



uma experiência segura,
de geração em geração

syntesis

Boletim Informativo da Syngenta • Maio 2015 • Ano 15

Editorial

The Good Growth Plan - Um Planeta, Seis Compromissos

A Syngenta apresentou em Bruxelas, os resultados do primeiro ano do The Good Growth Plan, um projeto do qual já falámos em edições anteriores da Syntesis. Para dar corpo ao primeiro dos seis compromissos: ajudar a aumentar a produtividade média das culturas agrícolas em 20%, sem usar mais terra nem mais água, estabelecemos uma rede de 850 explorações de referência, e em simultâneo monitorizamos outras 2700 explorações, onde são adotadas práticas agrícolas convencionais. A informação recolhida nestes 2 tipos de explorações, em 22 culturas distintas, será usada para melhorar os programas da Syngenta. Melhorar a fertilidade de 10 milhões de ha de terras aráveis é outro dos compromissos assumidos. Em 2014, a Syngenta conseguiu um impacto positivo em 800.000 ha, dos quais 7.000 ha na Península Ibérica, através de programas que ensinam os agricultores a minimizar o impacto da atividade agrícola nos solos. O aumento da biodiversidade em 5 milhões de ha de terras é o terceiro compromisso a que a Syngenta se propõe, através da criação de margens funcionais nas bordaduras das culturas e nas áreas tampão dos terrenos agrícolas, por via de diferentes programas como o Operation Pollinator, em desenvolvimento também em Portugal. A segurança é outra das preocupações da Syngenta, a qual se comprometeu a treinar 20 milhões de agricultores até 2020. No primeiro ano, 4,7 milhões de trabalhadores (74% dos quais pequenos agricultores) receberam formação sobre segurança na aplicação de produtos fitofarmacêuticos. Os programas abrangem um total de 100 países e na Europa aderiram mais de 100.000 agricultores. Enquadrado dentro deste objetivo a Syngenta tem vindo a desenvolver, em Portugal, ações sistemáticas de formação e sensibilização sobre uso seguro de produtos fitofarmacêuticos, integradas nas suas ações comerciais ou através de formação certificada, algumas das quais vos damos conta nesta Syntesis. Pretende-se desta forma chegar ao maior número possível de utilizadores dos nossos produtos, garantindo que os mesmos são utilizados da forma mais segura para o Homem e para o Ambiente.

Votos de uma boa e segura campanha agrícola.

Mónica Teixeira,

Diretora de Registo e Assuntos Corporativos

Em Foco 8º Fórum para o Futuro da Agricultura

O Fórum para o Futuro da Agricultura (FFA) juntou 1500 delegados e oradores numa conferência sobre o tema “Responder ao Desafio Alimentação e Ambiente”, a 31 de Março, em Bruxelas. O FFA é uma plataforma de reflexão, organizada pela Syngenta em parceria com a ELO-European Landowners' Organization, que reúne anualmente líderes europeus e mundiais para debater os desafios da agricultura.

Nesta 8ª edição do FFA os participantes reconheceram que só através de parcerias duradouras entre agricultores, indústria, Governos e ONGs e recorrendo à inovação será possível melhorar a produtividade agrícola, protegendo simultaneamente os ecossistemas e a biodiversidade.

«A inovação é a chave para a segurança alimentar sustentável. Através da inovação podemos melhorar a eficiência dos recursos, adaptar-nos às mudanças climáticas, melhorar a segurança alimentar, a diversidade e a qualidade, mantendo a competitividade do setor agroalimentar e criando mais e melhores empregos nas zonas rurais», afirmou Phil Hogan, Comissário Europeu da Agricultura e Desenvolvimento Rural.

Karmenu Vella, Comissário Europeu do Ambiente, lembrou que ambiente e agricultura têm um desafio comum – alimentar 9,5 mil milhões de pessoas em 2050 – e que a única resposta é a sustentabilidade. »» página 3



O Fórum para o Futuro da Agricultura juntou 1500 delegados e oradores

À Conversa com...

