

Terra a Terra



IAAS Portugal

Revista técnica da Associação Internacional
de Estudantes de Agricultura e Ciências
Relacionadas

Edição
Outono

3ª Edição

Trimestral

Acegrow

Uma referência nos pequenos frutos



Editorial



A revista “Terra a Terra” surge com o principal objetivo identificar e explorar os *Weaknesses* dos estudantes, instruindo-os e elucidando-os não só tecnicamente, mas também alertando para algumas adversidades sentidas no ingresso do mercado de trabalho. Orientada por critérios de rigor profissional, isenção e independência de quaisquer associações ou entidades, a “Terra a Terra” é deste modo, e a meu ver, uma revista interessante, acessível, bastante instrutiva.

O Comité de Santarém da Associação Internacional de Estudantes de Agricultura e Ciências Relacionadas, o qual represento, está sediado na centenária Escola Superior Agrária de Santarém há mais de 25 anos, tem atravessado momentos bons e menos bons, mas como nem só de vitórias vive o homem, temos mantido o foco, desenvolvendo competências e trabalhando arduamente em direção do sucesso e dos princípios benignos a que a nossa equipa se comprometeu.

Como estudante de Agronomia (à parte do cargo que ocupo na IAAS), realço a importância que associações como a IAAS têm na formação dos estudantes, não só por organizar atividades a baixo custo e sobretudo vocacionadas para jovens em fase de aprendizagem, mas também a capacidade de identificação e dinamização de temas tão interessantes e diversificados como os que têm apresentado.

Enquanto diretor e membro do comité de Santarém, saliento principalmente as adversidades em manter e motivar uma equipa de trabalho, em determinadas situações torna-se muito difícil dispensar algum tempo pessoal para um bem comum, um bem associativo. De igual modo, destaco os elevados fatores organizacionais e alargado leque de competências extracurriculares que associações como esta nos facultam, pois na minha opinião estes são, e podem ser, sem dúvida nenhuma, um fator chave e diferenciador quando ingressarmos o mercado de trabalho.

Em nota conclusiva e como diria um louco que colaborou com a IAAS de Santarém em algumas atividades “Mais do que um Comité, é uma equipa de jovens de elevado potencial que fazem acontecer!” (Pedro Ruivo, 2018).

Afonso Pereira da Silva
Diretor da IAAS de Santarém

Índice

Editorial.....	1
A IAAS em Portugal.....	4
Cotações de mercado.....	5
Acegrow.....	7
António Stott – Syngenta.....	16
Casa de Santo Amaro.....	19
Bísaro, Salsicharia Tradicional.....	30
Calendário geral de sementeira.....	35

Ficha Técnica

Revista Terra a Terra (Revista Técnica da IAAS Portugal)

Propriedade e edição:

Associação Internacional de Estudantes de Agricultura e Ciências Relacionas de Portugal Instituto Superior de Agronomia, Tapada da Ajuda, 1349-017 Lisboa, Portugal Lat: 38º42'27.5"N Log: 9º10'56.3"

Periodicidade:

Trimestral
Dezembro/ Março/ Junho/ Setembro

Diretor Nacional

Diogo Rita
iaasportugal@gmail.com

Editores

Diogo Rita, Nuno Neto, Fábio Silva e Manuel Ferreira.
iaasportugal@gmail.com

Editores Executivos

Afonso Aguas, Bárbara Castro, Diogo Rita, Fábio Silva, Nuno Neto e Sofia Viana.
iaasportugal@gmail.com

