo as normas do Modo de Produção Biológico, no entanto nem toda a produção se encontra certificada, uma vez que os terrenos estavam a ser utilizados para a produção de milho, precisando de um período de conversão para agricultura biológica de 3 anos. Tendencialmente a área certificada tem vindo a aumentar, estimando-se que



A SABER

Características Nutricionais

- Embora a Quinoa seja uma semente e não um grão, é conhecida como um pseudo-cereal, graças aos nutrientes semelhantes aos dos cereais e por poder ser cozida e degustada como um grão. A Quinoa em si é considerada como o "Cereal" milagroso, Mãe de todos os "cereais" ou grão de ouro, é originário dos Andes, tendo surgido em torno do Lago Titicaca no Peru e na Bolívia há mais de 3 mil anos.
- A quinoa é considerada um superalimento, bastante popular entre os vegetarianos, entre os desportistas e entre todos os que defendem uma alimentação saudável. É uma fonte privilegiada de vitamina B1, B2, B6, B9, magnésio, fósforo, manganês, selénio, ferro, potássio, cobre e zinco. Por cada 100 g de Quinoa Portuguesa possui 15 g de proteínas, quantidade superior à encontrada na soja, no trigo, no arroz e na aveia.
- A Quinoa não contém glúten e nesse sentido é um excelente substituto de cereais (como o trigo), sendo indicada para celíacos. Esta característica faz da Quinoa um alimento aconselhado na alimentação de crianças e bebés.



em 2019 toda a área esteja certificada. A nossa Quinoa certificada como biológica é comercializada junto de estabelecimentos de produtos exclusivamente biológicos.

A Quinoa é pouco exigente em termos nutricionais e em termos hídricos. No entanto, é uma cultura que exige muitos cuidados ao nível do controlo das plantas infestantes e de outras pragas. Dado que não existem produtos fitofarmacêuticos homologados para Quinoa em Portugal, e também como é um segmento de produto, em que o consumidor valoriza o modo de produção biológico todos os métodos de controlo são mecânicos ou manuais, sendo também utilizada a luta biológica no controle das pragas.

Pela experiência que temos vindo a adquirir, a certificação do Modo de Produção Biológico é um fator de preferência para os consumidores,

no entanto, devido à proximidade e à transparência que temos para com os nossos clientes, leva a que consumam a nossa Quinoa, mesmo que não esteja certificada. Os nossos clientes preferem consumir um produto nacional com garantia de rastreabilidade em vez de um produto importado, ainda que certificado como biológico, dado que a Quinoa produzida em Portugal tem uma baixa pegada ecológica. Adicionalmente não contribui para a escassez deste recurso nos países de origem, Perú e Bolívia, nem contribui, conseqüentemente, para o aumento dos preços nesses países. Tem-se observado que devido à exportação massiva da Quinoa para fora do Perú, os preços a nível local têm aumentado significativamente, o que dificulta o acesso deste alimento aos habitantes nativos, cuja quinoa faz parte da sua dieta tradicional.

A QUINOA PORTUGUESA NO MERCADO NACIONAL

A QÊPÊTÊ encontra-se totalmente estabelecida no mercado, conta com mais de 80 clientes regulares desde o consumidor final, a lojas de produtos alimentares, padarias e essencialmente restaurantes. As encomendas são superiores à capacidade de produção estabelecida de 2018, pelo que em 2019, a produção tem necessariamente de aumentar. Em particular estima-se um aumento da área de cultivo para 14 hectares, com uma produção média de 2.5 a 3 toneladas de Quinoa por hectare, ao que corresponde um total de 35 a 42 toneladas em 2019. A nossa maior prioridade, atualmente, é aumentar a produção por forma a garantir o fornecimento de Quinoa a todos os que nos procuram em Portugal. Ainda que esteja nos nossos planos a exportação, a nossa prioridade é o mercado nacional.





A SABER

Características da Planta

- A própria planta tem uma componente, designada saponina, que atua como defesa natural. Esta substância é inofensiva, mas pode conferir um trazo amargo à quinoa, pelo que antes do consumo deverá ser passada por água.
- A quinoa adapta-se bem ao clima português, não sendo necessárias muitas regas. No primeiro mês, o crescimento da planta é bastante lento, acelerando posteriormente. A temperatura ideal para o desenvolvimento da quinoa ronda os 20 graus diurnos, tolerando temperaturas máximas de 32 graus, necessitando de luz solar direta. Contudo, cresce também em condições ambientais duras, como solos salinos e de fraca qualidade, em altitude e sob temperaturas baixas.
- Gosta de solos arenosos, ou arenosos-limosos, bem drenados, ricos em azoto, profundos e com boa quantidade de matéria orgânica. O pH deve ser de 6-8,5.
- Aquando da colheita, 120 dias depois da sementeira, a planta tem já entre 1,70 a 2 metros de altura e, nessa fase, o grão deverá estar já maduro.



De momento, a Quinoa Portuguesa está disponível em embalagens de 500 gramas e em embalagens de 5 kg (granel). São vendidas diretamente no nosso site (www.quinoaportuguesa.com) ou junto de revendedores como lojas da especialidade, restaurantes e padarias.

No futuro, depois de cimentadas as arestas do nosso Projeto, pretendemos apostar também na internacionalização.

UM CASO DE SUCESSO NO PRESENTE E COM FUTURO

O principal objetivo do Projeto da Quinoa Portuguesa é proporcionar ao consumidor um produto nacional, com excelente valor nutricional, a um

valor acessível e contribuindo para um estilo de vida saudável, tendo em conta que de acordo com a Organização Mundial de Saúde a Quinoa é uma das melhores fontes de proteína vegetal.

