

consulai 360°



Índice

- 04_ A Epopeia CONSULAIANA pelos diferentes territórios nacionais
- 06_ 4 Projetos Internacionais
- 10_ Projeto ENJOY
- 12_ 5 Projetos Nacionais
- 18_ A Área de Marketing e Comunicação
- 19_ Dar a conhecer às gerações mais novas a Política Agrícola Comum
- 20_ À conversa com Manuel Grave, Engenheiro Agrónomo e Gerente da empresa Gravera
- 24_ Inovação e tradição na produção de queijo de ovelha e de cabra
- 28_ A dimensão europeia da nossa Área de Estudos e Estratégia
- 30_ O que tem de novo ou de atraente a cultura da amêndoa?
- 32_ Estratégia e segurança alimentar em tempos de incerteza
- 35_ Competitividade e Rentabilidade Agrícola compatíveis com Sustentabilidade Ambiental. Uma Utopia?
- 38_ Responsabilidade Social + CONSULAI Running Team

Ficha Técnica

Todos os Direitos reservados © CONSULAI | Abril 2022
www.consulai.com | mkt_team@consulai.com
Lisboa | Beja | Fundão | S.Miguel

Contacto Comercial:
Pedro Falcato
Email: pfalcato@consulai.com
Tel: +351 919 924 863



Equipa



Luís
Mira



Pedro
Falcato



Pedro
Santos



Rui
Almeida



Bruno
Caldeira



João
Oliveira



Lúcia
Correia



Marisa
Simões



Ana
Barriga



Ana
Cadete



Bárbara
Castro



Carla
Carvalho



Carolina
Mendes



Carolina
Ramos



Catarina
Chagas



Cataina
Bento



Diana
Dias



Dina
Lopes



Francisca
Machado



Francisca
Viveiros



Inês
Rodrigues



Iris
Salgueiro



Joana
Anjos



Joana
Nunes



João
Margaça



João
Pimenta



João
Robalo



Joaquim
Cabral



Lúcio
Rosário



Marta
Mendes



Pompeu
Pais Dias



Ricardo
Zanatti



Sara
Pereira



Tânia
Figueiredo



Tânia
Martins



Teresa
Rafael



Tiago
Lemos



A Epopeia CONSULAIANA pelos diferentes territórios nacionais

“

A nossa ideia não é ficar por aqui, e se houver oportunidade vamos continuar a estar onde os nossos clientes nos querem, para que haja sempre um CONSULAIANO por perto quando for preciso

”



A expansão da CONSULAI faz lembrar a conquista do território de Portugal aos mouros, mas no nosso caso foi ao contrário...partimos do Sul para o Norte do País e as conquistas foram sempre amigáveis. Formalmente, a primeira sede da empresa, constituída em 22 de março de 2001, foi no Algarve (os melhores citrinos do mundo são produzidos nesta terra), mais precisamente na Quinta da Malata em Portimão. Depois a sede passou para o Alentejo, e arrisco-me a dizer que não ficamos por aqui...não me surpreenderia se, num futuro próximo, tivéssemos sede nas Beiras, em Trás-os-Montes ou no Minho!

Na realidade, o nosso primeiro escritório foi em Sintra (os Travesseiros da Periquita ajudaram a tomar a decisão de irmos para lá trabalhar), nas instalações de uma empresa parceira na área dos projetos agroindustriais — a Agrosistema — e quando demos início aos primeiros trabalhos, ambicionávamos e sonhávamos estar presentes em todo o País, mas não sabíamos bem como isso ia acontecer.

Em 2003 inaugurámos o primeiro escritório autónomo em Lisboa, na Rua dos Lusíadas (o

nome da rua também é uma epopeia, mas sobre a viagem de Vasco da Gama às Índias) e alguns anos mais tarde, em 2009, mudámo-nos para um espaço maior na Rua da Junqueira (ao fundo da nossa rua, ao chegar a Belém, encontra-se a centenária fábrica dos Pastéis de Belém, o que dá bastante jeito) onde fomos crescendo e ainda nos mantemos, até hoje.

Entretanto, porque a viagem não podia parar por aqui, em 2015 abrimos o nosso primeiro escritório em Beja (vinho, azeite, queijo, enchidos e presuntos alentejanos pesaram favoravelmente nesta decisão) e estabelecemos uma parceria nessa região com uma empresa da área dos projetos florestais — o Trevo. Em abril de 2022, mudamos de instalações para um novo escritório, mais adequado à nossa atividade no Alentejo, que cresceu consideravelmente devido ao elevado investimento agrícola e agroindustrial na região, motivado pela barragem de Alqueva.

Em 2021 decidimos dirigir as nossas energias para uma nova geografia, e a escolha recaiu sobre a região Centro, nomeadamente pelo Fundão. A cereja, per si, já era motivo suficiente para irmos



Pedro Falcato
Diretor Comercial

para o Fundão, mas as maçãs e os pêsegos da região beirão também tiveram um peso importante. O aproveitamento hidroagrícola da Cova da Beira e de Idanha-a-Nova tornaram esta região atrativa para investidores nacionais e estrangeiros, que imprimem uma dinâmica elevada na região e a mudar o panorama do setor agrícola. Como não podia deixar de ser, a CONSULAI decidiu manter-se perto da atividade dos seus clientes. O nosso escritório do Fundão está a sofrer uma remodelação profunda e será inaugurado antes do final de 2022.

No início de 2022 decidimos expandir-nos para fora de Portugal Continental, e abrir um escritório no Arquipélago dos Açores, mais precisamente na

Ilha de São Miguel. A razão é óbvia, estarmos mais próximos dos produtores de leite e queijos dos Açores, produtos únicos e dos melhores do mundo, continuando cada vez mais a trabalhar nesta região autónoma e a promover estes e outros produtos dos Açores noutras regiões do planeta.

Os últimos dois anos têm sido bastante intensos na expansão da empresa. Ao fim de vinte anos de atividade, a CONSULAI conta agora com quatro filiais no território nacional.

O nosso plano é ambicioso e não se limita a reforçar a nossa presença em Portugal. Se for possível, e para isso trabalhamos, um dia ainda havemos de marcar presença em Bruxelas, onde as decisões que se tomam têm um impacto

enorme no nosso setor e onde acreditamos poder ajudar o nosso País a conseguir melhores políticas agrícolas para todos. A nossa ideia não é ficar por aqui, e se houver oportunidade vamos continuar a estar onde os nossos clientes nos querem, para que haja sempre um CONSULAIANO por perto quando for preciso.



Primeira formação da rede pan-europeia de embaixadores para revolucionar os sistemas alimentares!



Saiba mais sobre o Projeto COCOREADO (Horizonte 2020) em www.cocoreado.eu



Nos passados dias 27 a 30 de março, realizou-se em Bruxelas a primeira formação da rede de embaixadores pan-europeia no âmbito do projeto Horizonte 2020 - COCOREADO. Este é um projeto cujo objetivo é equilibrar a balança da cadeia agroalimentar, dando maior relevância aos agricultores.

Durante um período de dois anos e meio, o COCOREADO irá apoiar os embaixadores, nas suas tentativas de promover cadeias de abastecimento alimentar inovadoras e sustentáveis, através de várias formações (presenciais) de três dias, e de reuniões online.

Desta forma, os embaixadores vão obter os conhecimentos, competências e confiança necessárias para fornecer informação objetiva a outros representantes de comunidades locais (iniciativas, empresas, ONG...), que estejam interessados e/ou envolvidos em cadeias

agroalimentares inovadoras.

Durante a formação, a CONSULAI foi responsável por dinamizar um workshop, onde forneceu aos embaixadores ferramentas para refletir e avaliar as práticas alimentares, existentes em iniciativas inovadoras de cadeias curtas agroalimentares. O resultado consistiu na identificação de uma lista de boas práticas que conectam o agricultor ao consumidor e que fortalecem a posição do agricultor na cadeia agroalimentar.

Ao longo do projeto, os embaixadores desenvolverão com os parceiros do projeto, e com o apoio de um vasto leque de peritos europeus, iniciativas que reúnem as boas práticas recolhidas. Destas iniciativas irão ser selecionadas cinco, as quais serão financiadas com cerca de 10 mil euros por iniciativa, transformando-se numa forma prática de o projeto implementar uma verdadeira

O projeto ClieNFarms já arrancou



O website do Projeto ClieNFarms (GreenDeal) estará disponível em breve

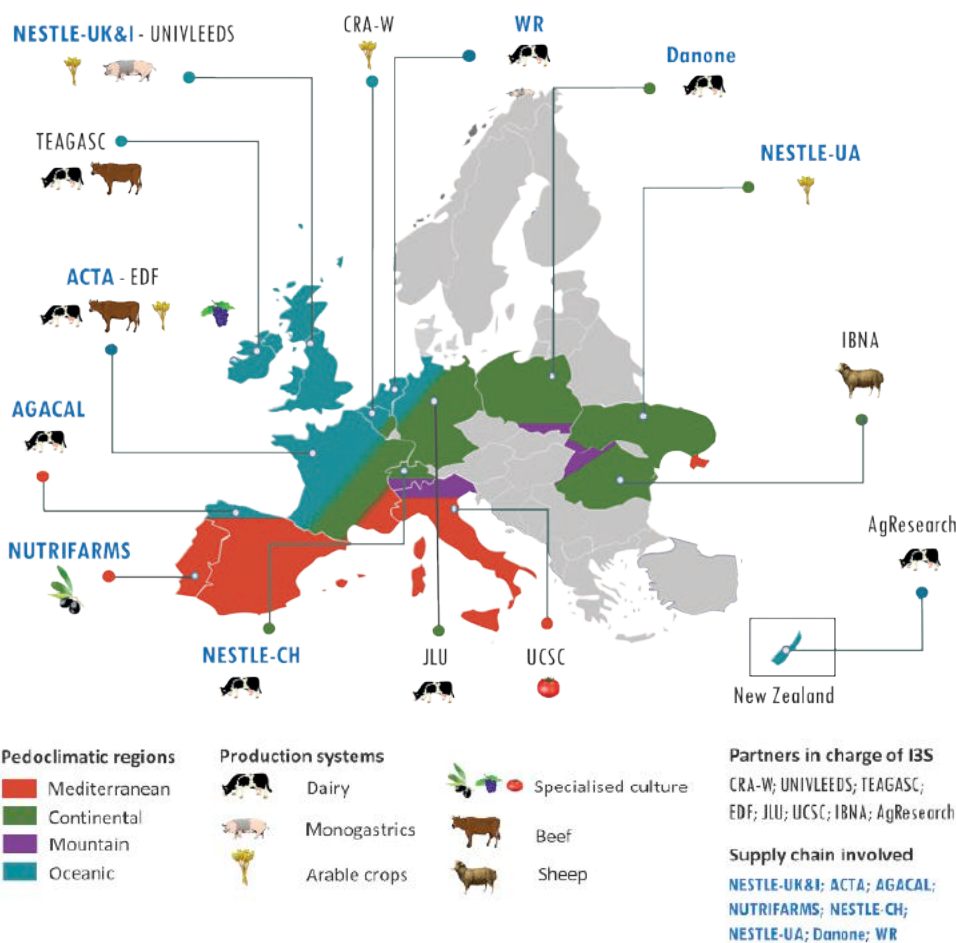
O ClieNFarms, projeto financiado pelo GreenDeal, arrancou nos dias 22 e 23 de fevereiro, com a primeira reunião do consórcio formado por trinta e três parceiros que envolvem agricultores, serviços de extensão, empresas agroalimentares, decisores políticos, financeiros e cidadãos.