«Em breve atingiremos os 7 milhões de hectolitros»



No primeiro ano (2016) do novo regime de autorizações de plantação, Portugal vai poder plantar até 2.200 hectares de vinhas, no entanto, as novas áreas não são elegíveis para apoios Vitis. O Presidente do Instituto da Vinha e do Vinho (IVV), Frederico Falcão, revela o que muda.

Nos últimos 15 anos Portugal perdeu cerca de 28.000 hectares de vinha (252.709 ha em 2000 para 224.074 ha em 2013) e a produção de vinho diminuiu 515.000 hl (de 6.709.743 hl em 2000/01 para 6.194.774 hl em 2014/15). O que nos dizem estas estatísticas sobre o setor? »» página 4

Syngenta apoia workshops do COTHN sobre Boas Práticas

A Syngenta associou-se ao Workshop "Proteção das culturas, aplicação de produtos fitofarmacêuticos e inspeção de pulverizadores", organizado pelo COTHN, a 28 de Abril, no Centro de Estudos Vitivinícolas do Dão, em Nelas, conjuntamente com a DRAPC, a DGAV e o Valorfito. Este foi o primeiro de 3 workshops, com uma componente em sala e outra em campo com demonstrações práticas relativas ao uso de Equipamento de Proteção Individual, inspeção de pulverizadores,

preparação da calda e destino das embalagens vazias e ainda lavagem de equipamentos e tratamento de efluentes fitofarmacêuticos. O próximo workshop decorre a 29 de Maio, em Runa, Torres Vedras, e o último em Outubro, em Odemira. «O objetivo destas ações é esclarecer os agricultores, com uma linguagem acessível, sobre as suas obrigações legais, e por outro lado, sensibilizar as entidades oficiais acerca da dificuldade em cumprir os prazos previstos na lei, nomeadamente a

adesão de todos os agricultores à Produção Integrada, a obrigatoriedade de possuírem Cartão de Aplicador até Novembro de 2015 e a inspeção obrigatória dos pulverizadores até Novembro de 2016», explica Maria do Carmo Martins, diretora-geral do COTHN, reconhecendo que «a parceria com a Syngenta é preciosa, até porque a empresa encara a formação dos agricultores e técnicos como uma prioridade». ■



Jornadas de calibração mobilizam agricultores de Norte a Sul



A Syngenta trouxe a Portugal uma equipa de investigadores da Universidade Politécnica da Catalunha para umas Jornadas subordinadas às Boas Práticas Agrícolas ligadas à pulverização, tipo de bicos e tamanho de gota, procedimentos de regulação e ajuste de equipamentos de aplicação. No campo foi calibrado um pulverizador hidráulico de barras e um atomizador e aplicada a calda com os dois equipamentos. Usando papel hidrossensível foi possível observar a diferença da pulverização obtida com bicos convencionais, bicos anti-deriva e bicos de duplo jato e concluiu-se que em muitas situações a percentagem de

cobertura não difere muito aplicando metade do volume de calda. As Jornadas de Calibração realizaram-se na Escola de Agricultura e Desenvolvimento Rural de Ponte de Lima, a 18 de Março, e na Escola Profissional do Montijo, a 16 de Abril, reunindo várias dezenas de técnicos e agricultores. Rui Pereira Afonso, produtor de 120 hectares de batatas, cenouras, cebolas e tomate para indústria da região do Montijo, considera que «a iniciativa da Syngenta foi muito boa, pois cada vez é necessário maior rigor na aplicação dos produtos fitofarmacêuticos, pelo que a formação dos agricultores é essencial». ■

