

syntesis

Boletim Informativo da Syngenta • Outubro 2012 • Ano 12

Editorial

Fazer da agricultura um sector mais avançado

Num ano de absoluta dificuldade e em que os agricultores foram continuamente desafiados pela natureza, a nossa aposta em “pensar como um agricultor” veio demonstrar que ainda há muito a fazer para melhorar a situação da agricultura em Portugal e que esta é uma área que tem futuro no nosso país. A cultura do cereal nunca foi fácil, mas 2012 revelou-se o pior ano de produção de cereal em Portugal desde 2005. Embora haja forças contra as quais não podemos lutar, a Syngenta acredita que com melhores práticas e melhores ferramentas é possível minimizar o impacto de acontecimentos como os de 2012. É neste sentido que trabalhamos todos os dias para trazer ao mercado soluções inovadoras. Nos anos mais recentes introduzimos o melhor herbicida do mercado para controlo de balanço, o Axial, e em 2012 seguimos na mesma direcção lançando o Biplay para controlo das infestantes de folha larga. Para os próximos anos assumimos o compromisso de continuar a liderar em novos produtos e estamos a trabalhar para lançamentos de sementes de alta qualidade industrial e de fungicidas específicos para cereais. Mas a inovação vai mais além dos produtos, sobretudo num ambiente económico difícil, numa situação de escassez de produção e de aumento de preços dos factores de produção. Conhecendo bem todos estes desafios, este ano, a Syngenta, em colaboração com uma das mais importantes empresas malteiras em Portugal, lançou uma das mais inovadoras soluções no mercado de cereais - o MaltingUp. É neste tipo de colaborações, mais próximas do cliente e da indústria, que temos que investir. A nossa tecnologia e criatividade devem estar orientadas para gerar mais valor para todos os intervenientes na cadeia. Em definitivo, o nosso compromisso é claro: levar ao mercado inovação e demonstrar que é possível fazer da agricultura um sector mais avançado e onde todos podem ainda ganhar.

Madalena Albuquerque,
Crop Manager Ibérica para cereais

À Conversa Com...

«Queremos comprar 25.000 ton de cevada em Portugal»

Tiago Brandão, administrador executivo da Maltibérica, descreve o MaltingUp como «um serviço chave-na-mão inovador». À conversa com a Syntesis revela que têm como objectivo adquirir 6.000 hectares de cevada dística em Portugal no prazo de dois anos. Patrícia Cotrim, gestora de projectos da Maltibérica, considera que o apoio técnico da Syngenta é «um factor decisivo» neste objectivo. »» [página 2](#)



SYNGENTA MUDA A SEDE PARA NOVAS INSTALAÇÕES

A partir do dia 22 de Outubro a nossa nova morada no Parque das Nações é: Av. D. João II, Torre Fernão Magalhães, 1.1702 - 11º Piso, 1990-084 Lisboa

Em Foco

MaltingUp - programa inédito valoriza cevada

A Syngenta lançou este ano, em colaboração com uma das mais importantes indústrias malteiras em Portugal, uma solução inovadora para a cultura da cevada dística - o MaltingUp. O objectivo é ajudar os agricultores portugueses a produzir melhor e a ganhar mais.

O programa MaltingUp nasce da necessidade manifestada pela Maltibérica de aumentar a produção de cevada dística em Portugal, diminuindo assim as importações da matéria-prima base da cerveja. A Syngenta abraçou o desafio de contribuir para que os agricultores aumentem a produtividade e o rendimento da cultura e forneçam à Maltibérica »» [página 4](#)



O teor de proteína e o calibre da cevada são os requisitos mais importantes na obtenção do malte

