



Jovens Agricultores

REVISTA TRIMESTRAL #82

ABR|MAI|JUN| 2010 | DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Associação dos Jovens Agricultores de Portugal

COMERCIALIZAR
NO SECTOR AGRÍCOLA



DOSSIER 4

GLOBALCoop – Uma Solução de Esperança e de Proximidade | Uma
Mais Vália no Futuro dos Campos
GLOBALCoop

Comercialização de Produtos Agrícolas
Manuel Canaveira Campos

Promoção de Preços Justos nos Produtores e Combate às Margens
Comerciais Abusivas
Rita Calvário

AGROTECNOLOGIA 12

Agro-E-Commerce
Miguel de Castro Neto

SER JOVEM AGRICULTOR 14

Na Pecuária
Luís Mendes

REFERÊNCIAS DO MUNDO RURAL 16

PrimoHorta
Hugo Carrasco

ANÁLISES QUÍMICAS - SUCESSO NA PRODUÇÃO AGRÍCOLA 18

Análise Foliar
Ângela Mendes

AJAP NA EUROPA 20

Assembleia-geral do CEJA e Grupo de Trabalho “PAC após 2013”

ASSOCIATIVISMO 22

SAA – Serviço de Aconselhamento Agrícola
Formação Especializada – Jovens Agricultores

BREVES 25

OVIBEJA e Feira Nacional de Santarém
Presidente da AJAP participa no Programa “Prós e Contras”
Figura de Jovem Empresário Rural defendida na I Feira do Jovem
Empresário do Baixo Alentejo

LEGISLAÇÃO 26

GABINETES DE APOIO AO JOVEM AGRICULTOR 28



COMERCIALIZAR NO SECTOR AGRÍCOLA

Firmino Cordeiro | Presidente da AJAP

O tema lançado neste número é efectivamente delicado.

Os agricultores sentem-no todos os dias, significa o resultado do seu trabalho e esforço, falamos da comercialização das suas produções.

As realidades e dificuldades são muito variáveis, desde produtores com dimensão e capacidade organizativa própria capazes de venderem e até exportarem as suas produções, claramente um número reduzido de explorações, até aos pequenos produtores, a grande maioria em Portugal, com uma capacidade interventiva no preço dos seus produtos praticamente nula.

Todos perdemos com esta anarquia onde apenas alguns ganham com o sacrifício e o esforço de tantos. É necessário colocar verdadeiramente o dedo na ferida, é necessário dar voz aos produtores de forma a participarem na defesa dos seus rendimentos, não só pela lógica dos apoios, mas pela lógica dos preços a que vendem os seus produtos. Seja em clubes de produtores, em intermediários, a multinacionais, a agrupamentos de produtores ou através das suas cooperativas.

Devemos reflectir em coisas extremamente simples, se compararmos o preço para um conjunto de produtos agrícolas escolhidos aleatoriamente nos locais de venda ao público, com o preço que efectivamente o agricultor recebe, facilmente concluímos que a inviabilidade cada vez maior de muitas explorações em Portugal resulta em lucros cada vez maiores de empresas, multinacionais e salários chorudos de muitos dirigentes.

A crise global, ou crises pontuais relacionadas com a agricultura deveriam ser suportadas por todos, pois se todos estivermos mobilizados no seu combate tornam-se mais leves e porventura menos longas.

A este propósito a AJAP aplaude a nova iniciativa em que alguns dos seus associados e dirigentes participaram, trata-se da GLOBALCoop, uma cooperativa de âmbito nacional com possibilidade de intervir nos países da CPLP.

Desejamos a esta nova estrutura organizativa sucesso, pois o seu sucesso também será o sucesso de todos aqueles que a ela estão a aderir.



Fotografia: Luís Filipe Catarino/Presidência da República

Ficha Técnica

Propriedade, Redacção e Edição AJAP - Associação dos Jovens Agricultores de Portugal
Rua D. Pedro V, 108 - 2º, 1269-128 Lisboa | Tel: 213 244 970 | Fax: 213 431 490

Director Firmino Cordeiro

Coordenação Departamento de Comunicação **Redacção** Departamento Técnico

Secretariado Olga Leitão **Departamento Comercial** Olga Sereno

Paginação AJAP | Miguel Inácio **Impressão** Gazela, Artes Gráficas, Lda.

Depósito Legal nº 78606/94 **Registo de Título** nº 116714 **Tiragem** 10 000 Exemplares

Periodicidade Trimestral **E-mail** ajap@ajap.pt **URL** www.ajap.pt

Distribuição Gratuita

Com o apoio



Instituto Português da Juventude, I.P.
juventude.gov.pt

GLOBALCOOP – UMA SOLUÇÃO DE ESPERANÇA E DE PROXIMIDADE | UMA MAIS VALIA NO FUTURO DOS CAMPOS

GLOBALCoop

Numa época em que o sector agrícola atravessa um período delicado surge o projecto **GLOBALCoop**, no sentido de consolidar uma nova filosofia de actuação consciente dos reais problemas dos agricultores.

Apesar da crise nacional e internacional que vivemos, a irreverência juvenil característica peculiar dos associados e dirigentes da AJAP, não desiste de procurar novas soluções no sentido de ultrapassar barreiras e obstáculos que continuam a fazer parte das grandes preocupações dos nossos homens e mulheres do campo.

O projecto **GLOBALCoop** assenta a sua acção numa relação de proximidade com as pessoas e está vocacionado para estar ao lado dos agricultores e dos empresários rurais.

A **GLOBALCoop** é assim uma solução de esperança para os agricultores, objectivando resolver problemas técnicos, de comercialização das suas produções, bem como propor as opções mais económicas na utilização dos factores de produção sempre em harmonia com as boas práticas agrícolas, a protecção do ambiente e dos recursos naturais.



GLOBALCoop

Cooperativa Agrícola Transnacional, CRL

Pretende ser uma mais valia de futuro porque acreditamos que vale a pena continuar a lutar pelo desenvolvimento económico e social mais homogéneo, pela valorização da paisagem, dos recursos naturais e pela qualidade de vida no espaço rural.

A **GLOBALCoop** é um projecto de futuro com os pés bem assentes no presente.

Tendo como base a agricultura, a **GLOBALCoop** está associada à actividade de comercialização (bens e serviços), bem como às preocupações de carácter económico e social na sua área

geográfica de intervenção, Portugal e os países da CPLP.

O modelo **GLOBALCoop** assenta na relação directa com o agricultor e na capacidade técnica dos seus colaboradores. As diferentes recomendações são o resultado da interpretação minuciosa de análises químicas e físicas ao solo, às plantas e aos animais. As propostas de solução GLOBALCoop visam a criação de mais-valias, inclusive além fronteiras através da valorização dos produtos agrícolas.

O projecto **GLOBALCoop** enquadra claramente uma lógica empreendedora associada ao compromisso de solidariedade com os agricultores. Está subjacente o fornecimento de factores de produção, o escoamento de produções, a prestação de serviços, a assistência técnica e a formação profissional.

Para além de exercer a sua actividade em todo o país, a sua área de intervenção estende-se aos países CPLP. Nestes, acresce às actividades mencionadas a exploração de terra em parceria com agricultores locais para a produção agrícola, pecuária, florestal e agrocombustíveis.

A **GLOBALCoop** tem como principais objectivos:

- A realização de acções de promoção de desenvolvimento rural;
- A realização de acções de promoção de segurança alimentar;
- A produção agrícola, agro-pecuária e florestal;
- A recolha, a concentração, a transformação, a conservação, a armazenagem e o escoamento de bens e produtos provenientes das explorações dos seus clientes;
- A produção, a aquisição, a reparação e o acondicionamento de factores de produção e de produtos e a aquisição de animais destinados às explorações dos seus clientes ou à sua própria actividade;
- A instalação e a prestação de serviços às explorações agrícolas dos seus clientes, nomeadamente de índole organizativa, técnica, tecnológica, económica, financeira, jurídica, comercial, administrativa e associativa.

A título secundário ou complementar, a **GLOBALCoop** poderá ainda:

- Adquirir, armazenar e fornecer aos clientes os bens e serviços necessários à sua actividade;
- Colocar no mercado os bens produzidos ou transformados pelos seus clientes;
- Promover e desenvolver projectos de educação, formação técnico-profissional e cooperativa;

A GLOBALCoop é assim uma solução de esperança para os agricultores, objectivando resolver problemas técnicos, de comercialização das suas produções, bem como propor as opções mais económicas na utilização dos factores de produção sempre em harmonia com as boas práticas agrícolas, a protecção do ambiente e dos recursos naturais.

- Prestar assistência técnica a explorações agrícolas, agropecuárias e florestais, bem como a outras pessoas singulares ou colectivas que vivam no espaço rural.

SERVIÇOS

Para além do apoio técnico e comercial a partir da Sede, a **GLOBALCoop** possui vários Colaboradores Técnico-Comerciais, distribuídos de Norte a Sul do país. Através de visitas aos agricultores e respectivas explorações, os técnicos têm como principal função analisar possíveis problemas existentes, nomeadamente em relação aos apoios comunitários existentes, ao nível dos factores de produção, da comercialização das produções e outros no sentido de apresentar soluções equilibradas e rentáveis para os agricultores.

As principais áreas de intervenção associadas aos serviços prestados pela GLOBALCoop são:

- 1· Assistência Técnica
- 2· Formação Profissional
- 3· Desenvolvimento Rural
- 4· Factores de Produção
- 5· Comercialização das Produções Agrícolas



FACTORES DE PRODUÇÃO

Gamas

A estratégia comercial da **GLOBALCoop** permite um contacto permanente entre o técnico e o agricultor, uma vez associado à distribuição local.

É composto por três elementos principais:

- Uma gama de produtos específicos adaptada às exigências técnicas e económicas das culturas e animais das explorações.
- Uma rede comercial de proximidade garantindo soluções técnicas e assistência especializada directamente junto dos agricultores.
- Uma parceria com a distribuição agrícola local que actua como fornecedor do agricultor e em simultâneo funciona como colaborador **GLOBALCoop**.

Fruto da experiência dos seus fundadores, a **GLOBALCoop** garante uma conexão perfeita no domínio das necessidades do agricultor. Permite assim através dos produtos que comercializa um alto nível de qualidade e de segurança perfeitamente adaptado às actuais exigências do mercado.

Os factores de produção da **GLOBALCoop** encontram-se distribuídos por quatro gamas (Figura 1), apresentando produtos de qualidade e possuindo também produtos exclusivamente destinados à Agricultura Biológica.

Acreditamos que a **GLOBALCoop** consiste numa **SOLUÇÃO DE ESPERANÇA E DE PROXIMIDADE** e representa **UMA MAIS VALIA NO FUTURO DOS CAMPOS**.



Figura 1 - Gamas dos Factores de Produção GlobalCoop

COMERCIALIZAÇÃO DAS PRODUÇÕES AGRÍCOLAS

Por outro lado, tendo como principal objectivo a comercialização de produtos alimentares portugueses de elevada qualidade no mercado internacional, o projecto **GLOBALGourmet** pretende, numa primeira fase, comercializar azeites e vinhos produzidos por Jovens Agricultores.

Esta área da **GLOBALCoop** é uma resposta concertada ao problema da comercialização de produtos alimentares associada aos Jovens Agricultores e permitirá criar escala, poder negocial e flexibilidade de oferta, possibilitando a comercialização nos mercados internacionais a um preço mais elevado e de forma mais eficaz, reduzindo os custos associados às actividades de comercialização, marketing, distribuição e logística. Neste sentido, a gama **GLOBALGourmet** pode contribuir para a presença dos Jovens Agricultores portugueses no mercado global, melhorando a sua competitividade e garantindo a sua sustentabilidade a médio e longo prazo.



