

syntesis

Boletim Informativo da Syngenta • Janeiro 2013 • Ano 13

Editorial

A caminho da liderança

Estamos num momento crucial e fascinante para a Syngenta em Portugal: uma nova estratégia de abordagem ao mercado (GTM), novas oportunidades, e, também, novas dificuldades. Os nossos concorrentes estão mais atentos do que nunca e estamos certos de que assim continuaremos.

É nos momentos cruciais que as grandes equipas se revelam e nós vamos enfrentar este momento histórico como as melhores armas: a nossa vontade, o nosso empenho e o nosso conhecimento, suportados pela solidez e credibilidade da marca Syngenta.

Na cultura do milho sentem-se estas boas vibrações: tive a oportunidade e o orgulho de participar em várias actividades com membros das nossas equipas e dos distribuidores Syngenta em Portugal, e posso dizer que se respira um ambiente de segurança, de vontade de vencer e de assumir a liderança de mercado. Confiantes na força do nosso portefólio e nos projectos bem sucedidos com os nossos clientes, tanto no passado com no futuro.

As novas soluções ICS, integradas na nova estratégia de mercado Syngenta, serão uma demonstração daquilo em que acreditamos e fazem parte do renovado ADN da Syngenta: o sudExpand vai ser muito mais do que um centro de experiências de milho no Alentejo, ele já é um exemplo de excelência nascido em Portugal, mas alargar-se-á a toda a Península Ibérica e à Europa.

O nosso destino está traçado e o caminho também e não estamos sós: temos parceiros que nos acompanharão ao longo deste percurso. Não será fácil, e haverá momentos de tormenta, por vezes será difícil, mas estamos convencidos de que chegaremos ao nosso destino: a liderança de mercado.

Depende de nós. Continuemos com a vontade de sempre e os resultados não tardarão a chegar.

Um abraço a todos!

Esteban Colombo,
Crop Manager Ibérica para Milho

À Conversa Com...

«Portugal está numa posição fragilizada nestas negociações»

Portugal garantiu à partida 622 milhões de euros de ajudas comunitárias à agricultura para o período 2014-2020, mas resta-lhe assegurar um montante idêntico no Pilar do Desenvolvimento Rural para não perder verbas. À conversa com a Syntesis, Luís Mira, secretário-geral da Confederação dos Agricultores de Portugal (CAP), alerta «não basta negociar bem, é preciso sobretudo aplicar bem os apoios».

Actualmente qual o montante global de ajudas comunitárias que Portugal recebe para apoio à agricultura?

Portugal recebe actualmente cerca de 2% dos 57 mil milhões de euros correspondentes ao orçamento comunitário dedicado à agricultura. São aproximadamente 600 milhões »» [página 3](#)



Notícias

“Escola de Milho” reúne distribuidores

A Syngenta levou a Escola do Milho de Norte a Sul do país. Em dois eventos, a 19 e 21 de Setembro, estiveram reunidas várias dezenas de técnicos e distribuidores para aprender e partilhar conhecimento sobre a Gama Syngenta Milho. No Ribatejo, a Escola de Milho passou por dois campos de ensaios: a Quinta da Choldra, em Mato Miranda, propriedade do agricultor João Coimbra, e a Propriedade do Bonito, da responsabilidade da Escola Superior Agrária de Santarém. «O interesse destes ensaios é »» [página 3](#)



Em Foco sudExpand - Rentabilidade garantida na cultura milho

A Syngenta acaba de anunciar um protocolo inovador para a cultura do milho que permitirá aos agricultores aderentes ganhar mais 250€ por hectare semeado. Após dois anos de desenvolvimento, o sudExpand chega a uma nova etapa com metas ambiciosas: abranger 10.000 ha de milho em Portugal, até 2017, e expandir-se a toda a Europa.

O sudExpand está claramente em linha com a nova estratégia da Syngenta a nível mundial, que consiste em oferecer soluções integradas por cultura. »» [página 2](#)





» cont. pág.1 A nova filosofia da empresa leva-nos a pensar como um agricultor (*thinking like a grower*), ver o mundo da sua perspectiva, conhecer os seus problemas e necessidades, de modo a fornecer-lhe soluções adequadas.