Notícias

Prémio de fotografia Syngenta

A Syngenta acaba de lançar o Prémio de Fotografia Syngenta (The Syngenta Photography Award), uma nova competição internacional que visa estimular o diálogo sobre importantes desafios globais. Aberto a fotógrafos profissionais e amadores, o Prémio irá explorar um tema central por ano. No ano inaugural, o tema é “rural-urbano”, que explora a relação e tensões entre o ambiente rural e urbano. «Pela primeira vez na história, mais da metade da população mundial mora em ambientes urbanos, o que está a aumentar a competição por recursos naturais e trabalho. É fundamental encontrar um equilíbrio entre estas »» [página 3](#)

**THE SYNGENTA
PHOTOGRAPHY AWARD**
EXPLORING GLOBAL
CHALLENGES



» cont. pág.1

«A produção de malte é um negócio estável, costumamos dizer que a Maltibérica é o nosso relógio suíço», Tiago Brandão

Quem é a Maltibérica?

Tiago Brandão: A Maltibérica, com sede no Poceirão, Palmela, opera há 20 anos em Portugal e resulta de uma parceria entre a Unicer (detém 51% do capital) e o grupo Inter Malta (detém 49% do capital, pertence à Malt Europe, um dos maiores grupos mundiais de produção de malte). A empresa foi criada para rentabilizar a maltagem da cevada localmente, ganhando assim vantagem competitiva na indústria cervejeira, que normalmente depende por inteiro do fornecimento externo de malte. Nos últimos 10 anos a nossa estratégia tem sido o desenvolvimento da produção da cevada em Portugal, em complemento da importação, e com isso conseguimos a simplificação da cadeia de valor da cerveja. Em Portugal fornecemos a Unicer, a Melo Abreu (nos Açores), a Empresa de Cervejas da Madeira (ECM) e a Nestlé (bebidas solúveis), também vendemos para São Tomé e Príncipe e Cabo Verde.

Qual é a capacidade anual de produção da Maltibérica?

Tiago Brandão: A capacidade instalada anual é superior a 40.000 toneladas e temos vindo a maximizar a sua utilização. É um negócio muito estável e costumamos dizer que é o nosso relógio suíço.

Que volume de cevada dística compram em Portugal e que percentagem é importada?

Tiago Brandão: Compramos cerca de 50.000 toneladas por ano, mas temos vindo a maximizar a eficiência do processo de transformação. Em média na última década importámos 60-70% da matéria-prima, com excepção de 2008, ano em que comprámos 40.000 tonela-

das em Portugal. Nos últimos quatro anos o clima tem afectado muito a produção de cevada em Portugal.

O projecto MaltingUp é uma parceria entre a Maltibérica e a Syngenta. Como nasceu este projecto?

Patrícia Cotrim: Foi uma iniciativa da Syngenta e que faz todo o sentido em diversas valências. A parte do apoio técnico que a Syngenta presta aos agricultores é um factor decisivo e a majoração do preço da cevada aos agricultores também. Este ano quem aderiu ao MaltingUp conseguiu uma majoração de 90€/hectare (benefício final para o agricultor de 86€/ha), o que vai representar um ganho enorme na conta de cultura, atendendo a que o ganho médio por hectare de cevada em sequeiro ronda os 200€ a 300€/hectare. O nosso objectivo é comprar, pelo menos, 50% da cevada em Portugal, de forma estável ao longo dos anos.

O que pode ser melhorado na cultura da cevada e de que forma está a Syngenta a ajudar?

Patrícia Cotrim: Em termos de produtividade, os agricultores que trabalham com a Maltibérica têm este factor bastante bem optimizado. O que se pode melhorar é em termos de novas variedades, mais produtivas e bem adaptadas a Portugal e nesse sentido a Syngenta tem um óptimo programa de melhoramento na área das cevadas para malte. Na melhoria da qualidade há sem dúvida muito que pode ser feito, no acompanhamento regular da cultura. Um técnico da Syngenta, que conhece as sementes e os produtos fitofarmacêuticos ao pormenor, pode aconselhar os mais indicados e a forma correcta de os aplicar, muito melhor do que nós na Maltibérica.

Quais os principais requisitos de qualidade da matéria-prima para a Maltibérica?