A comercialização dos produtos nesta gama, **GLOBALGourmet**, será feita “debaixo” de uma marca umbrell e assente numa lógica de co-responsabilização e de partilha de resultados do negócio (inerente ao estatuto de Cooperativa). A associação do projecto aos Jovens Agricultores portugueses e à sua estrutura associativa (AJAP) é uma característica única e distintiva que se pretende que seja diferenciadora no mercado.

Convém, também, reforçar os benefícios indirectos desta estreita relação com a AJAP:

- 1) Todos os Jovens Agricultores integrados neste projecto terão apoio técnico da AJAP ao nível das boas práticas agrícolas e ambientais permitindo, desta forma, ter um acompanhamento muito completo de todo o processo produtivo;
- 2) A estrutura nacional de uma organização com técnicos de campo presentes em todo o país e com capacidade de poder responder de forma rápida e solícita a possíveis constrangimentos técnicos e/ou qualitativos que possam ocorrer.

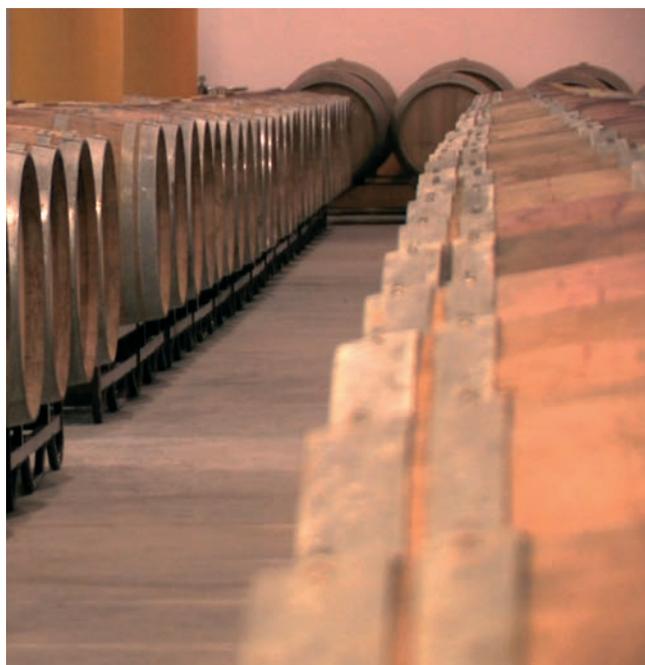
A GLOBALGourmet irá acompanhar o processo produtivo dos azeites e dos vinhos que irá comercializar, garantindo que os mesmos respondam aos parâmetros qualitativos que serão estabelecidos nas especificações dos produtos. De cada Jovem Agricultor que integre o projecto, e cujos produtos sejam passíveis de responder às especificações definidas, serão seleccionados lotes de vinho e/ou azeite que serão engarrafados com a marca GLOBALGourmet (a designação da marca encontra-se em desenvolvimento). A criação de uma identidade comum dos produtos GLOBALGourmet implica que seja da sua responsabilidade o fornecimento aos Jovens Agricultores de todos os materiais subsidiários (garrafas, cápsulas, rolhas, rótulos, caixas, etc).

Relativamente aos azeites, todos serão de categoria superior, obtidos directamente de azeitonas, unicamente por processos

mecânicos, correspondendo às denominações de venda - Azeite Virgem e Azeite Virgem Extra. Dos produtores que, pela sua localização geográfica, possam obter azeites com Denominação de Origem Protegida (DOP), poderão ser feitos lotes com essa distinção. Serão comercializados vinhos brancos e tintos que respondam ao posicionamento de cada mercado destino. Cada região irá originar tipos de azeite e vinho diferentes do ponto de vista organoléptico, cuja distinção será feita em termos de marketing e de rotulagem.

Desta forma será possível criar um portfólio que garanta uma diferenciação e tipicidade dos diversos produtos.

... este projecto contribuirá decisivamente para a presença dos Jovens Agricultores Portugueses no mercado global, melhorando a sua competitividade e garantindo a sua sustentabilidade a médio e longo prazo.





COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Manuel Canaveira de Campos

As alterações provocadas na agricultura, pela mecanização dos equipamentos e pela intensiva adubação dos terrenos, aumentaram significativamente a produção trazendo para a agricultura, sobretudo a partir dos meados do século passado, a preocupação com a comercialização dos bens produzidos, a exemplo do que já estava a acontecer com a produção industrial.

Até então a produção agrícola tinha clara predominância sobre o comércio dos produtos, e mesmo nos tempos actuais encontramos ainda, em parte significativa dos pequenos produtores agrícolas, a tradicional atitude de considerar a comercialização dos produtos como uma questão acessória que não lhes diz respeito e deve ser assumida pelos poderes públicos ou por intermediários.

A esta atitude conservadora, que continua a caracterizar o pequeno produtor agrícola, outras condicionantes se juntam para impedir ou dificultar a comercialização dos produtos agrícolas da pequena produção. Antes de mais o facto de estarmos perante pequenas produções que dificilmente constituem quantidades suficientes para abastecer os mercados mesmo locais. Em segundo lugar, o facto de os mercados em que esses produtos podem ter escoamento estarem afastados do local de produção, ou, no caso das grandes cadeias de distribuição, o afastamento das suas centrais de compra e centros de abastecimento. Sem nos querermos alongar mais, refira-se ainda a dificuldade de transportes para os locais de venda, quer pelo preço dos mesmos transportes, quer pelas pequenas quantidades de produção existentes em cada lugar.

A estes condicionalismos já de si penalizadores para a comercialização da pequena produção agrícola, acresce ainda a falta de apoios específicos para a concentração da oferta e para a comercialização destes mesmos produtos.

Perante a situação sumariamente descrita, importa tomar consciência de algumas mudanças a introduzir na gestão das pequenas produções agrícolas. A produção agrícola, mesmo de pequena dimensão, tem de ser gerida com a consciência de que o agricultor, ao produzir, tem de ter em vista o comprador dos seus produtos. Ao lançar a semente à terra há que ter já uma ideia do valor que essa cultura pode proporcionar e consequentemente saber quem será o comprador da produção, quem vai ser o consumidor do bem produzido.

Nesta perspectiva é indispensável que o agricultor saiba o tipo de produção que mais lhe interessa cultivar, considerando o interesse e o gosto dos consumidores e as condições agrícolas em que vai trabalhar, sendo igualmente importante ter em conta os prazos para cada tipo de cultura, de modo que o produto chegue ao consumidor na ocasião mais propícia para este e a um preço justo para ambas as partes. Num mercado bem organizado todas estas condições podem e devem constar de um prévio acordo entre o agricultor e o comprador, acordo a negociar pela estrutura comercial representativa dos agricultores.

A atenção prestada ao mercado onde vai colocar os produtos, exige que o agricultor encontre resposta para outros problemas relacionados, como a necessidade de aumentar a oferta. Como no início se referiu, um dos grandes óbices para o pequeno agricultor é a sua diminuta produção, havendo assim que encontrar solução através de formas de concentração da oferta por parte dos agricultores interessados. Para além da concentração torna-se igualmente necessário qualificar essa oferta de modo que a qualidade do produto seja factor importante na comercialização. A comercialização dos produtos dependerá ainda da inovação que se conseguir introduzir na apresentação dos produtos, quer através das possíveis transformações mais a gosto dos consumidores, quer na forma de embalagem em que o produto for apresentado. Para todos estes desafios há que ter em conta os diversos tipos de mercado em que o produto pode ser colocado e as condições e exigências que cada mercado irá exigir.

A comercialização exige assim uma preparação cuidadosa dos próprios produtores que se manifestará na sua envolvente tecnológica e na sua envolvente institucional. Quanto à envolvente tecnológica são conhecidos os seus factores mais significativos, desde os aspectos quantitativos, às componentes qualitativas. Relativamente à envolvente institucional queremos referir alguns pontos. Tradicionalmente o pequeno produtor agrícola é um empresário isolado, mesmo quando é membro de associações profissionais que o enquadram e lhe proporcionam apoios técnicos, administrativos e logísticos. O individualismo normalmente considerado um factor tradicional do mundo rural, torna difícil a utilização da envolvente institucional em que o agricultor se encontra.



A envolvente institucional do pequeno agricultor, que corresponde habitualmente à cooperativa de produção, de transformação ou de serviços, ou também à associação de agricultores de que faz parte, presta ao agricultor apoio técnico e administrativo, concentra e transforma a sua produção assegurando em muitos casos o escoamento da mesma. Esta componente institucional (cooperativa ou associação) tem ainda uma outra função primordial que consiste em reforçar a competitividade no mercado e conseguir a melhor capacidade negocial e qualidade dos produtos. A comercialização dos produtos é tarefa que ultrapassa a capacidade comercial e de gestão do pequeno agricultor individualmente considerado e que deve ser realizada por organizações que se capacitem com saber técnico e capacidade logística para o efeito. As cooperativas e as associações são organizações claramente vocacionadas para o efeito, quer pela sua capacidade organizativa, quer fundamentalmente pela sua proximidade ao agricultor ou, melhor dizendo, por serem organizações dos próprios agricultores.

Através destas organizações de agricultores, devem surgir estruturas que fomentem e desenvolvam a comercialização dos pequenos produtores agrícolas. Formas de comercialização a promover em termos locais, pela criação de pequenos mercados semanais, em parceria com os poderes autárquicos, fomentando a ligação dos agricultores da região aos habitantes/consumidores da mesma área e aos visitantes sazonais. Formas de comercialização a promover em termos mais vastos e mais estruturados, concentrando a oferta dos produtos mais significativos e de maior valor para a região, negociando com os compradores a sua colocação nos mercados externos e contratualizando com os agricultores acordos de fornecimento de determinados produtos, com prazos e preços estabelecidos.

O associativismo e o cooperativismo foram ao longo do século passado os grandes esteios para a agricultura europeia. A sua capacidade de organização e de negociação fazem ainda das cooperativas e das associações as formas mais próprias para representar e defender o mundo rural e os pequenos produtores agrícolas, desde que assumam a responsabilidade de prestar o melhor serviço aos associados, o que significa também o melhor serviço para as regiões a que pertencem.

A produção agrícola, mesmo de pequena dimensão, tem de ser gerida com a consciência de que o agricultor, ao produzir, tem de ter em vista o comprador dos seus produtos. Ao lançar a semente à terra há que ter já uma ideia do valor que essa cultura pode proporcionar e conseqüentemente saber quem será o comprador da produção, quem vai ser o consumidor do bem produzido.



PROMOÇÃO DE PREÇOS JUSTOS NOS PRODUTORES E COMBATE ÀS MARGENS COMERCIAIS ABUSIVAS

Rita Calvário | Bloco de Esquerda

O sector agrícola tem estado a defrontar-se nos últimos anos com uma crise económica e social profunda. Dados do Eurostat revelam-nos que, entre 2000 e 2009, a agricultura portuguesa perdeu 31,6% de trabalhadores, ou seja, mais de 100 mil pessoas. A perda de explorações agrícolas e redução de área cultivada também não tem parado de crescer ao longo dos anos, afectando sobretudo os pequenos produtores.

Um dos motivos desta crescente crise prende-se com a cada vez maior volatilidade dos preços agrícolas, na medida em que os mercados financeiros integram os mercados agro-alimentares e os expõem à especulação bolsista e também aos riscos sistémicos.