Estamos a comercializar um produto 100% português, com um enorme potencial de produção no nosso país. Queremos continuar a apostar num produto nacional e acessível para os portugueses. Pretendemos aumentar a nossa produção até 2020 em 450%, chegar a mais pessoas, mostrar toda a potencialidade deste superalimento. Objetivamos também apostar em novas culturas dentro da Quinoa, prevendo a produção de Quinoa vermelha e preta.

Acreditamos que há fatores que determinam uma exploração de sucesso. Na parte da produção, trabalhar com matéria prima de excelência e controlar todo o processo produtivo. Na ótica do consumidor, para a Quinoa Portuguesa, não há nada mais importante do que a transparência em tudo o que fazemos e a total honestidade.

Elaboramos análises para garantir a qualidade das nossas produções e todo o processo é o mais transparente possível. Apenas assim faz sentido e conseguiremos atingir os patamares de sucesso que pretendemos.

PAULOWNIA: UMA ÁRVORE PROMISSORA

A *Paulownia tomentosa* também conhecida como Kiri é uma árvore originária da Ásia e foi introduzida na Europa por volta de 1834, sendo bastante vista e utilizada por vários países do mundo, nomeadamente em Espanha, estando, contudo, pouco disseminada em Portugal.

Philipp Wanner, jovem agricultor, residente no Baixo Alentejo, enveredou pela atividade agrícola, por influência da família paterna, que em tempos teve uma exploração pecuária na Alemanha. O seu interesse é expansivo, pois tal como afirma “*ganhei gosto por todas as áreas dentro da agricultura*”, dedicando-se, por isso, a várias culturas e projetos, entre as quais a promissora Paulownia, que irá começar a plantar perto da primavera do próximo ano, altura em que estarão reunidas condições para uma produção perfeita. Com uma boa adaptação aos diversos tipos de terreno, a plantação não deve ser feita no inverno devido à pluviosidade que consequentemente pode originar o encharcamento dos terrenos.

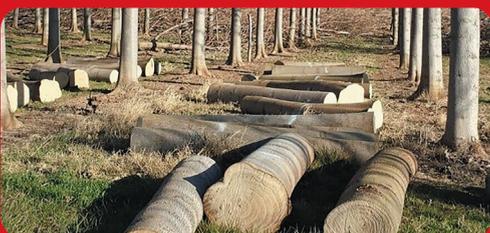


Philipp Wanner, Jovem Agricultor

Uma folhosa de rápido crescimento, podendo alcançar cerca de 20 metros de altura, composta por folhas pilosas verde escuras e grandes (até 30 cm de comprimento e 25 cm de largura), que se distribuem pela haste de forma alternada e oposta. Apesar de ser considerada uma espécie exótica, a *Paulownia tomentosa* é a única autorizada no nosso país, enquadrando-se no decreto-lei 565/99, como espécie potencialmente interessante para arborização.

Quando questionado pelo desenvolvimento da árvore e os cuidados implícitos, Philipp explica que “tendo em conta o crescimento rápido, ao fim de um ano, a árvore atinge uma altura de 4 metros, aos dois anos chega aos 6 metros e com um diâmetro de 10 cm, necessita de podas ao longo do seu desenvolvimento. Ao fim do quarto ano faz-se o primeiro corte da plantação, deixando uma árvore sim, uma não, voltando a cultura a rebentar logo após o corte e após o sexto ou sétimo ano já se pode cortar o restante (diâmetro de 45 cm).”

A *Paulownia tomentosa* é um híbrido estéril, propagando-se por via vegetativa, sendo que apenas os viveiros e laboratórios capacitados e credenciados para fazer a propagação da planta, poderão comercializá-la.



Madeira extraída da Paulownia



UMA ÁRVORE, DIVERSAS FINALIDADES

Com utilizações múltiplas, a sua plantação pode ser orientada para diversos fins económicos, tais como a biomassa, a agrossilvicultura, a forragem para os animais (no caso das folhas, apresentam cerca de 20% de proteína, constituindo um bom suplemento alimentar), o fertilizante natural, a produção de mel (as flores da Paulownia são uma fonte rica em mel de alta qualidade) e a produção de madeira de excelência. Philipp vai apostar nesta cultura, com vista a beneficiar da extração da madeira, uma escolha que se prendeu com os negócios familiares. “Devido à empresa do meu pai (construção e venda de madeiras nórdicas), optámos por produzir a madeira em Portugal e exportar para a Alemanha. O rendimento que se obtém a partir da madeira da Paulownia é muito satisfatório, pois é considerada a madeira

mais leve no mercado e muito resistente, fazendo parte da construção náutica, de autocaravanas e pavimentos.” Este jovem agricultor, sublinha também que Portugal é ainda mais vantajoso para esta plantação, comparando com o Norte da Europa, verificando-se por cá um crescimento muito mais rápido, devido às favoráveis condições edafoclimáticas.

A madeira extraída da Paulownia é conhecida pela sua qualidade ímpar. Muito leve (0,25 /0,30 de densidade), mas forte e resistente, tem uma secagem rápida e a sua maleabilidade permite que seja utilizada como isolante e na fabricação de móveis de interior e exterior, embarcações, acabamentos de aeronaves, diversas estruturas, entre outras aplicações. Uma matéria distinta e suave e com uma procura cada vez maior, devido às suas características e versatilidade, mas também à rentabilidade, já que a árvore se regenera cerca de oito vezes. E para

que não restem dúvidas, “este é um bom rendimento, a curto prazo”, afirma Philipp Wanner.