Patrícia Cotrim: O teor de proteína e o calibre da cevada são os requisitos mais importantes. O teor de proteína é influenciado pelas adubações e o calibre pelo clima e pelos tratamentos fitossanitários. Se for aplicado o produto adequado, no momento certo e na dose correcta, conseguimos ter a planta sã durante todo o ciclo, estando muito mais capaz de produzir.

Tiago Brandão: A pureza varietal da cevada também é muito importante, porque o malte a fornecer tem que ser uniforme em sabor e aparência. Por isso faz todo o sentido a parceria com a Syngenta, pelo trabalho que tem desenvolvido



Tiago Brandão e Patrícia Cotrim, administrador executivo e gestora de projectos da Maltibérica, respectivamente.



Tanques de germinação de cevada para obtenção do malte

DA CEVADA À CERVEJA

A fonte de amido é um factor determinante para o processo de fabrico e para o sabor da cerveja. Pelas suas características, a cevada maltada é a fonte de amido mais comum no fabrico da cerveja. A cevada é maltada por imersão em água, depois é deixada a germinar, e em seguida o grão é seco. A cevada é depois moída, dando-se início à brassagem (o grão maltado produz enzimas que convertem o amido em açúcares fermentáveis). Posteriormente, o material insolúvel do grão actua como um filtro natural na separação do mosto do material insolúvel (cascas). Podem obter-se cores diferentes de malte a partir do mesmo grão, consoante o tempo e temperatura a que os grãos são sujeitos na etapa de secagem da cevada. Por exemplo, os maltes escuros produzem cervejas mais escuras como as cervejas pretas.

na obtenção de variedades de cevada adaptadas às condições edafoclimáticas locais e aos requisitos da indústria cervejeira. Sempre estimulámos e bonificámos a incorporação de variedades específicas e adaptadas à produção de malte.

Neste primeiro ano de vigência do MaltingUp notou melhoria na qualidade da cevada entregue pelos agricultores que aderiram ao MaltingUp?

Patrícia Cotrim: Não, porque infelizmente o projecto foi lançado um pouco tarde e o ano agrícola foi difícil, os agricultores tiveram dificuldade em fazer os tratamentos fitossanitários atempadamente. Penso que num ano mais favorável e com mais agricultores a aderir, as melhorias serão notórias.

Como funciona o esquema de majoração do MaltingUp?

Patrícia Cotrim: Os agricultores inscrevem-se, assumem o compromisso de aquisição e utilização dos produtos Syngenta e recebem a majoração, desde que os preços subam na bolsa. Este ano existiram duas modalidades de adesão: uma, que custava menos dinheiro ao agricultor, e o fidelizava à aquisição de três produtos Syngenta e outra, mais dispendiosa, em que tinha de usar apenas dois produtos Syngenta. Em termos de ganho líquido foi mais compensador para quem comprou os três produtos.

Tiago Brandão: O instrumento foi criado numa lógica de o agricultor pode auferir um pouco mais no resultado final se quiser expor-se mais ao risco das variações da bolsa.

Este ano o MaltingUp envolveu 500 hectares de cevada, qual é o objectivo para os próximos anos?

Patrícia Cotrim: Queremos chegar aos 6.000 hectares de cevada comprada em Portugal, nos próximos dois a três anos. Cerca de 90% da nossa área de produção está no Alentejo e é aí que a cultura se pode desenvolver, em rotação com o milho, o girassol ou as culturas hortícolas.

O mercado dos cereais é muito volátil e assistimos à redução dos stocks. Como se posiciona a indústria malteira nesta conjuntura?