Este é um projeto, com a duração de quatro anos, cujo objetivo é desenvolver e melhorar soluções localmente relevantes para alcançar explorações agrícolas sustentáveis, neutras e resistentes ao clima em toda a Europa, para obter modelos empresariais economicamente viáveis nos sistemas agrícolas.

Tem como suporte vinte casos de estudo de demonstração (I3S), em diferentes países europeus e um na Nova Zelândia, abordando vários sistemas de produção (tipos de culturas e produção animal), com a ideia base de que uma exploração de demonstração chegue a dez explorações comerciais, e, posteriormente, a cem explorações de proximidade.

Neste projeto, a CONSULAI lidera o pacote de trabalho da Comunicação e Disseminação

INTERNATIONAL NETWORK OF FARMERS



dos resultados e, em conjunto com a Nutrifarms, coordena o caso de estudo e de demonstração (i3S) português. Este vai decorrer em olivais, pertencentes à rede da Nutrifarms e também noutras explorações de referência situadas nas principais regiões produtivas portuguesas. Vai estabelecer-se uma exploração de demonstração onde vão ser testadas soluções que permitam atingir a neutralidade climática e ainda uma rede de explorações comerciais para complementar

esta avaliação e para se atingirem as explorações de proximidade.

A Nutrifarms e a CONSULAI vão assim contribuir para a avaliação dos impactos das soluções implementadas, no que respeita ao armazenamento, sequestro e emissões de carbono no olival. Esta rede de explorações vai ser posteriormente usada para as demonstrações em dias de campo, abertos a todas as partes interessadas e, principalmente, a outros agricultores deste setor.



Promover relações de interajuda e cooperação entre consultores e técnicos de aconselhamento agrícola europeus

Saiba mais sobre o Projeto i2connect (H2020) em www.i2connect-h2020.eu



O projeto H2020 i2connect visa otimizar as competências dos consultores e técnicos de aconselhamento agrícola e das suas organizações, no sentido de envolver e apoiar agricultores e silvicultores nos processos de inovação interativa. A inovação é um fator-chave na adaptação contínua aos desafios da agricultura no século XXI. Um dos principais objetivos do projeto i2connect é reforçar as aptidões, competências e atitudes dos futuros consultores e técnicos de aconselhamento agrícola para apoiar a inovação interativa.

Assim sendo, foi lançada, este ano, uma Summer School, uma ótima oportunidade para professores universitários e estudantes se familiarizarem com as competências de inovação interativa.

O primeiro evento da Summer School terá lugar a 25 a 29 de julho de 2022 em MAICH, Chania, Creta, (Grécia). As candidaturas estão abertas e estamos à procura de vinte candidatos para participar este ano. Os candidatos à Summer School i2connect devem ter alguns conhecimentos sobre inovação, agricultura, comunicação e/ou facilitação e tópicos relacionados, bem como um bom domínio de inglês. Candidate-se através do website do projeto!

O projeto pretende ainda promover relações de interajuda e cooperação entre consultores e técnicos de aconselhamento agrícola europeus.

É deste modo que surge a Base de Dados de Entidades/Consultores e técnicos de aconselhamento agrícola, como um diretório a nível da União Europeia (UE) de organizações/consultores e técnicos profissionais que prestam os seus serviços nos setores da agricultura

e floresta, bem como na cadeia de valor agroalimentar, ou outras atividades em áreas rurais.

Com o registo na Base de Dados, é possível: tornar-se mais visível na rede de consultores de inovação a nível da UE; estar conectado e desenvolver sinergias com outros técnicos de aconselhamento e organizações; desenvolver a sua capacidade profissional, manter-se informado sobre as mais recentes formações, partilhar “boas práticas”, fazer visitas de campo, etc.

Se está à procura de um consultor, técnico de aconselhamento ou organização de consultoria, o diretório oferece-lhe várias possibilidades de pesquisa rápida e fácil, para filtrar os seus resultados. A CONSULAI já está registada na base de dados, inscreva-se também!



A CONSULAI lidera 2 Hubs de produtores que se juntaram para adotar práticas avançadas de Proteção Integrada

Saiba mais sobre o Projeto IPMWORKS (H2020) em www.ipmworks.net

No âmbito do projeto H2020 IPMWORKS, a CONSULAI criou dois Hubs, cada um com dez a quinze produtores de um setor (viticultura ou horticultura ao ar livre), e de uma certa região. O projeto integra produtores com motivação para adotar práticas avançadas de Proteção Integrada, através da partilha de conhecimento entre membros do Hub.

Os coordenadores dos Hubs (designados Hub Coaches) promovem a partilha de conhecimento, apoiam os produtores na procura de soluções de Proteção Integrada e organizam atividades de demonstração.

No passado mês de março, os Hub Coaches a nível europeu, reuniram-se em Toulouse, para uma semana de formação. A formação desenvolveu principalmente os temas: troca de conhecimento e aprendizagem entre pares, organização e dinamização de reuniões e eventos de demonstração, dinâmicas de grupo e ferramentas de facilitação. Foram também abordados, de forma holística, os princípios da Proteção Integrada e discutidas práticas e estratégias por setor de agricultura.

Com esta formação os nossos Hub Coaches estão prontos para dar início à troca de conhecimentos, sobre a redução do uso de fitofármacos, entre agricultores, técnicos e investigadores. Fique atento aos próximos eventos!



O projeto SUPER-G vai organizar um webinar dedicado às pastagens permanentes da região biogeográfica continental

Saiba mais sobre o Projeto SUPER-G (H2020) em www.super-g.eu

O projeto H2020 SUPER-G vai organizar no próximo dia 26 de abril de 2022 um novo webinar, desta vez dedicado às pastagens permanentes da região biogeográfica continental, que compreende os países da Europa Central e de Leste, como a Holanda, a Alemanha, a Polónia, a Hungria e a República Checa, entre outros.

Desta vez vamos ter como oradores alguns dos maiores especialistas na matéria, Jouke Oenema, da Universidade de Wageningen na Holanda e Stanislav Hejduk, da Universidade de Mendel na República Checa, que irão apresentar os principais resultados do projeto no que respeita aos serviços dos ecossistemas e à gestão de pastagens permanentes na sua região. Vamos ainda contar com a presença de dois representantes do Parque Nacional de Biebrza na Polónia, uma das maiores riquezas naturais europeias, Artur Wiatr e Piotr Marczakiewicz, que irão apresentar a realidade deste parque e a relação entre a sua biodiversidade e as pastagens permanentes.

Este é um webinar falado em inglês, principalmente dirigido a decisores políticos, agricultores e os seus representantes, mas também a investigadores e estudantes, e a qualquer profissional interessado na proteção das pastagens permanentes, da biodiversidade e dos serviços dos ecossistemas. Inscreva-se, não perca esta oportunidade!

A campanha Say Azores Cheese – Projeto EU Free Grazing Dairy, inserido no programa Enjoy it's From Europe chegou ao fim

Mas com a certeza de que a qualidade e sabor inconfundível dos diferentes tipos de queijo dos Açores, já é amplamente reconhecida pelos consumidores canadenses, que cada vez mais procuram por este produto



A campanha Say Azores Cheese — Projeto EU Free Grazing Dairy, inserido no programa Enjoy it's From Europe — arrancou em abril de 2019 e terminou agora em março de 2022. Durante estes três anos, o foco foi a divulgação e valorização dos queijos dos Açores, no mercado canadense, mais especificamente Toronto e Montreal. Várias campanhas de promoção foram desenvolvidas com o intuito de aumentar a consciencialização da existência destes produtos,

da sua qualidade distintiva e de excelência, e ainda, para a unicidade das características sensoriais dos queijos açorianos. A campanha de promoção e divulgação foi assente numa estratégia de três fases: uma primeira fase focada no aumento da consciencialização e de despertar interesse no consumidor canadense — os consumidores canadenses são caracterizados por valorizarem os produtos diferenciados e estão dispostos a pagar por

eles. Tal como a tendência global crescente, são consumidores interessados no método de produção que garanta a qualidade do produto e o respeito pela natureza e o bem-estar animal; a segunda fase focou-se na criação de relações de proximidade com os consumidores, incentivando ao aumento da compra dos queijos açorianos e a terceira foi focada na retenção, ou seja, na sua fidelização ao produto. Para executar a estratégia

definida, foram implementadas um conjunto de atividades de promoção e divulgação, com diferentes públicos-alvo, para garantir um amplo impacto do projeto.

Foram realizadas ações de Relações Públicas, sendo que durante os três anos de projeto estabeleceram-se relações de proximidade com os media canadianos, para garantir a máxima divulgação da campanha. Foram lançados vários artigos sobre a campanha em si, e sobre os queijos açorianos, quer nos media generalistas, quer nos media mais especializados em produtos alimentares. Para estreitar ainda mais estas relações, e assegurar que a mensagem relativa à origem dos queijos era adequadamente transmitida, foi organizada uma press trip com cinco jornalistas canadianas que visitaram a Ilha de São Miguel e a Ilha de São Jorge para vivenciarem toda a experiência de produção dos queijos dos Açores.

A criação de redes sociais e website foi também um ponto fundamental na execução da estratégia definida, dado que, a página de web dedicada à campanha, assim como a conta de Facebook e Instagram, foram utilizadas como canais de comunicação mais frequentes e diretos com os públicos-alvo, sendo divulgada informação relativa ao método de produção dos queijos e à unicidade das ilhas açorianas, que proporcionam uma qualidade elevada do produto, associada ao bem-estar animal. Os canais online incluíam ainda, informações específicas sobre cada tipologia de queijo (Ilha, São Jorge DOP e Prato), receitas e dicas que demonstram a versatilidade destes produtos premium.

Foi ainda, organizado um workshop em Toronto com diversos jornalistas, retalhistas, importadores, food bloggers e proprietários de restaurantes, que incluiu a apresentação oficial do projeto pela entidade coordenadora (Associação Agrícola de São Miguel) e pelo organismo de execução (CONSULAI), um showcooking com um chef canadiano conceituado — que demonstrou a versatilidade dos queijos açorianos e as suas características distintivas. No decorrer do segundo ano do projeto, e devido aos constrangimentos provocados pela pandemia da Covid-19, esta atividade foi adaptada para um workshop online ao vivo, transmitido em direto para Toronto e

Montreal, contando com a colaboração do chef Vítor Sobral. O projeto esteve ainda presente em três feiras de grande dimensão direcionadas para o consumidor, e vários dias de ações de promoção em ponto-de-venda, dando a oportunidade aos consumidores de provarem os queijos açorianos e de esclarecerem todas as suas dúvidas relativas à origem dos mesmos.

A resposta à campanha foi muito positiva, sendo que o aumento de consciencialização e de aceitação dos produtos, por parte dos consumidores canadianos, ronda os 90% (segundo os inquéritos realizados nas feiras e nas promoções em ponto-de-venda). Verificou-se também um aumento das vendas, em cerca de 16%, no segundo ano do projeto. Aguardamos, ainda, os dados de mercado relativos ao último ano do projeto, que terminou em março de 2022. Este projeto revelou-se fundamental para o desenvolvimento, reconhecimento e expansão dos queijos açorianos, enquanto produto premium, de qualidade e modo de produção únicos. Projetos desta tipologia são de extrema importância para aumentar o reconhecimento da agricultura portuguesa e para demonstrar que os produtos portugueses são de uma qualidade inigualável, podendo ser muito competitivos no mercado.



sayazorescheese.eu



A fileira da colza desde o produtor até à indústria

Saiba mais sobre o Grupo Operacional Oleocolza em www.oleocolza.com



OLEOCOLZA

Terminou em dezembro de 2021 o projeto GO Oleocolza.