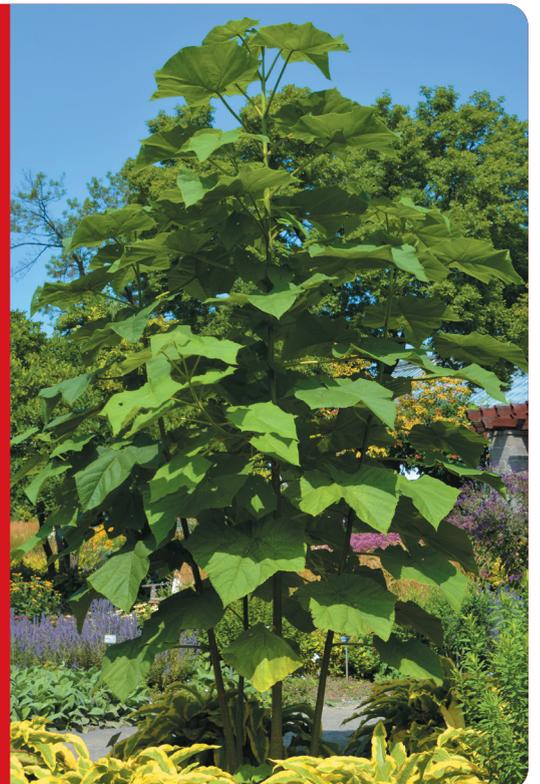
Mas as virtudes não se escasseiam nos fatores económicos. No que respeita aos benefícios ambientais, podemos destacar a capacidade que a espécie tem de recuperar um solo improdutivo através do natural fornecimento de nutrientes, de conseguir absorver quantidades de dióxido de carbono superiores a outras espécies arbóreas, assim como a sua resistência a temperaturas extremas (de -170° a 45°).

Uma planta que carece ainda da devida atenção e na qual poderá residir um leque de favoráveis soluções, seja para plantar em terrenos agrícolas abandonados, para compartimentar as manchas florestais de pinheiros e eucaliptos, para reestruturar áreas afetadas pelos incêndios ou para fins comerciais.

A SABER SOBRE A PAULOWNIA

- Árvore originária da Ásia, de folha caduca
- Regenera-se facilmente após corte, até oito vezes
- Resiste a condições de seca moderada uma vez desenvolvida (1-2 anos)
- Resistente ao frio (-17°C) e ao calor (+45°C)
- Permite a redução do efeito de estufa por sequestro de carbono
- Descontaminação do solo (nitratos, nitritos, arsénio, metais pesados)
- Uma única árvore pode fornecer 1m³ de madeira em 8 anos
- Resistente a pragas, doenças e adaptável a diferentes tipos de solos e climas
- Produz madeira, biomassa, mel, fertilizante natural e forragem para os animais
- Permite a reabilitação de locais poluídos, explorados em excesso ou abandonados
- Regenera o solo, luta contra o deslizamento das terras e permite a cultura intercalar

Fonte: Neres & Neres





«Portugal apresenta características que permitem fazer, com sucesso, muitas culturas»

José Mota, técnico da AJAP, destaca a produção de leite, o cultivo da vinha para vinho e o cultivo de pequenos frutos como os setores que mais procura têm tido por parte dos jovens, nos últimos meses na região norte. Protagonistas, mas numa escala menor, encontra-se a transformação de produtos e a diversificação de atividades na exploração agrícola.

Com uma vasta experiência profissional, José Mota, desempenha funções no âmbito da preparação dos estudos para projetos de investimento associado à sua instalação, passando pela organização e promoção dos cursos de formação e pela assistência técnica que garante o acompanhamento das atividades produtivas e proporciona aconselhamento técnico periódico aos empresários agrícolas.

A preocupação em dar a melhor resposta em termos profissionais é vinculada por critérios de frontalidade, rigor e exigência, garantindo que todas as expectativas são cumpridas. Este desafio, juntamente com o conhecimento e a atualização permanente da legislação nacional e comunitária, bem como os diplomas que regulamentam a atividade, é posto em prática diariamente no exercício das funções que ocupa na AJAP.

No que respeita a investimentos mais rentáveis, atualmente que áreas poderão ser boas apostas?

Quando se pensa em rentabilidade temos de considerar o equilíbrio entre diversos fatores. A mesma produção pode ter condições de sucesso num caso e não o ter noutro, em função das restrições que se colocam em cada caso específico. Por exem-

plo, temos de considerar a dimensão da unidade de produção, o volume de investimento necessário, as condicionantes de ordem técnica como a disponibilidade de água para regar, sem esquecer as condições edafoclimáticas da zona em que se pretende investir. Dentro destes condicionamentos Portugal apresenta características que permitem fazer, com sucesso, muitas culturas.

O fator mais importante é, na minha opinião, ter um bom plano de negócio. Neste contexto e na região norte onde nos encontramos, podemos falar das atividades mais tradicionais como a vinha, o olival, a amêndoa, a castanha, o kiwi, dum modo geral a fruticultura e a horticultura, até às atividades ditas emergentes como a produção de bagas / pequenos frutos, os espargos e a transformação de produtos na exploração que assumem maior relevância em contexto de minifúndio e maior disponibilidade de mão-de-obra. Na pecuária, a produção mais extensiva (tanto bovinos como pequenos ruminantes), pode apresentar resultados económicos interessantes e mesmo o setor leiteiro, que está a passar um período mais difícil, continuará a ter uma presença significativa, em particular na linha de renovação geracional.