A esta maior volatilidade, também sentida nos factores de produção, influenciando os custos das explorações, soma-se a incerteza inerente a uma actividade dependente dos ciclos naturais e com características particulares em termos da formação dos preços, o que deixa os agricultores mais vulneráveis na sua relação com o mercado, com efeitos evidentes para os consumidores destes bens essenciais.

É, por isso, fundamental proceder à monitorização regular dos mercados agrícolas e introduzir medidas para a estabilização na cadeia de formação de preços, de forma a assegurar que nem os agricultores nem os consumidores são penalizados.

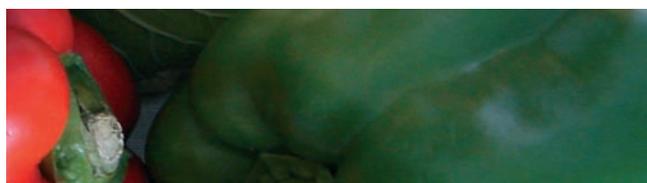
Um dos factores de acréscimo das dificuldades dos agricultores prende-se com a existência de práticas comerciais agressivas por parte dos circuitos de distribuição e comercialização, os quais não cobrem frequentemente os custos de produção. Quando os produtores se vêm confrontados com a venda dos seus produtos abaixo dos seus custos, como tem acontecido no arroz, suínos, leite e hortofrutícolas, entende-se que a suas dificuldades sejam enormes.

Mas estas práticas comerciais agressivas não significam necessariamente que os consumidores são beneficiados. Pelo contrário, os preços finais mantêm-se tendencialmente ele-

vados, revelando a existência de margens comerciais abusivas à conta do sacrifício dos produtores e da penalização dos orçamentos familiares.

A própria Comissão Europeia (COM(2009) 591 final, 28 de Outubro de 2009) reconhece este fenómeno quando afirma que o “declínio dos preços dos bens agrícolas acompanhado de preços persistentemente elevados nos consumidores tem levantado preocupações sobre a eficiência deste sector crucial da economia europeia. Melhorar as relações comerciais entre os actores da cadeia será um passo significativo para uma cadeia de oferta alimentar mais eficiente, beneficiando todos os actores da cadeia e os consumidores”. São identificadas “tensões significativas nas relações contratuais entre actores da cadeia, resultante da sua diversidade e diferenças no poder negocial”, apontando-se para a “falta de transparência dos preços ao longo da cadeia alimentar, assim como o acréscimo de volatilidade dos preços dos bens”. A Comissão propõe instrumentos para vigiar a formação dos preços e melhorar a transparência dos mercados, apelando aos Estados-Membros para desenvolverem mecanismos que permitam a recolha de dados e comparação de preços, nomeadamente no retalho.

Como é referido no relatório preliminar da Autoridade da Concorrência (AdC) sobre as «Relações Comerciais entre a Grande Distribuição Agro-Alimentar e os seus Fornecedores», ocorreu nos últimos anos uma grande concentração do retalho, resultando em que “o poder de mercado do produtor deu lugar ao poder de compra do retalhista, onde este, através da escala das suas operações e a dimensão das suas compras, adquire maior capacidade para impor as condições de compra que lhe sejam favoráveis e, eventualmente, impor restrições verticais com o intuito de não só se apropriar da renda económica dos fornecedores mas, também, limitar a liberdade destes fornecerem outros retalhistas em condições concorrenciais”. Deste modo, “com a crescente concentração do sector do retalho, há cada vez uma maior preocupação de que o poder de compra exercido pelos grandes retalhistas



junto dos fornecedores possa ter efeitos adversos sobre a viabilidade económica destes (...) e que, paralelamente, esteja associado a um aumento” do poder de venda “com efeitos nefastos para o consumidor¹”.

Existe, portanto, a necessidade de regular a actividade destes circuitos, conferindo maior rigor e transparência ao processo de formação dos preços e combatendo as margens comerciais abusivas. Desta forma, além da AdC dever assumir um papel mais activo, é urgente avançar com medidas concretas para dar maior transparência aos mercados e regravar as relações comerciais².

Em primeiro lugar, o Bloco de Esquerda propõe a elaboração de um Código de Boas Práticas Comerciais para o Sector Agro-Alimentar que estabeleça regras justas para as relações contratuais e comerciais na cadeia agro-alimentar, desde o produtor ao consumidor final, de modo a que o mercado funcione de forma justa, rigorosa e transparente.

Este Código deve obedecer aos objectivos de garantir que o preço no produtor cubra, pelo menos, os custos de produção; estabelecer prazos máximos razoáveis para o pagamento aos produtores; fixar coeficientes de referência para as margens comerciais ao longo da cadeia de valor agro-alimentar, de modo a proteger o produtor e não penalizar o consumidor final; criar condições para se proceder à rastreabilidade e publicidade do preço do produto ao longo da cadeia de distribuição e comercialização; promover o estabelecimento de contratos-tipo entre produtores e grossistas ou retalhistas que definam quantidades, especificações técnicas e de qualidade dos produtos, duração e preço de base no produtor. A adesão ao mesmo é voluntária, conferindo a atribuição preferencial de subsídios e benefícios fiscais e pode servir para a publicitação dos produtos. Propomos também que sejam definidas as regras a que deve obedecer a contratação entre os produtores e a transformação, distribuição ou comercialização, através da elaboração de contratos-tipo por fileira³.

Em segundo lugar, para o Bloco de Esquerda é fundamental ter um conhecimento mais rigoroso e transparente sobre o funcionamento dos mercados. Propomos que o Observatório de Mercados Agrícolas e o INE monitorizem e publiquem regularmente informação sobre os preços desde o produtor ao consumidor final e as margens comerciais associadas, assim como os preços dos factores de consumo corrente e investimento. Sempre que possível devem ser indicados preços de referência no produtor e no consumidor final por fileira, tendo em conta os custos da produção e coeficientes de referência para as margens comerciais. O Observatório tem ainda a missão de propor recomendações de medidas a aplicar pelo Governo no âmbito dos mercados e da cadeia de formação de preços. Este trabalho é também um apoio importante para a actividade da própria AdC, como a própria reconhece⁴.

Por último, propomos que a comercialização de produtos agro-alimentares não transformados por grandes superfícies inclua na rotulagem a indicação do preço pago aos produtores, além do preço de venda final, de forma a dar mais informação ao consumidor.

O sector agrícola tem estado a defrontar-se nos últimos anos com uma crise económica e social profunda. Dados do Eurostat revelam-nos que, entre 2000 e 2009, a agricultura portuguesa perdeu 31,6% de trabalhadores, ou seja, mais de 100 mil pessoas. A perda de explorações agrícolas e redução de área cultivada também não tem parado de crescer ao longo dos anos, afectando sobretudo os pequenos produtores.

¹ Em relação aos consumidores, ainda que numa fase inicial “os preços possam baixar em virtude da pressão competitiva dos retalhistas maiores, no longo prazo pode haver uma subida nos preços, em virtude da nova estrutura de mercado oligopolista ou até (localmente) monopolista. Por isso, nada impede que a redução de preços que levou ao processo de consolidação possa ser, de tal forma invertida que no final os preços são mais elevados”.

² Até porque, como refere o relatório da AdC, a “política de concorrência preocupa-se em primeiro lugar com distorções no mercado que afectam o bem-estar do consumidor final, privilegiando por isso a intervenção nos mercados a jusante”, sendo precisas medidas para proteger os produtores, em especial os mais vulneráveis na sua capacidade de comercialização.

³ Esta medida insere-se dentro das medidas apontadas pela Comunicação da Comissão Europeia sobre o «Melhor funcionamento da cadeia de abastecimento alimentar na Europa» para mitigar “o desequilíbrio de forças negociais entre as duas partes que não constituem um ilícito jusconcorrencial” (Relatório AdC).

⁴ A aplicabilidade da “legislação que visa proteger os fornecedores de certas práticas negociais abusivas (...) ‘esbarra’ com a dificuldade de se provarem as práticas em causa e com a ausência de denúncias por parte dos fornecedores que têm receio de represálias que possam sofrer” (Relatório AdC).

AGRO-E-COMMERCE

Miguel de Castro Neto | Instituto Superior de Estatística e Gestão de Informação | UN

O comércio electrónico é hoje em dia parte integrante do nosso quotidiano. Desde o download de música na Web, a compra de livros on-line, a pesquisa de uma oportunidade de viajar por um preço mais em conta ou a compra de um bilhete de cinema, o comércio electrónico, nas suas múltiplas vertentes, faz hoje parte das nossas vidas e, apesar da maioria das compras que fazemos ainda se realizar no comércio tradicional, o e-commerce continua a ser um sector com elevadas taxas de crescimento, promovendo a mudança contínua da forma como as empresas fazem negócio. O preço dos equipamentos e o custo de acesso à Internet caiu abruptamente, resultado de avanços tecnológicos e novos modelos de negócio, e neste momento cada consumidor, virtualmente, tem acesso quase constante à Internet estando em casa ou no trabalho ou comodamente no seu cada vez mais indispensável telemóvel.

Actualmente, uma empresa não ter uma presença na Web tornou-se uma desvantagem competitiva no mundo dos negócios. A tradicional presença em listas telefónicas tornou-se obsoleta e as empresas que prestam estes serviços rapidamente começaram a perder clientes. A grande maioria das pessoas (consumidores) quando necessita de algo, o primeiro passo que dá é pesquisar na Web, o que traz inúmeras desvantagens para quem ainda não tem o seu negócio na Internet - "Quem não está na Web, não existe ..."

Deste modo, também os jovens empresários agrícolas terão que encontrar novos meios de adaptação às novas preferências dos consumidores, como por exemplo a compra de produtos através da Internet. Usando esta ferramenta os consumidores serão capazes de ter um maior conhecimento do produto que vão comprar, da forma como foi produzido e da empresa que o vende. Podem assim comparar modos de produção, preços, custos de envio das mercadorias e obter informação adicional produzida por outros consumidores que compraram o mesmo produto.

Apesar das estatísticas apontarem no sentido da maioria dos utilizadores do comércio electrónico comprarem produtos não-alimentares, como livros, artigos multimédia ou bilhetes de avião, tem vindo a aumentar a procura relativa a produtos relacionados com agricultura, tais como bebidas, flores, produtos para jardim ou mesmo alimentos. Se o consumidor

tem confiança num produto autêntico ou de qualidade superior que não esteja disponível no mercado local, a Internet pode ser um método de compra directo e bastante fiável.

Geralmente, quando se considera o comércio electrónico como suporte a um negócio no sector agrícola é comum concentrarmo-nos apenas em vender on-line produtos B2C (business-to-consumer).

Neste modelo, para além das soluções tradicionais de divulgar e vender os produtos no sítio Web, há que tirar partido das tecnologias disponíveis e desenvolver estratégias inovadoras e que permitam estabelecer relações fortes e continuadas com os clientes.

Entre outras soluções, podemos referir a possibilidade de acompanhar o que se passa na exploração e dar a conhecer como se produzem os produtos comercializados colocando Webcams na exploração e convidando os clientes a visitarem uma área reservada do sítio Web quando estiver a decorrer uma operação que seja interessante partilhar e utilizar como instrumento de marketing dos produtos comercializados.

Uma estratégia bastante vulgar nos Estados Unidos consiste em utilizar o sítio Web para divulgar e convidar os clientes a realizarem "Pick-up operations", isto é, abrir a possibilidade aos clientes de, através do sítio Web conhecerem as possibilidades e marcarem o dia e hora em que irão realizar pessoalmente a colheita dos produtos que pretendem efectivamente adquirir.