A IAAS em Portugal



Diretor Nacional:
Diogo Rita
iaasportugal@gmail.com
968140194



Diretor Local:
João Pinto
comiteiaas_evora@outlook.com
962733459



Diretor Local:
Afonso Silva
iaas@esa.ipsantarem.pt
934703116



Diretor local:
António Marques
coimbraiaas@gmail.com
967049451



Diretor Local:
Roberto Gonçalves
iaasviséu@gmail.com
968091120



Diretor Local:
Leandro Rodrigues
porto.iaas@gmail.com
963108897



Diretora Local:
Ana Teixeira
iaas@utad.pt
916923685



Diretor Local:
João Lago
iaas_pontedelima@hotmail.com
918791708

Cotações de mercado de 10 a 17 de Setembro

Cortiça Amadia na pilha SP (Trás-os-Montes)	35,00 €/Arroba
Pinhão SE Saco 1 Kg (Alentejo Litoral)	41,50 €/Kg
Alfarroba Inteira SP Saco 50 Kg (Algarve)	0,57 €/Kg
Amêndoa Dura Outras SP Saco 50 Kg (Algarve)	0,73 €/Kg
Framboesa SE Cuvete 125 g (Odemira)	5,96 €/Kg
Pêra Rocha SE 65-70 mm Caixa (Oeste)	1,01 €/Kg
Uva Sagraone SE Caixa (Ferreira do Alentejo)	2,80 €/Kg
Maçã Royal Gala SE 70-75 mm Caixa (Oeste)	0,95 €/Kg
Vitelão fêmea 8 a 12 meses Barrosã (Alto Tâmega)	600,00 €/Unidade
Novilho 12 a 18 meses Mirandesa (Terra Fria)	4,90 €/Kg P. Carcaça
Vitela 3 a 6 meses Barrosã (Alto Tâmega)	520,00 €/Unidade
Ovo Classificado M Cartão (Dão-Lafões)	0,80 €/Dúzia



Vitelo 6 a 8 meses Cruz. Charolês (Beja)	3,00 €/Kg P. Vivo
Cabra Refugo Serrana (Alto Tâmega)	13,00 €/Unidade
Porco Raça Alentejana Indústria (Alto Alentejo)	2,80 €/Kg P. Carcaça
Laranja Valencia Late SE II 4, 5 e 6 (70-88 mm) Caixa (Algarve)	0,60 €/Kg
Alface Lisa Ar Livre SP II > 150 g Caixa (Entre Douro e Minho)	0,95 €/Kg
Maçã Fuji I 70-75 mm Caixa Nacional (Viseu)	1,00 €/Kg
Figo Seco SP II Saco 25-30 Kg (Mirandela)	1,00 €/Kg
Trigo Duro (Alentejo)	220,00 €/Ton
Pepino Estufa SE II > 250 g Saco (Algarve)	0,50 €/Kg
Diospiro Tipo Mole SE II Médio Tabuleiro (Algarve)	2,40 €/Kg
Maracujá Roxo SE II Caixa (Beira Litoral)	2,00 €/Kg
Mirtilo SE I Cuvete 125 g (Odemira)	10,00 €/Kg
Amora SE I Cuvete 125 g (Odemira)	7,15 €/Kg
Limão SE II 3 (63-72 mm) Caixa (Oeste)	1,37 €/Kg



Acegrow

História da empresa.

A Acegrow S.A. é uma empresa que resultou da fusão de 2 empresas já existentes, sendo que o Fernando era proprietário de uma delas. Já estava ligado à compra e venda de fruta e de factores de produção e contavam com cerca de 200 funcionários e mais de 20 anos de experiência. A necessidade da fusão, surge devido ao “boom” de frutos vermelhos e ao facto de precisarem de crescer e à necessidade de internacionalização da empresa.

Qual a missão da empresa?

Actualmente comercializam pequenos frutos, mas mais recentemente iniciaram a comercialização de pêras, maçãs e cerejas, sobretudo de produção nacional, no entanto caso haja uma elevada procura e não haja oferta em território português, recorrem a produtores estrangeiros.

Actualmente comercializam pequenos frutos, mas mais recentemente iniciaram a comercialização de pêras, maçãs e cerejas, sobretudo de produção nacional, no entanto caso haja uma elevada procura e não haja oferta em território português, recorrem a produtores estrangeiros.

Qual a dimensão actual da Acegrow?

Já passaram quase 2 anos desde que fundámos a Acegrow e trabalhamos com mais de 145 produtores. Contamos com o apoio da Escola Superior Agrária de Viseu e de alguns alunos que fazem aqui os seus estágios.





Que tipos de serviços oferecem?

Seguimos a mesma ideologia do projecto inicial, vendemos factores de produção, plantas certificadas, sistemas de rega e todo o tipo de dimensionamentos. Todo este tipo de oferta, faz com que o produtor aumente a sua produção, melhor a qualidade e a rentabilidade.

Prestamos apoio desde a instalação até à plena produção, para além de produtores são parceiros tecnológicos, de inovação e investigação.

Existem campos experimentais, em que se testam novas variedades, novas práticas culturais e diferenciadas, ensaios de fertilização e de irrigação.

Proporcionamos aos agricultores as melhores condições para eles produzirem, acesso às melhores práticas e ao conhecimento académico, com o contacto com estudantes de agronomia. Garantia de escoamento, clientes nacionais e internacionais. Estamos a trabalhar para adquirir várias certificações, como as boas práticas no trabalho.