Em sua opinião o que é necessário para se ser um jovem agricultor de sucesso?

O sucesso de um Jovem Agricultor assenta, basicamente, em três pilares: as características pessoais, as condições da atividade produtiva e a envolvente económica e de mercado.

No primeiro pilar eu destaco a capacidade de trabalho, a persistência, o rigor e a exigência, desde logo, para consigo.

No segundo pilar destaco o conhecimento da atividade, a formação nos temas relacionados com a produção, mas também com a gestão da empresa, e a construção duma equipa de trabalho, porque ninguém faz tudo sozinho.

No terceiro pilar destaco a importância de ter um bom plano de negócio, um projeto bem estruturado, com um nível de investimento adequado à dimensão da unidade de produção e com um nível de risco contido, sem esquecer, naturalmente, o escoamento da produção.

A formação profissional na área agrícola tem um papel preponderante para o sucesso das explorações?

Sem dúvida nenhuma. O Empresário Agrícola não pode ser só um bom agricultor. Se não estiver atento a tudo o que se vai passando à sua volta, rapidamente é ultrapassado, tanto pelo mercado, que quer outros produtos, como pelos concorrentes, que estão mais atentos. Mesmo para aqueles que já possuem experiência e formação de base mais sólida, a atualização é fundamental e é aqui que a formação profissional pode dar um contributo muito válido. Destaco, neste ponto, que não se trata apenas de questões técnicas. Hoje em dia, questões como o licenciamento, a regulamentação da atividade, os aspetos fiscais, entre outras, são de extrema importância e determinantes para o sucesso das explorações.

Na sua perspetiva o setor agrícola está a proporcionar um desenvolvimento salutar à economia nacional?

Nem sempre se olhou para este setor com a atenção que merecia. A título de exemplo, posso referir que a minha opção de fazer o curso de Agronomia - e já lá vão 30 anos - não foi bem entendida por certas pessoas do meu círculo de amigos. Parecia que era uma atividade menor. Felizmente que essa imagem se alterou com o tempo e, recentemente, a crise que o país enfrentou veio dar mais visibilidade ao setor agrícola e revelou o quanto é importante para a economia nacional. Os dados económicos das exportações são o melhor espelho do que acabo de dizer. Para além da produção de bens alimentares e da sua relação com o abastecimento da população, à medida que melhoramos as nossas performances ao nível produtivo,

conseguimos conquistar novos mercados, contribuimos para um aumento das exportações e da riqueza nacional, e tudo isto se repercute de forma salutar na economia do país.

Na sua ótica, que medidas seriam prioritárias adotar na próxima PAC?

Reforçar os instrumentos de apoio à instalação de jovens e à renovação geracional, rejuvenescendo o tecido empresarial agrícola:

- **Implementar** mecanismos que facilitem o acesso à terra, promovendo um aproveitamento mais eficiente do recurso solo, nomeadamente em sede de instalação de jovens agricultores em que a mobilidade do património fundiário e os direitos sucessórios assumem particular importância.
- **Apostar** nos serviços de acompanhamento / aconselhamento técnico e na formação técnico-profissional e melhorar a articulação da produção com os centros de investigação e experimentação, promovendo, desta forma, a transferência de conhecimentos e o aumento da produtividade.
- **Garantir** um envelope financeiro que permita às organizações de agricultores prestar este serviço com regularidade, evitando situações de interrupção e incerteza quanto ao futuro, proporcionando serviços cada vez mais consistentes, viabilizando aos agricultores o apoio necessário mesmo para além do período obrigatório decorrente dos compromissos assumidos em sede de candidatura a fundos comunitários.
- **Simplificar** os procedimentos, evitando excesso de regulamentação e burocracia, a par duma maior celeridade na análise e decisão dos processos e no pagamento atempado aos agricultores.
- **Reforçar** o poder negocial dos agricultores e das suas organizações, de modo a corrigir a relação de forças entre a produção e a distribuição, a par da adoção de medidas que promovam a equidade concorrencial, com especial atenção à competitividade dos produtos europeus com os importados, nomeadamente no que concerne à igualdade de condições e cumprimentos de exigências normativas.
- **Criar e disponibilizar** instrumentos adequados à problemática da gestão dos riscos, tanto ao nível das produções como da formação do rendimento, atendendo à volatilidade dos mercados e aos fenómenos extremos, sem esquecer o risco associado aos anos iniciais duma primeira instalação de jovens agricultores.
- **Promover** o acesso à economia digital com a devida incorporação das inovações que as novas tecnologias disponibilizam e que melhoram o trabalho dos agricultores e facilitam a gestão das explorações. A introdução de sensores, o acesso a dados meteorológicos e de mercado, a integração de informação recolhida por *drones* e por satélites, tudo isto deve ser uma realidade cada vez mais generalizada e um fator de modernização das explorações agrícolas.



EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO – PROJETOS DE EXCELÊNCIA DISTINGUIDOS PELO CRÉDITO AGRÍCOLA

Licínio Pina, Presidente do Conselho de Administração Executivo da Caixa Central de Crédito Agrícola

“O Futuro Nasce no Presente” foi o mote da edição de 2018 do Prémio Empreendedorismo e Inovação Crédito Agrícola que visa distinguir e premiar os projetos mais inovadores nos setores agrícola, agroindustrial e florestal, com potencial de desenvolvimento económico.