O sudExpand nasceu há mais de três anos da criatividade das colaboradoras Syngenta, da Syngenta Maria do Carmo Pereira e Felisbela Campos, que em parceria com duas importantes empresas agrícolas portuguesas – Agrotterra e Valinveste – decidiram criar um centro de experimentação agrícola para a cultura do milho no perímetro de rega do Alqueva, mais concretamente na Herdade do Freixo, em Selmes.

O objectivo deste centro de experimentação foi, desde início, apresentar uma solução integrada para a cultura do milho, utilizando os novos produtos Syngenta, tanto sementes (variedades Miami, Generoso, Inove ou Radioso), como tratamentos de sementes (Cruiser), herbicidas (Lumax e Elumis*) e insecticidas (Karate+ e Ampligo*), a par de tecnologias de rega e fertilização inovadoras. Tudo isto com o propósito de maximizar a produção e otimizar os benefícios para o agricultor.

Esta nova oferta da Syngenta baseia-se na gestão integrada da cultura do milho, com a confiança que nos dão os resultados obtidos ao longo dos dois últimos anos em Selmes – em ambas as campanhas conseguimos produtividades recorde, próximas das 20 toneladas/hectare de milho, com 14% de humidade. Tudo isto aplicando produtos fitofarmacêuticos, sementes e tratamentos de sementes exclusivos da Syngenta.

A Syngenta é o elemento catalizador e integrador de todas as partes envolvidas – agricultor, canais de distribuição, empresas agrárias e compradores do grão (*traders*) –, criando uma plataforma que fornecerá uma solução completa, a partir de 2013. O agricultor está no centro desta plataforma.

Como funciona o protocolo?

Os produtores de milho que aderirem ao sudExpand, nos próximos anos, terão acesso aos produtos Syngenta da forma habitual, através da rede de distribuidores. Os comerciantes comprarão o grão aos agricultores aderentes, mediante um contrato que assegura à partida os preços de colheita. Estes preços serão reforçados por ferramentas financeiras disponibilizadas pela Syngenta, que garantem a protecção do preço do grão no agricultor.

Este novo sistema de interacção entre as partes terá como resultado a diminuição do risco e o aumento do rendimento por hectare de milho semeado. Calculamos que o agricultor possa receber mais 250€/hectare do que na actualidade, uma subida que resulta do aumento de 5% na produtividade média e de 4% no preço médio de venda.

No centro de experimentação, em Selmes, continuaremos a dar formação e informação sobre como maximizar a produção e o ren-

dimento da cultura e continuaremos a testar *in situ* as novas tecnologias que a Syngenta quer implementar na região e daremos apoio técnico através do programa de acompanhamento e controlo da Syngenta.

As empresas de produção (Valinveste e Agrotterra)

prestarão o seu apoio ao protocolo agronómico criado para o sudExpand.

Portugal será o primeiro país a nível europeu a desenvolver a oferta sudExpand. E as nossas metas são ambiciosas: 1.000 hectares contratados no primeiro ano de execução (2013) e

10.000 hectares nos próximos cinco anos. Consolidado o sucesso em Portugal, o programa será replicado no resto da Europa, começando por Espanha, país onde também é importante melhorar a produtividade da cultura do milho e aumentar o rendimento dos agricultores. ■

Dois anos de sucessos

O sudExpand foi publicamente apresentado em Setembro de 2011 e contou, desde a primeira hora, com o reconhecimento público ao mais alto nível. A ministra da Agricultura, Assunção Cristas, que esteve em Selmes no lançamento do projecto, disse que «este é um belíssimo exemplo do que se faz de mais sofisticado em Portugal. Um exemplo que precisa ser bem replicado». Logo no primeiro ano, a produtividade do campo de ensaios (43 hectares) superou as 19 toneladas/hectare.