Tiago Brandão: É cada vez mais premente mitigar o risco do negócio, e sendo a cevada a matéria-prima base da nossa indústria e uma commodity sujeita à volatilidade nos mercados internacionais, temos que criar parcerias de médio-longo prazo com toda a fileira a montante. Queremos consolidar em Portugal uma área de produção para, pelo menos, metade das nossas necessidades, o que nos permitirá antecipar as necessidades de aprovisionamento no exterior, diminuindo a exposição ao risco. Entregar a um agricultor um serviço chave-na-mão como o MaltingUp, com variedades, itinerário técnico, garantia de escoamento do produto e um rendimento por hectare maximizado, é uma inovação num sector tradicional como o dos cereais e está muito em linha com as necessidades reais do sector agrícola.

«Há apetência dos agricultores para fazer cevada»

Em ano de seca, Rita Presume realça a importância dos regadios colectivos para a agricultura portuguesa e diz que a Syngenta está comprometida em ajudar a aumentar a rentabilidade do agricultor. Os projectos sudExpand e MaltingUp são exemplos deste compromisso.

Há quanto tempo integrou a equipa Syngenta e quais as suas funções actuais?

Ingressei na Syngenta Seeds no dia 1 de Fevereiro de 2003, como Delegada Técnica Comercial para a Zona Centro e Sul de Portugal. Durante oito anos desempenhei esta função, acumulando também o desenvolvimento da rede de ensaios, apoio técnico e promoção ao nível do agricultor em várias zonas do país, incluindo os Açores. Em Janeiro de 2012, com a fusão das várias empresas do grupo Syngenta, passei a integrar a equipa Syngenta "One", com as funções de Técnico Gestor de Conta Cliente (TGCC) para culturas de cereais de Inverno, milho e girassol nas regiões do Ribatejo e Alentejo. Esta função passa por integrar equipas de desenvolvimento de novos projectos Syngenta, como é o caso do projecto MaltingUp, e dar apoio técnico ao nível do agricultor. Além das funções anteriormente referidas, durante este período prestei suporte comercial junto do distribuidor.

Qual o seu percurso profissional anterior?

Antes de ingressar na Syngenta, colaborei como entrevistadora para o Instituto Nacional de Estatística (INE) e fui técnica comercial de uma empresa de distribuição e comercialização de produtos agrícolas.

A Syngenta tem em curso diversos projectos de dinamização da produção de cereais em Portugal, entre os quais o sudExpand. Como está este projecto a ajudar a melhorar a performance técnica dos agricultores?

O milho é uma das principais culturas agrícolas do país, sendo actualmente cultivados 140.723 hectares (dados provisórios do IFAP) em Portugal. A tecnologia utilizada e o domínio da cultura pelos agricultores portugueses são factos que podemos constatar com facilidade. O projecto ICS (Integrated Crop Solutions) sudExpand está situado na Herdade do Freixo, Selmes, no Baixo Alentejo, integrada na zona dos perímetros de rega do Alqueva, zona com enorme potencial de crescimento no que respeita ao desenvolvimento da cultura do milho. É um projecto de um pivot de milho que revela a nova estratégia da Syngenta, "Pensando como um agricultor", tendo por base a oferta de soluções integradas de produtos Syngenta (sementes, fitofármacos, medidas de sustentabilidade ambiental e experimentação de técnicas culturais). O projecto assenta numa parceria Syngenta/Agroterra/Valinveste, que visa pôr em prática a inovação da Syngenta através de várias soluções e ensaios demonstrativos. Este ano temos ensaios de densidades de sementeira, variedades, nomeadamente Radioso e Inove, fitofármacos, concretamente, insecticidas e herbicidas, nos quais a Syngenta é líder para a cultura do milho. Em simultâneo um projecto na área da biodiversidade, que assenta no estabelecimento de margens, para a promoção, defesa e desenvolvimento da fauna auxiliar, mais especificamente insectos polinizadores - Operation Polinator. Estas são soluções que têm como objectivo dar a conhecer e disponibilizar a inovação Syngenta de forma a aumentar a performance e rentabilidade do agricultor.

No portfolio de sementes de milho Syngenta, quais as que se destacam esta campanha, tanto a nível comercial como em ensaios, nas preferências dos agricultores do Sul?