A cerimónia de entrega dos prémios decorreu no âmbito da Cimeira Nacional de Inovação na Agricultura, Florestas e Desenvolvimento Rural, premiando os empreendedores em cinco categorias: produção e transformação, comercialização e internacionalização, desenvolvimento rural, inovação em consórcio: grupos operacionais e projeto de elevado potencial promovido por Associado do Crédito Agrícola. A par destas atribuições, houve também uma distinção *Born From Knowledge – BFK Awards*, um programa de valorização do conhecimento científico e tecnológico promovido pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino

Superior através da Agência Nacional de Inovação.

À semelhança de anos anteriores, a AJAP esteve presente no evento, enquanto membro do júri, contribuindo para a deliberação dos vencedores desta edição.

O setor agrícola tem vindo a afirmar-se cada vez mais dinâmico e resiliente, dando atualmente cartas no âmbito da inovação e de um trabalho cada vez mais desenvolvido e qualificado. A pasta da inovação tem sido uma forte aliada na conjuntura agroalimentar, permitindo a criação e o reforço de um conjunto de redes e entidades que estabelecem a produção e a transferência de conhecimento para os empresários agrícolas.

O Crédito Agrícola continua a apoiar o setor primário, reconhecendo que é um potenciador da economia nacional. Em entrevista à AJAP, Licínio Pina, Presidente do Conselho de

Administração Executivo da Caixa de Crédito Agrícola reconhece que a instituição bancária tem feito um trabalho salutar e que a implementação deste Prémio anual tem “contribuído para o sucesso quer dos promotores em particular, quer da agricultura nacional em geral, a partir da captação dos melhores empreendedores e das melhores ideias.”

Como tem sido a adesão ao concurso gerado pelo Crédito Agrícola, Prémio Empreendedorismo e Inovação para a agricultura, agroindústria e floresta? Há cada vez mais jovens a aderir?

O concurso tem sido um sucesso ano após ano. A adesão dos jovens empreendedores é cada vez maior por duas razões: em primeiro lugar porque o Crédito Agrícola se tem vindo a afirmar como banco de referência no mercado nacional e em segundo lugar porque os jovens estão mais presentes no setor, com mais for-



PRÉMIO
EMPREENDEDORISMO
E INOVAÇÃO
CRÉDITO AGRÍCOLA
5ª EDIÇÃO | 2018

O FUTURO NASCE NO PRESENTE.

PRÉMIO EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO PARA A AGRICULTURA, AGRO-INDÚSTRIA E FLORESTA.





mação, mais conhecimento e mais vontade de apostar em produções inovadoras e de forma também inovadora.

As empresas premiadas nas edições anteriores, mantêm-se no ativo e com sucesso?

Sim, a grande maioria continua o seu caminho. Tanto as que são premiadas com uma pequena alavanca financeira do prémio e o reconhecimento, e as outras com o seu próprio e exclusivo esforço.

Um dos apoios em que o Crédito Agrícola se foca é direcionado para o setor primário. O setor agrícola poderá ser uma das chaves potenciadoras da economia nacional?

O setor agrícola português tem vindo a afirmar-se cada vez mais pela qualidade dos produtos que apresenta ao mercado. A nossa diferenciação será sempre pela qualidade dada a pequena dimensão da economia e do nosso território.

O número de projetos de jovens agricultores financiados pelo Crédito Agrícola aumentou significativamente nos últimos anos?

Os jovens tem sido os heróis do desenvolvimento agrícola do País. Efetivamente, o número de jovens que chegam ao setor é cada vez maior, sendo também necessária mais formação.

O Crédito Agrícola é hoje uma organização com diversos protocolos com entidades ligadas

ao setor primário. Na sua perspetiva qual é a importância para o grupo CA, do envolvimento com cada uma das instituições, nomeadamente no âmbito destes projetos/concursos?

Os protocolos são importantes para criar laços de compromisso entre as entidades. Os concursos servirão para reconhecimento do valor de cada projeto.

Relativamente ao desenvolvimento agrícola, quais são os desafios futuros que o Crédito Agrícola prevê, a fim de continuar a apoiar o investimento na área?

O Crédito Agrícola não abandonou o setor quando muitos o desprezaram e nunca o abandonará porque faz parte dele.





LHANA – PROJETO VENCEDOR DO PRÉMIO ASSOCIADO CRÉDITO AGRÍCOLA

Isabel Sá, Fundadora do Projeto Lhana

Tendo em conta a inovação no domínio agrícola como um tema cada vez mais atual, reconhecer novas ideias, empresas e projetos que pretendam contribuir para a disseminação da cultura de empreendedorismo e inovação em Portugal, por todo o território, constitui o objetivo quando se trata de escolher os vencedores das diferentes categorias.

“Entregámos o prémio para Associado Crédito Agrícola para a região de Terras de Miranda, e isto representa um ponto muito importante nas candidaturas. O Crédito Agrícola não está apenas a atribuir prémios nas grandes cidades, a sua presença em todo o território nacional, permite premiar as boas iniciativas”, frisa Licínio Pina. Neste âmbito, o prémio de reconhecimento especial para a candidatura promovida por Associado do Crédito Agrícola, foi atribuído ao projeto Lhana (significa lã em mirandês), uma marca criada e registada que oferece produtos diferenciadores, compostos por lã de ovelhas de raças autóctones portuguesas.