Este Grupo Operacional tem como objetivo a testagem da colza como cultura de rotação, com grande potencial para a valorização dos solos.

Um dos grandes objetivos do Grupo Operacional era ainda o desenvolvimento de um Itinerário Técnico que divulgasse os resultados do projeto e a cultura da colza junto dos agricultores, garantindo uma cada vez maior produção, de forma rentável e ambientalmente sustentável.

Este itinerário técnico, agora disponível no website do projeto, permite a promoção da partilha de conhecimentos técnicos e científicos associados à cultura da Colza, dirigidos a todos os agentes do setor.

O balanço do impacto gerado por esta operação foi muito positivo. O projeto, cumpriu com todos os seus objetivos e ultrapassou a expectativa inicial no que se refere aos resultados, quer em termos de qualidade final, quer também na forma e apresentação dos mesmos.

Como forma de agradecimento aos seus parceiros, a ANPOC, como entidade gestora do projeto, organizou um dia de campo no passado dia 11 de março de 2022 para marcar o encerramento do GO Oleocolza e o início de uma possível futura parceria, que permita a realização de diferentes abordagens e o alargamento de resultados.

Grupo Operacional ChildLamb participa na OviBeja

Saiba mais sobre o Grupo Operacional ChildLamb em www.childlamb.com



CHILD LAMB

O GO ChildLamb é liderado pela CONSULAI, e conta com mais 4 parceiros: INIAV, APAE, ELIPEC e ETAP. O objetivo principal centra-se em avaliar o impacto de diferentes processos na preparação e conservação de dois produtos cárneos provenientes de carne de borrego e adaptados à alimentação de lactantes e crianças.

Da análise dos resultados obtidos, resultou a necessidade de ser avaliada a proporção de carne desossada proveniente das três peças cárneas em estudo: mão, pescoço e peito. Os ensaios foram iniciados em 2021 e o projeto desenvolveu duas formulações de sopas de borrego para bebés, com base em cenoura e ervilha, e uma de hambúrgueres. O projeto está ainda a verificar as diferentes formas de confeção da carne, e qual a sua correlação final com o sabor e a aceitação dos consumidores.

O GO ChildLamb participará também nas feiras nacionais do setor agrícola como a OviBeja, em abril. Equaciona-se ainda a possibilidade de participação na FNA 2022, a decorrer em junho de 2022 em Santarém, com a organização e dinamização de uma ação de showcooking/degustação, com utilização das receitas de sopas e hambúrgueres desenvolvidas no âmbito deste GO.

O projeto marcará também presença no Congresso da EAAP (European Federation of Animal Science), a decorrer no Porto, em setembro de 2022.



O potencial da produção em modo biológico de plantas de Goji

Saiba mais sobre o Grupo Operacional Gojiberries em www.gogjiberries.com

Iniciado em outubro de 2018, o GO Gojiberries, é coordenado pela CONSULAI e tem como parceiros a AJAP, a FCUL e o produtor Bruno Beires. O projeto visa analisar o potencial da produção, em modo biológico, de plantas de Goji. As bagas de Goji representam uma das culturas emergentes em Portugal.

Em 2021 foram disponibilizados resultados importantes para o projeto. A utilização do inóculo fúngico com Serendipita indica nos pomares de Goji, aumentou a quantidade de bactérias promotoras do crescimento vegetal no solo de plantas provenientes de estacas e de sementes. Esse aumento na comunidade microbiana podem aumentaraquisição de nutrientes, nomeadamente azoto e fósforo, presentes no solo pelas plantas e consequentemente promover uma maior produtividade e desenvolvimento fisiológico das mesmas. As análises da capacidade antioxidante, pigmentos e vitaminas, além de outras a decorrer, mostram o potencial nutracêutico das bagas Goji assim como, das folhas de *L. barbarum* cultivadas em modo produção biológico.

Para além das várias atividades de campo e laboratoriais, com resultados ao nível do desempenho da cultura através da aplicação de inóculo com microrganismos benéficos, foram ainda realizadas atividades de disseminação sobre a cultura de Goji.

Durante o ano de 2022, está prevista a finalização dos ensaios em curso e a posterior análise global dos resultados, para serem obtidas conclusões que contribuam para o objetivo do projeto.



GOJIBERRIES

Validar a capacidade produtiva da Pitaia Vermelha

Saiba mais sobre o Grupo Operacional Fruta Dragão em www.frutadragao.com



Fruta Dragão
Validar a Capacidade Produtiva da Pitaia Vermelha

O Grupo Operacional Fruta Dragão tem como principal objetivo validar a capacidade produtiva da Pitaia Vermelha, de polpa vermelha e de polpa branca, tirando vantagem competitiva da região do Algarve pelas suas ótimas condições edafoclimáticas, que permitem obter produção ao longo de todo o ano com vista à satisfação do mercado nacional e internacional.

Iniciado em 2018 e em execução até ao final de 2021, este projeto é liderado pela Associação dos Jovens Agricultores de Portugal (AJAP) e conta com mais cinco parceiros: CONSULAI, Universidade do Algarve e as empresas Mil Plantas, Luís Sabbo — Frutas do Algarve e Desafio Tropical.

Na parte técnica, o estabelecimento de contactos com vários produtores de Pitaia que cultivam a planta em diferentes condições edafoclimáticas permitiu fazer observações sobre a cultura, para relacionar o crescimento e a produção da planta com as condições de cultivo e práticas culturais.

Por outro lado, procedeu-se à avaliação da fitopatologia da

cultura, em todas as saídas de campo, onde foram recolhidas amostras de plantas com sintomas de algum tipo de patologia, para observação em laboratório e diagnóstico. Em laboratório foram isolados os fungos associados à patologia. Nos ensaios realizados em Cacela Velha, concluiu-se que o pico de floração para as plantas de Pitaia, registou-se no início de agosto e o pico de colheita, cerca de um mês depois. A última flor aberta data de finais de setembro e o último fruto colhido, de novembro. Também neste campo de ensaios foram instalados dois ensaios inseridos na preparação de uma dissertação de mestrado. Estes ensaios visam estudar a resposta das plantas quando sujeitas a diferentes técnicas de indução floral: sombreamento e iluminação artificial. Foram ainda testadas duas modalidades de polinização: livre e manual, e ambas se revelaram eficazes não se verificando diferenças significativas no vingamento. Para avaliar o desenvolvimento desta cultura em diferentes tipos de solo, e especificamente, solos característicos algarvios, estão a ser testados, em diferentes

proporções, os solos calcário, argiloso e arenoso.

Os frutos provenientes de ambos os campos de ensaio (ar livre e estufa) foram analisados em laboratório, tendo sido determinados os parâmetros físicos e de caracterização varietal, através de análises não destrutivas. Recorrendo a análises destrutivas foram determinados o teor de sólidos solúveis totais e a acidez titulável dos frutos. Os mesmos frutos foram ainda sujeitos a provas organolépticas, onde, em comparação com o ano anterior, a apreciação do fruto por parte dos consumidores parece ter aumentado.

Ao nível da divulgação, o projeto e a cultura da Pitaia estiveram em destaque em diversos artigos e eventos, como o “III Encontro Nacional de Produtores de Pitaia”, organizado a partir do Brasil, em setembro de 2021, ou o “VI Encontro de Estudantes de Doutoramento em Ambiente e Agricultura”, na Universidade de Évora, em dezembro de 2021.

No último ano do projeto, será desenvolvido um Manual Técnico sobre a Pitaia, que será o principal output deste projeto. Fique atento!

A importância dos hospedeiros alternativos na dispersão da doença da Flavescência Dourada

Saiba mais sobre o Grupo Operacional FDCONTROLO em www.fdcontrolo.com



O grupo operacional FDCONTROLO, teve início em 2018 e tem como principal objetivo perceber a importância dos hospedeiros alternativos (plantas, insetos, vitis abandonada) na dispersão da doença da Flavescência Dourada (FD) da vinha, e das populações de *Scaphoideus titanus* nas sub-regiões vitivinícolas do Cávado e do Lima. Pretende-se ainda avaliar o nível de sensibilidade de combinações PE/Casta.

Durante o segundo semestre de 2021, foram analisadas amostras das armadilhas amarelas colocadas nas parcelas piloto. Estas armadilhas tiveram como objetivo avaliar a presença de *S. titanus*, na vinha e nas suas imediações, bem como o ciclo biológico deste inseto e, simultaneamente, aferir a eficácia da armadilha inteligente na sua captura. Por outro lado, a AVITILIMA assegura o acompanhamento das armadilhas inteligentes na exploração Irmãos Eusébio, onde foram também instaladas duas armadilhas cromotrópicas convencionais, na perspetiva de validar os resultados obtidos nas parcelas piloto.

A armadilha “inteligente” desenvolvida no âmbito deste projeto, tem sido atualizada e melhorada, conforme os ensaios de campo e com as análises realizadas em laboratório.

Em 2021, foram realizados levantamentos em campo, para avaliar a diversidade da vegetação na proximidade das armadilhas colocadas no interior e na bordadura das vinhas. Foi realizado um inventário por vinha, com base nos levantamentos florísticos da vegetação associada a cada armadilha, caracterizados por diferentes ecossistemas: galeria ripícola, vinha e floresta, como se ilustra nas

fotografias tiradas em maio de 2021 em cada vinha.

Ao nível da divulgação, está a ser desenvolvido um vídeo técnico sobre o projeto e os seus principais resultados. Está também prevista a realização de um dia de campo do GO FDCONTROLO em junho de 2022, com o objetivo de divulgar resultados e o uso de uma ferramenta inovadora de deteção do inseto vetor ST — as armadilhas inteligentes.

Neste último ano de projeto, o consórcio, liderado pelo INIAV que conta com mais oito parceiros, entre os quais a CONSULAI, irá validar os resultados já obtidos e produzir um Manual Técnico sobre a temática deste projeto.



FD CONTROLO

Solução inovadora e disruptiva no setor dos pulverizadores para culturas arbóreo

Saiba mais sobre o Projeto SPIN (COMPETE) em www.idtspin.com



SOLUÇÃO DE PULVERIZAÇÃO DE PRECISÃO INTELIGENTE

O projeto SPIN - Solução de Pulverização de Precisão Inteligente (POCI-01-0247-FEDER-046997) é um projeto cofinanciado pelo COMPETE, com cinco parceiros, que iniciou em janeiro de 2021 e irá terminar em junho de 2023.

Este projeto surgiu da necessidade de desenvolver uma solução completamente inovadora e disruptiva no setor dos pulverizadores para culturas arbóreo-arbustivas, tendo em conta a evolução do mercado mundial. Nestesentido, a entidade líder TOMIX, procura oferecer uma solução de pulverização distinta, diferenciada das convencionais atualmente disponíveis no mercado, que contrarie a entrada de produtos internacionais de gama premium no mercado nacional, e possa competir e sobrepor-se a estes, impulsionando a estratégia de internacionalização da empresa.