Syngenta e Madagro promovem formação na Ilha da Madeira



A Syngenta realizou, a 7 e 8 de Abril, no Funchal, três colóquios destinados a revendedores, agricultores e técnicos, com vista a formar e sensibilizar para as boas práticas na aplicação e venda de produtos fitofarmacêuticos. Os eventos tiveram a parceria da Madagro, distribuidor Syngenta na Ilha da Madeira, e reuniram cerca de 85 pessoas. «Estes colóquios são muito importantes pela formação que proporcionam,

nomeadamente aos operadores da revenda, ao nível da divulgação e escolha dos produtos certos para cada problema fitossanitário e sobre a forma segura de os aplicar. Devemos persistir na realização destas iniciativas com uma periodicidade anual. Elas contribuem para aproximar a distribuição dos técnicos e dos agricultores», afirma João Passos Vieira, sócio-gerente da Madagro. ■



Syngenta e Sanorte formam 19 Operadores



A Syngenta, em parceria com o seu distribuidor Sanorte e a empresa de formação Gesmind, promoveu, durante os meses de Março e Abril, a formação de 19 Operadores de Produtos Fitofarmacêuticos oriundos dos concelhos de Vila Nova de Famalicão, Barcelos, Braga, Vila do Conde, Guimarães e Santo Tirso. «Esta formação foi uma mais-valia para todos os formandos e respetivas empresas, estando lançadas as bases para uma nova rede de postos de venda mais informada, consciente e responsável. Este curso teve uma apreciação muito positiva da parte de todos os formandos. A participação ativa em todas as sessões e o interesse manifestado pelos diversos módulos, assim o evidenciam. Temas como

a legislação, venda responsável, cálculos de concentrações, cuidados de manuseamento, armazenamento dos produtos e regras de segurança foram talvez aqueles que mais cativaram estes futuros operadores», afirma Cristina Monteiro, técnica da Sanorte. A Gesmind corrobora que «os formandos estiveram sempre motivados para a formação e interessados em conhecer as exigências legais e boas práticas da atividade profissional» e que «apesar da heterogeneidade, o grupo foi coeso e participativo». A Gesmind é uma empresa de formação profissional vocacionada para ações da área da produção agrícola e animal, no último triénio deu formação a mais de 4000 formandos. ■



Syngenta realiza formação sobre poda em vinha



A Syngenta organizou, em Fevereiro, diversos dias de campo nos quais partilhou com agricultores e técnicos informação sobre técnicas de poda em vinha. As ações decorreram nos Centros de Experimentação Syngenta de Ponte de Lima e Santo Tirso e também em Lousada, Melgaço, Monção e Arco de Baúlhe. A formação esteve a cargo do Eng. Manuel Oliveira, técnico da Direção Regional de Agricultura e Pescas do Norte (DRAPN), que alertou para a importância das medidas profiláticas a executar antes do início da poda, como desinfetar com álcool as tesouras e outros materiais usados na poda, sobretudo após a poda de videiras onde se confirme a existência de doenças. A adaptação da poda ao sistema de condução da

vinha e à casta é um dos princípios fundamentais para garantir a eficácia desta operação e a poda de formação, realizada nos três primeiros anos após a plantação da vinha, é tão ou mais importante do que a poda de manutenção. Os agricultores que participaram nas ações de formação, reconhecem a importância dos dias de campo organizados pela Syngenta: «Aprendi imenso neste dia de campo, nomeadamente a escolher as varas certas na poda de formação, a fazer o cálculo do número gomos a deixar por metro linear em cada videira, na poda de manutenção, e com que intervalo se devem desinfetar as tesouras de poda», afirma António Matos, viticultor em Monção, com uma área de vinha de 10 hectares. ■



Phil Hogan, Comissário Europeu da Agricultura

8º Fórum para o Futuro da Agricultura

» cont. pág.1 «Uma nova agricultura precisa de uma nova abordagem para preservar os recursos (...) os agricultores perceberam que proteger o ambiente é um investimento e não um custo», disse o Comissário.

Economia Circular na agricultura

A aplicação do conceito de Economia Circular à agricultura como forma de gerar mais emprego e crescimento foi amplamente debatido. Karmenu Vella defendeu que «objetivos realistas e legislação inteligente sobre Economia Circular podem ajudar a mitigar o nosso défice em recursos, reforçar a nossa competitividade e, simultaneamente, melhorar o desenvolvimento sustentável».