Isabel Sá, fundadora do projeto Lhana, salienta que *“este prémio é um grande reconhecimento do trabalho que tem sido feito através deste projeto, atribuindo-lhe mérito e dando-lhe uma grande projeção, pelo que as minhas expectativas se pren-*

dem com um maior alcance e aceitação dos meus produtos junto do público e de novos mercados.”

Como surgiu o projeto Lhana e em que consiste?

O projeto teve início em 2012 no Planalto Mirandês onde exerci a minha atividade profissional enquanto engenheira do ambiente, com uma associação local de conservação da natureza (Associação ALDEIA). No âmbito da organização de atividades de sensibilização ambiental, relacionadas com a animosidade entre o lobo-ibérico e a pastorícia, contactei no campo com muitos pastores e constatei que a lã das ovelhas não tinha qualquer tipo de aproveitamento, constituindo na maioria dos casos um encargo adicional para o criador, pois a tosquia implica custos não suportados pela venda da lã. Este facto, aliado ao reconhecimento do risco de erosão do efetivo de algumas raças de ovelhas autóctones Portuguesas e do rico património etnográfico e cultural associado ao trabalho da lã na região, fez-me pensar que estava perante uma matéria-prima com grande potencial de aproveitamento e transformação a que merecia dar promoção e acrescentar valor.

O projeto LHANA assenta numa mar-

ca criada e registada para corporizar um conjunto de produtos cuja matéria-prima essencial é a lã de ovelhas de raça Churra Galega Mirandesa. O projeto surge com o propósito de dar valor e utilidade à lã de ovelhas de raças autóctones portuguesas, pagando um preço justo pela lã de rebanhos locais, e impulsionando ofícios em desuso como a fição manual, a malha e a tecelagem.

Que produtos comercializa?

Ao abrigo da marca LHANA são comercializados três produtos.

- **Fios 100% lã fiados à mão, compostos por dois cabos torcidos em torno tradicional.** Estes fios podem ter as cores naturais das ovelhas, homogêneos ou mesclados, podem ser tingidos recorrendo a técnicas de tinturaria natural à base de plantas, líquenes e cogumelos, ou anilinas de síntese de várias cores, são apresentados em meadas de 100 g.
- **Sabonetes esfoliantes revestidos com lã.** Estes sabonetes por serem revestidos com lã têm propriedades esfoliantes e uma durabilidade muito superior a um sabonete não revestido. São apresentados em três aromas diferentes

Sabonete esfoliante com lã de ovelha





Estojos de iniciação à fiação manual e à malha

(mel e Lúcia-lima, própolis e alóe vera, geleia real e rosa).

- **Estojos de iniciação à fiação manual e à malha.** Estes dois estojos são apresentados numa caixa de cartão reciclado que depois de aberta se transforma numa cesta que pode ser reutilizada para guardar os respetivos trabalhos. O estojos de iniciação à fiação manual contém uma mecha de lã cardada pronta a fiar, um fuso de madeira feito à mão e um poster ilustrado com instruções de fiação manual em Mirandês, Português e Inglês. O estojos de iniciação à malha contém uma meada de lã fiada à mão e um par de agulhas feitas em madeira.

Estes produtos encontram-se à venda nas lojas da rede de Museus da Direção Regional de Cultura Norte, na rede de lojas das Portas da Terra Fria Transmontana e em algumas lojas de produtos regionais e outras mais conceptuais, em Mogadouro, Vila Real, Bragança e Lisboa. Estão a ser estabelecidos novos contactos para representação dos produtos em diferentes lojas e locais e está em fase de construção um site com loja online.

Como funciona o processo em volta da lã?

A lã utilizada em todos os produtos é selecionada junto de pastores e criadores da região quando tem lugar a tosquia anual dos animais. Esta lã não passa por qualquer tipo de tratamento na sua seleção e lavagem, que são feitas de forma integralmente manual. A escolha dos rebanhos é fundamental no processo de seleção da lã, havendo apenas aproveitamento junto de criadores que mantêm os seus animais em regime extensivo. O processo de tosquia é também atentamente acompanha-

do, sendo feito cuidadosamente por um profissional, não havendo qualquer tipo de injúria ou ferimento dos animais. Depois de selecionada durante a tosquia, a melhor lã é encaminhada para artesãos locais detentores do saber-fazer ligado à fiação manual em roca e fuso de suspensão. A outra parte da lã é utilizada no processo de revestimento de sabonetes e nos estojos de fiação manual.

Desde que colocou o projeto em prática, como tem sido a adesão das pessoas aos produtos Lhana?

É com imensa satisfação que afirmo que este projeto tem sido muito acarinhado pelas pessoas. Por um lado, mostram-se surpreendidas por verem uma matéria-prima conhecida com uma nova roupagem, havendo uma aceitação muito positiva dos produtos, por outro ficam muito sensibilizadas pelo conceito e objetivos do projeto por irem ao encontro da preservação e promoção das raças autóctones, dos ofícios e da cultura regional.

Quais têm sido os principais desafios e constrangimentos desde a fase da execução à fase de implementação do projeto?

Os principais constrangimentos prendem-se sobretudo com a ausência no setor dos lanifícios de estruturas que permitam uma escala de processamento intermédio, pois isto possibilitaria o desenvolvimento de mais produtos e a exploração de outros mercados relacionados com o aproveitamento de lã em diferentes setores. A retoma de animais com linhas de aptidão para a produção de lã com boa qualidade, em simultâneo com o desenvolvimento de unidades de processamento de menor dimensão e a capacitação de recursos humanos em diferentes linhas de processamento. Creio que estes são os

maiores desafios que poderiam possibilitar até o surgimento de novos negócios e postos de trabalho.