Qual o vosso volume de negócio?

Atualmente 95% do negócio é virado para exportação. 400 toneladas de mirtilo em 2016, pretendem em 2020 trabalhar com 1500 toneladas, trabalhos em curso para cerejas no Fundão e Resende, em Armamar para maçã, maior área de produção em termos contínuos da Europa de maçã, também têm em Moimenta, trabalham ainda castanha. Comercializam pêra rocha, pareceria com empresas do oeste, alperce e pêsego no alto Alentejo. E pretendem ainda iniciar uma fileira de citrinos. O objectivo é ser o mais abrangente possível.

Que produtos têm e de que forma os disponibilizam?

O nosso principal foco são os frutos vermelhos, frescos e congelados, a granel e embalados, vamos investir brevemente em novas instalações, o mais tecnológicas possível, tentando que não haja contacto humano com a fruta. A congelação ainda é feita por terceiros, no entanto queremos fazê-lo muito brevemente.

Produção de mirtilos





Dimensões das vossas instalações?

Câmara com capacidade para 300 toneladas de mirtilo, de 15 de Maio a 15 de Agosto, médias diárias de expedição diárias de 20 toneladas.

Características dos vossos parceiros?

Média 1,2 há, o maior tem 14 há e o mais pequeno 5000m². Em 2018 irão disponibilizar recursos humanos para a apanha da fruta. Através de empresas de contratação temporária, devidamente legalizadas e certificadas.

O produtor tem de se preocupar com a produção, somente isso, o resto a Acegrow disponibiliza e ajuda.

Recolhem a fruta dos produtores, a apanha da fruta é feita pelos produtores. A produção aumenta desde a instalação e estabiliza no 5º ano.

Fazem acompanhamento agronómico, os produtores devem contratar profissionais para os auxiliarem. Há muitos engenheiros florestais a fazerem acompanhamento agronómico, devido à falta de profissionais.

Os principais problemas é que a produção é muito heterogénea, devido à elevada quantidade de produtores, é preciso controlar o calibre e o estado de maturação.

Evitar que os produtores utilizem informação errada e que continuem com o amadorismo e o experimentalismo. 30% da produção é biológica.

Principal área geográfica de actuação?

Distrito de Viseu, coimbra, guarda principalmente, e também no Porto e Aveiro. Mas também têm em Leiria, Bragança e Castelo Branco.

Principal mercado de exportação?

A fruta embalada é exportada para a Alemanha, Suíça e Polónia, mas esta vende depois para o Reino Unido. O mirtilo a granel é vendido para a Holanda, a Acegrow não embala, mas têm uma linha de embalamento, só utilizam para o mercado nacional.

Porquê a Polónia como veículo para o RU?

Têm parceria com várias empresas, mas especialmente com a empresa vende as plantas. A Polónia é o maior consumidor de mirtilos da Europa e têm uma área de cerca de 30000 ha.

Controlo de qualidade





Falou de fruta congelada, pode dar-nos mais informações?

Toda a fruta que é rejeitada, que não tem qualidade para ser embalada, tem que ter uma qualidade superior. Congelam o mirtilo muito mole, o que está picado, amassado, é utilizado para compotas. É utilizado para iogurtes, sumos, vinho (para a Holanda), 14ton mirtilo de indústria para o mercado nacional e 50ton para o mercado externo. França como principal consumidor e a Alemanha, mas procuram principalmente biológicos. Até ao fim de 2017 assinar um contrato com uma empresa transformadora na Alemanha.

O mirtilo representa 80% dos frutos que produzem, 15% para a framboesa e 5% para a groselha. Portugal é o maior produtor europeu de framboesa.

As carrinhas com que recolhem os frutos dos produtores são certificadas para o efeito. Para a framboesa os primeiros 2 meses de campanha são para mercado nacional, assim como os primeiros 2 dias.

A Holanda tem os maiores produtores de groselha da Europa, aguenta muito bem em atmosfera controlada, aguenta mais tempo que a maçã. E toda a groselha que é produzida é exportada.

Problemas do mercado nacional?

O problema é que o mercado nacional não valoriza os pequenos frutos e não pagam a qualidade.

Custos associados na cultura do mirtilo?

Os custos da cultura do mirtilo são elevados, muito devido aos preços elevados, mas principalmente devido às más práticas culturais. Por isso tenta-se rentabilizar a produção ao máximo.

No mercado qual é a relação entre consumidor e produtor?

