



syntesis

Boletim Informativo da Syngenta Crop Protection • Dezembro 10 • Ano 10

Editorial

Paixão pelo olival

Num número da Syntesis completamente dedicado ao olival, gostaria de comentar alguns temas relacionados com o mesmo.

O primeiro é referido ao longo de toda esta publicação e tem a ver com o novo olival português, plantado recentemente e que começa agora a entrar em produção. Acredita-se que, quando entrarem em plena produção os mais de 40.000 ha novos plantados, Portugal produzirá cerca de 100 mil toneladas de azeite ultrapassando as suas necessidades de auto-consumo. Será que poderemos passar a ser um país exportador? Penso que o olival será a segunda cultura agrícola de grande importância para o país, logo a seguir à vinha. Toda esta dinâmica é importante numa agricultura que parece sempre difícil de não ser um parente pobre da Economia.

O segundo tem a ver com os novos mercados que parecem estar em forte crescimento - não só económico - no consumo e importação de azeite. Verifica-se que mesmo países ainda com pouca tradição no consumo de azeite, como o Brasil ou a Índia têm previstos fortes aumentos de consumos nos próximos anos (por exemplo, na Índia prevê-se a quintuplicação do seu consumo para as 25.000 toneladas), tornando-se importantes mercados a explorar.

Por último, gostaria de debruçar-me sobre a Syngenta e a sua aposta no olival. Sendo uma cultura de primordial importância em Portugal e Espanha, a Syngenta tem em curso vários projectos para esta cultura, sobretudo na área fitossanitária. Por um lado, temos a questão da substância activa cobre, de enorme interesse para o olival e a qual a Syngenta se encontra a defender e a desenvolver as suas formulações à base de oxiclreto de cobre. Por outro lado, a inclusão da substância activa cobre, no Anexo I da antiga Directiva 91/414, trará novos desafios a uma utilização sustentável, a qual a Syngenta vai antecipando. Outras substâncias activas com interesse para a cultura, com acção não só sobre fungos mas também nas pragas, infestantes ou potenciadoras de uma cultura mais sã e rentável, estão em estudo e desenvolvimento e serão objecto de novos lançamentos nos próximos anos. No campo da aplicação e da pulverização, a Syngenta estuda os melhores meios para uma pulverização adequada e eficaz, mas tendo sempre em vista a redução do risco, a protecção do aplicador, do ambiente e do consumidor. Fique pois atento à Syngenta e à sua paixão pelo olival!

Rui Delgado,
Technical Crop Manager

Em Foco

«O Alentejo está na proa da Península Ibérica»

Brigido Chambrá orienta tecnicamente mais de um terço do olival novo do Alentejo. Optimista por natureza, este espanhol acredita que o Alqueva é um “diamante em bruto” no panorama agrícola da Península Ibérica e que o olival é a cultura que mais pode rentabilizar o regadio na região.

Há quantos anos trabalha em olival em Portugal?

Comecei a trabalhar em Portugal em 2002 e a primeira plantação foi em 2004. Já plantei, ou ajudei a plantar, cerca de 12 000 hectares.

Descreva o seu percurso profissional em Portugal.

Vim visitar o Alqueva em 2000, como turista, e após várias visitas adquiri as primeiras terras em Setembro de 2002 - a Herdade da Rabadoa -, com três sócios. Entre 2003 e 2005 houve uma verdadeira invasão de investidores espanhóis, foi uma oportunidade de começar a trabalhar para terceiros ao nível da assessoria. Nessa altura, o grupo Âncora plantou 600 hectares de olival (hoje já tem mais de 4000 hectares) e eu entrei com uma percentagem do capital, mas também através da Agrogenil, que faz a assessoria técnica agrícola à empresa.

Qual o perfil dos clientes da Agrogenil?

Todos os investidores espanhóis com quem trabalho têm experiência agrícola e resultam da união de duas ou três famílias, com a ideia de aumentar área e fazer uma agricultura moderna. Também já fizemos três ou quatro herdades de portuguesas. Projectamos e damos assessoria técnica, dirigindo toda a parte agrícola.

O olival alentejano supera tecnicamente o espanhol?