No âmbito deste projeto, a tecnologia de aplicação será validada em ambiente operacional, mediante análise da evolução das principais pragas e doenças em pomares de pereira 'Rocha' ao longo do ciclo cultural, estabelecendo relação entre a qualidade da pulverização e o seu efeito biológico e ambiental. Esta solução é inovadora e diferenciadora na medida em que os pulverizadores geralmente não são inspecionados do ponto de vista operacional no que respeita à interação entre a técnica de aplicação, eficácia biológica e a componente mecânica.

A tipologia inovadora deste equipamento (cujo protótipo será desenvolvido principalmente pela TOMIX e INIAV, I.P.), contará com o contributo dos restantes parceiros: conceção e introdução de tecnologia (com prototipagem a cargo principalmente do INESC TEC), testes laboratoriais na

área dos estudos aerodinâmicos (a cargo essencialmente do INEGI) e validação em campo (a cargo essencialmente do INIAV, I.P. — validação primária — e da CAMPOTEC IN — validação de larga escala), complementados com o contributo da CONSULAI no desenvolvimento de um módulo na ferramenta de Business Intelligence) para avaliação da redução dos efeitos secundários sobre ar, solo e pegada ecológica. Uma das preocupações centrais desta tarefa é, através desta ferramenta (BI), desenvolver um módulo de quantificação dos benefícios ambientais e económicos da solução SPIN. A equipa que compõem este consórcio mostra uma complementaridade singular entre equipas multidisciplinares, com alta probabilidade de sucesso e controlo de riscos.

Convite Debate de Ideias



21 abril Desafios do Sequeiro

17h15

Debate

MODERADOR

Daniel Montes O TREVO

PARTICIPANTES

João Madeira SOCIEDADE AGRÍCOLA
VARGAS MADEIRA

Nuno Faustino ACPA

Pedro Eugénio de Almeida AJAM

Pedro Silveira ANSUB

19h00

Degustação de produtos regionais

22 abril Desafios do Regadio

17h15

Debate

MODERADOR

Pedro Santos CONSULAI

PARTICIPANTES

Miguel Matos Chaves MIGDALO

Rui Veríssimo Baptista

CONQUEIROS INVEST

José Pedro Salema EDIA

Daniel Montes O TREVO

19h00

Degustação de produtos regionais



A Área de Marketing e Comunicação

A CONSULAI reforça a sua área de atuação, demonstrando uma vez mais, estar constantemente atenta às necessidades dos nossos clientes e do setor

Na edição do primeiro semestre do CONSULAI 360 em 2019, escrevemos um artigo sobre a importância da comunicação aplicada ao setor agrícola, em que afirmávamos que quando aplicada ao setor, uma comunicação clara e eficiente combate a desinformação e a ignorância sobre o mesmo, desmistifica ideias e suposições, aproxima os produtores dos consumidores e estabelece relações duradouras de confiança.

Afirmávamos ainda, que a visibilidade do setor aumentara nos últimos anos e que por isso, era imperativo que se comunicasse mais e melhor, pois só uma comunicação boa gera confiança. A confiança gera empatia. A empatia aproxima o setor do resto da sociedade, criando oportunidades para aumento de vendas, entradas em novos mercados, posicionamento/reposicionamento e reconhecimento do setor, das marcas e dos produtos.

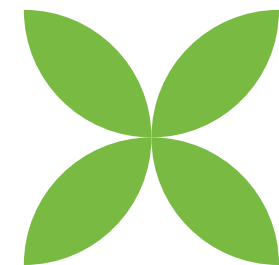
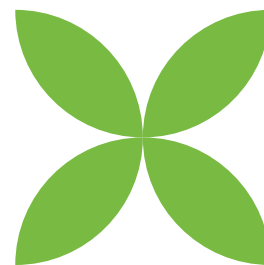
No entanto, e num setor tão característico como o agroalimentar, o desafio, é não só como comunicar com a sociedade em geral e com os consumidores, mas também comunicar, mantendo a essência do setor e dos atores que o constituem, identificando e valorizando aquilo que são as suas características e necessidades.

Foi com esta crença, e com um crescente aumento de serviços e consultoria prestados a diversos clientes na área do Marketing e Comunicação, nos últimos

anos, que a CONSULAI criou um departamento especializado nesta área e que conta com consultores especializados, com competências para impulsionar e aumentar a visibilidade dos negócios e/ou projetos dos nossos clientes, mas também com consultores da área agrícola que conhecem e identificam com clareza as necessidades do setor.

A nova área de negócios da CONSULAI, presta serviços na definição de estratégias de Marketing e Comunicação, no Marketing Digital (websites, redes sociais, newsletters, vídeos,...), na assessoria de imprensa e Relações Públicas, na organização de eventos e na promoção de marcas e produtos em mercado interno e/ou externo. Estes serviços já eram prestados pela CONSULAI, no entanto, para aumentar a consistência dos mesmos e a sua relevância, decidiu-se dar autonomia a esta tipologia de serviços.

A CONSULAI reforça assim, a sua área de atuação, demonstrando uma vez mais, estar constantemente atenta às necessidades dos nossos clientes e do setor.



Dar a conhecer às gerações mais novas a Política Agrícola Comum

Saiba mais sobre o Projeto PAC4ALL em www.pac4all.eu



Foi em 2018 que através de um estudo promovido pela CE, “Os europeus, a agricultura e a PAC”, ficou claro que a população europeia não possui conhecimento suficiente sobre o que é a Política Agrícola Comum, como esta é aplicada, quais os objetivos e quais as suas vantagens para a sociedade.

O projeto PAC4ALL nasceu da necessidade de dar a conhecer às gerações mais novas, e não só, o que é a Política Agrícola Comum, quais são os seus objetivos e quais as suas contribuições para a nossa vida.

Com o cofinanciamento da Comissão Europeia e com a coordenação da Confederação dos Agricultores de Portugal (CAP), a iniciativa PAC4ALL ganhou vida e tem sido trabalhada desde agosto de 2021, com a CONSULAI a ter um papel fundamental na coordenação do projeto e na criação de conteúdos para todos os públicos-alvo do projeto.

A campanha tem como objetivo principal dotar todas as crianças, impactadas pelo projeto, de conhecimento básico sobre a Política Agrícola Comum, a agricultura e a origem de alguns produtos agrícolas selecionados cuidadosamente.

De forma a cativá-los, foram desenvolvidas várias ações que captam a atenção dos mais novos, tais como: a criação de uma mascote denominada de “PAC”, que é a “cara” de todo o projeto; o desenvolvimento de uma caderneta de cromos, uma série televisiva e jogos online que demonstram qual o percurso de alguns produtos agrícolas desde a sua produção até à chegada ao supermercado; a criação das redes sociais e de um website totalmente adaptado a crianças; a produção de materiais promocionais exclusivos do projeto, como cadernos, peluches, t-shirts, entre outros; a organização de visitas da mascote PAC4ALL a várias escolas espalhadas pelo país e a organização de visitas de escolas a explorações agrícolas em diferentes regiões do território, com o objetivo de aproximar as crianças aos agricultores e ao mundo rural

A “PAC” também estará presente em feiras como a Ovibeja e a Feira Nacional da Agricultura, com atividades exclusivas para crianças, onde serão distribuídos materiais promocionais e será dada a

oportunidade de confraternizar com a mascote, promovendo momentos de diversão.

Este projeto também foi pensado para impactar professores e stakeholders do setor agrícola.

Para os professores, foram preparadas formações e alguns materiais didáticos que possam ser usados em sala de aula — com a ajuda da escola “Paula Frassinetti”. O objetivo é garantir que todos os professores passam a mensagem certa às crianças de forma adequada e uniformizada.

No caso dos stakeholders do setor agrícola, a sua participação e envolvimento neste tipo de ações é cada vez mais importante para o setor. A sua experiência e conhecimento é fundamental para o setor agrícola comunicar melhor. E quando se trata de projetos direcionados para gerações mais novas, como é o caso do projeto PAC4ALL, é ainda mais importante que todos os agentes do setor aproveitem a oportunidade para comunicar de forma transparente, junto daqueles que serão a geração futura, o melhor que se faz no setor agrícola português!

À conversa com Manuel Grave, Engenheiro Agrónomo e Gerente da empresa Gravera

“
A ideia de enveredar pelo amendoal surgiu com o desejo de expandir e principalmente diversificar, pensamento que foi muito ajudado pelas possibilidades que a barragem do Alqueva proporcionou às propriedades alentejanas”

”

CONSULAI: O Manuel é Eng.º Agrónomo e já estava profissionalmente ligado ao setor agrícola antes de se dedicar em exclusivo à sua exploração. O que é que o fez optar pelo amendoal, mais concretamente pelo amendoal em sebe?

Manuel Grave: De facto, venho de uma família ligada à agricultura há várias gerações, e a agricultura levada a cabo tem sido sempre mais convencional, tendo em conta o que se pratica no Alentejo. A ideia de enveredar pelo amendoal surgiu com o desejo de expandir e principalmente diversificar, pensamento que foi muito ajudado pelas possibilidades que a barragem do Alqueva proporcionou às propriedades alentejanas. Na busca por informação e conhecimento, acabei por encontrar trabalho

numa empresa espanhola de consultoria a plantações de frutos secos, onde estive cerca de um ano. Durante esse tempo surgiu-nos a possibilidade de arrendar uma propriedade com acesso a água e aí o projeto duma plantação foi tomando forma. Após análise das parcelas em questão, acabámos por perceber que a amêndoa seria a melhor cultura a plantar naquele local. Quando ficou decidido que plantaríamos amendoeiras, fomos ouvir várias pessoas entendidas na área, e defensoras dos dois sistemas (copa e sebe). Visitámos algumas explorações e fomos inclusivamente a Lérida, onde estão as primeiras amendoeiras em sebe. As vantagens que o sistema oferece, nomeadamente mecanização das operações; eficiência na produção e nos tratamentos, e rápida entrada em produção, fizeram muito sentido para nós, e pareceu-nos que a médio prazo seria o futuro destas explorações. Mesmo tendo a desvantagem de ser mais caro de implantar devido à maior quantidade de plantas por hectare, decidimos avançar.

CONSULAI: Olhando para trás, e sabendo que a produção de amendoal em sebe era algo ainda não totalmente consolidado, tem algum arrependimento?

Manuel Grave: Até agora ainda não, a plantação ainda está nos primeiros anos e ainda podem surgir problemas para resolver, mas até ao momento tem tido uma evolução muito positiva e de acordo com as previsões, superando até as expectativas na produção.



CONSULAI: Em 2018 venceu o prémio de Melhor Jovem Agricultor Europeu. Como é que foi estar no Parlamento Europeu a representar os jovens empresários agrícolas e partilhar o seu projeto?

Manuel Grave: Foi uma grande honra, não esperávamos esta distinção e deu-nos muito alento para continuar o nosso trabalho numa altura em que tínhamos dúvidas relativamente à decisão de plantar em sebe por ser algo tão novo no mundo da produção de amêndoa. Em suma, saber que o nosso projecto tinha sido avaliado positivamente por pessoas conhecedoras do sector, deu-nos mais certeza de que tínhamos tomado a decisão certa.

CONSULAI: Quais foram as principais dificuldades técnicas na implementação do projeto? Procurou ajuda de entidades, associações, outros agricultores?

Manuel Grave: A implementação do projeto teve várias dificuldades de teor técnico, principalmente no nosso caso que nunca tínhamos levado a cabo um projeto deste género. Na parte técnica/agrícola da execução da plantação surgiram

várias dúvidas, na plantação propriamente dita, nas movimentações de terra, na rega, etc. Fomos sempre contando com os profissionais de cada sector, com a opinião de outros agricultores, e com consultoria técnica que contratámos na altura de iniciar o projeto.