Em Portugal o consumidor resigna-se em relação à qualidade, pois se for ao supermercado comprar uma caixa de mirtilo e 1/3 for para o lixo, fala mal do produtor e de quem o vendeu, mas não se queixa, o que não acontece no resto da Europa.

As quebras pós colheita no mirtilo de 15% são aceitáveis, mas o ano passado foi de 13%.

Relativamente aos técnicos estes têm a formação mais adequada?

Os técnicos atuais têm que se mentalizar que o apoio tem que ser o mais técnico possível e concreto, não pode haver facilitismo, temos que ser objectivos, responsáveis e conscientes, uma infirmação deficitária ao produtor, vai acumular no processo e na cadeia de valor que quando chega ao mercado, assume proporções financeiras e de imagem catastróficas.

Articular com os profissionais de agronomia e com os produtores e o nosso know how.

A acegrow tem todas estas ferramentas, que possa pôr este triângulo a funcionar.





Como é que é feita a exportação da groselha, da framboesa e do mirtilo e para que países é que esta se destina?

A groselha é exportada embalada, assim como a framboesa. O mirtilo é o único produto congelado que vendem. E a groselha vai para a Holanda, o maior produtor é sempre o maior consumidor. O maior produtor de framboesa na Suíça é português. O mercado da framboesa é a França e Alemanha, com um volume de importação semelhante e a Holanda com um volume mais pequeno. Mas a framboesa e a groselha são praticamente todas para mercado nacional. No último ano produziu-se cerca de 10 ton de groselha, das quais 300kg foram para indústria.

Quais são as áreas de cultivo de cada uma das culturas e qual é a quantidade produzida em cada? Para o futuro que perspectivas é que têm?

A Acegrow tinha 6ha de mirtilo, mas 2ha arderam com os incêndios, depois têm 8ha em Mangualde e estão a instalar mais 12ha, uma empresa do grupo. Pretendem ter no grupo 50ha de mirtilo.

Em 2017 a produção foi de cerca de 400 ton de mirtilo. Em 2020 pretendem ter uma produção de 1500ton de mirtilo. Em Portugal temos capacidade de produzir 10/12 ton por ha.



A empresa dispõe de algum programa ou software que ajude os produtores ou estão em vias de desenvolver algum?

Têm um software que disponibilizam aos produtores de controlo, em que veem em tempo real as entregas, as quebras, a produtividade, desenvolvido por uma das empresas do grupo da Acegrow. Estão a tentar desenvolver uma parceria com a Cerfundão e têm um grande foco de produção no Douro, em Resende, Benajóia, onde existe uma estrutura, a Cermouros, em que irão iniciar um projecto negocial. O grande objetivo deste software é combater a desorganização dos produtores, grandes e pequenos e inclusive estruturas existentes.

Relativamente aos outros produtos onde é que existe produção, quais são os países para exportação (se houver) e quais são os objetivos para o futuro?

Em relação a castanha, têm ainda contactos em Macedo de Cavaleiros, o maior foco de produção de castanha.

Compra maçã na Polónia para vender na Argélia, estão a focar-se na maçã, pêra, alperce, pêsego, ameixa, cereja, castanha, pequenos frutos e também estão a tentar dinamizar o comércio de cogumelo em tronco.

Estão a tentar internacionalizar os produtores de cogumelo em tronco através da Acegrow.

As expectativas para 2018 são de 200 ton de maçã, 60 ton de cereja, 100ton de castanha a pedido de uma empresa Suíça, a nível de citrinos, tudo o que conseguirem comprar, conseguem vender, e a nossa qualidade é muito superior. O objectivo será chegar no total às 100ton de ameixa, pêra, alperce e pêsego, no conjunto, pois é algo totalmente novo.

António Stott - Syngenta



Percurso escolar

Entrou para o ISA em 2003/2004 e saiu em 2011, pelo meio já em mestrado, no segundo semestre do primeiro ano fez Erasmus em Birmingham na Holanda em 2009 onde as aulas são mais práticas e objetivas comparando com o ISA. Licenciou-se em Engenharia Agronómica e acabou por fazer mestrado em Agropecuária.

O que contribui para a escolha da Licenciatura em Agronomia?

Vivi e estudei sempre em Lisboa mas desde pequeno fui para o Alentejo visto que o meu pai é Agrónomo e a minha família é alentejana, da zona de Beja o que sempre promoveu contacto com o campo. Tenho uma exploração de cerca de 175 ha com o meu pai no Alentejo, em Ervidel (atualmente arrendada a uma empresa produtora de milho) e o contacto com as atividades agrícolas, facilitou a escolha em Agronomia.