Considera que deveria haver mais iniciativas como este concurso do Crédito Agrícola?

Estas iniciativas são muito relevantes no reconhecimento de projetos meritórios e revestem-se de grande importância, não só pelo prémio monetário, como também pela projeção e promoção dada aos projetos que apoia, pelo que considero que deveria haver muitas mais. Certamente consistiriam um bom incentivo ao surgimento de novas ideias.

Os produtos portugueses têm tido uma procura cada vez maior além-fronteiras. O mercado internacional é uma aposta futura para os produtos Lhana?

O mercado internacional é uma das metas a atingir no futuro próximo. Acreditamos que os contactos que estão já a ser estabelecidos, a projeção dada por este prémio e a abertura do site e loja online serão uma mais-valia na abertura de portas nesse sentido.

A inovação é uma necessidade para sobreviver nos mercados. Tendo em conta esta divisa, o que pretende vir ainda a implementar para se manter na linha do sucesso?

Neste momento estamos empenhados em procurar alternativas que nos permitam poder processar maior quantidade de lã no sentido de possibilitar o desenvolvimento de novos produtos. Acreditamos mesmo que esta matéria-prima tem um grande potencial de utilização em vários setores, pelo que a diversificação de produtos e aplicações é uma das nossas apostas futuras.

AJANG - NOVA PARCERIA DE COOPERAÇÃO EM ANGOLA



Angola tem potencialidades naturais para alcançar níveis de produção sustentáveis. A existência de solos férteis para a agricultura, clima e os recursos hídricos, constituem fatores favoráveis ao desenvolvimento agropecuário e consequentemente económico do país.

Foi também no âmbito da troca de informação e de identificação de prioridades neste país da costa ocidental de África, que a AJAP enquanto organização não-governamental para o desenvolvimento e organização membro do CES – Conselho Económico e Social, defendendo e promovendo os superiores interesses relacionados com a atividade agrícola, em solo nacional e internacional, assinou um Protocolo de Cooperação com a AJANG – Associação dos Jovens Agricultores de Angola.

Além de um conjunto de circunstâncias favoráveis e que vão permitir aprofundar a relação entre as duas Associações, a AJAP detentora de uma vasta experiência de cooperação internacional no âmbito do setor agrícola, irá providenciar a assistência técnica e de apoio às explorações de agricultores e de jovens associados da AJANG, bem como

capacitar os dirigentes, e em colaboração com a Associação angolana promover formação profissional e empresarial aos futuros agricultores.

A AJANG ambiciona ser o interlocutor do Governo Angolano na defesa de políticas destinadas aos Jovens Agricultores e aos Jovens Empresários Rurais, catalisando para esta massa um conjunto de oportunidades e investimentos públicos ou privados, garantindo o uso e aproveitamento dos recursos de forma sustentável em prol da agricultura e dos territórios de Angola.

Esta parceria proporcionou-se a partir da AMANGOLA e do seu representante, Job Capapinha. A União das Associações Locais de Angola, Associação de direito privado, sem fins lucrativos, de âmbito nacional, está a consolidar, desde 2013, em Angola e junto das Comunidades angolanas no estrangeiro, uma Rede Nacional de Associações Locais que, por via dos seus associados, se constitui atualmente num alicerce de desenvolvimento local, através da realização de ações concretas nas comunidades, com base na trilogia “Pensar, Conceber e Transformar”, assente no principal lema da instituição, “Juntos Fazemos a Nação”.

O protocolo de Cooperação, celebrado no final de novembro, na Província da Huíla, constitui mais um reconhecimento do bom desempenho e consolidação da Associação dos Jovens Agricultores de Portugal junto dos países da CPLP (Comunidade dos Países de Língua Portuguesa).

Apesar das enormes potencialidades, registam-se alguns obstáculos ao desenvolvimento agrícola em Angola. Yudo Borges, Presidente

da AJANG, refere que utilizará a sua experiência enquanto agricultor, como uma das ferramentas de incentivo aos jovens que se pretendam instalar no seio agrícola angolano, bem como contará com o apoio da AJAP, essencialmente no âmbito da formação agrícola.

O que é a AJANG e qual o papel que vai desempenhar em Angola?

A AJANG é a Associação dos Jovens Agricultores de Angola e o objetivo principal é tentar potencializar a camada jovem na agricultura em Angola. Neste momento, a camada jovem está bastante afastada do ramo agrícola devido a vários fatores. Pretendemos ser o elo de ligação entre os jovens e as organizações governamentais, de forma a reativar a agricultura nesta faixa etária.

A nossa Associação funcionará a um nível geral em Angola, contudo é a primeira que tem uma sede na Huíla, e à semelhança da AJAP em Portugal, teremos os delegados espalhados pelas diferentes províncias.

Como surgiu a oportunidade de criar esta associação?

A AJANG é a primeira e única Associação de Jovens Agricultores a existir em Angola. Foi a partir de uma visita que o Presidente da AMANGOLA, Job Capapinha, realizou a Portugal, estabelecendo contacto com os dirigentes da AJAP, que surgiu a ideia e a oportunidade de estabelecer a parceria. A partir desse momento, a AMANGOLA efetuou um conjunto de ações e esforços que tornou possível a criação da AJANG, tendo sido não só a impulsora, como a patrocinadora da nossa Associação.