Tanto em Portugal como em Espanha há olivais tradicionais, como há 100 anos. Quando é o agricultor pequeno a fazer o investimento, fá-lo como o seu pai, mas quando o investimento é maior, a ideia é mais avançada, são pessoas mais jovens, com maior formação. Os investidores espanhóis que vieram para Portugal estão no topo da tecnologia.

Houve um boom de plantação de olival no Alentejo, mas agora abrandou. O que motiva esta desaceleração?

O problema é financeiro, os bancos deixaram de emprestar dinheiro com a facilidade que emprestavam.



O Alentejo vai continuar a ser uma região interessante para investir em olival?

O Alentejo tem tudo o que é preciso para a agricultura: terra, água, clima, luz. O Alentejo está na proa do desenvolvimento agrícola da Península Ibérica.

Há quem diga que o olival é uma das poucas culturas que vai poder pagar o preço da água do Alqueva. Concorda?

A agricultura tem que lidar com a demagogia dos políticos. Falta muito profissionalismo, o agricultor está sem rumo, não sabe para onde ir. Ouvi falar de hortícolas e de fruticultura para o Alqueva. Mas temos um problema no que respeita ao preço da mão-de-obra, não somos competitivos com produtores como Marrocos, Chile ou África do Sul. No que se refere a culturas com grandes necessidades de água - milho, beterraba - o rumo é ditado pela política. O agricultor lida com grande incerteza sobre os investimentos.

Idade: 52 anos
Formação académica: 30 anos de experiência
Hobbies: Caça
Clube: Real Madrid
Cor preferida: Não tem
Livro preferido: “Los renglones torcidos de Dios”, Torcuato Luca de Tena
Lema de vida: Trabalho, trabalho, trabalho

Perante esse cenário, qual vai ser o futuro agrícola do Alentejo?

O azeite está hoje mais barato do »» página 3

Colaborador Syngenta

«Temos uma estratégia bem definida»

José Mendes Pinto, um dos colaboradores com mais anos de “casa” na Syngenta, fala das mudanças no “novo” Alentejo e encara o futuro da região com optimismo.

Em que ano entrou na Syngenta? Qual o seu percurso na empresa?

Entrei a 1 de Fevereiro de 1984 para a ICI-Valagro como responsável comercial no Algarve e, mais tarde, também no Baixo Alentejo. Já na Zeneca, no Departamento de Marketing, desenvolvi o Quadris, realizando ensaios demonstrativos em todo o País. Hoje em dia, sou dos funcionários com mais anos de casa.

Qual a sua função actual na Syngenta?

Suporte técnico e de marketing no Baixo Alentejo, no Algarve e na empresa Bacalhoa Vinhos de Portugal (Península de Setúbal). Em colaboração com os colegas Gilberto Lopes, responsável comercial no Baixo Alentejo, e José Luís Amaro, na Península de Setúbal, Alentejo Litoral e Algarve. Acompanho os agricultores, nomeadamente os parceiros Signia, os distribuidores e associações de Produção e Protecção Integrada.

Os desafios a que responde são os mesmos de há 26 anos, nomeadamente na relação com os clientes?

É tudo completamente distinto. Na altura havia muito mais interferências dos clientes no modo como geríamos a nossa casa, enquanto hoje a empresa está organizada, tem uma estratégia bem definida. Também os agricultores mudaram, são empresários, fazem as suas contas, dão formação aos funcionários, etc. Estamos ao nível das boas práticas agrícolas dos países do Norte da Europa.

Do portfolio Syngenta, quais os produtos chave no seu dia-a-dia?

Nas culturas em que trabalho – olival e vinha – temos um excelente portfolio, aliás a Syngenta é reconhecida pelos seus produtos de alta qualidade. O Pergado F – um fungicida contra o míldio da vinha – é a nossa mais nova estrela,



Idade:

55 anos

Formação académica:

Eng. Técnico Agrário

Hobbies:

Caça

Clube:

Benfica

Cor preferida:

Várias

Livro preferido:

A Bíblia

Lema de vida:

Respeitar os outros e ser discreto

veio preencher uma lacuna dentro dos produtos penetrantes. O ano passado houve intensos ataques de míldio e o Pergado F teve um comportamento extraordinário no controlo da doença. Este ano, iremos desenvolvê-lo com um objectivo por ventura ambicioso, consolidar a nossa posição.

Com o impulso do Alqueva o Alentejo poderá reassumir o seu papel de região agrícola

preponderante no país?