Outra possibilidade consiste em utilizar o sítio Web para fornecer informação adicional sobre os produtos comercializados, como já vem sendo realizado por diversas empresas. A título de exemplo podemos referir alguns dos vinhos comercializados pela Cortes de Cima (<http://www.cortesdecima.com>) em que as garrafas têm um código único que permite obter informação sobre aquele vinho. Esta empresa é bastante inovadora na utilização Web para suportar o seu relacionamento com os clientes actuais e potenciais e foi uma das primeiras a adoptar outra das possibilidades de utilização da Internet, as soluções web 2.0 também conhecida como Web social, para apoiar o negócio como é exemplo o blogue que lançou para aumentar a interactividade e a comunicação bidireccional com a sua comunidade de clientes.

Também muitos produtores pecuários, individualmente ou devidamente organizados, estão a dirigir os seus negócios no sentido de tirar partido das oportunidades criadas pelo comércio electrónico e promovem a venda directa dos seus produtos pela Internet, conseguindo assim conservar as mais valias que são normalmente alcançadas pelos intermediários. Mais, estas estratégias podem ser combinadas com as ferramentas da Web 2.0, como tão bem pode ser constatado nas Carnes da Tia Ló (<http://www.carnestialo.com>) em que para além do tradicional sítio Web para divulgar os produtos e possibilitar a encomenda directa dos mesmos, mantém uma presença no Facebook (<http://www.facebook.com/carnestialo>) onde se verifica uma dinâmica invejável na comunidade de clientes.

No entanto, existem inúmeras possibilidades de desenvolver modelos de negócio relacionados com o sector agrícola que poderiam utilizar o comércio electrónico, fortalecendo a relação com os clientes actuais e mesmo angariando novos clientes. Entre as possibilidades existentes, podemos referir algumas relações B2B (business-to-business) que podem ser criadas ou melhoradas on-line como por exemplo vendas directas para os restaurantes, escolas, hospitais e outras instituições.

Há muitos benefícios na adopção destas tecnologias e da entrada nestes modelos de negócio, mas cada empresa agrícola tem que pesar bem os prós e contras para assegurar a decisão correcta para a sua empresa. Quando se consideram as opções associadas ao comércio electrónico, os alimentos e a indústria alimentar apresentam condicionantes específicas para uma pequena exploração agrícola. Os problemas relacionados com a entrega dos produtos podem ser cruciais para a viabilidade do negócio. Produtos agrícolas frescos não podem ser armazenados em períodos muito longos, aguardando uma encomenda on-line. Durante o período em que um produto se considera “fresco” é praticamente impossível ter o produto pronto, encomendado e enviado para o consumidor final no tempo apropriado. Os consumidores finais não irão comprar tomates frescos ou alface pela Internet se têm a oportunidade de ir ao mercado local, tendo um contacto mais directo com o produto e fazendo com que as vendas B2C de produtos frescos sejam inviáveis. No entanto, tudo depende da criatividade do modelo de negócio proposto. Por outro lado, enquanto alguns produtos agrícolas têm um período de vida curto, muitos outros produtos, como por exemplo presuntos, salsichas ou carnes secas e mel ou geleias, podem ser armazenados por períodos de tempo mais longos. Por este motivo, os problemas relacionados com as entregas podem ser facilmente ultrapassáveis.

Efectivamente a produção e processamento dos alimentos

tornaram-se cada vez mais organizados. Os alimentos são, cada vez mais, produzidos e distribuídos em grande escala. A pequena exploração agrícola tem sentido mais dificuldades em competir, já não sendo a fonte primária de produtos alimentares e, como resultado, há um maior desligamento entre os consumidores e os produtores. O comércio electrónico pode contrariar esta tendência e ajudar os empresários agrícolas a chegar aos consumidores por várias vias: produtos especiais e de valor acrescentado, produtos promocionais para empresas e serviços de entrega.

As tecnologias existem e estão disponíveis, haja criatividade e engenho por parte dos jovens empresários agrícolas para adoptar e utilizar o comércio electrónico para construir estratégias vencedoras.

Os alimentos são, cada vez mais, produzidos e distribuídos em grande escala. A pequena exploração agrícola tem sentido mais dificuldades em competir, já não sendo a fonte primária de produtos alimentares e, como resultado, há um maior desligamento entre os consumidores e os produtores. O comércio electrónico pode contrariar esta tendência e ajudar os empresários agrícolas a chegar aos consumidores por várias vias: produtos especiais e de valor acrescentado, produtos promocionais para empresas e serviços de entrega.





NA PECUÁRIA

Herdade do Coito do Cortiço

Nome: Luís Miguel da Cruz Mendes
Estado Civil: Solteiro
Habilitações: Bacharelato em Eng. Agrária

CARACTERIZAÇÃO GENÉRICA DA EXPLORAÇÃO

A exploração localiza-se no Distrito de Portalegre, Concelho de Alter do Chão, Freguesia de Chancelaria, tem o nome de Herdade do Coito do Cortiço, com área de 120 hectares de sequeiro, constituída por montado de azinho e sobro com solos na generalidade franco arenosos.

SAU: 120 ha
Efectivo: 50 bovinos e 70 caprinos
Raças: Bovinas: Mertolenga e Cruzamentos de Limousine
Caprinos: Murciana

ENTREVISTA

1 – Quais os motivos que o levaram a enveredar pela actividade agrícola? E pela área da pecuária?

Quando se nasce no seio de uma família de agricultores, não se torna difícil enveredar pela área agrícola e/ou pela pecuária, daí no meu caso concreto, não existir motivos específicos para me ligar ao ramo agrícola a não ser o gosto pessoal e, de certa forma, não deixar que a linha de várias gerações se quebre.

2 – Que dificuldades foram sentidas antes da instalação, aquando da instalação e actualmente?

A maior dificuldade que tive antes da instalação, para além de todos os aspectos burocráticos foi controlar a ansiedade e o desespero pois o intervalo entre a apresentação do projecto e a assinatura do contrato foi uma espera de 12 meses. Na actualidade o problema com que me deparo é o atraso no pagamento das ajudas anuais acompanhado da incerteza da data de pagamento especificamente nas Medidas Agro-Ambientais.

3 – Em que medida a existência de um Quadro de Apoio à Instalação de Jovens Agricultores influenciou a sua decisão de se tornar Empresário Agrícola?

A existência de um Quadro de Apoio foi e é importante, não ao nível de influenciar a minha decisão em enveredar por esta actividade, mas como um reforço dessa mesma decisão como é evidente. O prémio à primeira instalação é claramente um suporte essencial no arranque da actividade.

4 – Quais as perspectivas de introdução de alterações na exploração a médio e longo prazo?

Os planos na exploração no médio prazo são efectivamente concluir o plano empresarial que me propus, adquirir todos os equipamentos e estruturas, por conseguinte atingir o efectivo pecuário de 80 bovinos e 100 caprinos. No longo prazo o objectivo é instalar uma área de regadio aproximadamente de 20 a 30 hectares, no sentido de proporcionar uma produção de forragem de maior quantidade e qualidade, evitando défices na alimentação animal em anos agrícolas menos favoráveis.

5 – Procedeu a estudos de mercado de forma a avaliar a capacidade de escoamento do produto?

Antes de me instalar já acompanhava a exploração do meu pai, sendo que por esse motivo já parti para o projecto com uma noção mais ou menos clara das condições de mercado, contudo recolhi alguma informação do mercado de Agricultura Biológica na zona da exploração.

6 – Como perspectiva a evolução do mercado nacional de bovinos?

Não avizinho grandes mudanças neste sector. Num curto prazo, a meu ver, encontra-se estagnado e com tendência em se manter assim pelos próximos anos, não existindo procura como existiu em anos anteriores.

7 – Acompanha o desenvolvimento das Novas Tecnologias de Informação e Comunicação numa perspectiva de proceder à sua constante actualização na exploração?

Tento sempre acompanhar algum desenvolvimento tecnológico, embora na pecuária em regime extensivo não exista muito para aplicar, na actualidade faço o registo animal todo informatizado que no meu caso se tornou uma ferramenta essencial para um controlo mais adequado do efectivo.

8 – Quais foram as preocupações ambientais presentes aquando da elaboração do projecto de instalação e de que forma são actualmente integradas as questões ambientais na sua exploração?

Os aspectos ambientais foram claramente tomados em conta. Sendo um projecto que tem por base a Agricultura Biológica na pecuária em regime extensivo, são medidas que não se afastam da manutenção e preservação de todos os valores ambientais inerentes à exploração.

9 – Tendo por base a sua experiência quais os factores de sucesso das primeiras instalações dos Jovens Agricultores?

Considero um factor importante a formação e o empenho dos Jovens Agricultores. O gosto pela área é fundamental para o sucesso das primeiras instalações.

10 – O mercado português começa a ter uma grande e variada oferta de Produtos Biológicos. Enquanto produtor, vê a Agricultura Biológica como uma actividade rentável? Porquê?

O Modo de Produção Biológico embora já muito divulgado, no caso da minha exploração acredito ter condições para ser uma actividade rentável, embora esteja sujeito a um controlo mais rigoroso, vejo o M.P.B. sempre como uma mais valia na valorização do produto final, tanto na minha exploração como em explorações similares a nível nacional.

UMA PALAVRA DE UM JOVEM AGRICULTOR PARA OS JOVENS AGRICULTORES:

É vulgar dizer-se “quem corre por gosto não cansa”. Pois bem, há que correr com gosto e dedicação nesta área, e recorrer a tudo ao nosso alcance para superar os desafios que nos são impostos diariamente. Só com uma destreza forte conseguiremos perpetuar a continuidade da nossa agricultura.

PRIMOHORTA

Hugo Carrasco | Departamento Técnico da AJAP

Numa altura em que o tema de destaque nos noticiários nacionais é marcado pela crise económico-social e o crescente aumento do desemprego, e em particular no sector agrícola, em Portugal, a AJAP visitou a Primohorta, uma organização de produtores hortícolas, no sentido de conhecer a realidade de uma empresa que enfrenta as demais adversidades do mercado agrícola com as cautelas necessárias nos tempos que correm, mas com o optimismo de quem quer crescer e desenvolver projectos viáveis a longo prazo dinamizando um sector que cada vez mais prima pelo abandono e não pelo crescimento sustentado no mercado.

Com novas instalações desde Janeiro deste ano, a Primohorta reflecte a vontade de crescer e de otimizar as suas palavras de ordem: o Rigor e a Qualidade. Em entrevista à gestora deste projecto, a Dr.^a Isabel Ferreira, é notória a preocupação na satisfação do cliente final. “A Primohorta garante a qualidade do seu produto por produzir em modo de Produção

Integrada, certificando os seus produtos em GlobalGap, respeitando as normas da segurança Alimentar – HACCP, e investindo em Formação continua homologada de agricultores e funcionários. O nosso lema é que o nosso entusiasmo resulta da vossa satisfação. Respeitamos sempre o meio ambiente, os trabalhadores, os agricultores e sobretudo os consumidores.”