Pavan Sukhdev, fundador e CEO da consultora GIST Advisory, estima que a Economia Circular possa ajudar a criar 2 milhões de novos empregos na União Europeia e defendeu a «adoção de um modelo alternativo de agricultura, baseado em inovação, aumento do uso de fontes de energia renováveis e conservação dos ecossistemas», lembrando que «é necessário um investimento direto nos pequenos agricultores que alimentam grande parte da população mundial».

Por seu, turno, Jeremy Rifkin, presidente da Foundation on Economic Trends, organização sem fins lucrativos que analisa as novas tendências da ciência e tecnologia e o seu impacto na sociedade, disse que «a agricultura está na eminência de sofrer uma terceira revolução industrial, transitando para uma nova era pós-carbono, baseada em novas tecnologias de comunicação, novas fontes de energia e novas formas de transporte, onde os agricultores devem ser incentivados a tornar-se mais auto-sustentáveis».



Amina Mohammed, conselheira da ONU em matéria de Desenvolvimento



Pavan Sukhdev, fundador e CEO da consultora GIST Advisory

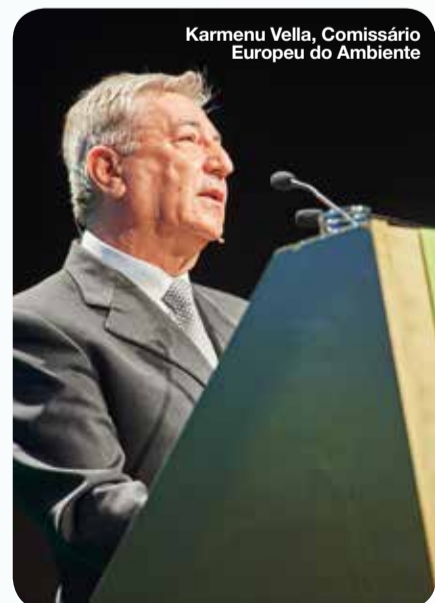
Desafio Fome Zero

O FFA deu um enfoque especial os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio pós-2015 traçados pela ONU, considerando que a Europa tem uma responsabilidade acrescida na transformação da agricultura para acabar com a pobreza à escala mundial. Ren Wang, assistente do Diretor-Geral do Departamento de Agricultura e Proteção do Consumidor da FAO, disse «é chocante que existam 2 mil milhões de pessoas subnutridas no mundo» e apelou ao envolvimento de todas as partes no «Desafio Fome Zero, que consiste em reduzir o desperdício alimentar, a insegurança alimentar e a fome».

Amina Mohammed, conselheira da ONU em matéria de Desenvolvimento pós-2015, lembrou que «a agricultura e a alimentação sustentáveis são essenciais para acabar com a extrema pobreza nas suas diferentes dimensões, a nível global, através de um desenvolvimento rural sustentável e da prosperidade das zonas rurais» e disse que a Europa deve aproveitar o seu papel de liderança no relacionamento com outras zonas do Globo para ajudar a cumprir o Desafio Fome Zero.

Jon Parr, Chief Operating Officer da Syngenta, concordou que «o envolvimento de todos os parceiros, uma mudança de mentalidades e novas formas de trabalhar são essenciais para tornar a agricultura mais sustentável. O The Good Growth Plan da Syngenta trata disto mesmo e foi por isso que o incorporámos na nossa estratégia. Mas é necessário que outros parceiros alterem a sua forma de pensar e se juntem a nós, para provermos os agricultores com técnicas de produção modernas e tecnologia inovadora, essenciais para tornar a sua atividade económica e ambientalmente sustentável».

Assista [AQUI](#) às entrevistas com os oradores do 8º FFA.



Karmenu Vella, Comissário Europeu do Ambiente



«Acabamos por ter uma melhor visão do mundo rural»

Gilberto Lopes trabalha há 11 anos na Syngenta, onde é atualmente Field Expert Oeste, Ribatejo, Península de Setúbal, Alentejo, Algarve e Madeira.