CONSULAI: A candidatura ao PDR com o projeto de instalação de Jovem Agricultor foi essencial para a concretização do projeto?

Manuel Grave: Foi muito importante, tentámos que o plano económico não ficasse dependente dos apoios do PDR, pois poderiam não se concretizar, mas acabámos por ter o projeto aprovado e são uma grande ajuda, pois há sempre imprevistos, e na fase de implantação e desenvolvimento do projeto toda a ajuda é bem-vinda.

CONSULAI: Tendo em conta a dimensão do seu projeto, as limitações à elegibilidade com tetos máximos de apoio e inexistência de valores tabelados para amendoal em sebe foram um constrangimento?

Manuel Grave: Sim, foram. Há várias rubricas em linha com a realidade, mas outras têm limites traçados bastante abaixo daquilo que é a despesa real. No caso concreto do sistema em sebe, a rubrica que mais sofre desta limitação é a das plantas, uma vez que temos que comprar e plantar por hectare muito além do limite elegível do projeto.

CONSULAI: Está a pensar aumentar a sua área de produção? Pensa diversificar a sua produção?

Manuel Grave: Para já não andamos numa procura intensiva de novos terrenos para arrendar, mas estamos abertos à possibilidade de aumentar a área de produção. Em termos de diversificação pensamos continuar na amêndoa e diversificar na variedade, para termos uma melhor oferta para os compradores.

CONSULAI: Há poucos anos houve uma conjuntura mundial que fez com que os preços da amêndoa registassem máximos históricos. Nos anos recentes houve um decréscimo muito acentuado, mas que era previsível. Quais as suas estratégias de comercialização e como pensa valorizar o seu produto no futuro?

Manuel Grave: Para já não temos nenhuma estratégia concreta definida, vamos a continuar a ser eficientes na produção para

manter os custos anuais num patamar em que nos permita ter rentabilidade e vamos escoando o nosso produto a granel para os grandes compradores. No futuro talvez pensemos em explorar novos canais de escoamento que possam resultar mais rentáveis.

CONSULAI: Que conselhos daria a outros jovens que pretendam avançar para um projeto agrícola?

Manuel Grave: Que escolham uma área que os apaixone, pois vão ser muitas horas por dia de dedicação ao projeto para que este possa florescer, que sejam muito cautelosos nos estudos económicos, pois há sempre imprevistos que não conseguimos antever ao início, e que quando encontrarem um projeto que os apaixone, que faça sentido economicamente e que se adapte ao meio e ao mercado em que estão inseridos,





que avancem com ímpeto, pois só assim se podem formar as boas empresas.

CONSULAI: Que desafios se colocam aos produtores de amêndoa nos próximos anos?

Manuel Grave: Mais concretamente na amêndoa, temos a questão do preço, que dada a conjuntura mundial se torna muito difícil prever qual vai ser a sua evolução e temos também a questão da proibição de cada vez mais ferramentas de combate às pragas, doenças e infestantes que afrontam as amendoeiras. Num espectro mais

alargado, aponto a atualidade da opinião pública, que muitas vezes sem conhecimento suficiente sobre o sector, ataca-o, e ataca os agricultores, os primeiros a preocupar-se com a sanidade, dinâmica e diversidade dos seus terrenos. Esta crescente depreciação da agricultura moderna, que assim é, pois teve de evoluir para fazer face ao crescimento da população mundial e à diminuição da rentabilidade dos produtos agrícolas, é evidentemente prejudicial ao sector e deve ser combatida com conhecimento, informação, e uma frente unida,

que possa defender a agricultura quando esta é injustamente denegrida.

CONSULAI: Quais os planos futuros para a Gravera?

Manuel Grave: A Gravera para já tem como plano a sua consolidação como empresa produtora de amêndoa, continuando a levar a cabo as melhores e mais inovadoras práticas agrícolas, para que no futuro se a oportunidade surgir se possa expandir e ser uma empresa de referência na agricultura nacional.

Um setor que investe

Com trabalho e perseverança, tudo se alcança! E os últimos tempos, foram tempos de muito trabalho tanto para a Área de Projetos Agrícolas, como para a Área de Projetos Industriais. Entre julho de 2021 e março de 2022:



A Área de Projetos Agrícolas

submeteu 94 projetos que correspondem a um montante elegível de aproximadamente 30 milhões de euros.

Até final de março de 2022, a CONSULAI já apoiou, no âmbito do PDR2020, 885 candidaturas com um montante elegível de 400M€, que geraram um montante de apoio superior a 71 M€. A taxa de execução dos projetos continua a evoluir lentamente, sendo que o principal motivo se prende com atrasos nas análises dos pedidos de pagamento. Estes atrasos relacionam-se maioritariamente com exigências legais e burocracias, que ou não são devidamente acauteladas pelos promotores ou que levam a



A Área de Projetos Industriais

submeteu, no mesmo período, 42 projetos que correspondem a mais de 40 milhões de euros de investimento.

uma demora excessiva por parte das entidades públicas. Face ao enorme dinamismo do setor, os avisos de abertura das medidas do PDR2020 têm conduzido a uma elevada percentagem de projetos, que tendo VGO positiva, não têm dotação orçamental que permita a sua aprovação. Para conhecer as medidas ativas no momento, ou ser informado antes das mesmas abrirem, assine a nossa newsletter “Minuto CONSULAI”, preenchendo o formulário de registo disponível no nosso website.

Inovação e tradição na produção de queijo de ovelha e de cabra

A equipa de Projetos Industriais da CONSULAI esteve à conversa com José Guilherme proprietário da Queijaria Guilherme

“
Um dos fatores que mais prezamos é a qualidade da matéria-prima e o processo de fabrico. O sucesso também se deve à nossa equipa e aos equipamentos, que nos permite oferecer estes produtos de excelência
”



José Guilherme, em 2001, iniciou o seu primeiro negócio de fabrico de queijos que mais tarde originou a empresa - Queijaria Guilherme. Hoje, destaca-se das demais queijarias porque alia inovação à tradição na produção de queijo de ovelha e de cabra e é uma das mais conceituadas e conhecidas queijarias da região do Baixo Alentejo. Em 2015, juntamente com a sua esposa e sócia adquiriram terrenos localizados numa zona demarcada do queijo de Serpa — Monte Vale de Faia, para criar a sua própria exploração agrícola para criação de ovinos e desta forma ter o seu próprio leite. Após consolidado o negócio da queijaria, constituíram a empresa Vale de Faia Charcutaria Tradicional, Lda que se dedica à produção de enchidos e presuntos de porco preto.

A CONSULAI auxiliou estas três empresas do ramo agrícola e agroalimentar na concretização de diversos projetos de investimento no âmbito do Programa de Desenvolvimento Rural (PDR), nomeadamente em medidas de pequenos investimentos na transformação e comercialização de produtos agrícolas, investimentos em explorações agrícolas e diversificação de atividades na exploração agrícola.

Entrevistámos José Guilherme, para descobrir como surgiu a sua paixão pelo campo e pela indústria agroalimentar, e desvendar a receita do seu sucesso. Refletimos também sobre o impacto que pandemia Covid-19 teve nas suas áreas de negócio, e discutimos

as principais dificuldades sentidas ao realizar projetos de investimentos inseridos no PDR.

CONSULAI: A história destes seus negócios inicia-se em 2007 com a criação da Queijaria Guilherme. O que o levou a criar esta empresa e de onde vem a sua ligação com o mundo dos queijos?

José Guilherme: Em 2001, iniciei um negócio de fabrico artesanal de queijos em nome individual. No início, eu e a minha mãe assegurávamos a produção destes queijos. Ao longo dos anos, fomos crescendo e a procura pelos nossos produtos também. Após concluir um curso técnico de indústrias agroalimentares, constitui a Queijaria Guilherme Unipessoal, Lda — uma unidade industrial de fabrico de queijos, que permitiu dar continuidade e estrutura ao negócio da queijaria que estava a ser desenvolvido, sem prescindir da sabedoria ancestral de fabrico de queijos.

CONSULAI: Na Queijaria são atualmente produzidos vários produtos distintos, que vão desde o queijo fresco de leite de cabra à manteiga. Qual é o seu produto com maior sucesso?

José Guilherme: O nosso bestseller é o queijo de cabra fresco. Outro dos produtos mais premiados é o queijo Serpa DOP, notoriamente reconhecido pela sua qualidade, sabor e textura amanteigada.

CONSULAI: Os seus queijos têm obtido vários prémios e distinções todos os anos. Qual o segredo deste sucesso?



José Guilherme: Um dos fatores que mais prezamos é a qualidade da matéria-prima e o processo de fabrico. O sucesso também se deve à nossa equipa e aos equipamentos, que nos permite oferecer estes produtos de excelência.

CONSULAI: É sabido que um dos setores que foi seriamente afetado com a pandemia de Covid-19, foi o mercado dos queijos frescos, cujo consumo estava muito dependente da restauração. Como é que a atividade da queijaria foi afetada por esta pandemia?

José Guilherme: Os produtos Queijaria Guilherme podem

ser encontrados nas grandes superfícies e lojas de comércio tradicional. No início, verificou-se uma quebra nas vendas, no entanto, este decréscimo acabou por ser compensado pelo aumento da procura dos nossos produtos nos restantes pontos de venda.

CONSULAI: Em 2015, cria a empresa Vale de Faia Agropecuária. O que motivou a criação desta empresa e com que objetivo foi constituída?

José Guilherme: A Agropecuária surgiu com a oportunidade de aquisição de uns terrenos agrícolas junto às instalações da Queijaria Guilherme.

CONSULAI: Quantos animais tem atualmente nesta exploração agrícola?

José Guilherme: Esta exploração está dividida em regime extensivo e intensivo. Em regime extensivo encontram-se trezentos animais, que estão destinados para o consumo de carne, e em regime intensivo estão setecentas ovelhas para a produção de leite.

CONSULAI: O leite produzido na exploração é todo encaminhado para a queijaria? A sua produção de leite é suficiente para as necessidades da queijaria?

José Guilherme: A empresa Agropecuária foi criada para

suprimir as necessidades de consumo de leite da queijaria. Além disso, nesta região a produção de leite é muito sazonal, e há uma quebra de produção nos meses do verão, enfatizando mais esta necessidade.

CONSULAI: Em 2017, cria a empresa Vale de Faia Charcutaria. Como é que surgiu este novo negócio?

José Guilherme: Sempre pensei em entrar numa nova área de negócio. E a minha família sempre esteve ligada à produção de enchidos e a nossa receita já era muito apreciada.

CONSULAI: E na Charcutaria, qual é o seu produto com maior sucesso?

José Guilherme: Um dos enchidos mais vendidos é o chouriço de carne, e logo de seguida o paio, presunto e entremeada. Na charcutaria mantemos a mesma missão — oferecer produtos de qualidade, inspirados em receitas tradicionais e ancestrais.

CONSULAI: No total, já submetemos cinco candidaturas de projetos de investimento para estes vários negócios. Quais são as maiores dificuldades que sente na elaboração destas candidaturas e na sua execução?