De que maneira, a experiência na IAAS contribuiu para a entrada no mercado de trabalho?

Entrei para a IAAS através de um elemento que já pertencia e que teve vários anos, o Rui Duarte, e na altura organizou um curso de fotografia por este também ser fotógrafo através da IAAS e perguntou-me se queria participar, onde acabei por entrar e gostei do contacto que tive com este curso por ter participantes estrangeiros. Posteriormente apresentou-me a associação e convidou-me a fazer parte na altura do comité de Lisboa e aceitei.

Entretanto o Rui Duarte saiu e eu continuei na IAAS Lisboa, não chegando a integrar o Comité nacional apesar de ambos os Comités estarem na altura sediados no ISA.

Nos anos em que estive na IAAS evolui na componente da organização visto ter organizado desde coisas mais pequenas a coisas de maior escala como um EDM. Gostei de participar em eventos da IAAS no estrangeiro como o WOCO e o EDM que permitiu com que ficasse a conhecer outras realidades agrícolas nos outros países, fiz amizades nestes encontros para o resto da vida ligados também à agricultura. No geral, estas experiências combinadas contribuíram para que tivesse sucesso quer a nível pessoal quer a nível profissional.

Trade Fair em encontro internacional da IAAS





Prova nas 24h de Agricultura Syngente

Atualmente que cargo desempenha na syngenta?

Quando acabei o curso e para entrar no mercado de trabalho estive 2/3 meses a enviar o currículo, e-mails e a falar com pessoas que já conhecia ligadas ao sector. Depois a Syngenta ligada à Maltibérica, que pertence à Unicer desenvolveram um protocolo que se chamava o “Malting up” e que servia para dinamizar a cevada dística no baixo Alentejo. Ao enviar o currículo à Maltibérica esta passou a Syngenta e fui contratado na altura com contrato temporário, fiz duas campanhas com este tipo de contrato, a primeira campanha em 2012 e a segunda campanha no final de 2012 e início de 2013.

Ainda em 2013, em Fevereiro fui convidado para ficar como Técnico comercial na zona do baixo Alentejo e Algarve onde acabei por ficar durante dois anos, tinha como principal função visitar os agricultores para promover a venda dos produtos da empresa e fazer o acompanhamento técnico de grandes quintas. Em 2016 até hoje passou para a parte do marketing mais ligada a gestão dos eventos, delineamento das campanhas para os diferentes produtos que vão ser lançados no mercado e fazer campanha aos agricultores e distribuidores, isto tudo a nível nacional.

Casa de Santo Amaro

A Casa de Santo Amaro foi fundada a 14 de Outubro de 1687 e encontra-se actualmente na posse da oitava geração família. Foca-se na produção de azeite na região de Trás-os-Montes, localizada na freguesia de Suções.

Quais são as actividades principais na Casa de Santo Amaro?

Temos a parte do largar, os olivais e a parte de viveiro.

Tudo o que a casa vende, está rotulado, não vendemos a granel, vendemos garrafa e garrafão. Exigimos a nossa certificação.

Temos produção própria, mas também produzimos azeite para os nossos clientes. Não ficamos com o azeite deles, apenas guardamos aqui as cubas dos azeites.

Nós trabalhamos na alta qualidade e se ficássemos com os azeites deles, eramos obrigados a ter vários lotes por causa da diferente textura dos azeites. Em vez de comprarmos o azeite, compramos a azeitona, assim provamos e controlamos o que queremos.

Olival e oliveira setecentista





Que quantidade de azeitona é processada diariamente?

Segundo Manuel Vieira, o responsável técnico pela exploração, trabalham com moinho de pedras, que labora 1000-1200 kg/h de azeitona. Laboramos dia e noite desde que se inicia a campanha, desde meados de Outubro até Janeiro. Nas últimas 2 semanas de Outubro chegamos a processar-se 24 000 a 25 000 kg/dia, estando os trabalhadores divididos em dois turnos, um diurno e um nocturno.

A capacidade do lagar é limitada e por vezes existe alguma dificuldade em processar toda a azeitona, havendo a necessidade de trabalhar 24 horas, 7 dias por semana. Normalmente aqui na região, as quintas param de colher à sexta feira, o que nos dá uma margem para trabalhar no fim de semana. A azeitona chega e tem que ser laborada no máximo até ao dia seguinte, senão começa a degradar-se ganha acidez, e reduz muito a sua qualidade.