A Primohorta, fundada em 1999, é neste momento constituída por 14 sócios, onde 3 dos mesmos, José Pedro Gonçalves, Paulo Jorge Leite e Nicolas Hart, ocupam a gerência. Esta sociedade nasceu devido às dificuldades de escoamento do produto e às oscilações de quantidades de produtos existentes. Por outro lado era urgente existir um aconselhamento técnico independente que colaborasse com os agricultores associados de forma a maximizar a qualidade do produto final. Neste momento a Primohorta conta nos quadros da sua empresa com dois Técnicos de Campo, que acompanham a cultura desde a sementeira até à colheita, e dois Técnicos de Qualidade,





presentes nas instalações, que asseguram a qualidade final do produto. Em conjunto promovem um controlo rigoroso de todos os produtos que chegam à Primohorta, trabalhando ainda em diversos ensaios de campo promovidos nos terrenos adjacentes à central, de forma a obterem novos e melhores resultados no futuro. É ainda de realçar a formação constante fornecida a todos os associados tornando-os agricultores conscientes e orientados tanto para as questões técnicas da agricultura moderna, como para as exigências e condicionalidades do modo de Produção Integrada, e ainda para o respeito de produzir bem e em qualidade respeitando o ambiente.

“O objectivo da Primohorta é oferecer um produto fresco e de qualidade, calibrado, acondicionado, livre de problemas patogénicos, saboroso e 100% saudável.” (Isabel Ferreira). Para tal objectivo são impostas regras e cuidados que são cumpridos desde o campo à expedição. No campo o cumprimento do modo de Produção Integrada é assegurado pelos Técnicos da Primohorta. Do campo à Primohorta a redução ao máximo no tempo entre fim de colheita e o início de lavagem é a palavra de ordem sendo que as cenouras se apresentam sempre protegidas da acção dos raios solares, através de redes microporadas usadas no reboque e no tapete exterior da linha. Na chegada da cenoura à Primohorta, o produto é lavado e escolhido por pessoal especializado de forma a reduzir a incidência de podridões, cenouras danificadas e bronzeamento. O tratamento térmico (hidrocooler), recorrendo ao hipoclorito de sódio, permite uma desinfecção geral das cenouras bem como previne o aumento de agentes microbiológicos na água. Em toda a linha, são aplicadas as normas resultantes do Manual do HACCP implementado, que assegura deste modo toda a higiene da Primohorta. No armazenamento as cenouras são refrigeradas no interior do hidrocooler a uma temperatura entre os 2 e os 5°C. O produto embalado pode ser armazenado na câmara de refrigeração a temperaturas entre os 0 e os 5°C, ou seguir de imediato para expedição. Tanto a câmara de refrigeração como os veículos de transporte são regularmente desinfectados de forma a minimizar a presença de agentes patogénicos.

Sendo neste momento a maior organização de produção e processamento de cenoura em Portugal, a Primohorta, trabalha ainda com outros produtos, como é o caso da batata,

da couve e da cebola. O volume de negócios em 2009 foi de 7,8 M€, sendo que 1,6 M€ derivam da produção e comercialização de batata. O mercado de exportação representou 34% do volume de negócios em 2009 e é com extremo optimismo que se encara um aumento das exportações em 2010, consolidando os mercados externos para onde já se exporta, que é o caso da Alemanha, e reforçando os laços com mercados cujo contacto já estabelecido, como é o caso de Cabo Verde, França, Espanha, Holanda e Europa do Norte. Para isso a Primohorta investiu nas novas instalações e no alargamento do seu staff, onde conta, hoje, com 28 funcionários, mas sendo que em período de campanha de exportação chega a ter 46 funcionários a trabalhar nas suas instalações em turnos rotativos, para que a produção se verifique durante 24h por dia. O mercado de trabalho é por vezes um dos principais problemas encontrados nesta organização, tendo muitas vezes que recorrer a mão-de-obra constituída sobretudo por emigrantes da Europa do Leste, devido ao desencanto e inexistência de trabalhadores portugueses no sector agrícola. As principais dificuldades no sector sentidas pela Primohorta advêm da aliança entre a escassez de mão-de-obra, com as dificuldades que por vezes surgem no sector grossista e de venda a retalho em Portugal e a falta de sensibilidade das cadeias de distribuição na relação custo de produção, bem como a própria cultura do comprador final, que dá prioridade ao aspecto visual do produto em detrimento da qualidade inerente do mesmo. Mesmo assim a Primohorta encara com enorme fulgor os desafios do futuro tendo como objectivos para 2010 a obtenção de certidão de empresa Norma ISO 9001, tentar criar novos postos de trabalho e normalizar, embalar e comercializar a cebola e a batata na sua nova linha de produção.

Em suma, a Primohorta é um exemplo da iniciativa e vontade de produzir e crescer, num sector agrícola desgastado pelo panorama político-económico nacional e internacional, mantendo como lema a qualidade do produto, capaz de dar resposta aos clientes mais exigentes, mas sendo racionalista e rigorosa em tudo o que produz, lutando por vezes com concorrência desleal de quem não cumpre as leis nacionais de produção, e com todas as condicionantes que marcam o sector agrícola como é o caso das condições climáticas e as adversidades culturais da horticultura.

ANÁLISE FOLIAR

Dr^a Ângela Mendes | A2 Análises Químicas, Lda

BENEFÍCIOS DA ANÁLISE FOLIAR

A análise foliar é uma técnica de diagnóstico do estado de nutrição das plantas. Baseia-se na premissa de existir uma relação bem definida entre o crescimento, a produção das culturas e o teor dos nutrientes nos seus tecidos.

Quando a quantidade de um nutriente existente numa planta é diferente do desejável, a planta pode manifestar este desequilíbrio através de sintomas visíveis, tais como: alterações foliares ao nível da coloração (Figura 1), tamanho ou forma. Contudo, além das folhas, alguns sintomas também podem ocorrer nos cachos e nos frutos.

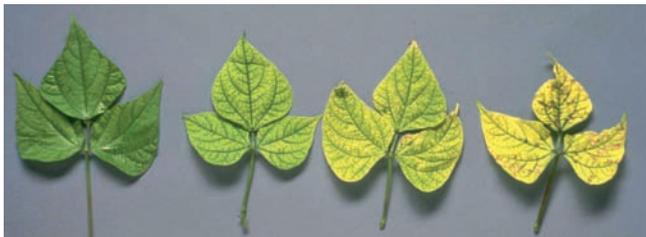


Figura 1: Folhas de feijão com sintomas de deficiência de ferro. A folha da esquerda é saudável, contudo a da direita apresenta uma clorose grave devido a esta deficiência⁽¹⁾.

Além dos sintomas característicos de um ou outro desequilíbrio que só se manifestam em casos graves, a identificação do estado nutricional da planta somente é possível pela análise química da mesma.

As plantas podem sofrer de um fenómeno designado “hidden hunger” ou *fome escondida*, caracterizado por um desequilíbrio nutricional, que se deve aos baixos teores de nutrientes, mas que não manifesta os sintomas de deficiência nas folhas. Assim, a planta não se desenvolve o suficiente, comprometendo o potencial produtivo da exploração e a qualidade final do produto (Figura 2).

Como forma de prevenir atempadamente estes desequilíbrios, sem prejuízo no produto final, será benéfico efectuar uma análise foliar, uma vez que, através das análises químicas é possível determinar as quantidades de:

- *Elementos essenciais* - Azoto, Fósforo, Potássio, Cálcio, Magnésio, Enxofre, Ferro, Manganês, Boro, Cobre, Cloro, Zinco e Molibdénio
- *Elementos benéficos* - Ex. Cobalto, Silício e Níquel
- *Elementos nefastos* – Ex. Cádmiio, Chumbo e Mercúrio



Figura 2: Exemplo do prejuízo causado pela *fome escondida* numa plantação de tomate. Esta manifestação em tomates é designada por podridão apical ou fundo preto, sendo provocada pela deficiência de cálcio⁽²⁾.

Partindo dos resultados das análises químicas obtidas, é possível comparar o estado nutricional da planta com os valores de referência específicos para cada cultura, que se encontram na literatura (ver exemplo na Tabela 1). Sendo assim, consegue-se determinar e corrigir eventuais problemas relacionados com deficiências nutricionais e/ou os perigos de excesso de elementos.

| Elemento | Níveis suficientes (MS) |
|------------|-------------------------|
| Molibdénio | 150 a 350 ppb |
| Cobre | 5 a 50 ppm |
| Zinco | 25 a 100 ppm |
| Boro | 25 a 70 ppm |
| Manganês | 30 a 300 ppm |
| Ferro | 60 a 175 ppm |
| Fósforo | 0,30 a 0,40 % |
| Magnésio | 0,25 a 0,50 % |
| Cálcio | 2,00 a 2,50 % |
| Potássio | 1,30 a 1,40 % |
| Azoto | 2,00 a 2,30 % |

Tabela 1: Exemplo de valores de referência de alguns elementos químicos para as folhas de videira recolhidas no lado oposto ao cacho no início de Verão⁽³⁾. MS = Matéria seca a 105°C; ppb = µg/kg; ppm = mg/kg.

Uma análise foliar, para além de informar sobre o estado nutricional da cultura, também proporciona uma informação mais segura acerca da capacidade do solo em fornecer nutrientes à planta, do que atendendo somente às análises de solo. Este complemento à análise de solo facilita a elaboração criteriosa dos planos de fertilização ao longo do tempo, permitindo melhorar a produção agrícola e o respeito pelo ambiente.

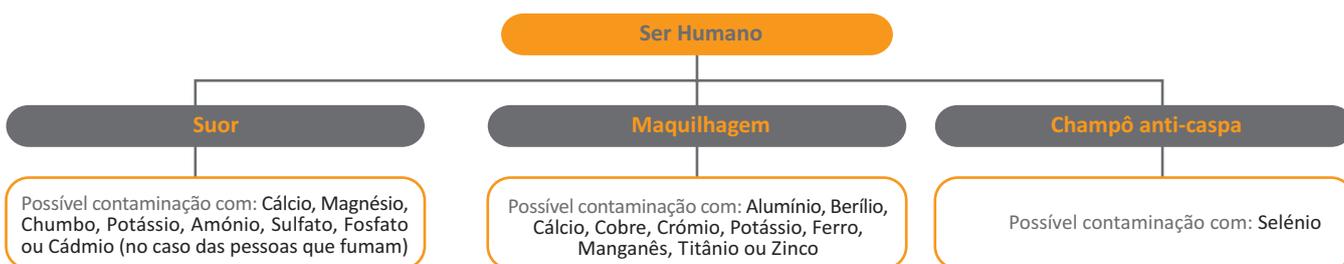
TÉCNICAS PARA ASSEGURAR UMA BOA AMOSTRAGEM

A análise de matéria vegetal é utilizada para avaliar o estado de nutrição das culturas, contudo é indispensável uma boa colheita da amostra para assegurar resultados fiáveis. Pode-se afirmar que uma má colheita pode induzir erros, não ao nível da execução do trabalho laboratorial, mas na interpretação dos resultados obtidos, nomeadamente na recomendação de fertilização.

De modo a minimizar erros na colheita, é aconselhável:

- Verificar se a amostra está livre de terra, pesticidas e adubos e não recolher amostras pelo menos 15 dias após a aplicação de tratamentos foliares;
- Tomar medidas preventivas por parte de quem recolhe a amostra, para evitar possíveis contaminações da intervenção humana (ver Esquema 1);

- Ter em atenção a época do ano para colher o órgão/parte da planta adequada (ver Tabela 2). Se a planta onde a amostra foliar será colhida apresentar elevado número de folhas anómalas, devem recolher-se duas amostras distintas: uma amostra contendo as folhas sintomáticas e outra amostra com as folhas saudáveis;
- Envolver a amostra em papel absorvente (exemplo: papel de cozinha) ou em sacos de papel e etiquetar. Nunca envolver amostras em papel de alumínio, sacos plásticos ou película aderente;
- Após a colheita e acondicionamento, guardar as amostras sob refrigeração antes de enviar para o laboratório;
- Enviar a amostra para o laboratório no mesmo dia de colheita por correio expresso/azul/verde ou através de transportadora, de modo a assegurar que a amostra chegue ao laboratório o mais rápido possível.