José Guilherme: Em parceria com a CONSULAI, temos conseguido elaborar e executar com sucesso diversos projetos de investimento. Por vezes, há projetos que podem ser mais morosos de realizar, e quando chega a altura de executá-los podem não ser exatamente iguais ao que tínhamos planeado (por exemplo, adquirir outro tipo de equipamentos, etc.). Com a gestão económica das diferentes empresas, o tempo de execução dos projetos também pode ficar comprometido.

CONSULAI: Quais são os seus projetos a médio/ longo prazo? Como idealiza o desenvolvimento/ crescimento de todas estas atividades?

José Guilherme: Neste momento, estou focado na gestão destas empresas e dar continuidade aos projetos de investimento já iniciados. Recentemente, a empresa Vale de Faia Agropecuária foi reconhecida com uma certificação de bem-estar animal - Certificação Welfair. A Queijaria Guilherme é certificada pela norma IFS Food, demonstrando a qualidade e fiabilidade dos produtos comercializados.



“

A Liga CONSULAI,

a competição de padel do setor agrícola, florestal e alimentar, teve o seu início em 2021, com duas etapas e mais de 100 jogadores. Com os patrocínios da Greens e da MoCoffee respetivamente, a Liga CONSULAI está a cumprir os objetivos a que nos propusemos logo desde o início: um momento de descontração e convívio, com a prática de uma atividade desportiva ao alcance de todos: o Padel.

Patrocinadores e parceiros têm sido inexcelíveis no apoio que nos têm dado, bem como as empresas do setor que se inscrevem a cada etapa, e é com eles que continuaremos a fazer desta Liga CONSULAI um sucesso e uma referência durante 2022.

Inscreva-se em ligaconsulai.com

**Rui Almeida,
Sócio e Diretor Operacional**

”

A dimensão europeia da nossa Área de Estudos e Estratégia

A dimensão europeia da nossa Área de Estudos e Estratégia

“
A experiência que ganhamos, ao longo dos últimos 21 anos, com os nossos clientes é um ativo muito diferenciador e que temos o dever de valorizar
”



Autor
Pedro Santos
Diretor Geral

A Área de Estudos e Estratégia é, no âmbito das áreas internas da CONSULAI, uma das mais recentes. Foi criada há cerca de quatro anos como forma de responder, de forma sistemática, a solicitações de maior complexidade por parte dos nossos clientes.

Têm sido projetos muito diversos, mas bastante desafiadores, e que têm permitido um crescimento a toda a equipa. Dos projetos desenvolvidos, podemos distinguir diferentes tipologias, tais como: avaliação de políticas, sobretudo para associações setoriais e instituições públicas, no sentido de quantificar os impactos de alterações de medidas políticas, de analisar a razoabilidade de apoios públicos e medir os efeitos de novas propostas; definição de estratégias, quer seja de opções produtivas, de modelos de organização, de modelos de verticalização da produção, de modelos de fidelização de produtores ou definição e


reestruturação de cadeias de valor; criação de Observatórios de dados de produção, de consumo, de mercado, de preços ou de indicadores setoriais; gestão de Organizações de Produtores, incluindo a análise de riscos relacionados com o reconhecimento de OP, o apoio à monitorização dos indicadores de execução, de resultados e de impacto, bem como todo o apoio ao cumprimento das obrigações formais, e administrativas, relacionadas com os Programas Operacionais; elaboração de Estudos setoriais, centrado em organizações representativas de diferentes setores e que envolvem análises de dados, de tendências e de impactos, que, na maioria dos casos, permitem consolidar a comunicação das organizações e/ou a defesa setorial junto de stakeholders; gestão da Sustentabilidade, nomeadamente na implementação e desenvolvimento de métricas, como a pegada de carbono, a pegada hídrica



ou a avaliação do impacto de superfícies de interesse ecológico como serviços dos ecossistemas, bem como a elaboração de referenciais de sustentabilidade para regiões ou setores de atividade; e gestão e apoio financeiro a empresas do setor, que muitas vezes necessitam de ferramentas para otimizar processos internos e que possam aumentar a sua capacidade de report e de negociação junto da banca e de outros organismos. Esta experiência, associada à consolidação de uma rede de contactos europeus, permitiu, recentemente, que a equipa da CONSULAI tenha sido envolvida em três projetos para a Comissão Europeia, o que representa um excelente desafio para toda a equipa. São três projetos bastante distintos, e que implicam diferentes tipos de competência: um projeto-piloto sobre a importância dos Programas Operacionais, nomeadamente na análise das vantagens que as Organizações

de Produtores oferecem aos agricultores, através de uma avaliação quantitativa de, até que ponto as OP contribuem para: fortalecer a posição dos agricultores no abastecimento agroalimentar e melhorar a sustentabilidade económica, social e ambiental das explorações; um projeto que visa desenvolver uma Ferramenta para os agricultores na adoção de Práticas de Proteção Integrada na União Europeia, procurando fornecer conhecimentos sobre as formas mais promissoras que podem apoiar os agricultores, técnicos e decisores políticos a aumentar a redução da dependência do uso de fitofármacos a nível europeu, procurando fornecer dados úteis para futuras ações a nível da UE e dos Estados-Membros, incluindo na implementação da futura PAC; e um projeto-piloto para contribuir para a conversão da Rede de Informação de Contabilidades Agrícolas (RICA) em Rede de

Informação de Sustentabilidade Agrícola (RISA), nomeadamente avaliando a viabilidade da recolha de dados a nível das explorações agrícolas para um conjunto de tópicos de sustentabilidade que englobem os objetivos da Política Agrícola Comum, as metas da Estratégia Farm to Fork e das Estratégias de Biodiversidade e outros indicadores de sustentabilidade. Este posicionamento europeu, que queremos aumentar de forma exponencial nos próximos tempos, permite que estejamos “expostos” a outro tipo de desafios e de avaliações e tem sido evidente que o nosso contributo tem sido bastante valorizado e que comparamos muito bem com os nossos parceiros europeus. A experiência que ganhamos, ao longo dos últimos 21 anos, com os nossos clientes é um ativo muito diferenciador e que temos o dever de valorizar.



O que tem de novo ou de atraente a cultura da amêndoa?

Olhemos para o mercado e para os novos modelos produtivos de amêndoa

Depois de um evento de sucesso como a Tecnoagro Ibéria — Conferência da Amêndoa que contou com mais de 400 participantes, e com o apoio da CONSULAI, penso que é importante digerir todo o entusiasmo ao redor desta “nova” cultura emergente.

Neste concorrido evento estiveram presentes não só agricultores, mas também outros agentes da cadeia de valor, desde industriais, grossistas, distribuidores a investidores e banqueiros que vieram para conhecer melhor esta fileira.

De onde vem este interesse? Pois, olhemos para o mercado e para os novos modelos produtivos de amêndoa.

É relevante começar pelo fim, pelo nosso “chefe”, o consumidor final. É importante entender a evolução e a situação dos mercados.

Olhando para o consumo da amêndoa em fresco, vemos que a amêndoa é hoje um fruto seco com uma tendência crescente de consumo, com uma conotação de alimento saudável junto do

consumidor e também uma excelente alternativa às fontes de proteína animal. Por outro lado, a grande tendência de consumo de snacks vem reforçar este fruto seco como tendência alimentar crescente um pouco por todo o mundo.

Estas tendências fazem com que a produção de amêndoa consiga estar mais próxima do consumidor final, não só como produto a comprar, mas também como percepção de uma cultura eficiente que oferece uma excelente alternativa para as necessidades de proteína dos consumidores.

Por outro lado, olhando para a indústria transformadora, a amêndoa corresponde a uma ótima fonte de proteína e, numa perspectiva de comércio externo, a Europa continua a ser uma importadora líquida de amêndoa, contando com os EUA como principal fornecedor. Neste caso a vantagem competitiva é evidente, a proximidade geográfica da península ibérica representa uma maior facilidade logística, não só em custos de

transporte, mas também de resposta a flutuações na procura europeia.

No entanto, existe um ponto fraco na produção ibérica de amêndoa, a heterogeneidade do produto final. Enquanto os EUA, maiores produtores mundiais do fruto seco, produzem sensivelmente 50% da sua amêndoa da mesma variedade e com o mesmo modo de produção, na península ibérica existem dezenas de variedades distintas com produções importantes. Para um consumo industrial, a homogeneidade das matérias-primas é chave. Para além das variedades de casca dura apresentarem alguns desafios industriais diferentes, um lote de amêndoa com proveniência “ibérica” pode ser substancialmente diferente do seguinte.

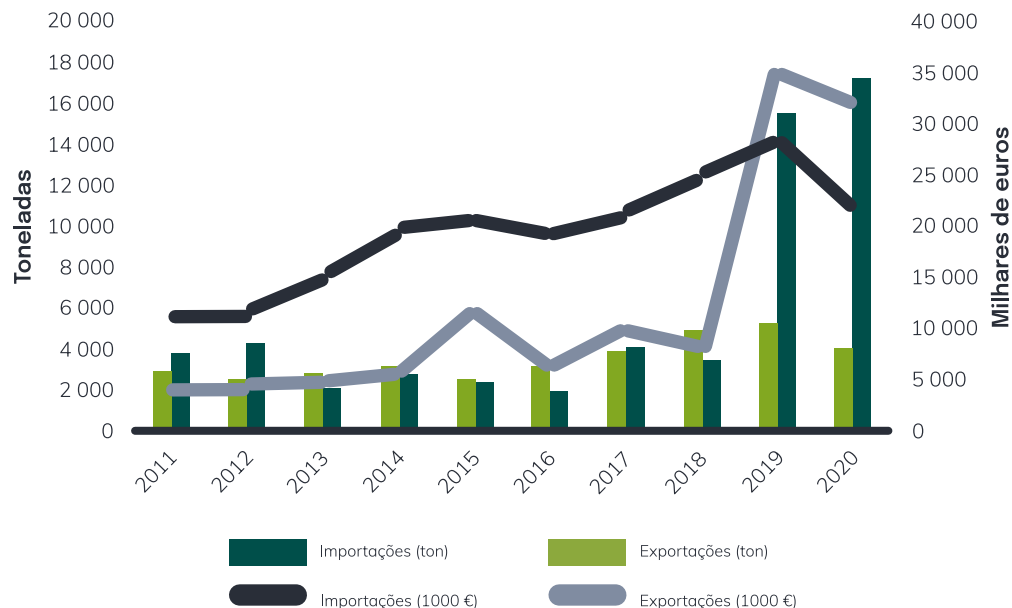
Globalmente, Portugal produz hoje amêndoa suficiente para satisfazer o seu consumo doméstico, existindo já uma parte significativa da produção que é exportada, com uma tendência crescente registada

Grau de Auto-Provisionamento em 2020

116%

Consumo per capita em Portugal em 2020

0,6 kg / per capita



nos últimos anos. Ao nível do consumo aparente por habitante, o valor estabilizou nos últimos três anos, indicando que, com os canais domésticos atuais, a produção nacional de amêndoa será necessariamente virada para fora.

Do nosso lado, o lado da produção, é importante frisar que o amendoal é uma cultura com uma enorme tradição no nosso país. Na região norte, em 2010 a área de amendoal era de cerca de 17 mil hectares e, em 2020, cerca de 25 mil hectares. Sendo que nesta região é habitual um modo de produção tradicional, com compassos alargados e amendoais geralmente de sequeiro. A cultura da amêndoa está fortemente enraizada na história da região norte do país, e não só.

Se estamos a tratar de uma cultura tradicional portuguesa o que tem de novo ou de atraente esta cultura da amêndoa?