Fale-nos do seu percurso profissional e de como surgiu a oportunidade de integrar a equipa Syngenta?

Integrei a Syngenta já lá vão 11 anos. A oportunidade surgiu quando a Syngenta decidiu criar algo novo no mercado, isto é, uma equipa de apoio aos agricultores, a função era designada de RTA (Responsável Técnico de Apoio). Nessa altura desempenhava as funções na região de Trás-os-Montes e Alto Douro e na Beira Interior. Passado algum tempo foi-me proposto integrar a equipa de vendas na Península de Setúbal e Ilhas. Algum tempo depois aceitei levar a zona do Oeste e Baixo Alentejo, mais um novo e grande desafio. Um ano mais tarde surgiu a oportunidade de integrar novamente o departamento de Marketing, para uma nova função criada na empresa (Field Marketing). Nessa função levava as zonas do Oeste, Ribatejo e Península de Setúbal. Posteriormente houve um upgrade na função e passei a desempenhar as funções de Field Expert (Oeste, Sul e Ilhas) no departamento de Marketing. Até à data tenho desempenhado as funções de Field Expert enquadrado no departamento de Technical Support em várias zonas - Centro, Sul e Madeira -, assim como o apoio técnico comercial no grupo Bacalhoa.

O que faz como Field Expert na Syngenta?

Sou responsável pela parte de ensaios de pré-lançamento e lançamento de produtos (fitofarmacêuticos e sementes). Apoio o desenvolvimento de novos produtos e soluções, adaptando-os às necessidades de cada geografia e à realidade de cada cliente. Presto apoio técnico a toda a equipa de vendas na zona Sul, e realizo ações de formação e apresentações de novas soluções junto da distribuição, agricultores e Influenciadores. Dinamizo ensaios, através de dias de campo Syngenta ou em conjunto com parceiros de negócio. Apoio a implementação dos planos de sustentabilidade desenvolvidos pela empresa, nomeadamente Operation Pollinator e Heliosec.

Desde a integração dos negócios – sementes e proteção das culturas – o que melhorou no desempenho da Syngenta em Portugal?

Acabamos por ter uma melhor visão do mundo rural, das suas necessidades e tentamos corresponder em tempo oportuno aos desafios.

A Syngenta assumiu através do The Good Growth Plan 6 compromissos. Em Portugal em qual está a Syngenta a centrar os seus esforços?

No meu caso em concreto, e digo isto pelas zonas que levo, os compromissos a que temos dado mais destaque são:

- Promover a biodiversidade (por exemplo, através do programa Operation Pollinator).
- Tornar as culturas mais eficientes (por exemplo, na cultura do milho, estamos a desenvolver variedades mais tolerantes ao stress e com uma melhor eficiência no uso da água), é o caso do

híbrido Hydro.

- Capacitação dos agricultores e ajudar as pessoas a manterem-se seguras (por exemplo, as ações de formação no âmbito da calibração de máquinas e do uso seguro dos PF's).

A Syngenta está a fazer uma forte aposta na formação de agricultores e técnicos sobre aplicação segura de produtos fitofarmacêuticos e calibração de pulverizadores. Ainda há na região Sul de Portugal um défice de formação nestas matérias?

Penso que é um pouco transversal a todo o país, não só na região Sul. Temos algumas franjas de agricultores com uma idade um pouco mais avançada e com áreas mais pequenas onde se nota mais essa necessidade. A nível dos agricultores com maior dimensão e devido às exigências que vão tendo no que diz respeito à venda do produto final esse défice não é tão notório. Continuaremos a fazer ações de calibração e inspeções de pulverizadores com os nossos parceiros, para que possamos dotar os produtores de mais ferramentas para um uso mais eficiente, seguro e sustentável dos PF's.