Esquema 1: Fontes inesperadas de contaminação.

| Cultura | Época da colheita | Órgão ou parte da planta a colher | Nº de plantas para formar a amostra |
|--------------|--|--|-------------------------------------|
| Vinha | Plena Floração (75% Plantas com a maior parte das flores abertas, prontas a ser fecundadas) | Folhas opostas ao cacho basal, com pecíolos, inseridas no terço médio do braço, colhendo 2 por videira. Destacar os pecíolos ainda na vinha. | 40 |
| Olival | Pode-se colher as amostras no endurecimento do caroço (Julho/Agosto), ou no repouso vegetativo (Dez./Jan.) | Folhas inteiras e sãs do terço médio dos lançamentos da Primavera anterior, inseridos à mesma altura da copa, colhendo 4 a 8 folhas por árvore, uma em cada lançamento, segundo os quatro pontos cardeais. | 15 |
| Amendoal | Meados da estação de crescimento | Folhas do terço médio dos ramos de crescimento do ano inseridos à mesma altura da copa, colhendo 4 a 8 folhas por árvore, segundo os pontos cardeais. | 15 |
| Tomate | Durante a formação dos cachos florais | Folha mais nova completamente desenvolvida adjacente à inflorescência do topo. | 20-25 |
| Feijão verde | Início da 1ª floração | 2ª ou 3ª folha completamente desenvolvidas, colhidas a partir do topo da planta. | 20-30 |

Tabela 2: Instruções para a colheita de amostras para Análise Foliar de algumas culturas⁽⁴⁾

Nota final : É essencial que cada produtor tenha sempre presente que a análise foliar é um ótimo meio para detectar eventuais deficiências ou excessos nutricionais nas suas culturas, que em muitos casos não se manifestam na folhagem tão rapidamente quanto o desejável. Para que os resultados da análise foliar reflectam efectivamente o estado nutricional real da cultura, é necessário seguir todas as técnicas de uma boa amostragem.

Referências

1. Imagem de Howard F. Schwartz, Colorado State University, Bugwood.org
2. Imagem de William M. Brown Jr., Bugwood.org
3. Plant Nutrition Manual, J. Benton Jones, Jr, CRC Press, 1998
4. Manual de Fertilização das Culturas, INIAP – Laboratório Químico Agrícola Rebelo da Silva (2006)

ASSEMBLEIA-GERAL DO CEJA E GRUPO DE TRABALHO "PAC APÓS 2013"

Dando continuidade às reflexões geradas em torno da discussão da PAC após 2013, algumas das organizações membro do Conselho Europeu dos Jovens Agricultores, entre as quais a AJAP, estiveram reunidas em Bruxelas nos dias 7 e 8 de Abril, tendo a oportunidade de reunir com os responsáveis políticos da União Europeia e abordar a questão da reforma da PAC após 2013.

A questão fundamental colocada à Presidência da Comissão da Agricultura e Desenvolvimento Rural do Parlamento Europeu, o Deputado Paolo De Castro, bem como outros deputados e oradores foi "Quem precisa da PAC?".

Joris Baecke, Presidente do CEJA deu início à sessão, que contou com a presença cerca de 70 representantes de organizações de Jovens Agricultores de toda a Europa, afirmando que "o modelo de pagamentos histórico está a tornar-se cada vez menos legítimo para o futuro".

O Presidente do CEJA destacou igualmente alguns sinais positivos provenientes dos consumidores da UE, como do Eurobarómetro em Março de 2010, que indicavam que "a esmagadora maioria (90%) dos cidadãos europeus consideram que a agricultura e o meio rural são questões vitais para o futuro da Europa" ou que 70% "consideram que a assistência financeira aos agricultores da União Europeia ao longo dos próximos dez anos deverá aumentar ou manter-se mais ou menos igual".

Paolo De Castro, Presidente da Comissão de Agricultura e Desenvolvimento Rural do Parlamento Europeu, sustentou que é essencial legitimar a PAC para os cidadãos da UE, uma vez que é "uma política que beneficia toda a sociedade Europeia", que "presta serviços essenciais da produção de alimentos, da biodiversidade e protecção ambiental, para a manutenção da vitalidade económica e social das zonas rurais". Paolo de Castro destacou ainda as críticas do Parlamento Europeu à comunicação da Comissão sobre a Estratégia de EU 2020: "a economia verde foi destaque no documento da Comissão sem uma única referência para a agricultura".

Relativamente à estrutura dos dois pilares da PAC, o Deputado italiano destacou que existiu uma tendência prejudicial para

ver os "dois pilares como partes distintas ou concorrentes, e ambos são parte de um grande projecto". Três princípios fundamentais para uma Política Agrícola Comum moderna, segundo Paolo de Castro são "promover a produção de bens públicos relativos aos pagamentos directos, promover o desenvolvimento rural a favor de intervenções estruturais paralelas para o uso dos recursos delicados, água e energia e garantir que a produção de alimentos é qualitativa e quantitativamente adequada à procura da sociedade Europeia".

Com a intenção de redução do orçamento da PAC para 32% das despesas da UE, o Deputado Reimer Boege, da Comissão do Orçamento do Parlamento Europeu, referiu que "no actual quadro financeiro os fundos são muito limitados". Os agricultores tendem a tentar salvar o orçamento, de acordo com Boege, enquanto poderiam trabalhar de forma proactiva, a fim de aumentá-lo. O Deputado Boege sugeriu que, dada a importância da inovação na agricultura, utilizar o orçamento da UE na Investigação para a agricultura poderia ser uma opção possível, especialmente porque o próprio sector pode fornecer muitas ideias inovadoras.

O Grupo de Trabalho que se seguiu foi dedicado ao debate entre os membros do Conselho Europeu de Jovens Agricultores sobre o futuro da PAC, onde foram apresentadas as prioridades das organizações presentes relativamente à reforma da PAC após 2013, resultando fortes conclusões para que se chegue a uma posição comum sobre o tema em questão.

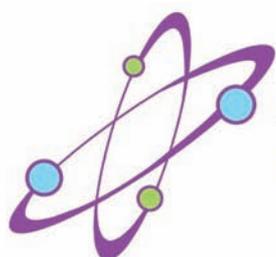
"a esmagadora maioria (90%) dos cidadãos europeus consideram que a agricultura e o meio rural são questões vitais para o futuro da Europa" ou que 70% consideram que a assistência financeira aos agricultores da União Europeia ao longo dos próximos dez anos deverá aumentar ou manter-se mais ou menos igual"

A volatilidade dos mercados e como combatê-la esteve entre os assuntos mais discutidos pelos representantes dos Jovens Agricultores.

Além disso, a maioria dos membros concordou que a justificação para o orçamento da PAC deve ser mais compreensível para os cidadãos Europeus que, por vezes, não compreendem a forma como dinheiro é atribuído. Houve, igualmente, um consenso geral de que os Pagamentos Directos devem ser atribuídos aos agricultores que realmente trabalham a terra, assim como a definição de manutenção da terra em boas condições deve ser especificada para evitar abusos do sistema.

Fonte: CEJA

"promover a produção de bens públicos relativos aos pagamentos directos, promover o desenvolvimento rural a favor de intervenções estruturais paralelas para o uso dos recursos delicados, água e energia e garantir que a produção de alimentos é qualitativa e quantitativamente adequada à procura da sociedade Europeia"



A2 ANÁLISES QUÍMICAS, Lda.

Laboratório de Análises Agrícolas e Ambientais

ANÁLISE DE SOLO



ANÁLISE DE MATÉRIA
VEGETAL



ANÁLISE DE ÁGUA



Sede: Rua Monte do Senhor, 19; 4715-542 Sobreposta; Braga

Telefone: 96 015 2277

Fax: 253 636 029

E-mail: info@a2analisesquimicas.com

SAA | SERVIÇO DE ACONSELHAMENTO AGRÍCOLA

A Condicionalidade representa um conjunto de condições de base que os agricultores devem respeitar para terem acesso aos Pagamentos Directos nos termos do Regulamento (CE) nº 73/2009, aos Apoios ao Desenvolvimento Rural no âmbito de determinadas medidas de gestão (Manutenção da Actividade Agrícola em Zonas Desfavorecidas, Pagamentos Agro e Silvo-Ambientais, Apoio à Primeira Florestação de Terras Agrícolas), e ao Apoio para a Reestruturação e Reconversão e Prémio ao Arranque da Vinha.

A operacionalização dos aspectos referentes à condicionalidade apresenta duas vertentes:

- Requisitos Legais de Gestão
- Boas Condições Agrícolas e Ambientais

Estas duas vertentes visam a obrigação do cumprimento das normas básicas relativas ao ambiente, segurança dos alimentos, saúde pública, saúde animal e fitossanidade, bem-estar dos animais e das boas condições agrícolas e ambientais. O não respeito das normas da condicionalidade poderá ter implicações nos pagamentos das Ajudas, podendo levar à redução parcial ou total do montante referente a essas Ajudas.

Além da Condicionalidade o novo Serviço de Aconselhamento Agrícola contempla mais uma área temática – Segurança no Trabalho. Nesta área pretende-se identificar os principais perigos e avaliar os riscos das actividades desenvolvidas propondo-se medidas preventivas ou soluções imediatas, no sentido de reduzir ao mínimo a ocorrência de acidentes ou de doenças profissionais, fomentando uma Cultura de Segurança junto do Sector Agrícola.

Com o novo Serviço de Aconselhamento Agrícola (SAA), a missão da AJAP é auxiliar os agricultores no cumprimento destas normas contribuindo assim para uma cultura de sustentabilidade na agricultura e de segurança na exploração agrícola.

Senhor Agricultor, ao aderir ao SAA:

- Adquire conhecimentos para o cumprimento de normas e requisitos da condicionalidade
- Promove a utilização de boas práticas no processo de produção para uma agricultura sustentável

- É sensibilizado para o cumprimento das normas gerais relativas à segurança no trabalho
- Evita eventuais reduções ou exclusões nas suas Ajudas, decorrentes dos controlos
- Melhora o desempenho geral da sua exploração

O SAA assegura:

- Visitas técnicas à sua exploração, de diagnóstico e aconselhamento especializado
- Elaboração de um Plano de Acção com recomendações a fim de corrigir eventuais irregularidades
- Acesso a uma bolsa de especialistas da AJAP acreditados pelo MADRP nas diferentes áreas temáticas cobertas
- Constituição e organização de um Dossier contendo todos os documentos relativos ao Serviço de Aconselhamento Agrícola
- Acompanhamento em eventuais controlos de campo
- Acesso ao mySAA no serviço Web da Internet, um sistema de informação personalizado criado pela AJAP para lhe dar acesso em qualquer momento e qualquer local ao seu SAA.