Acredito que a água do Alqueva será aproveitada para a produção de hortícolas, milho e talvez algumas fruteiras. Quanto ao olival é difícil prever se haverá aumento de área, dado o forte investimento na cultura nos últimos anos.

Qual o papel da Syngenta no desenvolvimento da nova agricultura do Alentejo?

Em qualquer das culturas de que lhe falei a

Syngenta tem soluções fitossanitárias de vanguarda. Nos cereais temos a última molécula – o pinoadene, nome comercial Axial - descoberta contra as gramíneas; nas hortícolas temos imensas substâncias activas homologadas e autorizadas, através da figura dos Usos Menores. Em relação à vinha (cerca de 3000 hectares no Baixo Alentejo) estamos muito bem posicionados, nomeadamente com a nova substância activa – a mandipropamida (Pergado F).■

Notícias

Inspeção de pulverizadores já é obrigatória

Entrou em vigor em meados de Outubro legislação que torna obrigatória a inspeção de equipamentos de aplicação de produtos fitofarmacêuticos. Portugal é dos últimos países da União Europeia a tornar as inspeções obrigatórias. A partir de 26 de Novembro de 2016, só poderão ser utilizados, em Portugal, equipamentos de aplicação de produtos fitofarmacêuticos aprovados em Centros de Inspeção Periódica (IPP). A legislação que regulamenta esta matéria, publicada a 15 de Julho, engloba equipamentos usados em aplicação terrestre e aérea. Estão excluídos os pulverizadores manuais (excepção para aqueles com barra de pulverização superior a 3 m) e os equipamentos que não se destinam à aplicação por pulverização. A lista de componentes a inspecionar inclui: transmissão de potência por veio de cardans; bomba; agitação; depósito; regulação, medição e controlo; tubagens e ligações; filtros; barra de pulverização; bicos e ventilador, lê-se no decreto-lei n.º 86/2010 de 15 de Julho. As inspeções serão realizadas nos locais definidos pelos centros IPP, que podem dispor de unidades móveis de inspeção.■

Usos Menores

Últimos alargamentos de espectro concedidos para Usos Menores relativos aos produtos SYNGENTA:

Cultura	Inimigo	Dose	Intervalo de Segurança	Marca Comercial	Requerente
Acelga	míldio	150ml p.c./hl	7	CUPROCOL INCOLOR	Iberian Salads
Acelga	míldio	80ml p.c./hl	7	ORTIVA	Iberian Salads
Alecrim	oidio	50ml p.c./hl	14	SCORE 250 EC	Iberian Salads
Cebolinho	ferrugem	50ml p.c./hl	14	SCORE 250 EC	Iberian Salads
Espinafre	estenfiliose	80ml p.c./hl	7	ORTIVA	Iberian Salads
Estragão	oidio	50ml p.c./hl	14	SCORE 250 EC	Iberian Salads
Hortelã	ferrugem	50ml p.c./hl	14	SCORE 250 EC	Iberian Salads
Morangueiro	lagartas	60-100ml p.c./hl	7	MATCH	Lusomorango
Oregãos	oidio	50ml p.c./hl	14	SCORE 250 EC	Iberian Salads
Rúcula	míldio	150ml p.c./hl	7	CUPROCOL INCOLOR	Iberian Salads
Rúcula Selvagem	míldio	150ml p.c./hl	7	CUPROCOL INCOLOR	Iberian Salads
Salva	oidio	50ml p.c./hl	14	SCORE 250 EC	Iberian Salads

Fonte: DGADR – Direcção Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural

Em Foco

«O Alentejo está na proa da Península Ibérica»

»» cont. pág.1 que há 10 anos, mas o valor da maquinaria e da mão-de-obra multiplicou por dez. A única hipótese para obter rentabilidade no olival é desenvolver a cultura tecnicamente.

Considera razoável o esquema do preço da água estabelecido para o Alqueva?

Para uma cultura como o olival, que precisa de apenas 1500 a 2500 metros cúbicos por hectare, o preço actual da água não é tão importante. O olival é a cultura que mais rentabiliza o metro cúbico de água. A rega dá segurança ao investimento, adianta a entrada em produção de cinco para três anos.

Acha provável que o preço do azeite se mantenha baixo por muito mais tempo?