O Heliosec, um inovador sistema de gestão dos efluentes fitossanitários disponibilizado pela Syngenta, está a suscitar bastante interesse em Portugal. Em que explorações agrícolas de referência está instalado?

Já temos instalado o sistema numa série de empresas um pouco por todo o país. Na zona que levo actualmente temos o Heliosec instalado nas mais diversas vertentes da área agrícola: numa central fruteira na zona Oeste – Frutoeste –; em produtores de vinho de referência como é o caso da Bacalhoa, do Esporão, da Sogrape, em uva de mesa – Herdade Vale da Rosa –, na Moniz (grupo Ardo) que está vocacionada para a produção, embalagem e venda de produtos hortofrutícolas congelados e, brevemente, teremos também instalado num produtor de melão e tomate de indústria.

A Syngenta comemora este ano o aniversário do Ridomil (35 anos) e do Topaze (30 anos), produtos em que os viticultores continuam a confiar e a que a juntaram outros mais recentes como o Dynali, o Pergado F e o Luzindo. Com este portfólio a Syngenta vai chegar à liderança de mercado na cultura da vinha?

O nosso objetivo é esse. Sabemos das dificuldades para atingir essa meta, mas com o trabalho que temos vindo a desenvolver, e dou como exemplo o caso do Dynali, em 2013, e do Luzindo em 2014, não esquecendo o Pergado F, temos conseguido uma boa penetração no mercado. São dois novos produtos que deram provas da sua robustez e que vieram posicionar-se como duas novas ferramentas para os agricultores na gestão das doenças e pragas nas suas parcelas, juntando-se a uma equipa com provas dadas ao longo das últimas três décadas. ■

» cont. pág.1

Portugal tem acompanhado a tendência da União Europeia, com uma redução ligeira da produção de vinho e uma redução de área numa proporção inferior à dos restantes países comunitários. Direi que a diminuição da produção não é algo estrutural, mas influenciado pelas condições climáticas e pela reestruturação da vinha (quase 4000 hectares por ano). Este ano esperamos que a produção seja maior do que em 2014. A produção europeia de vinho tem vindo a diminuir, em 2012 houve a mais baixa produção de vinho desde 1982 na UE. É algo preocupante face aos nossos concorrentes mundiais, nomeadamente, Chile, Nova Zelândia, Argentina e EUA, que estão a aumentar a produção.

«Acredito que poderá haver menor interesse dos viticultores em submeter pedidos de plantação».

A União Europeia está a perder competitividade...

Embora seja previsível que a nossa área de vinha possa reduzir-se um pouco nos próximos anos, Portugal vai estabilizar ou até aumentar a produção de vinho, à custa do aumento da produtividade das vinhas, sem perder em qualidade dos vinhos. Acredito que em breve atingiremos os 7 milhões de hectolitros.

O IVV estipulou uma área máxima de reserva de direitos de plantação de 1.449 hectares para 2015. Quantos hectares se candidataram?

As reservas de direitos extinguem-se no final de 2015 e, por isso, colocámos a concurso os 1.449 hectares de direitos existentes. Houve uma afluência muito grande, recebemos candidaturas para 2.447 hectares. Estamos a analisar as condições de elegibilidade de quem concorreu e a todos os elegíveis aplicaremos os critérios de prioridades estipulados para acesso a estes direitos de plantação.

A partir de 1 Janeiro de 2016 entra em vigor um novo regime que flexibiliza a plantação da vinha na UE, e que é justificado com a necessidade de produzir mais vinho para responder à procura mundial. É um regime favorável aos viticultores portugueses?

Na nossa última Organização Comum de Mercado (OCM), em 2008, estava estipulado que os direitos se extinguiriam em 2015, com possibilidade de prorrogação até 2018, após o que se seguiria uma liberalização do mercado, com a respetiva eliminação das quotas, à semelhança do que já aconteceu com outros produtos, por exemplo o leite. Os países produtores, entre os quais Portugal, bateram-se por um regime de transição mais suave. O novo sistema é o sistema que foi possível negociar. Conseguiram-se alguma abertura às novas plantações, cada país pode aumentar a área até 1% ao ano.