**Como é o processo de laboração?
Mantêm-se métodos tradicionais,
como o uso dos lagares de pedra?**

O moinho, actualmente é eléctrico mas trabalhamos com lagares de pedra, de granito, as mós dão 11 - 12 voltas por minuto, que é o adequado para formar a pasta.

Há desgaste da pedra, as pedras são picadas todos os anos. O ano passado fizemos à volta de 1 300 000 kg de azeitona, e a pedra ficou gasta. Se não for picado a azeitona quando cai salta fora. Se fizéssemos 500 000 ou 600 000 kg azeitona picaríamos de duas em duas campanhas, com estes volumes temos que picar todos os anos.

Como se trabalha com um moinho de pedras e não de martelos, que funciona por esmagamento e não por batimento, o resultado depois de prensar é caroço misturado com pasta de azeitona. A pasta depois é prensada e faz-se a separação das massas gordas das águas, e o produto é filtrado e encaminhado para as cubas.

A extracção é toda feita a frio, a temperatura não ultrapassa os 24 °C. Este ano trabalhámos quase um mês inteiro sem caldeira de água quente ligada. Como estivemos a trabalhar 24 sobre 24 horas, o calor das máquinas atingia a temperatura que queríamos. Às vezes, quando a temperatura atingia os 25-26°C e aí tínhamos que ligar as torneiras da água e deixá-las a correr para arrefecer as máquinas.





Moinho de pedra e batedor



Quais as condições em que o azeite deve ser armazenado nas cubas?

A temperatura no local onde estão as cubas nunca deve estar a menos de 8°C nem a mais de 24°C para conservação do azeite. Geralmente anda na ordem dos 22-23°C.

As melhores cubas têm sempre duas aberturas, uma para tirar as borras e outra por onde sai o azeite. O investimento é superior mas é vantajoso.

A qualidade da azeitona influencia muito a qualidade do azeite, como controlam a azeitona que chega ao lagar?

A azeitona vem em caixas, temos que fazer análises à entrada. Se entrar azeitona podre, levo duas horas e meia a limpar a linha toda, desde os tapetes à entrada do lagar, e se falhar o controlo inicial só me apercebo quando vejo a azeitona no tapete a chegar aos lagares, e tenho que limpar tudo para trás. Por vezes é difícil porque somos só duas pessoas a trabalhar no lagar. Nós trabalhamos com biológico. Como fazemos? Marcamos um dia só para o biológico e limpamos a linha no fim.

Que área de olival tem a Casa de Santo Amaro e com que idade?

Temos o olival com várias fases de crescimento, pelo que a nível de produção está desequilibrado. Toda a área em sequeiro. Temos 200 ha de olival que este ano produziu 270 ton, sem estar em plena produção. Temos área com plantas com 4-5 anos, das quais já colhemos azeitona, oliveiras com 6-7 anos, com 9-10 anos e o olival no auge de produção nos 15 anos e temos também o olival centenário.

Aqui existe muita água, os olivais estão todos em sequeiro, nós acompanhamos a fase de crescimento até ao 5º ano com água das cisternas e depois paramos de lavar e de regar e fica em sequeiro.

Não temos nenhuma parcela com menos de 2 há, mesmo assim é complicado para andar a mudar as alfaías de sítio.

O regadio aumenta a produção e diminui a textura do azeite, quanto mais água tivermos na azeitona pior.

Investe-se na quantidade e não na qualidade. No futuro queremos fazer uma parte de regadio, em termos de produção é bom. Ao pormos regadio temos que adubar mais.

Com que variedades de azeitona trabalham?

Variedades aqui na zona de Trás-os-Montes são a 'cobrançosa', 'verdeal', 'madural' e 'negrinha de freixo'. Temos também 'cordovil' e depois há outras variedades como a 'lentisca' que é miúda e produz pouco, e depois temos a 'galega' mas pouco, a 'galega' é mais frequente típica do centro do país.

Bancada de enraizamento de estacas





Propagação das plantas

Após a poda das oliveiras elas emitem pequenos rebentos que nós usamos para propagação, utilizando estacas com mais ou menos 20 cm. Fazemos o enraizamento em estufa com temperatura e humidade controlada. A temperatura está sempre entre os 18 °C e os 24 °C. Usamos como substrato para a propagação uma mistura de areia de rio e perlite, que permite uma boa drenagem. As estacas são desinfectadas, mergulhadas em hormona de enraizamento e permanecem nas bancadas por 3 meses. Cada banca tem capacidade para 100 000 estacas. Há sempre mortalidade, o colo começa a ficar negro e a estaca morre.