A Syngenta possui um portfolio de sementes



Rita Presume, Técnica Gestora de Conta Cliente (TGCC) para culturas de cereais de inverno, milho e girassol nas regiões do Ribatejo e Alentejo

de milho bastante completo. Na zona Sul os ciclos mais utilizados foram os FAO 600, por esta razão destaco as variedades Generoso, Miami e Famoso. Estas variedades apresentam um potencial de produção bastante elevado, sanidade de planta efectiva e uma boa adaptação ao ambiente de cultura na região Sul, aspectos já constatados no ano anterior no pivot sudExpand e em outras explorações agrícolas da região, em que obtiveram excelentes resultados. Ao nível dos ensaios a variedade Radioso destaca-se pela qualidade do grão e da planta e pelo seu ciclo, perfeitamente adaptado à região.

Este ano a falta de água impediu o maior crescimento da área e da produtividade dos cereais nos regadios privados do Sul do país. Este é o maior entrave ao desenvolvimento da cultura?

O ano agrícola 2011/12 foi um ano muito seco, facto que afectou todas as áreas destinadas a cereais em regadios particulares, é pois ocasião para realçar a importância dos regadios colectivos na agricultura portuguesa.

A falta de água condicionou em muito algumas decisões por parte do agricultor dependente de regadios particulares, nomeadamente as sementeiras e investimentos ao nível da condução da cultura dos cereais, em particular os de Outono-Inverno e milho. Além da disponibilidade de água, o preço e a incerteza deste a que são pagos os cereais, causada pela instabilidade dos mercados internacionais, é também um factor importante na tomada de decisão por parte do agricultor, pois está directamente relacionado com o rendimento da cultura.

Apesar do ano agrícola seco, as soluções Syngenta para a protecção das culturas do milho e dos cereais foram importantes. Quais as mais relevantes?

No que respeita à cultura do milho o destaque vai sem dúvida para o herbicida de pré-emergência ou pós-emergência precoce, Lumax. O aumento da área tratada com Lumax é um facto, e os excelentes resultados obtidos confirmam ser o herbicida mais eficaz no controlo das infestantes mais resistentes (p.ex. quenopodios e figueiras do inferno), facto que deixou os utilizadores de Lumax muitíssimo satisfeitos.

No que respeita aos cereais de Inverno, a Syngenta apresenta a solução completa para o controlo das infestantes através do Axial e Biplay. O Axial é um herbicida de pós-emergência para o controlo de gramíneas anuais, extremamente selectivo em trigo e cevada. O Biplay é um herbicida que controla as infestantes de folha larga. Ao nível dos

PERFIL

Idade: 38 anos

Formação:

Engenharia Agrícola (Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, UTAD)

Hobbies:

Leitura, touros e cozinhar

Clube:

Futebol?! A Seleção Nacional

Cor preferida:

verde

Lema de vida:

Transformar a adversidade em conhecimento, respeitando as nossas convicções, com o objectivo de ser feliz

Livro preferido:

"Siddhartha" de Herman Hesse e como romance histórico "A Marquesa de Alorna" de Maria João Lopo de Carvalho

fungicidas, o Ortiva tem um elevado espectro de acção no combate a doenças dos cereais, que confere o efeito greening à cultura, permitindo-lhe expressar o potencial através da produção e qualidade do grão.

O MaltingUp é outra das iniciativas Syngenta para desenvolver a cultura da cevada dística. Na região Sul há apetência por parte dos agricultores para esta cultura?

O projecto ICS MaltingUp é um projecto inovador, desenvolvido pela Syngenta em parceria com a Maltibérica para a cultura da cevada dística. Tendo tido a oportunidade de estar directamente envolvida no projecto, facto que me permitiu conhecer melhor a fileira da cevada e constatar que existe apetência por parte do agricultor em fazer cevada, considerando-a uma cultura alternativa e de rotação.

Qual será a grande mais-valia do MaltingUp para os produtores de cereais da região?