Em 2012 as novas variedades de milho Syngenta SY Inove e SY Radioso, protegidas com o herbicida de pré-emergência Lumax e o insecticida Ampligo*, mostaram todo o seu potencial, mesmo com uma densidade de sementeira superior (100.000 plantas/ha) à do ano anterior (85.000 plantas/ha) – a pro-

ductividade média subiu para as 21 ton/hectare (convertido a seco).

«São números altíssimos de produtividade, que devem ser levados em conta e que tornam a cultura do milho especialmente interessante neste ano de preços elevados. Resultam sem dúvida dos dotes da terra do agricultor e da tecnologia e genética aplicadas no campo», reconhecia Joaquim Pedro Torres da empresa Valinveste, parceira do sudExpand, no dia da colheita. Os resultados do segundo ano de sudExpand foram presenciados *in loco* por várias centenas de pessoas, a 24 de Setembro, em Selmes, e as opiniões dos participantes são elucidativas:

«O sudExpand acompanha muito as necessidades do agricultor. Os ensaios de densidade de sementeira aqui realizados trazem um pouco mais de luz sobre as dúvidas que exis-

tiam a propósito do uso de densidades de sementeira mais elevadas», afirmou José Andrez Moreno, consultor técnico da cultura do milho em Portugal, que se disse «surpreendido» com a qualidade das actuais variedades de milho da Syngenta.

«Conseguimos ver o potencial das variedades no campo, com uma área destas já não podemos dizer que seja um ensaio, mas antes uma produção real», considerou Pedro Pinho, produtor de 120 hectares de milho no Ribatejo, cliente habitual da variedade SY Mitic.

«Esta é uma mostra valiosa, que nos interessa muito, pondo em evidência variedades, agroquímicos e técnicas de cultivo de milho», disse Joaquim Banza, produtor de 200 hectares de milho no Alentejo, que elegeu o SY Miami como o híbrido de 2012.

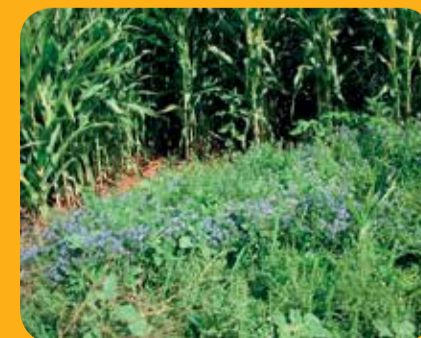


Agricultura responsável

Apesar de intensiva, a cultura do milho é compatível com práticas amigas do ambiente. A prova-lo está a experiência iniciada pela Syngenta, em 2012, com o Operation Pollinator em Selmes e no Ribatejo, na exploração do agricultor João Coimbra. «Estamos preocupados em aumentar a população de abelhas selvagens na cultura do milho. Após a experiência bem sucedida em pomares de pereiras e maceiras, iniciámos o Operation Pollinator na cultura do milho. É um projecto claramente alinhado com as directivas da nova Política Agrícola Comum, muito sensível às questões ambientais», afirma Mónica Teixeira, respon-

sável de Assuntos Corporativos da Syngenta. O Operation Pollinator, iniciado pela Syngenta no Reino Unido há 10 anos, pretende fornecer o habitat essencial para o aumento da população de insectos polinizadores nas zonas agrícolas, uma vez que mais de 80% das culturas depende da polinização efectuada por insectos. Consiste na instalação de margens nos campos agrícolas com plantas adaptadas à região para que sejam uma fonte contínua de pólen e néctar para os insectos polinizadores, assim como locais de nidificação. Este projecto encontra-se em desenvolvimento em várias culturas (pomóideas,

prunóideas, vinha, hortícolas) e mais recentemente em milho.



«Portugal está numa posição fragilizada nestas negociações»

»» cont. pág.1 de euros/ano no I Pilar (pagamentos 100% comunitários) e a mesma quantia no II Pilar (comparticipação de 15% pelo Estado português). A maioria dos países-membros recebe a maior fatia dos apoios via I Pilar, Portugal é dos poucos países com uma proporção das ajudas tão elevada no II Pilar.