A variedade também tem um grande efeito na eficácia do enraizamento.

A ‘cobrançosa’, por exemplo, enraíza muito bem, chego a ter 90% de estacas enraizadas. Com a ‘madural’ se tiver 30% de estacas enraizadas já é bastante bom. Ao fim dos três meses as plântulas são passadas para sacos com uma mistura de terra e turfa. Ficam 3 meses nos sacos. São tratadas de 15 em 15 dias com produtos à base cobre e insecticidas por causa das cochonilhas.

As plantas são depois passadas para o exterior e ao fim de uma ano e dois meses estão prontas a ser utilizadas para plantar nos nossos olivais e para vender. Vendemos as plantas a 2,10€ + IVA. A maioria das plantas que produzimos são ‘cobrançosa’, ‘madural’, ‘verdeal’ e ‘negrinha de Freixo’ e um pouco de ‘galega’.

Como é feita a colheita?

Temos duas máquinas para colheita mecanizada. O que nos interessa é a apanhar o mais rápido possível.

Uma da máquinas é ligada ao tractor e a outra é ligada a uma máquina retro, têm um apanha frutos e uma máquina que vibra a azeitona. Não usamos varas, se valer a pena voltamos à parcela.

Em relação à *Xylella fastidiosa* e outras doenças como é que encaram os problemas?

A *Xylella* já apareceu em Madrid. Nós fazemos análises antes de as plantas saírem do viveiro, temos tudo controlado.

As oliveiras das quais se retiram as estacas têm que ter todos os tratamentos fitossanitários. Já fizemos a experiência, se não tiverem os tratamentos fitossanitários não vale a pena, elas não enraízam, com as infecções de patogéneos acabam por morrer. Por vezes criam logo as verrugas da ronha (*Pseudomonas savastanoi*) no estado de plântula. Temos que andar sempre em cima.





Se eu não podar a planta ramifica e obriga a que o sistema radicular se desenvolva, que é o que me interessa quando as plantas estão no saco.

Recomendo ao cliente que no primeiro ano não podar e deixar a planta desenvolver o sistema radicular. Ao segundo ano poda-a e começa a conduzir a planta.

Qual o tamanho de uma oliveira em plena produção?

Isso também depende muito de cada agricultor. Eu recomendo que se pode aos 90 cm ou 1 m, para criar a chamada “cruz” para “abrir” a árvore e criar o vaso.

A partir dessa fase tem que se ir podando quando necessário para que as árvores não se toquem e permitam que as máquinas entrem para colher.

No sul do país têm-se investido muito no intensivo e super-intensivo, com recurso a variedades espanholas como a ‘arbequina’, ‘arbosana’. Que diferença existem entre estas variedades e as nossas autóctones?

Aqui muitas pessoas compraram essas variedades, que começaram a produzir ao quarto ano, pensando que estavam a comprar variedades nossas, ‘cobrançosa’ ou ‘madural’.

Neste momento, nós estamos a fazer dois enraizamentos, um em Abril e outro em Setembro. Nós vendemos a planta de ‘cobrançosa’ a 2,10€, não há hipótese de vender mais barato, e vê-se por aí plantas à venda a 1,70€ como sendo ‘cobrançosa’.

Estes agricultores, ao 4º 5º ano estão a arrancar tudo e a replantar.

Quanto à qualidade, eu já provei azeite de 'arbequina', não tem nada que ver com o azeite das nossas variedades. A 'arbequina' produz quantidade, uma oliveira produz à volta de 40-60 kg, para produção é muito bom mas não em qualidade.

Se eu aqui tivesse esta área toda com 'arbequina' a dar-me 60 kg por árvore, com uma azeitona que rende bem 16-17%, posso vender o azeite apenas a 3 euros, com esta produção.

Cada vez há mais provas de azeites, mais eventos sobre azeite, porque as pessoas também vão tendo a noção do que é a qualidade.

A 'galega' é uma das variedades autóctones mais importantes em Portugal mas aqui na região de Trás-os-Montes a 'cobrançosa' é a variedade mais importante. Que diferenças existem entre estas variedades?