O Malting Up permite aos agricultores, além de utilizarem produtos Syngenta de máxima qualidade a um preço mais competitivo, ter acesso a apoio técnico em campo e beneficiar de uma opção financeira a custos muitíssimo mais baixos, de forma simplificada, mantendo a vantagem da garantia do preço Maltibérica e capturar um extra (no caso de subida dos preços de mercado), que nesta campanha correspondeu a 90€ por cada hectare subscrito no projecto.

Prémio internacional de fotografia

» cont. pág.1 tensões rurais e urbanas. Esta nova competição tem o objectivo de estabelecer, através da fotografia, uma importante plataforma para a reflexão sobre questões de importância global», afirma Mike Mack, CEO da Syngenta. O júri do concurso, composto por uma ilustre equipa internacional, é presidido pelo premiado fotógrafo sul africano Jodi Bieber. Os vencedores do Prémio de Fotografia Syngenta serão anunciados numa exposição em Londres, em Maio de 2013. Os prémios ascendem a 65 mil euros. Mais informações em: www.syngentaphoto.com



Protecção da vinha aprovada

A Syngenta reuniu cerca de 200 pessoas em dois dias de campo, onde apresentou soluções de controlo múltiplo dos problemas fitossanitários da vinha. O primeiro dia decorreu na Anadia, a 27 de Julho, nos terrenos da Estação Vitivinícola da Bairrada (na foto), e o segundo na Quinta de Sergude, em Felgueiras, sede da Divisão de Vitivinicultura da DRAPN, a 2 de Agosto. As estrelas dos ensaios foram o Dynali e o Luzindo. César Almeida, responsável técnico da Estação Vitivinícola da Bairrada, destacou a importância da estratégia preventiva seguida no campo de ensaio e louvou o «lançamento de produtos com múltipla aptidão». Manuel Oliveira, técnico da Divisão de Vitivinicultura da DRAPN sublinhou «a eficácia do Luzindo no controlo da cigarrinha verde e do Dynali no combate ao Black Rot e ao oídio em simultâneo». O Dynali é um novo fungicida da Syngenta, em fase de pré-lançamento, à base de difenoconazol e ciflufenamida destinado ao controlo do Black Rot, do oídio e do Rotbrenner. O Luzindo é um insecticida à base de uma nova substância activa — o clorantraniliprol —, eficaz no controlo da traça, da cigarrinha verde e do cicadélido da flavescência dourada.



Novas soluções Syngenta protegem pomares

A Syngenta demonstrou a sua estratégia de protecção fitossanitária para pomóideas num campo de ensaio realizado em colaboração com a Estação Agrária de Viseu, cujos resultados apresentou a 26 de Julho. Estiveram presentes cerca de 50 pessoas, entre agricultores, técnicos de empresas de produção, distribuidores e técnicos dos serviços oficiais. Face às condições do ano agrícola na região, o portfolio Syngenta mostrou-se robusto »» página 4

Novas soluções Syngenta protegem pomares

» cont. pág.3 no controlo das principais pragas e doenças. Destaque para o novo insecticida Voliam Targo, com tripla função no controlo do bichado, dos ácaros e da lagarta mineira, e para o inovador anti-oidio Cidely. «É um produto que poderá auxiliar o fruticultor, principalmente se for posicionado na 1ª geração do bichado da fruta, altura em que é frequente assistir-se a um aumento da popu-

lação de aranhão vermelho», afirmou Vanda Batista, técnica da Direcção Regional de Agricultura e Pescas do Centro a exercer funções na Estação de Avisos do Dão, a propósito do Voliam Targo. O Cidely, à base da nova substância activa ciflufenamida, tem um novo modo de acção sem resistência cruzada com outros anti-oidios. Actua de forma preventiva, curativa e residual. ■



Syngenta levou soluções inovadoras à Agroglobal

A Syngenta associou-se à Agroglobal — Feira do Milho e das Grandes Culturas, que decorreu a 5 e 6 de Setembro, em Valada do Ribatejo, no concelho do Cartaxo, reunindo vários milhares de visitantes profissionais, políticos e economistas de renome e governantes, entre os quais a ministra da Agricultura, Assunção Cristas, que visitou o espaço da Syngenta.