Apoios:

Apoio financeiro ao agricultor até 80% do custo total elegível. Os agricultores que celebrem um contrato de prestação de Serviços de Aconselhamento Agrícola com a AJAP poderão beneficiar no âmbito do PRODER:

| Beneficiário | Montante Máximo de Apoio (€) |
|--|------------------------------|
| Jovens Agricultores | 1 200 |
| Agricultores cuja actividade agrícola se desenvolva em Zonas Vulneráveis | |
| Agricultores em Rede Natura 2000 | 1 000 |
| Restantes agricultores | |



SAA | Serviço de Aconselhamento Agrícola
A AJAP é Valor para o Agricultor

ADIRA ao Serviço de Aconselhamento Agrícola

ACONSELHAR



PARA VALORIZAR
A SUA EXPLORAÇÃO

FORMAÇÃO ESPECIALIZADA – JOVENS AGRICULTORES

A AJAP irá ministrar Cursos de Formação Especializada destinada a Jovens Agricultores para obtenção de competências específicas para desenvolvimento da sua actividade - Portaria 357-A/2008, alínea b) do N.º 1 - Art.º 5.º, encontrando-se as inscrições já abertas.

Cursos a iniciar brevemente:

- M1 – Formação Básica de Agricultura
- M2 – Formação Específica para a Orientação Produtiva da Instalação
- M3 – Formação de Gestão da Empresa Agrícola
- M4 – Componente Prática em contexto Empresarial

Destinatários:

Jovens Agricultores que submeteram pedidos de apoio no âmbito do PRODER – Acção 1.1.3 – Instalação de Jovens Agricultores.

Pré-requisitos obrigatórios:

Ver Ficha de Inscrição em www.ajap.pt

| Área de Abrangência | Módulo/Horário | Local de Inscrição |
|----------------------|--|--|
| Distrito de Aveiro | M1 – Laboral M2 – Laboral M3 – Laboral M4 – Laboral | Centro Comercial da Curia Bloco O, 1.º Andar, Escritório 54 - Curia Tel. 231 525 315 |
| Distrito de Beja | M1 – Laboral M2 – Laboral M3 – Laboral M4 – Laboral | Bairro Novo da Bica – Ed. da Pré-Primária - Cuba Tel. 284 414 140 |
| Distrito de Braga | M1 – Laboral M2 – Laboral M3 – Laboral M4 – Laboral | Praça Aldino Alves – Casa do Agricultor - Celorico de Basto Tel. 255 320 482 Adega Coop. de Guimarães - Qta. de Cima Rua Boavista – Prazins - Guimarães Tel. 253 473 411 |
| Distrito de Évora | M1 – Laboral M2 – Laboral M3 – Laboral M4 – Laboral | Cooperativa dos Olivicultores de Borba Rua Convento das Cervas - Borba Tel. 268 841 547 |
| Distrito de Faro | M1 – Pós-Laboral M2 – Laboral M3 – Pós-Laboral M4 – Laboral | Antiga Escola Primária da Sambada Sítio de Lagos e Relvas - Estói Tel. 289 994 581 |
| Distrito de Guarda | M1 – Laboral M2 – Laboral M3 – Laboral M4 – Laboral | Av. 25 de Abril - Figueira de Castelo Rodrigo Tel. 271 312 139 |
| Distrito de Santarém | M1 – Laboral M2 – Laboral M3 – Laboral M4 – Laboral | Largo Padre Francisco Nunes da Silva, nº 3, R/c Santarém Tel. 243 371 222 |
| Distrito de Viseu | M4 – Laboral | Cooperativa Agrícola de Nelas – Av. da Liberdade – Nelas Tel. 232 949 539 |

OVIBEJA E FEIRA NACIONAL DE SANTARÉM

A AJAP, como representante dos Jovens Agricultores, fez questão de estar presente nas principais feiras do sector agropecuário do país, na 27ª OVIBEJA, que decorreu em Maio no Parque de Exposições de Beja e, de 5 a 13 de Junho, na 47ª Feira Nacional de Agricultura | 57ª Feira do Ribatejo realizada no CNEMA em Santarém.

Os stands da AJAP centraram-se no Jovem Empresário Rural, tendo esta Figura sido apresentada pelo Presidente da AJAP, Eng.º Firmino Cordeiro, às personalidades da classe política que tiveram oportunidade de visitar os stands da AJAP, nomeadamente o Presidente da República, Professor Cavaco Silva, e o Ministro da Agricultura, Dr. António Serrano.

Verificou-se grande afluência aos certames, fazendo a ACOS, entidade organizadora da OVIBEJA um balanço muito positivo da Feira que este ano destacou a Biodiversidade e a Agricultura Biológica. De igual forma, a entidade organizadora da Feira Nacional de Agricultura/Feira do Ribatejo, o CNEMA, considera a edição de 2010 um sucesso, tendo atingindo um novo record de visitantes.

PRESIDENTE DA AJAP PARTICIPA NO PROGRAMA “PRÓS E CONTRAS”

A convite da RTP, a AJAP participou no final do mês de Abril no Programa Prós e Contras subordinado ao tema “Para Comer é Preciso Produzir”, em directo da Adegas Cooperativas de Colares.

O programa pretendeu abordar a importância da agricultura, a problemática da importação da maior parte da alimentação dos portugueses, a diminuta exportação nacional e a falta de reserva alimentar entre outros temas que preocupam o sector.

Confrontado com a questão se os Jovens Agricultores estariam hoje mais confiantes, o Eng.º Firmino Cordeiro foi peremptório em afirmar que não há razão para tal. Além dos apoios incertos a razão de haver “desde 1986 cada vez menos Jovens instalados” prende-se com a “falta de condições de vida no mundo rural português que está completamente desertificado” sem acesso a hospitais, a centros de saúde ou escolas, sublinhando que “tudo está a fechar no interior do nosso país”.

Estiveram em debate, além do Presidente da AJAP, Eng.º Firmino Cordeiro, outras personalidades do sector, nomeadamente o actual Ministro da Agricultura, Dr. António Serrano, o antigo Ministro da Agricultura Prof. Arlindo Cunha e os Presidentes das CAP e Confagri.

FIGURA DE JOVEM EMPRESÁRIO RURAL DEFENDIDA NA I FEIRA DO JOVEM EMPRESÁRIO DO BAIXO ALENTEJO

A AJAP, em colaboração com a Herdade do Monte Novo e Figueirinha, em S. Brissos, Beja, organizou a I Feira do Jovem Empresário do Baixo Alentejo, realizada em Março que contou com a presença do Presidente da República, Professor Cavaco Silva.

O evento inseriu-se no Roteiro para a Juventude da Presidência da República com o objectivo de promover casos de sucesso e empreendedorismo no Espaço Rural tendo apresentado diversos exemplos de Jovens Empresários que se destacam pela sua determinação e trabalho em várias áreas do tecido empresarial. Os Jovens Empresários tiveram deste modo a oportunidade de expor o que melhor se faz no Baixo Alentejo, proporcionando aos visitantes provas de degustação de produtos regionais típicos, nomeadamente queijos, enchidos, azeite, vinho, pão, mel e compotas.

O final desta quarta jornada do Roteiro para a Juventude ficou marcado pelo destaque dado à criação da figura de Jovem

Empresário Rural, reivindicada pelo Presidente da AJAP e apoiada pelo Presidente da República que sublinhou a necessidade de apoiar os Jovens que se dedicam à agricultura e que “agricultor não é apenas aquele que semeia, é aquele que semeia, transforma e comercializa no país e no estrangeiro. Portanto, não estamos a falar de um agricultor à moda antiga, estamos a falar de um verdadeiro empresário agrícola”, lembrando que já existe no quadro legal português a figura do empresário agrícola rural “que pode também ter actividades no domínio do turismo e noutras complementares da agricultura”.

Este tipo de eventos reveste-se de grande importância na medida em que permite sensibilizar o país para a necessidade de investimento no interior combatendo a desertificação das zonas rurais e, paralelamente, reforça a urgência de instalação de mais Jovens Agricultores como defende a AJAP.

**PRODER**

Despacho n.º 6775/2010. D.R. n.º 74, Série II de 2010-04-16
 Apoio às explorações cujo potencial tenha sido afectado pelas intempéries para reconstituição ou reposição do mesmo no que se refere a estufas e estufins - PRODER

CANDIDATURAS

Despacho normativo n.º 13/2010. D.R. n.º 101, Série II de 2010-05-25
 Redução do montante total dos pagamentos directos e dos pagamentos referidos no n.º 2 do artigo 55.º do Regulamento (CE) n.º 1122/2009, da Comissão, de 30 de Novembro, aos agricultores que não declarem a totalidade da superfície da exploração no pedido único de ajudas previsto no artigo 19.º do Regulamento (CE) n.º 73/2009, do Conselho, de 19 de Janeiro

Despacho n.º 8768/2010. D.R. n.º 100, Série II de 2010-05-24
 Determina, quanto à campanha de ajudas de 2009, o afastamento da aplicação do disposto no n.º 1.2 do artigo 1.º do despacho normativo n.º 4/2009, de 21 de Janeiro

Despacho normativo n.º 10/2010. D.R. n.º 70, Série II de 2010-04-12
 Alteração ao despacho normativo n.º 4/2010, de 5 de Fevereiro - pedido único

APOIO AO PASTOREIO EXTENSIVO

Declaração de rectificação n.º 1013/2010. D.R. n.º 100, Série II de 2010-05-24
 Rectificação do despacho normativo n.º 8/2010, de 12 de Março

PAGAMENTOS COMPLEMENTARES MEDIDAS AGRO-AMBIENTAIS

Despacho normativo n.º 8/2010. D.R. n.º 55, Série II de 2010-03-19
 Medidas de apoio específico relativas a actividades agrícolas que resultem em benefícios agro-ambientais

CONDICIONALIDADE

Aviso n.º 8269/2010. D.R. n.º 80, Série II de 2010-04-26
 Lista de indicadores relativa aos requisitos legais de gestão aplicáveis a partir de 1 de Janeiro 2010

Declaração de rectificação n.º 319/2010. D.R. n.º 34, Série II de 2010-02-18
 Rectificação do despacho normativo n.º 3/2010, de 22 de Janeiro

PAGAMENTOS

Listagem n.º 80/2010. D.R. n.º 73, Série II de 2010-04-15
 Publicação dos subsídios, subvenções, bonificações, ajudas e incentivos, atribuídos a pessoas singulares ou colectivas exteriores ao Sector Público Administrativo, pagos no âmbito da actividade do Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, I. P., relativos ao 2.º semestre de 2009

PECUÁRIA

Despacho n.º 4512/2010. D.R. n.º 51, Série II de 2010-03-15
 Aprova o modelo de registo de existências e deslocações de ovinos e caprinos

LEITE E PRODUTOS LÁCTEOS

Despacho normativo n.º 5/2010. D.R. n.º 32, Série II de 2010-02-16
 Medidas específicas de apoio ao sector do leite

VITIVINICULTURA

Decreto-Lei n.º 24/2010. D.R. n.º 59, Série I de 2010-03-25
 Fixa até 31 de Dezembro de 2010 o prazo de regularização dos estabelecimentos de produção de vinhos comuns e licorosos, incluindo de engarrafamento e de envelhecimento dos mesmos, procedendo à primeira alteração do Decreto-Lei n.º 209/2008, de 29 de Outubro

Portaria n.º 171/2010. D.R. n.º 56, Série I de 2010-03-22
 Quarta alteração à Portaria n.º 1144/2008, de 10 de Outubro, que estabelece, para o continente, as normas complementares de execução do regime de apoio à reestruturação e reconversão das vinhas e fixa os procedimentos administrativos aplicáveis à concessão das ajudas previstas para as campanhas vitivinícolas de 2008-2009 a 2012-2013