O que muda face ao atual sistema de direitos de plantação?

Verificam-se três grandes diferenças entre o atual regime e o futuro regime de autorizações: as autorizações não têm um valor associado e não podem ser vendáveis (quem tiver uma au-

torização ou utiliza-a ou ela extingue-se); o prazo da autorização de plantação passa de oito anos para três anos e, por fim, transitamos de uma quota estática para uma quota dinâmica, em que podemos crescer até 1% ao ano a nível nacional. É um regime para durar até 31 de Dezembro de 2030, com uma revisão intercalar a meio, em que os Estados-membros serão chamados para avaliar o funcionamento e, se necessário, propor alterações.

É um sistema benéfico para os viticultores portugueses?

Creio que sim. É óbvio que quem está habituado a ter um valor associado (aos direitos) perde algum dinheiro, mas quem queira aumentar a área de vinha deixa de ter que comprar as quotas. Há regiões em Portugal, e noutros países da UE, onde os direitos de plantação de um hectare de vinha custam uma fortuna, representando uma limitação ao crescimento do mercado.

Como vai funcionar a conversão dos direitos em autorizações?

As vinhas que estão plantadas e registadas no cadastro do IVV serão automaticamente convertidas em autorizações. Relativamente aos direitos válidos, mas não utilizados (vinhas não plantadas), terão que ser os viticultores a fazer o pedido de conversão desses direitos em autorizações de plantação. Poderão fazê-lo a partir de 1 de Setembro de 2015 e até 31 de Dezembro de 2020, em princípio.

E os viticultores que não têm direitos em carteira, como podem candidatar-se a plantar novas áreas de vinha?

Teremos novas autorizações todos os anos relativas a 1% da área de vinha nacional. O IVV está a criar uma aplicação informática, onde os agricultores vão poder candidatar-se às autorizações. Estamos também a legislar sobre as regras de elegibilidade e prioridade.

Os estados-membros podem optar pela aplicação dos limites dos aumentos ao nível nacional, regional ou de zonas com ou sem indicação geográfica. Como vai o IVV proceder nesta matéria?

Não vamos fazer distinções entre regiões, vamos aplicar o 1% a nível nacional. No entanto, as Entidades Certificadoras do setor poderão apresentar ao IVV uma justificação que comprove que o crescimento de 1% da área de vinha na sua região irá causar dano económico ou risco de desvalorização da Denominação de Origem ou Indicação Geográfica e, caso essa justificação seja aceite pelo Ministério da Agricultura, o crescimento pode ser inferior a 1% nessa região, mas nunca igual a zero. Se o total das submissões forem inferiores à área anual disponibilizada de 1%, as autorizações serão distribuídas na totalidade, havendo regiões que podem crescer menos do que isso, se conseguirem provar "o dano económico", e outras regiões que podem crescer acima de 1%, porque beneficiam da quota não utilizada por outras.

Qual é a sua expectativa face aos pedidos de restrições de crescimento da área?

Acredito que uma região irá seguramente tentar defender o risco de dano económico e eventualmente outra região também o faça.

Como será calculada a área nacional para as autorizações de plantação?

O 1% da distribuição anual reporta à área que Portugal tem plantada a 31 de Junho do ano anterior. No ano passado declaramos 224.074 hectares e em 2015 deverá ser um pouco inferior. Estamos, portanto, a falar de conceder entre 2.000 e 2.200 hectares de autorizações de plantação em 2016.

As novas áreas plantadas no âmbito do novo regime de autorizações não poderão ser candidatas aos apoios do Vitis?



As novas autorizações a distribuir anualmente pelo IVV não são elegíveis para Vitis, que é uma medida de apoio à reestruturação da vinha. Mas as vinhas que já estão plantadas ao abrigo de um direito (automaticamente convertido em autorização), se forem arrancadas e reestruturadas, são elegíveis ao abrigo do Vitis.