É do interesse nacional manter a actual proporção de ajudas entre o I e o II Pilares?

Nos anos 50 a Política Agrícola Comum (PAC) foi criada e pensada por e para os países do Norte da Europa, numa época em que era preciso alimentar a população que se instala nos meios urbanos, com produtos base como o pão, a carne e o leite. Portugal esteve sempre em desvantagem, porque não produz nenhuma destas culturas em grande escala, mas fomos compensando através das verbas do Desenvolvimento Rural (II Pilar), o que nos levou a uma proporção de ajudas diferentes dos outros estados-membros. O interesse de Portugal é conseguir captar mais dinheiro e o importante é que ele seja bem aplicado. As negociações para o I Pilar já estão fechadas, caberá a Portugal 610,8 milhões de euros, segundo a proposta da Comissão Europeia. Mas não se sabe se esta proposta prevalece.

No pior e no melhor cenário qual o montante dos cortes que o nosso país pode vir a sofrer?

Ninguém tem dúvidas de que o orçamento comunitário vai sofrer um corte, resta saber de quanto. Portugal fez uma negociação razoável no actual Quadro Comunitário de Apoio (QCA), mas não utilizou as verbas na totalidade. Na era do ministro Jaime Silva perdemos mais de 200 milhões de euros. Não basta negociar bem, é preciso sobretudo aplicar bem os apoios. No PRODER podemos chegar a uma taxa de execução de 60% até final do ano, sendo provável que o remanescente possa ser executado ainda durante dois anos. A CAP espera que o próximo programa de desenvolvimento rural tenha uma arquitectura simples e fácil de aplicar, que não dê azo aos desperdícios e ineficácias do passado.

O Orçamento do Estado de 2013 prevê 100 milhões de euros para o PRODER. É suficiente?

É suficiente, desde que se execute. A grande dificuldade está no financiamento aos agricultores, que suportam 70% dos custos do investimento. Espero que os protocolos com a banca, anunciados recentemente pelo Governo, resultem na concessão de crédito para que os projectos candidatos ao PRODER possam ser executados.

A ministra da Agricultura classificou de “inaceitáveis” as propostas de cortes no pacote do Desenvolvimento Rural. O Governo está a defender bem a posição de Portugal?

O Governo tem de se empenhar em não permitir que os cortes recaiam todos no II Pilar, uma vez que o I Pilar já está “fechado” e a maioria dos países tem os apoios neste Pilar. Permitir isso seria dramático e inaceitável. Portugal está numa posição fragilizada nestas negociações.

É possível obter uma posição mais confortável nas negociações através de alianças com outros estados-membros?

Quais aliados, se não há países na mesma situação?! Há apenas mais dois ou três pequenos países, sem expressão na actividade agrícola, na mesma posição que Portugal. O peso

que Portugal tem não permite uma posição de força nas negociações, podemos apenas ir aproveitando o input dos grupos que se vão formando. Esta negociação é única e muito complexa, pela primeira vez na história da União Europeia há que encontrar consenso entre 27 países e esta é a primeira reforma da PAC a ser aprovada em sistema de codecisão (Comissão Europeia e Parlamento Europeu). Dentro de três meses saberemos se a reforma entra em vigor ainda em 2014 ou apenas em 2015.

Adiar a reforma um ano traz-nos desvantagens?

Provavelmente é o que os países ricos querem, porque vão perder (verbas) e quanto mais tarde o facto se consumir melhor. Se Portugal sair ganhador não lhe interessa adiar, se for perdedor quanto mais cedo começar a aplicar a reforma pior. Atendendo à previsão de um corte generalizado no orçamento, o interesse de adiar a reforma parece ser colectivo. Mas adiar não é dramático para Portugal.

Portugal é um dos países onde as ajudas (directas) por hectare (188 €) são mais baixas. De que dependerá a ajuda/hectare na próxima reforma?