A agricultura em Angola tem conseguido atrair jovens para trabalhar?

Efetivamente não. É um setor que se depara com vários problemas. Eu sou agricultor, formado em gestão de fazendas e toda a minha vida trabalhei a agricultura. Pela experiência que reúno, diria que neste momento a agricultura em Angola, muito dificilmente consegue ser rentável.

Há diversos fatores que a tornam inviáveis, desde os péssimos acessos, à importação dos adubos e produtos agroquímicos, passando pelas rações necessárias aos animais, é tudo muito complicado. O que se verifica é que para haver algum resultado positivo, o agricultor tem que ser muito versátil, e quando se trata de um jovem que vai começar do zero, no meio agrícola, acaba a maior parte das vezes por não ser bem-sucedido. Para se fazer um projeto de agricultura em Angola, tem que se ter uma boa rede de contactos, verificando-se que os agricultores mais velhos têm bastante sucesso, pois têm os trunfos nesse âmbito.

O financiamento é um dos maiores obstáculos. Na minha perspetiva, a realidade é que as instituições financeiras em Angola não têm interesse em patrocinar a agricultura, então não subsistem programas de financiamento com taxas de juro apelativas, não existem qualquer tipo de incentivos.

Nós temos uma excelente escola agrícola na província de Huíla, mas com um grave problema. Aos jovens que saem de lá formados, não lhes é dada a oportunidade de trabalhar,

nem lhes é dado qualquer incentivo para se tornarem empreendedores, para arranjar um terreno para começar a produzir alguma coisa. Isto leva-os a desistir da agricultura e a procurar outro tipo de trabalho.

De que forma a AJANG poderá ajudar a contornar os problemas acima mencionados?

A AJANG vai formar equipas de análise de risco e de fiscalização dos projetos. A nossa equipa é composta por mim e outros associados, todos ligados à agricultura e com boa rentabilidade no que respeita ao negócio, pelo que vamos utilizar a nossa experiência para levar os jovens ao caminho certo. Por exemplo, eu sou o maior produtor de morangos de Angola e reúno o contacto de todas as superfícies comerciais.

De certa forma, o que pretendemos colocar em prática passa pelo seguinte: supondo que há um jovem que quer trabalhar na agricultura, mas não tem terra, não tem máquinas, não dispõem de qualquer material, a nossa função passa por junto das instituições governamentais, tentar criar a concessão de terras, de incentivos mínimos, com a garantia para a instituição governamental de que há um retorno e que será controlado por nós. Vamos ter uma equipa de fiscalização a analisar o projeto do jovem agricultor, de seguida damos um feedback e assim conseguiremos reduzir a margem de insucesso. Queremos unir os jovens agricultores nas diferentes frentes e conto que com uma boa organização vamos conseguir aumentar a produção, aumentar a qualidade e conseguir uma boa distribuição.

Quem vai impulsionar todo o trabalho é uma equipa com experiência. Rodeei-me de jovens na AJANG, que têm bastante sucesso na agricultura e juntos queremos criar um modelo de ajuda aos futuros jovens agricultores, que não têm experiência na cadeia toda de valor. Vamos para já tentar reunir com o Ministro da Agricultura, vamos tentar estar mais presentes e ser proactivos nas decisões, de forma a começarmos a tentar mudar o paradigma da agricultura em Angola.

Quais são as expectativas em relação à parceria de cooperação estabelecida recentemente com a AJAP?

A Associação dos Jovens Agricultores de Portugal, abriu-nos as portas e nós queremos beber da vasta experiência que tem. Nós temos o nosso modelo, em Portugal o modelo é outro, deparamo-nos com duas realidades diferentes, e a nossa parceria vai ser muito importante nessa partilha de informação e aconselhamento.

Na prática vamos fazer formação de pessoal. Estamos a pensar enviar pessoas de Portugal para dar formação em Angola e vice-versa, para abrir o campo das qualificações. Trata-se essencialmente de uma troca de conhecimento. O próximo passo, será o registo de um maior número possível de membros na AJANG, depois temos em agenda algumas reuniões com membros do governo, e depois em contacto com os membros da AJAP, começaremos a organizar a formação e outras abordagens.

Agradeço à AJAP toda a disponibilidade que tem tido e à enorme partilha que tem feito connosco.

ENCONTRO DE JOVENS AGRICULTORES DE ANGOLA

“Uma Nova Atitude no Meio Rural”, assente na trilogia;

“Tecnologia – Qualidade – Competitividade”





Adira ao Serviço de Aconselhamento Agrícola e Florestal

Áreas Temáticas

Agrícola

Condicionalidade
Segurança no Trabalho
Práticas Agrícolas Benéficas para o Clima e o Ambiente (Greening)
Manutenção da Superfície Agrícola

Medidas de Protecção à Qualidade da Água
Utilização Sustentável de Produtos Fitofarmacêuticos
Medidas ao nível da Exploração Agrícola
Primeira Instalação de Jovens Agricultores
Requisitos Mínimos das Medidas Agro-Ambientais

Florestal

Segurança no Trabalho
Medidas de Protecção à Qualidade da Água
Defesa da Floresta
Conservação da Natureza

Utilização Sustentável de Produtos Fitofarmacêuticos
Medidas ao nível da Exploração Florestal
Plano de Gestão Florestal
Certificação Florestal

Para mais informações
Contacte a Sede da AJAP

Tel: 213 244 970
ajap@ajap.pt