Num original stand com 400m² a Syngenta apresentou diversos projectos cuja inovação vai além dos produtos, gerando valor para todos os intervenientes na cadeia. O espaço foi animado por uma mostra e provas de vinhos produzidos em quintas parceiras da Syngenta, entre as quais a Quinta Nossa Senhora do Carmo (Douro), a Quinta dos Ingleses (Minho), Dão Sul (Dão), Caves São Domingos (Bairrada), a Quinta da Alorna (Ribatejo), a Quinta do Sanguinhal (Oeste) e a Quinta do Monte Barrão (Alentejo).

«A Agroglobal correspondeu às nossas expectativas e creio que atingiu o nível de um evento nacional e profissional, superando o propósito

inicial com que foi criada, apenas para as culturas extensivas e com carácter regional. A feira foi altamente dinamizada, tanto pela organização, como por todos os participantes. Em linha com a solicitação da organização, a Syngenta teve um espaço dedicado à mostra e prova de vinhos, que foi bastante reconhecido e teve um balanço muito positivo da parte das casas agrícolas que se associaram connosco para mostrar os seus vinhos», afirma Maria do Carmo Pereira, responsável de marketing Syngenta em Portugal. Esteban Colombo, responsável de marketing da Syngenta para a cultura do milho na Península Ibérica, disse a propósito da Agroglobal: «destacámo-nos da concorrência pela originalidade do nosso stand, reflectindo a nossa forma de estar no mercado — pensar como um agricultor —, com todas as linhas de negócio integradas numa só equipa. Portugal é um dos países da Europa onde a cultura do milho está mais avançada tecnicamente e esse ambiente respira-se nesta feira, nota-se o profissionalismo do sector». ■



Vicente Beta, responsável de vendas em Portugal, ao centro na foto.

«PARA NÓS É UM ORGULHO ESTAR NESTA FEIRA»

«A Syngenta está presente nesta feira porque é a montra ideal para apresentar a nossa nova estratégia dedicada à disponibilização de soluções integradas aos agricultores. No caso do milho esta estratégia é ainda mais evidente, devido ao projecto que temos vindo a desenvolver nos últimos anos, denominado sudExpand. Apresentamos uma solução global para a cultura do milho, que vai desde a semente até à colheita. Para nós é um orgulho estar nesta feira, que é a mais importante do país, e como já disse é uma oportunidade enorme para a Syngenta, estar aqui a apresentar aos agricultores, toda a sua nova estratégia, todos os seus novos produtos, toda a sua oferta integrada». ■

MaltingUp - programa inédito valoriza cevada

» cont. pág.1 um produto de qualidade adaptado às suas necessidades.

O MaltingUp baseia-se em três pilares: catálogo completo de sementes e produtos fitofarmacêuticos Syngenta, aconselhamento técnico em campo prestado pela equipa Syngenta e um programa de melhoria da competitividade no preço final. Os agricultores assinam um contrato por campanha com a Maltibérica, pagam uma taxa de inscrição por hectare e obtêm uma majoração no preço final da cevada. O preço é apurado segundo uma fórmula comum a todos os agricultores aderentes.

É um programa inovador tanto para a Syngenta, no âmbito da sua nova estratégia de soluções integradas, como para a Maltibérica que tem agora à sua disposição um parceiro que a pode ajudar agronomicamente a melhorar a matéria-prima da cerveja.

Majoração de 90€/hectare

«Nos últimos cinco anos o mercado internacional dos cereais tem estado sujeito a grande volatilidade, o que cria uma forte incerteza no sector. A oferta Maltibérica-Syngenta protege o agricultor da baixa de preços, através da fórmula de preço atractiva da Maltibérica, e dá-lhe a opção de aderir ao MaltingUp em cenários futuros de forte subida de preço nos mercados. O agricultor que decide semear cevada dística tem a certeza de que a cultura será sempre paga a preço competitivo», garante Fernando Plaza, crop solution manager cereais da Syngenta.