Depende das regras que forem estabelecidas. O Governo português assinou um documento com Espanha, Itália e Irlanda a pedir que a convergência interna seja igual à convergência externa. A proposta da Comissão Europeia (CE) vem com uma aproximação de um terço da diferença para 90% da média, enquanto este grupo de países propõe que a velocidade de aproximação dentro do próprio país seja igual à velocidade de convergência entre países. Se isto acontecer o dinheiro que é libertado para as novas áreas será muito pouco, porque os sectores que ganham mais vão perder pouco das ajudas actuais.

Quem decidirá que áreas são elegíveis para as ajudas directas, a CE ou o Governo português?

A proposta da CE diz que é toda a superfície agrícola útil, mas tem um pormenor técnico: podem candidatar-se todos os agricultores que estavam no sistema em 2011 e que se candidatem em 2014, e os agricultores das culturas que entrem pela primeira vez nos pagamentos directos (ex: hortícolas, vinha). Mas Espanha propõe que o Estado-membro possa decidir não aumentar a área total elegível para ajudas directas.

Final o que pode o Estado português decidir nesta matéria?

Não se sabe, está tudo em aberto. Se vigorar a proposta actual da CE, os Estados-membros não têm decisão em matéria de definição da área global de ajudas. A ajuda pelo histórico desaparece e, no primeiro ano em que o novo regime entre em vigor, 40% dos 70% do montante das ajudas é idêntico para todos os agricultores dentro de cada Estado membro (ou região, caso o Estado membro opte pela definição de regiões), os restantes 30% das verbas estão reservadas ao greening.

O que propõe a CAP?

Propomos que haja uma convergência na Europa entre todos os países e todos os agricultores até 2028. Não faz sentido neste novo modelo da PAC que um hectare de pastagem em Portugal receba menos do que um hectare de pastagem na França ou na Alemanha. Se a questão é ambiental, não há justificação para as ajudas serem diferentes. Estamos na PAC desde 1992 e pouco ou nada nos aproximamos dos outros países,

«O greening é o grande argumento do sector agrícola para poder financiar a PAC»

«A CAP propõe a convergência dos apoios directos entre os países e todos os agricultores da UE até 2028»



esta seria uma forma de o conseguir. No greening também faz sentido um pagamento igual para todos os países.

O greening, que parecia no início das discussões um dos assuntos mais polémicos da proposta da CE, parece já reunir mais consenso, porque haverá excepções e flexibilidade. É assim de facto?

O greening tem que ter um tronco europeu, mas é difícil aplicar uma política homogénea desde o Cabo da Roca à Estónia. A regra tem que ser muito ampla para abranger as diferentes realidades agrícolas da UE. Vai ter que haver flexibilidade na percentagem a aplicar – a maioria dos países não aceita os 30% - e nas medidas – fala-se numa lista de medidas entre as quais os países-membros possam escolher as que sejam exequíveis pelos seus agricultores. Todas estas decisões têm que ser sustentadas e coerentes. O greening é o grande argumento do sector agrícola para poder financiar a PAC. Não tenho qualquer dúvida que na UE, e em Portugal em concreto, as práticas agrícolas são hoje em dia mais amigas do ambiente.

A prova de fogo da próxima PAC será a repartição interna do dinheiro. O que propõe a CAP neste aspecto?

A CE descarta esse problema para os estados-membros (a Alemanha já dividiu) e Portugal vai ter dificuldade em fazer a divisão interna do dinheiro, porque o nosso país apesar de pequeno tem realidades agrícolas muito distintas. Os países podem criar regiões e dentro de cada região pagar em média o mesmo montante por hectare a todos os agricultores. Há outras propostas que sugerem a regra de um limite máximo de perdas para quem já recebe ajudas directas. São mecanismos propostos, mas não aprovados.

Há uma mudança de paradigma nesta nova PAC, o agricultor passa a receber para produzir, enquanto no passado chegou a receber para não o fazer...