Este novo regime não é muito favorável aos novos investidores...

Acredito que possa haver um menor interesse por parte de alguns viticultores em termos de submissão de pedidos de plantação. Vamos analisar com o sr. Secretário de Estado outras vias de apoio a estas novas autorizações, nomeadamente através do PDR 2020.

Neste novo QCA quais as grandes prioridades do IVV para o setor da vinha e do vinho?

O vinho tem uma OCM própria que começou em 2014 e irá durar até 2018. São medidas de mercado para as quais temos uma verba a rondar os 65 milhões de euros por ano, que aplicamos em reestruturação de vinha (Vitis, 50 a 52 M€); promoção em mercados terceiros (8 a 9 M€); seguros de colheita (4 a 5 M€) e apoio à destilação de subprodutos (0,5 M€). O nosso objetivo é conseguir que Portugal utilize, todos os anos, na íntegra este envelope financeiro tornando o setor mais competitivo. Queremos ajudar ao crescimento das exportações, devido à retração do consumo nacional. A nossa função passa também por acompanhar o setor e ajudar no levantamento de barreiras à exportação.

Atuar a montante através de acordos de livre comércio é fundamental. Com que países está Portugal em negociações para exportar vinho?

Temos neste momento algumas dificuldades de exportação para o Brasil, China, Rússia e Angola, desde taxas alfandegárias à exigência de documentos e especificidades na rotulagem que criam barreiras às exportações. É necessário vencer estas barreiras através de muita diplomacia internacional ao mais alto nível institucional. O Governo tem tido um papel muito ativo nesta matéria.

Para quando a abertura de novos mercados? Quais?

Quem faz a promoção dos vinhos são as entidades certificadoras (CVRs e IVDP) e a Viniportugal é quem aponta a estratégia para os diferentes mercados. O IVV acompanha e sugere. Há mercados estratégicos identificados, como o Canadá, os EUA, o Brasil, a China ou o Reino Unido. Por exemplo, os EUA e o Canadá, são mercados maduros, mas onde há muita margem de crescimento para a exportação de vinhos portugueses. Há outros mercados com um consumo per capita

de vinho muitíssimo baixo, onde sentimos que há apetência para os vinhos portugueses, por exemplo na Coreia do Sul e no Japão.

Um estudo recente encomendado pela Comissão Europeia aponta os ditos novos mercados, como a Coreia do Sul, a Argélia, as Filipinas ou o México, como sendo de oportunidade para exportar vinhos europeus. Qual a sua opinião?

A Viniportugal já realizou uma pequena ação de promoção na Coreia do Sul. O México e o Paraguai também são mercados interessantes. Aceitamos apoiar a promoção nestes mercados, mesmo que não estejam identificados como prioritários na Portaria que regulamenta os apoios à promoção em mercados de países terceiros.

«Nos últimos 5 anos as nossas exportações de vinho aumentaram de forma consecutiva»

O valor médio por litro de vinho exportado é de 2,55 euros (dados de 2014). O IVV está satisfeito com este resultado?

É um valor baixo, mas não é um valor assim tão mau. Nos últimos 5 anos as nossas exportações cresceram de forma consecutiva em valor. Em 2014 o ritmo de crescimento das exportações nacionais de vinho abrandou um pouco - total 728,7 milhões de euros -, mas é preciso dizer que dos 11 exportadores mundiais de vinho, apenas três aumentaram em valor, entre os quais Portugal, a par da Nova Zelândia e de Itália. O preço médio de litro de vinho exportado de Portugal aumentou 7,3%, o que é razoável, atendendo ao preço médio exportado no mercado mundial. Não posso deixar de referir que Portugal é o terceiro país europeu com preço médio de exportação mais alto, sendo o 6º a nível mundial. Não é o ideal, mas não estamos assim tão mal... É óbvio que desejamos que se venda ao melhor preço possível, o que só consegue através do reconhecimento da qualidade em relação à imagem do país. ■