No ano piloto aderiram ao MaltingUp 15 agricultores (sobretudo do Baixo Alentejo, mas também do Montijo e Coruche), perfazendo um total de 500 hectares de cevada dística. «Os agricultores receberam um extra de 90€/hectare, aumentando a sua rentabilidade em mais de 40%, se tomarmos como exemplo um agricultor que produza 3 toneladas/hectare», explica Fernando Plaza.

A assistência técnica Syngenta visa melhorar a produtividade e a qualidade da cevada dística, através de aconselhamento sobre uso adequado de herbicidas (dose e momento de aplicação) e controlo de doenças com fungicidas, nos momentos chave do desenvolvimento fisiológico da cultura. Nas próximas campanhas a Syngenta lançará novas variedades adequadas às condições edafoclimáticas de Portugal e realizará ensaios sobre outras características agronómicas que possam influenciar a produ-



António Stott, promotor Syngenta envolvido no projecto MaltingUp



Fernando Plaza, crop solution manager cereais da Syngenta.

ção e a qualidade da cevada dística, como a dose de sementeira e a fertilização.

No catálogo de variedades Syngenta destacam-se a Pewter e a Publican, líderes no segmento da cevada malteira.

«É um programa inédito na cultura da cevada para malte. Pela primeira vez está a ser dado acompanhamento técnico no campo aos agricultores, que podem esclarecer todas as dúvidas sobre produtos, doses, momentos de aplicação ou eficácia dos produtos junto dos técnicos da Syngenta», acrescenta António Stott, promotor Syngenta envolvido no projecto MaltingUp.

A nossa ambição

A ambição do programa MaltingUp é abranger 4.000 hectares de cevada dística em Portugal, nos próximos dois anos, e vir cobrir a totalidade da área de cevada contratada pela Maltibérica em Portugal, a médio prazo. O MaltingUp poderá estender-se a outros países da Europa, nomeadamente Espanha, onde a cultura da cevada para malte é muito relevante. A indústria cervejeira espanhola compra anualmente grandes volumes de cevada dística no país, mas precisa de importar para completar o abastecimento. «Queremos dar também aos produtores espanhóis a possibilidade de aumentar a rentabilidade da cultura da cevada dística», conclui Fernando Plaza. ■

A CEVADA DÍSTICA IDEAL

A cevada ideal para transformação em malte deve preencher quatro requisitos principais:

- Precocidade (adaptação às temperaturas e ciclos vegetativos do local de produção).
- Doenças (reduzida sensibilidade às principais doenças, nomeadamente *rincosporiose* e *helmintosporiose*).
- Tamanho do grão (deve ter um calibre grande para ser aceite pela indústria).
- Nível de proteína óptimo (entre 9,5% e 12%, depende de cada variedade e da condução da cultura).

Melonomics - Syngenta participa na obtenção do genoma do melão

A Syngenta é um dos parceiros num consórcio de centros de investigação públicos e privados espanhóis que está a trabalhar na sequenciação do genoma do melão, uma das espécies mais cultivadas em todo o mundo. O projecto Melonomics, promovido pela fundação Genoma Espanha, conta com a participação de nove centros de investigação, cinco comunidades autónomas de Espanha e o apoio de empresas como a Syngenta. É a primeira vez que uma iniciativa público-privada espanhola obtém a sequenciação completa de uma espécie de plantas superior (com flor e que produz sementes). Os investigadores concluíram que o genoma do melão é composto por 450 milhões de pares de bases e



27.427 genes, muito maior do que o seu parente mais próximo, o pepino, que tem 360 milhões de pares de bases. Segundo dados de 2009 da FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura), a produção mundial de melão atinge os 26 milhões de toneladas por ano. ■