Isso é um mito. A Europa produzia muitos excedentes alimentares, o que levou os tecnocratas europeus a preferir pagar para que os agricultores não produzissem em 10% das áreas agrícolas, do que a pagar intervenções de mercado, etc. Isto foi o famoso set a side, cujo objectivo era poupar dinheiro ao orçamento comunitário. A Europa depois ficou sem stocks alimentares e o euro sobreviveu-se face ao dólar, o que acabou por penalizar as exportações. ■

Escola de Milho reúne distribuidores

»» cont. pág.1 encontrar as variedades de topo para conseguir boas produtividades. Como nos anos anteriores, esperamos atingir mais de 16 toneladas/hectare», afirmava João Coimbra, produtor de 350 hectares de milho no Ribatejo. Na região Norte, a Escola de Milho esteve por Barcelos, Famalicão e Coimbra. «Foi uma iniciativa pioneira e muito benéfica. Podemos aprender em conjunto, com realidades e experiências diferentes. É um evento a repetir», testemunhava Pedro Martins, Field Expert Syngenta para a região Norte.

«A nossa ambição é criar um grupo de peritos na cultura do milho e partilhar com os nossos parceiros de negócio que estão em campo o conhecimento sobre o portefólio de sementes Syngenta», conclui Maria do Carmo Pereira, responsável de Marketing da Syngenta em Portugal. ■

Dias de Demonstração Syngenta

A Syngenta reuniu em Madrid, no Ifema, a 3 e 4 de Dezembro, 800 pessoas de toda a Península Ibérica para fazer o balanço do primeiro ano de implementação da sua nova estratégia de mercado, que consiste na integração das suas três divisões de negócios (sementes, protecção das culturas e Bioline), focada numa oferta global integrada, com tecnologia ao serviço do agricultor e de toda a cadeia de valor. Os Dias de Demonstração Syngenta, um evento em formato de *show room*, congregou autoridades oficiais, clientes, distribuidores, cooperativas, centros de investigação, universidades e mais de 400 funcionários da delegação ibérica da empresa. Nestes dois dias a Syngenta compartilhou muitas das suas inovações e soluções, levando os visitantes por um roteiro tecnológico para as diferentes culturas e apresentando os seus novos projectos de agricultura sustentável. A Syngenta revelou as suas ambições para os próximos anos: consolidar a liderança no mercado das soluções biotecnológicas para a agricultura, fixando como meta a duplicação da facturação em todas as culturas até 2015. Dos 12,4 mil milhões de dólares realizados em 2011, a nível mundial, a empresa ambiciona atingir um volume de negócios de 22 mil milhões de dólares em 2015. Para tanto conta com um avultado e crescente investimento em I&D (mil milhões de dólares/ano), um capital humano altamente qualificado e uma visão de futuro vocacionada para uma Agricultura Intensiva Sustentável. ■



Catálogo de milho com nota positiva de Norte a Sul

A Syngenta apresentou as novas variedades do seu catálogo de milho em campos demonstrativos, realizados de Norte a Sul do país, no final de Setembro e início de Outubro. As várias dezenas de produtores, distribuidores e técnicos que participaram nos dias de campo foram unânimes em classificar o portefólio de sementes da Syngenta como «diversificado» e à altura do desafio de produzir mais toneladas por hectare com qualidade. Em Barcelos o dia de campo teve como anfitrião o distribuidor António Sousa Martins, que reconheceu: «estamos agora à altura da concorrência nas variedades para silagem, com o SY Sincero (FAO 500) e o SY Verdemax (FAO 600)». Rui Pedro, técnico da Cooperativa Agrícola de Famalicão (Fagricoop), admitiu que «as variedades Syngenta são das melhores do mercado, no que se refere a ciclos 600, com destaque para o SY Verdemax, e nos ciclos 400 o SY Okland». José Júlio, técnico da Cooperativa Agrícola de Coimbra, disse que «a Syngenta tem um leque de variedades diversificado, desde os ciclos curtos aos ciclos longos». A Sul os ensaios decorreram na margem esquerda do Guadiana, onde a área de milho triplicou em 2012. O agricultor Nuno Paixão, deu um voto de confiança à Syngenta e garante que no próximo ano aumentará a área semeada com variedades SY, pois «em equipa vencedora não se mexe».