O Conselho Oleícola Internacional diz que o consumo de azeite está a aumentar até a um ritmo um pouco mais acelerado do que a produção. Não se justifica, por isso, que o valor esteja a baixar. O desequilíbrio existe porque há apenas três ou quatro distribuidores a comprar azeite e centenas de milhares de olivicultores. A 1,8€ ou 2€/kg o olival tradicional não resistirá, não cobre nem 70% dos custos de produção. Abaixo dos 2,3€/kg não é viável produzir.

Considerando improvável que a concentração da distribuição retroceda, o que fazer para equilibrar as forças?

A administração pública deve controlar a qualidade do azeite após a saída do lagar. Não faz sentido que, por exemplo no ano passado, o azeite lampante (de péssima qualidade) tivesse quase o mesmo valor que o azeite virgem

extra. O controlo de qualidade que se faz na agricultura tem de ser feito também nos embaledores e no comércio. Os dois tipos de produtos não podem ter o mesmo preço.

Quais os mercados emergentes no consumo de azeite?

O consumo está a crescer em todos os continentes, mas o que mais o influencia é a cultura de consumo de azeite e a crise económica. A nível mundial representa apenas cerca de 4% das gorduras alimentares de origem vegetal.

Apesar de tudo, o azeite não é uma commodity?

O que diz é um erro importante. Nós produtores não devemos falar assim. Um litro de azeite é mais barato do que uma pizza e dá para dois meses/ pessoa. Dados os seus benefícios para a saúde, ainda que fosse a 20€ ao litro seria barato. Em Portugal o consumo *per capita* (6 litros) é o mais baixo do Mediterrâneo.

Apesar da modernização, ainda não se encontrou a “receita ideal” para a colheita mecânica do olival. Qual o futuro?

O olival é uma cultura pequena a nível mundial. As máquinas de colheita que existem hoje em dia foram construídas para amendoeira (vibradores de tronco) ou vinha (cavalgantes). A mecanização e a cultura têm de convergir. Estou certo de que o olival vai atingir, a breve prazo, um alto nível de mecanização. O grande passo será passar de um sistema descontínuo (vibradores) a um sistema contínuo. A máquina cavalgante tem que ser rápida a colher e ter um peso equilibrado. Temos um protótipo da Gregoire a colher



Existirão cerca de 30 mil hectares de olival novo no Alentejo, com uma média de 11500 kg/hectare (foto tirada na Herdade Fonte dos Frades em Beja no final de 2006)

nos nossos olivais em Beja.

No Hemisfério Sul há novos países produtores (Argentina, Chile, Austrália). Que peso têm na produção mundial? Podem vir a ser competidores sérios do Mediterrâneo?

Ainda têm pouco peso e não têm avançado muito na última década. Mas tudo depende da vontade política, se os Governos locais apoiarem, os investidores certamente irão para lá. O Chile é o que tem maior potencial – é tecnologicamente avançado, estável política e economicamente, tem acordos de livre comércio com Espanha e Portugal.

Preço da água no Alqueva

O tarifário da água para uso nos blocos de rega do Alqueva começa nos 4,2 centimos/m³ à saída da rede primária (destinada às associações de regantes), já as explorações agrícolas pagarão 8,9 centimos/m³ (alta pressão) ou 5,3 centimos/m³ (baixa pressão). Estas tarifas entraram em vigor a 1 de Junho, embora, em 2010, os utilizadores tenham que pagar apenas 30% deste tarifário. Os preços sofrerão um acerto anual, automático e progressivo, até atingir aqueles valores em 2017, acrescidos da actualização da taxa dos recursos hídricos.

A A. Cano acompanha a modernização no Alentejo

«Estamos muito atentos à evolução da agricultura no Alentejo e a prova disso é a importância que demos e continuamos a dar à cultura do olival. Manter-nos-emos atentos ao aparecimento de novas culturas e saberemos aproveitar as oportunidades que o Alqueva nos possa trazer», afirma Gaspar Mendes Pinto, gerente da A. Cano Associados, S.A., sediada em Beja. Esta empresa vende agroquímicos, sementes, adubos e rações, sendo parceira privilegiada de importantes grupos de olivicultores no Alentejo.