Na verdade, a cultura pode ser a mesma, mas o modo de produção dos amendoais modernos é completamente diferente. Com

variedades autoférteis, de floração tardia, menos vigorosas e mais precoces na entrada em produção, é atualmente possível aumentar a produtividade dos pomares, assim como facilitar as operações culturais. Para além disso, as restrições hídricas que impediam a cultura da amêndoa de se expandir para regiões mais a sul foram muito mitigadas com o aparecimento de perímetros de rega como o de Alqueva.

Com as novidades varietais, de compassos de plantação e no nosso potencial agrícola, a amêndoa aparece naturalmente como oportunidade produtiva, uma vez que se trata de um produto com elevado valor de mercado, associado a uma crescente procura.

Num espaço de dez anos vimos o amendoal crescer substancialmente na região Sul do país. No Alentejo, onde o amendoal representava 3% da área total nacional, atualmente representa sensivelmente 30% (!).

Perante este novo modo de produção, que mostra

atualmente potencial de ser mais eficiente na utilização de recursos, o investimento tem aumentado, especialmente nas áreas com disponibilidade de água — Alentejo e Centro — ou onde tradicionalmente se encontra localizada a área de produção.

Em suma, num mercado cada vez mais focado em alternativas para proteína vegetal, aliado a uma Europa deficitária na sua produção de amêndoa formou-se uma grande oportunidade. Por outro lado, uma agricultura moderna, eficiente, e em constante melhoria apresenta atualmente uma forte e competitiva oferta.

Quando se soma uma grande oferta produtiva a uma crescente procura de mercado, estamos perante as condições ideais para o crescimento económico deste setor. Isto se outras variáveis populistas, alheias à ciência e ao desenvolvimento económico, não se juntarem a esta equação, claro.



Estratégia e segurança alimentar em tempos de incerteza

A equipa de Gestão Industrial da CONSULAI esteve à conversa com Sara Lampreia Nunes, Diretora da Qualidade da Sociedade Vinícola de Palmela ou SIVIPA

SOC. VINÍCOLA DE
PALMELA
EST. 1964 WINE®



CONSULAI: A SIVIPA alterou recentemente a designação social, queres começar por enquadrar a história e evolução da SIVIPA até à Sociedade Vinícola de Palmela?

Sara Lampreia Nunes: A Sociedade Vinícola de Palmela (SVP), originalmente conhecida como SIVIPA, é uma empresa de referência da Península de Setúbal, com um portefólio de vinhos e moscatéis reconhecidos pela sua qualidade em Portugal e no mundo. A génese da empresa foi fundada em 1964 por trinta vitivinicultores de Palmela e nasceu da vontade de engarrafar os vinhos das suas produções, valorizando a empresa e o produto face à comercialização a granel. Na década de 90 juntou-se à sociedade uma das famílias com mais tradição nos vinhos de Palmela, a família Cardoso. Através dos seus vastos 400 hectares de vinhas veio reforçar a aposta na qualidade, dinamizando a produção de vinhos certificados. Desde então, 90% do vinho que a empresa compra, provém destas vinhas, de grande referência e é feito um acompanhamento próximo da sua evolução e vinificação, garantindo assim a qualidade em todas as fases dos processos, uma vez que são acompanhados pelos mesmos enólogos. Com a evolução da tecnologia industrial e do mercado nacional e internacional, a empresa conseguiu sempre sobreviver e estar à altura do que é exigido, de modo a ser competitiva e agradar a todos os clientes, investindo em técnicas avançadas de enchimento e em formação dos colaboradores da empresa, onde contamos com alguns destes colaboradores quase desde o início da fundação da empresa. Com 57 anos de existência, continuamos a caminhada pela dignificação dos bons vinhos desta bela região. A mudança da designação social e imagem da empresa surgiu em 2021, juntamente com a entrada de novos acionistas, com o objetivo de modernizar a marca e posicionar os produtos no mercado dos vinhos cada vez mais competitivo.

CONSULAI: Como chegaram à CONSULAI e quais os trabalhos desenvolvidos?

Sara Lampreia Nunes: Na altura que decidimos dar o passo para a certificação, em 2008, pedimos referências a diversas empresas do ramo que nos aconselharam a CONSULAI. Contamos com a CONSULAI desde então, não só com serviços de consultoria a nível da qualidade e

segurança alimentar para a implementação, certificação e manutenção do sistema pela ISO 22000 mas também em projetos de investimento para a reestruturação e modernização da nossa atividade onde já foram realizados mais de dez projetos. Em 2019, um dos nossos maiores clientes, exigiu-nos a certificação pelo referencial IFS Food e traçamos essa exigência como objetivo para o ano de 2020. Este objetivo exigiu à empresa um enorme investimento quer material (melhorias das instalações e equipamentos) quer dos nossos recursos humanos, na capacitação dos nossos colaboradores e na contratação de uma pessoa dedicada exclusivamente ao sistema de gestão de qualidade e segurança alimentar. A entrada

de novos acionistas, possibilitou à empresa investir na melhoria das instalações de modo a termos as ferramentas necessárias para estarmos ao nível das exigências de qualidade e segurança alimentar a nível internacional. Mais uma vez contámos com a ajuda da CONSULAI e da sua equipa multidisciplinar com técnicos bastantes competentes e disponíveis, tendo sido concretizado este objetivo em janeiro de 2021 e este ano já obtivemos a renovação da certificação pelo referencial IFS Food na sua versão mais recente (versão 7).

CONSULAI: Qual o impacto das certificações na vossa empresa e na prospeção de clientes/mercado?

Sara Lampreia Nunes:

A certificação tem ajudado a melhorar internamente, não só a nível de organização mas também das nossas infraestruturas e equipamentos. A certificação permite-nos cumprir com os níveis mais exigentes em matéria de qualidade e segurança alimentar o que reforça de forma continuada a confiança aos nossos clientes. Acreditamos que este caminho com foco na excelência dos serviços prestados e manutenção da certificação IFS Food nos irá permitir expandir os nossos negócios externos de forma sólida e consistente sempre suportada nos padrões mais exigentes em matéria de qualidade e segurança alimentar.



Estratégia e segurança alimentar em tempos de incerteza

CONSULAI: A pandemia Covid-19 chegou a Portugal em março de 2020. Qual o impacto da pandemia na vossa atividade?

Sara Lampreia Nunes: Desde março de 2020 que os tempos têm sido atípicos. As restrições causadas pela pandemia e os sucessivos confinamentos levaram a uma significativa diminuição da percentagem de vendas, maioritariamente relacionadas com o canal HORECA — setor da hotelaria e restauração, mas também a constrangimentos a nível de prestação de serviços/fornecedores com alguns incumprimentos nos prazos de entrega, devido à falta de recursos humanos. Relativamente ao trabalho no terreno, atualmente temos conseguido manter o mesmo ritmo e estamos a aumentar a carteira de clientes e vendas associadas. Apesar destes tempos de incerteza, não baixámos os braços e aproveitámos para tirar algumas ideias guardadas na gaveta e colocar em curso um plano a médio e longo prazo. Estamos atualmente a investir na melhoria das infraestruturas, em projetos inovadores para obtenção de vinhos cada vez mais diferenciados e de valor acrescentado, e, estamos a apostar nas novas vias de comunicação com uma imagem renovada, mais apelativa e com uma comunicação mais dinâmica como o setor exige. Mantemos assim a nossa empresa sempre em constante

evolução, não só em termos de infraestruturas, mas também em imagem e comunicação.

CONSULAI: Quando a pandemia de Covid-19 parecia finalmente estar a dar tréguas e a devolver um pouco de normalidade às nossas vidas, a Europa voltou a ser abalada por uma crise provocada pela guerra na Ucrânia. Já sentiram o impacto recente desta guerra?

Sara Lampreia Nunes:

A invasão da Rússia à Ucrânia afeta toda a Europa e a crise na economia portuguesa já se faz sentir. A instabilidade nos mercados financeiros refletiu-se nos preços da energia e dos bens alimentares. Como em todas as indústrias, estamos a sentir um aumento significativo de preços a nível de matérias-primas, materiais de embalagem e equipamentos. No que diz respeito a fornecimento de materiais subsidiários/peças de equipamentos, se já existiam algumas dificuldades na fase de pandemia, desde o início da guerra que tem vindo a piorar. No final de 2021, assinámos contrato com a Rússia, foi um dos países novos que conquistamos e esse negócio ficou em standby.

CONSULAI: E quais as vossas ambições e perspetivas futuras tendo em conta os tempos controversos que atravessamos (pós-Covid-19/pós-guerra)?

Sara Lampreia Nunes:

Vamos continuar a apostar na diferenciação dos nossos produtos e na entrada em novos mercados. Estamos a levar a cabo um plano de investimentos e desenvolvimento de projetos ambiciosos a médio e longo prazo, mas estamos convictos que o caminho visa por preparar a estrutura para ultrapassar estas adversidades e sairmos fortalecidos para regressar rapidamente à normalidade com capacidade de resposta adequada ao que o mercado vai pedir.



Competitividade e Rentabilidade Agrícola compatíveis com Sustentabilidade Ambiental Uma Utopia?

Os casos dos projetos Segunda Via e BPA.Eco



As linhas gerais da nova política agrícola comum (PAC), aprovada recentemente, foram desenhadas com o intuito de tornar a agricultura ainda mais verde e mais ecológica, face à anterior. As medidas e dotações orçamentais aprovadas — equivalentes a 25% do primeiro pilar (para medidas de ambiente e clima) e 35% do segundo pilar — foram pensadas para os agricultores porem em prática medidas ecológicas capazes de transformar os processos agrícolas em processos que ajudem a mitigar as alterações climáticas (nomeadamente diminuir gases com efeito de estufa e sequestrar mais carbono) e contribuir para a promoção e preservação da biodiversidade. A questão que se prende com estas medidas, nomeadamente como os eco-regimes (que substituem o antigo greening), é como conseguirão os agricultores compatibilizar a competitividade e a rentabilidade agrícola com a sustentabilidade ambiental?

Com base nesta questão, e antes do PEPAC ser aprovado, a CONSULAI

participou no desenvolvimento, acompanhamento e implementação de dois projetos nacionais — BPA.Eco e Segunda Via. Ambos os projetos centraram-se na temática dos serviços dos ecossistemas, nomeadamente na quantificação e na identificação dos serviços dos ecossistemas na atividade agrícola e os seus impactos na comunidade e no ambiente/paisagem.