Centro de contactos na Fruit Attraction

A Syngenta participou uma vez mais na Feira Internacional Fruit Attraction, de 24 a 26 de Outubro, em Madrid, um evento internacional cada vez mais importante na concretização de negócios do sector hortofrutícola. A Syngenta esteve presente com um stand onde expôs a sua estratégia de soluções integradas para o agricultor e novidades para o consumidor final, com destaque para o pimento doce sem sementes Angello, novidade mundial premiada, e o consagrado e original tomate Kumato. Pelo espaço da Syngenta na feira passaram centenas de clientes e parceiros, entre os quais um grupo de cerca de 50 portugueses, cuja visita ao evento foi proporcionada pela Syngenta, incluindo técnicos de Organizações de Produtores da região Oeste ligadas à fruticultura (CPF, Frutoeste e ARAS), representantes da agro-indústria e da distribuição (Monliz, Bonduelle e Camposte), dos serviços oficiais e fruticultores da região da Cova da Beira. Durante a feira a Syngenta teve oportunidade de apresentar, em conjunto com a empresa Tecnidex, parceira da Syngenta para pós-colheita de frutas e horticolas, uma solução integrada para aumentar a vida útil da fruta de caroço em todo processo de comercialização.



Syngenta apoia produção de cevada para malte

A Syngenta participou, a 9 de Novembro, no IX Encontro Maltibérica Produtores de Cevada, em Beja, onde apresentou os resultados do primeiro ano do MaltingUP. Esta oferta criada em parceria com a Maltibérica proporcionou aos agricultores que aderiram em 2012 um rendimento extra de 90€/hectare, aumentando a rentabilidade da cultura em 46%. Na próxima campanha o MaltingUP será ainda mais inovador. «Vamos ter maior flexibilidade, adaptar-nos às necessidades em campo, para que o agricultor possa seleccionar a opção (de aquisição de sementes e produtos fitofarmacêuticos Syngenta) de acordo com a situação climática, dando-lhe a opção de escolher o que encaixa melhor no seu ciclo de cultura», revelou Madalena Albuquerque, responsável de culturas extensivas da Syngenta para Portugal e Espanha. Da parte da Maltibérica, Patricia Cotrim elogiou a parceria: «correu muito bem, fruto do apoio técnico prestado pela Syngenta. Esperemos que no próximo ano o MaltingUP volte a ser uma mais-valia». A Maltibérica quer contratar 20 mil toneladas de cevada dística em Portugal, no próximo ano e a Syngenta deseja englobar 4.000 hectares de cevada dística no programa MaltingUP, nos próximos dois anos.



Syngenta levou clientes em cruzeiro pelo Rio Douro

A Syngenta proporcionou um cruzeiro no Rio Douro a cerca de 40 revendedores do Minho, Beira Litoral e Beira Interior e seus agricultores, no passado dia 15 de Outubro, no âmbito do programa Synbiose. O passeio começou na Ribeira, Porto, com almoço a bordo, e passou pela Régua, onde decorreu uma visita à Quinta do Vallado. «Conseguimos atingir o propósito de maior proximidade com os revendedores. Estamos a ir na direcção certa», disse Jorge Torrado, colaborador Syngenta da Beira Litoral a propósito desta jornada.



Colaborador Syngenta



«Com trabalho e humildade alcançaremos uma posição de destaque»

Pedro Martins, Field expert para a região do Minho, Beira Litoral e Açores, faz um balanço extremamente positivo da integração de negócios da Syngenta e traça os desafios da empresa na cultura do milho: «no Minho temos ainda um grande trabalho pela frente no que diz respeito às sementes, mas com trabalho e humildade alcançaremos uma posição de destaque».