A A. Cano Associados, S.A., sucedeu à A. Cano Lda, criada nos anos 90, no Alentejo de sequeiro. Em 2006, a empresa sofre alterações estratégicas, após ser tomada em mãos por uma nova estrutura accionista: a Agrogenil, a KLD e a Aggraria (três empresas espanholas que detêm 60% do capital) e dois membros de uma das famílias fundadora da A. Cano: António Luís Cano (30%) e Sónia Cano, sua filha (10%). Em 2009, a facturação da A. Cano foi de cerca de 11 milhões €.

Gaspar Mendes Pinto realça a necessidade de orientação e apoio financeiro por parte do Estado português aos agricultores da região: «os agricultores não têm dinheiro para levar a água

onde ela é necessária... espero que haja apoio comunitário e nacional para ajudar a rentabilizar o investimento feito no Alqueva». Este gestor interroga-se «como é possível estarmos a 1 ou 2 anos de termos disponíveis cerca de 120 000 hectares irrigáveis, sem que se veja uma única orientação estratégica, concreta, da parte dos serviços oficiais, sobre o que é aconselhável ser feito pelos agricultores da região?», rematando: «felizmente que o Alentejo já tem cerca de 30 mil hectares de olival moderno, detidos em grande parte por investidores espanhóis, mas também por empresários nacionais». ■



Passeio com cerca de 40 clientes da A. Cano ao Alqueva, a 13 de Outubro. Partida da Marina da Amieira, com subida da albufeira até à Estrela e regresso à Amieira, com almoço incluído. «Todos ficámos muito bem impressionados com o enorme potencial do Alqueva», afirma Gaspar Mendes Pinto.



Os produtos Syngenta são uma ferramenta essencial no apoio da A. Cano Associados, S.A. aos seus clientes

Soluções Syngenta Olival

Infestantes	TOUCHDOWN		TOUCHDOWN
Olho de Pavão	Score		
Olho de Pavão Gafa Cercosporiose	CUPROCOL		CUPROCOL
Mosca Traça Margarónia (Traça verde) Algodão	KARATE (Traça e Margaronia)	KARATE (Algodão)	KARATE (Mosca da Azeitona)
Nutrição	Isabión	Zetaminol	Stimufol



Infestantes



Olho de Pavão



Gafa



Cercosporiose na Folha*



Cercosporiose no Fruto*



Traça Margarónia

Notícias

Balanço positivo para Agroglobal

A segunda edição da Agroglobal, Feira do Milho e das Grandes Culturas, que decorreu a 8 e 9 de Setembro passado, em Valada do Ribatejo, consolidou-se com um dos mais importantes pontos de encontro anuais do universo agrícola português. Estiveram presentes 15 mil visitantes (cerca do dobro da edição de 2009) e 154 expositores (60% mais que no ano anterior), segundo os números da organização. A Syngenta registou um número recorde de visitantes no seu stand, pelo qual passaram os seus distribuidores e respectivos clientes, assim como, as figuras públicas que visitaram a feira. O stand da Syngenta contou com os elogios dos visitantes, pelo design arrojado e original. Estiveram em destaque as soluções fitossanitárias Syngenta para as três culturas chave da Agroglobal: milho (Primextra, Camix, Callisto, Lumax, Calaris), tomate (lançamento do fungicida Revus e insecticida Affirm) e batata (lançamento do fungicida Revus), assim como, as variedades de sementes de milho da Syngenta.

«Ficámos muito satisfeitos por ter, em dois dias de semana, um número tão elevado de participantes, todos eles profissionais do sector agrícola. Os expositores afirmam ter realizado contactos efectivos e produtivos. Estivemos perante uma boa parte do universo de empresas ligadas à cadeia produtiva», resumiu Joaquim Pedro Torres, administrador da Valinveste, empresa responsável pela organização da Agroglobal. «É um modelo de feira, dinâmica e interactiva que “pegou” de uma forma que vai ficar... quer os visitantes, quer os expositores sentiram satisfação com a prova de vitalidade e afirmação da agricultura portuguesa dada neste evento», acrescentou o organizador em forma de balanço. ■