O projeto BPA.Eco, promovido pela ANPOC (em parceria com o IPBeja, FENAREG e COTR) e com o apoio do INIAV e da RRN, foi um trabalho mais teórico que visou a uniformização dos conceitos e expressões dos serviços dos ecossistemas na agricultura, na identificação das áreas de interesse ecológico, na avaliação dos custos e benefícios da sua implementação e na identificação de medida de políticas públicas para a promoção e/ou instalação das mesmas. Foram selecionadas cinco explorações (segundo um gradiente de intensificação) que representassem as explorações tipo existentes na região do

Alentejo. Cada exploração foi caracterizada exaustivamente quanto às práticas utilizadas, às suas características abióticas e bióticas (nomeadamente a sua ocupação cultural e as áreas de foco ecológico). Posteriormente, foram estabelecidos dois cenários para comparação e determinação de impactos: o cenário base, correspondente ao estado atual das mesmas, e o cenário das “boas práticas”. O cenário das “boas práticas” teve por base a introdução de novas estruturas de foco ecológico com o cuidado de não comprometer a capacidade produtiva de cada exploração. Estas estruturas foram implementadas essencialmente em áreas improdutivas e em extremas de parcelas, reconvertendo-se igualmente zonas de pousio e áreas de interesse ecológico. É de realçar que as estruturas de foco ecológico implementadas tiveram todas as mesmas métricas entre si (largura, localização adjacente a terra arável e outras características florísticas e frutíferas), tendo por base o juízo da equipa técnica

Instrumentos	Investimento Inicial	Manutenção	Custo Anualizado
Árvores em Linha	12,00€ / m	1,00€ / m	3,40€ / m
Floresta	600,00€ / ha	25,00€ / ha	145€ / ha
Margens Campo		0,024€ / m	0,024€ / m
Buffer	70,00€ / ha	30,00€ / ha	44,00€ / ha
Sebe	7,50€ / m	0,40 / m	1,90€ / m

envolvida e a colaboração dos agricultores e proprietários das explorações; ou seja, as estruturas implementadas são estruturas que fazem sentido, que estão adequadas e que são exequíveis no terreno, quer seja nas tipologias analisadas, quer seja para outras em qualquer região. Para a quantificação dos serviços dos ecossistemas em cada uma das explorações, e em cada um dos cenários, utilizou-se o software de modelação de dados EFA Calculator – calculadora desenvolvida a nível europeu e que se baseia em centenas de estudos e referências científicas de diferentes geografias europeias. O output da ferramenta permitiu-nos analisar o impacto que as implementações das novas estruturas de foco ecológico tiveram no sequestro de carbono (biomassa e solo), na polinização, no controlo de pragas, na estética da paisagem e na biodiversidade. De uma forma geral, conseguimos obter um aumento em todos os serviços dos ecossistemas (previamente enunciados) e conseguimos

reduzir gradualmente a erosão do solo. Realça-se que a implementação de estruturas lenhosas, como os bosquetes ou árvores em linha, tiveram um papel preponderante no aumento dos stocks de carbono, da estética da paisagem e no controlo da erosão. Enquanto as estruturas lineares, como as margens de campo e as orlas multifuncionais tiveram um papel mais preponderante na polinização, no controlo de pragas e na biodiversidade, visto que se tratam de autênticos corredores para a fauna se movimentar de habitat em habitat.

O projeto Segunda Via, conduzido pelo engenheiro José Pereira Palha em Samora Correia, por sua vez foi um trabalho mais prático que visou a implementação de um modelo de intensificação ecológica na sua exploração. Por outras palavras, passar da teoria e do conhecimento do BPA.Eco para a prática. Foi criado:

- Um corredor ecológico na extrema da exploração com a plantação de uma linha de arbórea e de uma linha arbustiva. Esta estrutura teve como principal

objetivo, servir de abrigo para aves e mamíferos, aumentar o sequestro de carbono e diminuir a taxa de erosão do solo (a zona em questão não tem qualquer tipo de vegetação — apenas regeneração natural), promover o abrigo e o alimento a espécies polinizadoras e incrementar a população de insetos auxiliares no controlo de pragas;

- Uma orla multifuncional ao longo de duas parcelas agrícolas. Foi plantada uma mistura de espécies herbáceas floríferas que potencia a polinização (providenciando abrigo e alimento para os seus agentes), a diminuição da taxa de erosão do solo, abrigo e alimento a possíveis predadores de pragas e o potencial aumento de rendimento de qualidade das culturas adjacentes. Realça-se que as espécies implementadas, têm o seu período de floração escalonado permitindo-nos ter recursos florísticos ao longo de todo o ano;

- Caixas abrigo para aves insectívoras (chamins e turdídeos) e morcegos nas imediações das parcelas agrícolas

(nomeadamente nas zonas de montado) com o objetivo de providenciar abrigo para as mesmas permitindo que estas espécies se possam alimentar de possíveis pragas existentes nas culturas adjacentes. Ou seja, criação de um controlo de pragas de forma natural.

Por último, foram feitos trabalhos de campo pelo colégio cE3c (Center for Ecology, Evolution and Environmental Changes) da FCUL, no que diz respeito à contabilização dos polinizadores existentes em cada uma das ocupações de solo assim como os níveis de nutrientes. No caso dos nutrientes, foi feito o Tea bg index, em que através de sacos de chá enterrados no solo e da sua posterior remoção (passado três, seis e nove meses) conseguimos estudar a taxa de decomposição do solo (analisando a diferença entre o seu peso inicial e final).

Os dois projetos tiveram as suas sessões de encerramento em simultâneo no Monte de Santo Isidro em Samora Correia — exploração onde o projeto Segunda Via foi implementado. Ao longo de dois dias, inseridos nos itinerários técnicos da Rede Rural Nacional, várias dezenas de agricultores, técnicos, administração central e regional, assim como diversas empresas e associações do setor, puderam observar os trabalhos de campo efetuados, assim como perceber junto das equipas técnicas dos projetos quais as linhas orientadoras, os fundamentos e a forma de aplicarem a intensificação ecológica nas suas explorações.

O output destes dois projetos permite-nos responder

com clareza à questão que inicialmente colocámos. Sim, é possível compatibilizar a rentabilidade e a competitividade agrícola com a sustentabilidade ambiental. Ao investirmos em estruturas não produtivas (estruturas de foco ecológico) em áreas igualmente não produtivas (como as extremas das parcelas ou áreas de pousio) estamos a potenciar o nosso próprio capital natural, a promover mais serviços dos ecossistemas e a potenciar boas condições para a biodiversidade. No entanto, é importante perceber que as políticas apresentadas, que visam o apoio na implementação destas estruturas, não podem ser só consideradas à escala da exploração. Têm de ser pensadas à escala da paisagem agrícola, na perspetiva de se criar um amplo corredor/malha ecológica em que todos prestam e retiram serviços dos ecossistemas naturais e dos ecossistemas agrícolas.

“Espero que no final deste projeto e quando tivermos as conclusões finais da academia, consigamos perceber exatamente quais os impactos positivos que as medidas que estamos aqui a tomar, podem ter no ambiente. E com esses resultados positivos conseguimos convencer outros agricultores de outras regiões do país a adotarem estas práticas. No fundo não são difíceis de implementar, muitas vezes já existem este tipo de estruturas nas explorações como os bosquetes ou as faixas de árvores, queremos que os agricultores possam no fundo promover aquilo que já existe e efetuem pequenos investimentos para melhorar os efeitos que estas estruturas têm nas suas explorações. Acredito mesmo

que é possível replicar este ao modelo ao país e em quase todos os tipos de explorações.”

José Pereira Palha. Promotor do projeto Segunda Via

“Com os resultados e os conhecimentos que adquirimos com este projeto, assim como a sua futura disseminação, estamos a contribuir para que o setor fique mais forte e consiga recuperar uma palavra ativa na gestão do ambiente do qual foi arredado e que não faz sentido nenhum. (...) o setor tem de conquistar o seu terreno no ambiente, somos os principais cuidadores da paisagem e do ambiente e não há razão nenhuma para que não sejamos considerados como tal. (...) não é um projeto da ANPOC é um projeto para o setor (...) a CONSULAI está de parabéns porque desenvolveram um trabalho muito importante através de ferramentas de mensurabilidade de uma série de elementos, começando pelo pela quantificação dos serviços dos ecossistemas e o impacto de cada EFA, acabando na quantificação económica de quanto é que pode custar a introdução ou manutenção das estruturas.”

Bernardo Albino. Promotor do projeto BPA.Eco

“Foi uma oportunidade para demonstrar a importância da valorização dos serviços dos ecossistemas ao nível de uma exploração agrícola, e como algumas ferramentas ou soluções que os potenciam, podem ser bastante acessíveis e fáceis de implementar.”

Cristina Branquinho. Investigadora e responsável pela coordenação do cE3c (Centre for Ecology and Environmental Changes) - FCUL



AGRI.DOAR



AGRI.DOAR 2021, a campanha de Natal do setor reuniu mais de 30.000€

A campanha deste ano reuniu 36 parceiros, de todo o setor agrícola, alimentar e florestal e reuniu donativos monetários, e não só, num valor superior a 30.000€.

Desde 2019 que a CONSULAI, em conjunto com várias entidades do setor, decidiu não dar um presente de Natal aos seus clientes, mas canalizar esse montante para apoiar Instituições de Solidariedade Social, que lutem por uma causa forte, através de um projeto sólido e eficaz. Assim nasceu a campanha Natal do setor agrícola, alimentar e florestal: a AGRI.DOAR.

Depois do sucesso das edições anteriores foi lançada uma terceira edição da AGRI.DOAR ainda mais abrangente e impactante. Para conseguir chegar ainda mais longe, nesta edição, para além de terem sido recolhidas sugestões de instituições por parte dos parceiros e colaboradores, foi

dada ainda a oportunidade às próprias instituições solidárias de se candidatarem ao apoio.

A APOIAR - Associação Portuguesa de Apoio a África, uma ONG portuguesa, foi a grande vencedora desta edição! Esta instituição, que promove projetos de desenvolvimento nas áreas da Nutrição, Saúde, Educação e Formação em Moçambique, vai de encontro aos critérios que definimos para a campanha.

Para o ano a ambição é ainda maior, queremos continuar a mobilizar o setor e fazer a diferença! A intenção é chegarmos cada vez mais longe! Para saber mais sobre a iniciativa e conhecer as entidades que a apoiaram nas últimas edições, vá a www.agridoar.com.



CONSULAI Running Team

Com longa tradição a CONSULAI RUNNING TEAM é para quem gosta de correr e caminhar de uma forma divertida em convívio presencial ou à distância, mas sem deixar de ser ambicioso nos seus objetivos pessoais.

Nos últimos meses a equipa tem vindo a crescer em número de membros, atividades e participação em corridas. Atualmente possui 14 membros e entre as últimas corridas em que participou estão: 26ª corrida da árvore; XIV Memorial Francisco Lázaro 2021; I Corrida Solidária AEISA; A EDP Meia Maratona de Lisboa;; XXII GP do Atlântico; Corrida das Lezírias e XX 12km de Salvaterra de Magos. Este crescimento acompanha o crescimento organizacional da CONSULAI. A criação do clube CONSULAI RUNNING TEAM na aplicação STRAVA permitiu também um maior entusiasmo no cumprimento dos objetivos pessoais e uma competição saudável através dos desafios de grupo. Ao ser uma plataforma de registo e partilha das nossas atividades trouxe mais flexibilidade para alternarmos treinos de corrida presenciais em grupo, e treinos individuais à distância sem deixar

de estarmos em contacto e acompanharmos a evolução e conquistas de cada um.

De momento os membros são todos consulaianos, no entanto, além dos objetivos de aumento do número de recordes pessoais, pretende-se alargar esta forma saudável de convívio a todos os nossos clientes e parceiros que se queiram juntar presencialmente, à distância e até em participação conjunta em corridas.

Aguardem por novidades, e boas corridas!

8ª Edição



Pós-Graduação em Agri Business

em parceria com



07 outubro



166 horas

Foi uma das melhores experiências académicas que tive! Uma Pós-Graduação desenhada a pensar no futuro e que alerta para as necessidades e particularidades de um setor em crescimento e com um potencial de crescimento ainda imensurável no médio-longo prazo no nosso país!

João Figueiroa-Rêgo
Consultor



(+351) 962 681 960 | info@isegexecutive.education

www.isegexecutive.education