Há quanto tempo integrou a equipa Syngenta e qual o seu percurso profissional anterior?
Iniciei o meu percurso na Syngenta em Março de 2010. Antes trabalhei na Pioneer Hi-Bred Sementes Portugal durante oito anos e meio.

Pensar como um agricultor, a nova filosofia de trabalho da Syngenta. De que modo a aplica no seu dia-a-dia?

Aplico-a diariamente, lidando com o agricultor que é o nosso cliente final e com as casas comerciais que lhe fornecem os factores de produção. Esse acompanhamento é essencial para entender as suas necessidades, as suas preocupações, a dificuldade do dia-a-dia e o modo como interage no mercado, de forma a tentar ajudar a resolver os problemas que vão surgindo e melhorar a rentabilidade da sua exploração.

Os objectivos de mercado da Syngenta são ambiciosos no que se refere à fileira do milho. Que trunfos apresenta o catálogo de sementes Syngenta para atingir a liderança no Minho?

No Minho temos ainda um grande trabalho pela frente no que diz respeito às sementes, isto porque, apesar de termos uma posição muito boa em determinadas zonas, existem outras, onde o agricultor conhece mal ou não conhece as nossas variedades. Temos no catálogo, variedades muito interessantes para a região. No mercado do grão, vamos lançar em 2013 o Cookie, uma variedade flint (ciclo 200) com uma cor alaranjada que o mercado aprecia. Para o mercado da silagem as grandes apostas, e com resultados muito interessantes em 2012, são o Verdemax (ciclo 600 longo) e o Sincero (ciclo 500). Saliaria como pontos fortes o rendimento em matéria verde e robustez do primeiro e a homogeneidade das maçarocas do segundo. A Syngenta é neste momento a única empresa no mercado que pode oferecer uma solução completa para a cultura do milho, e como tal, queremos com trabalho e humildade alcançar uma posição de destaque também nas sementes.

Dos novos produtos fitossanitários Syngenta para a cultura do milho, quais os mais relevantes para os agricultores da região?

Nos próximos anos vamos lançar uma série de produtos que nos vão dar ainda mais armas para consolidarmos a nossa posição de liderança na cultura e na região. Já este ano temos disponível um novo herbicida pós-emergente

PERFIL

Idade:
35

Formação:

Licenciatura em Engenharia Agronómica

Hobbies:

Basquetebol, cinema, leitura, dançar, snowboard

Clube:

S.L. Benfica

Cor preferida:

Branco

Lema de vida:

Perseguir os meus sonhos e lutar pelo que acredito, mantendo os meus valores intactos

Livro preferido:

Quem mexeu no meu queijo e todos os de Jeffrey Archer

antigramíneas que vai permitir controlar o sorgo bravo de uma forma mais eficaz e com menos m.a. doseada para o meio ambiente, chamado Principal. Em breve teremos o Elumix*, que substituirá o Callisto como a principal solução Syngenta nos pós-emergentes e que possibilitará um controlo mais eficaz das principais infestantes. Relativamente aos insecticidas, teremos o Ampligo*, uma solução específica contra rosas e lagartas.

A produção de vinho é parte importante da economia minhota. Que soluções apresenta a Syngenta em 2013 para esta cultura?

A grande novidade será o **Dynali***, um anti-óidio à base de ciflufenamida (uma nova família química) e com acção no Rotbrenner e Black Rot, que se tem assumido como uma das principais doenças em algumas zonas da região. Brevemente chegará também o **Luzindo***, um insecticida que controla em simultâneo a traça, a cigarrinha verde e o cicadéldio da flavescência dourada.

Um ano após a integração dos negócios da Syngenta, que balanço faz da aplicação da nova estratégia da empresa no Minho?

O balanço é extremamente positivo, a nível da equipa penso que nos conseguimos integrar bem nos diferentes negócios, obviamente conscientes que temos ainda muito para aprender. No que diz respeito ao resto do negócio penso que as coisas vão acontecendo naturalmente, e aos poucos as pessoas vão-se apercebendo que a Syngenta tem uma nova abordagem ao mercado.

*em processo de homologação