DIVERSOS

Portaria n.º 299/2010. D.R. n.º 107, Série I de 2010-06-02
 Concede, excepcionalmente, até 15 de Outubro de 2010, uma extensão do período de produção de efeitos do seguro de colheitas para a cultura do tomate para a indústria

Decreto-Lei n.º 53/2010. D.R. n.º 103, Série I de 2010-05-27
 Actualiza o regime aplicável à comercialização de material de propagação de fruteiras e de fruteiras destinados à produção de frutos, procedendo à primeira alteração ao Decreto-Lei n.º 329/2007, de 8 de Outubro, transpondo a Directiva n.º 2008/90/CE, do Conselho, de 29 de Setembro

Despacho n.º 8439/2010. D.R. n.º 97, Série II de 2010-05-19
 Actualização das listas de freguesias onde se regista a presença de Grapevine flavescence dorée MLO e de Scaphoideus titanus Ball., a que se refere a Portaria n.º 976/2008, de 1 de Setembro

Despacho normativo n.º 11/2010. D.R. n.º 76, Série II de 2010-04-20
 Regras de reconhecimento de organizações de produtores

Decreto-Lei n.º 32/2010. D.R. n.º 71, Série I de 2010-04-13
 Estabelece medidas de protecção contra a introdução na Comunidade de organismos prejudiciais aos vegetais e produtos vegetais e contra a sua propagação no interior da Comunidade, transpondo a Directiva n.º 2009/143/CE, do Conselho, de 26 de Novembro, e a Directiva n.º 2010/1/UE, da Comissão, de 8 de Janeiro, que alteram a Directiva n.º 2000/29/CE, do Conselho, de 8 de Maio, e procedendo à sexta alteração ao Decreto-Lei n.º 154/2005, de 6 de Setembro

Portaria n.º 164/2010. D.R. n.º 52, Série I de 2010-03-16
 Aprova a lista das zonas vulneráveis e as cartas das zonas vulneráveis do continente



Nufarm Portugal, Lda.
Praça de Alvalade, 6 - 5º Esq. - 1700-036 LISBOA
Tel.: 217 998 440 - Fax: 217 942 069
www.nufarm.pt - E-mail: nufarm@pt.nufarm.com

**A QUALIDADE É
A NOSSA
PRIORIDADE**

Gabinetes de Apoio ao Jovem Agricultor

SEDE

Associação dos Jovens Agricultores de Portugal
Rua D. Pedro V, 108 – 2º Andar, 1269-128 Lisboa
Tel.: 213 244 970

NORTE

Gabinete de Coordenação Regional de Entre Douro e Minho
Rua do Convento, 21, 4485-662 Vairão (Vila do Conde)
Tel.: 252 661 740

Associação Portuguesa de Agricultura, Floresta e Desenvolvimento Rural
Av. Batalhão de Caçadores Nove, N.º 265-269 Fracção F – Centro Esq., 4900-341 Viana do Castelo
Tel.: 258 843 425

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Terras de Bouro
Praça do Município, 4840-100 Terras de Bouro
Tel.: 253 350 010

Cooperativa dos Produtores Agrícolas do Concelho de Valongo
Rua D. Pedro IV, N.º 615-625, Susão, 4440-633 Valongo
Tel.: 224 219 160 / 224 220 089

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Baião
Ed. Adega Coop., Quintela, 4640-272 Govê (Baião)
Tel.: 255 552 945

Centro de Gestão Agrícola do Vale do Sousa
Av. dos Combatentes da Grande Guerra, 384, Ed. Lousator, Loja 1 – 1º,
4620-141 Lousada
Tel.: 255 913 305

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Guimarães
Rua da Boavista, Quinta de Cima – Prazins, 4801-910 Guimarães
Tel.: 253 473 411

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor de Basto
Praça Albino Alves Pereira, 4890-225 Celorico de Basto
Tel.: 255 320 480

Associação de Agricultores de Ribadouro
Av. Gen. Vitorino Laranjeira, Ed. Golfinho, Lj S, S. Gonçalo, 4600-018 Amarante
Tel.: 255 431 403

Centro de Gestão Agrícola de Barcelos
Rua Dr. José Ant.º Peixoto Machado, 400 BL. A, Loja 1, 4750-309 Barcelos
Tel.: 253 824 543

Gabinete de Coordenação Regional de Trás-os-Montes
Rua da Alegria, N.º 39 - 2º, 5050-256 Peso da Régua
Tel.: 254 322 502

Assoc. para o Desenvolvimento Agrícola e Rural da Terra Fria – Monteval
Av. 22 de Maio, Lote 3, R/C, B.º Forte S. João de Deus, 5300-449 Bragança
Tel.: 273 327 037

Centro de Gestão da Empresa Agrícola do Alto Douro
Rua Dr. César Ferreira, 3, 5070-045 Alijó
Tel.: 259 950 532

Gab. de Apoio ao Jovem Agricultor em Rebordelo
Av. do Brasil, N.º 8, 1º, 5335-102 Rebordelo
Tel.: 278 369 348

Gab. de Apoio ao Jovem Agricultor em Mogadouro
Av. do Sabor, 41, Lote 2, 5200-204 Mogadouro
Tel.: 279 341 650

Gab. de Apoio ao Jovem Agricultor em Saldonha
R. Fonte do Paço, Ed. Maria da Fonte – 2º, Esc. 2,
5340-268 Macedo de Cavaleiros
Tel.: 278 425 756

Gab. de Apoio ao Jovem Agricultor em Alfândega da Fé
Av. Sá Carneiro, 5350-005 Alfândega da Fé
Tel.: 279 463 205

Cooperativa Agrícola de Alfândega da Fé
Av. Eng.º Camilo Mendonça, N.º 287, 5350-001 Alfândega da Fé
Tel.: 279 462 417

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Alijó
Rua Dr. César Ferreira, 3, 5070-045 Alijó
Tel.: 259 950 042

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Armamar
Praça da República, 18 – 1º, 5110-127 Armamar
Tel.: 254 855 960

Centro de Gestão de Agricultores da Beira Douro – Associação
Rua Eng.º Joaquim Botelho Lucena, Ed. Vilalva, Loja EO, 5000-586 Vila Real
Tel.: 259 372 893

Gabinete de Apoio Agrícola
Rua do Tribunal, Lote 6, R/C Dto., 5340-198 Macedo de Cavaleiros
Tel.: 278 425 582

Associação dos Produtores Agro-Florestais da Terra Quente
Av. Inf. D. Henrique, Ed. Translande 2º, Esc. 12, 5340-204 Macedo de Cavaleiros
Tel.: 278 421 698

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Valpaços
Largo da Feira, Ed. Sol Nascente, Loja 2, 5430 Valpaços
Tel.: 278 711 421

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Macedo de Cavaleiros
Rua Fonte do Paço, Ed. Translande, R/C, Lj. 33, 5340-268 Macedo de Cavaleiros

Associação de Fruticultores da Beira Távora
Central da Camionagem, 3620-308 Moimenta da Beira
Tel.: 254 583 771

Gab. de Apoio ao Jovem Agricultor em Vale de Cambra
Av. Camilo Tavares de Matos, Galeria do Mercado, R/C – Fracção R, 3730-240 Vale de Cambra
Tel.: 256 485 096

RACOOOP – Cooperativa Agrícola de Rações
Rua de Santo António, 425, 4760-485 Fradellos
Tel.: 252 458 857

AJAMINHO

Mercado Municipal, Loja 30, 4990-102 Ponte de Lima
Tel.: 258 743 165

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Sendim
Rua do Baiunco, N.º 6 – 2º, 5225-100 Sendim

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Barroso
Junta de Freguesia de Ferral, 5470-122 Ferral

CENTRO

Gabinete de Coordenação Regional da Beira Interior
Av. 25 de Abril, 151, 6440-111 Figueira de Castelo Rodrigo
Tel.: 271 312 139

Gabinete de Coordenação Regional da Beira Litoral
Centro Comercial e Residencial da Curia, Bloco O, Escritório 54, 3781-541 Tâmega
Tel.: 231 525 315

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Castelo Branco
Rotunda da Granja, Lote 161, R/C, 6000-762 Castelo Branco

Associação dos Jovens Agricultores do Interior Centro
Av. Heróis de Castelo Rodrigo, Ed. do Ninho de Empresas, 6440-113 Figueira de Castelo Rodrigo
Tel.: 271 313 250

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor na Cooperativa Agrícola de Nelas
Av. da Liberdade, 3520-061 Nelas
Tel.: 232 949 539

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor de Ansião
Lugar de Lagoa Parada, 3240-673 Santiago da Guarda
Tel.: 236 679 037

Cooperativa Agrícola da Beira Açu
Ed. Centro de Inic. Empresariais, Pq. Ind. Manuel L. Ferreira, Lt. 12, 3450-232 Mortágua
Tel.: 231 927 470

Gab. de Apoio ao Jovem Agricultor de Anadia
Rua da Gatanha, Monsarros, 3780-563 Vila Nova de Monsarros

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Pinhel
Rua Carreira de Tirol, 6400-338 Pinhel

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Ferreira do Zêzere
Junta de Freguesia de Ferreira do Zêzere
Rua João da Costa, 31, 2240-356 Ferreira do Zêzere

LISBOA E VALE DO TEJO

Gab. de Coordenação Regional do Ribatejo e Oeste
Largo Padre Francisco Nunes da Silva, N.º 3, R/C, 2000-134 Santarém
Tel.: 243 371 222

Cooperativa Agrícola da Serra d'El Rei
Rua 4 de Agosto, N.º 50, 2525-814 Serra d'El Rei
Tel.: 262 909 426

Balcão Rural de Abrantes
Rua D. Lopo de Almeida, Lote 81, R/C Dto., 2200-281 Abrantes
Tel.: 241 366 806

Balcão Rural de Foros de Salvaterra
Estrada Nacional N.º 114 - 3, N.º 918 - B, 2120-209 Foros de Salvaterra
Tel.: 263 501 500

Lisboa e Vale do Tejo
Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor na Chamusca
Rua do Tejo, Zona de Actividades Económicas, Lote 1 – Fracção B
2140-011 Chamusca

ALENTEJO

Gabinete de Coordenação Regional do Alentejo
Bairro Novo da Bica, Edif. da Pré-Primária, 7940-104 Cuba
Tel.: 284 414 140

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor de Mértola
Casal Ventoso, Lote I-9, 7750 Mértola
Tel.: 286 612 057

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor de Sousel
Rua da Amêndoa, N.º 13, 7470-230 Sousel
Tel.: 268 551 458

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor de Borba
Rua Convento das Servas, 7150-164 Borba
Tel.: 268 841 547

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor do Caia
Horta do Belhó, 7350-903 Elvas
Tel.: 268 626 668

TAIPA – Cooperativa para o Desenvolvimento Integrado do Concelho de Odemira, CRL
Travessa do Botequim, N.º 6, 7631-909 Odemira
Tel.: 283 320 020

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor de Ferreira do Alentejo
Av. Gago Coutinho e Sacadura Cabral
7900-562 Ferreira do Alentejo

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Alvíto
Largo do Relógio, 25, 7920-022 Alvíto

Gabinete de Apoio ao Jovem Agricultor em Alandroal
Rua de Santo António, N.º 54
7250-126 Alandroal

ALGARVE

Gabinete de Coordenação Regional do Algarve
Antiga Escola da Sambada, Sítio de Lagos e Relvas,
8005-496 Estoi
Tel.: 289 994 515

FRUSOAL – Frutas Sotavento Algarve
Sítio das Cevadeiras, EN 125, 8900-907 Vila Nova de Cacela
Tel.: 281 950 400