Syngenta organiza visita à Fonte dos Frades



A Syngenta levou cerca de 40 olivicultores e técnicos da Beira Baixa numa visita técnica à Herdade Fonte dos Frades, em Beja, pertencente ao grupo Âncora, que explora cerca de 4000 hectares olival no Alentejo. A visita ao olival e lagar da Herdade visou partilhar conhecimento sobre diversas questões técnicas, desde a protecção fitossanitária, à adubação, colheita, poda, instalação e compassos. A visita foi muito proveitosa para todos os envolvidos. ■

Agenda

AGROTEC

Salão Internacional de Agricultura, Floresta, Pecuária e Espaços Verdes
20 a 23 de Janeiro de 2011
www.agrotec.fil.pt

AGROEXPO

Feira Internacional do Sudoeste Ibérico
Don Benito
Espanha
20 a 29 de Janeiro de 2011
www.feval.com

Adágios e Rifões

Em Dezembro descansar para em Janeiro trabalhar.

O que trabalhares em Janeiro, frutificará no ano inteiro.

À Conversa Com...

«O olival é uma cultura relativamente fácil»

Josefa Ferreira, Técnica Comercial da empresa A.Cano, fala de um olival a duas velocidades no Alentejo e explica como é importante o papel dos distribuidores no aconselhamento técnico dos agricultores.

Qual o seu principal desafio enquanto Técnica Comercial, considerando o olival a cultura dominante no Alentejo?

Eu trabalho essencialmente com investidores espanhóis, embora também com alguns agricultores portugueses. São duas formas diferentes de pensar a cultura. Com os espanhóis a minha preocupação é ter condições comerciais atractivas e entregar sempre os produtos atempadamente, pois usam grandes volumes de agroquímicos e adubos. Também damos formação aos tractoristas, fazemos recolha das embalagens vazias, etc. Com os agricultores portugueses o meu maior desafio é explicar-lhes que se conduzirem bem o olival, será uma cultura rentável. Se conseguirmos levar o agricultor a regar bem o olival, a produtividade aumenta de forma notória. Há muito a melhorar nesta matéria, nomeadamente a nível do melhor dimensionamento das instalações de rega. Também nos requisitam muito pela questão do enrelvamento, dos camalhões, etc.

Quanto a pragas e doenças, quais as que têm maior impacto no olival alentejano?

O olival é uma cultura relativamente fácil, as doenças não são um factor limitante na nossa região. As doenças foliares são muito fáceis de controlar, exceptuando a gafa, mas com tratamentos atempados é controlável. Os fungos do solo são mais difíceis de controlar.

Nota evolução ou regressão em algumas das pragas e doenças, em concreto devido ao aumento de área global de olival no Alentejo?

Em termos de doenças não. Já quanto a pragas, a intensificação do olival fez aumentar os ataques de *Margaronia unionalis* (Glifodes). É uma praga do olival jovem, sobretudo nos primeiros 3 anos.

Idade:

38 anos

Formação académica:

Engenharia Agrícola, Universidade de Évora

Hobbies:

Passar no campo

Clube:

Benfica

Cor preferida:

Vermelho

Livro preferido:

O Principezinho

Lema de vida:

Um dia de cada vez



Come os rebentos novos das plantas, pondo em causa todo o crescimento do ano.

A revisão e retirada de substâncias activas a nível europeu veio condicionar as soluções disponíveis para o olival?

Estamos muito limitados na luta contra as pragas. No caso da *Margaronia unionalis* temos apenas um organofosforado e um piretróide homologados, o que nos limita bastante. Para termos a cultura isenta da praga precisamos de fazer tratamentos de 10 em 10 ou 12 em 12 dias, entre Março e Outubro.

A redução de utilização do cobre vai dificultar a protecção do olival?

O cobre é o principal fungicida usado no olival. Se a redução for de apenas 25% não vai causar qualquer problema.

Quais os produtos da Syngenta que aconselha e vende?

Nos fungicidas, o Cuprocol; nos insecticidas temos o Karate; nos herbicidas aconselho o Touchdown. Nos adubos foliares estamos bem, com o Zetaminol, o Stimufol K e o Sequestrene. A gama Syngenta é muito boa.

Tem notado alteração do ciclo produtivo da oliveira devido a alterações climáticas, nomeadamente na floração?

O olival tradicional é distinto do olival moderno. Desde que comecei a trabalhar com o olival moderno, começo os tratamentos contra a traça com 10% das flores abertas, sempre na mesma semana. Portanto ainda não noto nenhuma alteração. ■