A 'cobrançosa' é muito diferente da 'galega', muito mais picante. Mas o efeito ambiental também é muito significativo, se provaram azeite de 'cobrançosa' do Alentejo e compararem com um de Trás-os-Montes é muito diferente. Aqui é muito mais picante, muito mais agressivo. O clima é diferente, no Alentejo há muito mais calor, nós aqui temos o pico do frio, por vezes neva, e depois no Verão "até estala", chega aos 40 °C no mês de Agosto. E as oliveiras têm essa adaptação, é uma árvore que se adapta muito bem.

Qual o tamanho que se pretende para uma oliveira para plantar?

Depende do agricultor. Nós aqui não podamos e elas ramificam. Normalmente têm entre 50 e 70 cm.

Se fossemos sempre podando na fase de crescimento obrigava a planta a subir.





Características organolépticas

A cor não é importante nas provas, se repararem nas provas o copo é azul para os provadores não serem influenciados pela cor.

A acidez é um parâmetro, aumenta a acidez se trazer a azeitona muito madura, e estiver muito calor.

Os nossos azeites, o único defeito que têm é o sabor a madeira. Como a colheita é feita em Outubro, Novembro, devido à ocorrência de geadas, que retiram água à azeitona.

Quando a azeitona vai ao moinho como a proporção de casca e caroço é superior, a pancada ao esmagar vai dar a textura do caroço, e o caroço é madeira. Se colher em Outubro a azeitona está cheia, tem água e azeite. Se colher mais tarde a quantidade de água é inferior, a azeitona é mais enrugada, com a pela mais próxima do caroço, que no moinho tem um contacto mais direto com o caroço da azeitona. Quando a qualidade do azeite não é boa, é encaminhado para refinar. Temos um colaborador que nos compra o sobranço para refinar.

Oliveiras centenárias

Temos 12 ha de oliveiras centenárias. Dão muito trabalho. A casa tem oliveiras algumas com mais ou menos 1000 anos.

Dão muito trabalho porque a máquina não abraça bem o tronco na colheita, então temos que ir às pernas, que por vezes se partem, e acabamos por ter que apanhar à mão muita azeitona. Muitas vezes não é rentável colher estas oliveiras e não colhemos. Temos vindo a substituí-las gradualmente por oliveiras mais novas.

O nosso azeite Oliveiras Centenárias é um mix de azeitonas destas oliveiras com 'Cobrançosa', 'Verdeal', 'Madural' e 'Lentisca'. Esta variedade 'Lentisca' é muito pequenina mas produz bom azeite, mas temos muito poucas destas oliveiras.

O que fazem a essas árvores centenárias?

Arrancamo-las, algumas vendemos mas a maioria fica para a lenha da casa. Transplantámos várias para à volta da casa, e acredite que por baixo das árvores só há teixos e xistos e elas pegaram muito bem, desde que tenha humidade é uma árvore que pega e resiste muito bem.

Olival intensivo



Bísaro, Salsicharia Tradicional

A empresa Bísaro - Salsicharia Tradicional foi fundada em 1998 e especializou-se desde cedo na produção de presunto, enchidos tradicionais e outros produtos de origem animal, tendo completado a sua actividade com a abertura de dois restaurantes.

Situada no Parque Natural de Montesinho, em Gimonde, Bragança, a Bísaro beneficia das condições ímpares desta magnífica região, que permitem um processo de engorda do efetivo muito específico, estando aqui instaladas 200 porcas bísaras em conjunto com a restante criação, no entanto, toda a fase final do processo ocorre no conselho do Mogadouro.

Secção de engorda exterior



Nesta exploração são produzidos entre 1500 a 2000 porcos por ano, o que corresponde a cerca de 30% das necessidades da vertente de transformação da empresa. Para obter este elevado número de efetivo é realizada uma seleção das melhores reprodutoras, onde optam pela inseminação artificial, só quando esta falha é que recorrem ao método de monta. Se existirem porcas na fase de engorda que se tenha verificado ótimas qualidades, estas pode ser, também, inseminadas.

A empresa abate cerca de 50 a 100 porcos por semana com o objetivo de produzir perto dos 10000 presuntos por ano.



A produção da Bísaro - Salsicharia Tradicional passa pela transformação de perto de 90% do animal sendo que o mais rentável é a produção de presunto e de paleta que corresponde a 30%. Os secretos, as plumas, os lombinhos, o entrecosto e o lombo do cachaço são também produtos comercializados pela empresa e que corresponde a 10% o total do porco, todo o resto é transformado em salpicão, chouriça, butelo e alheira. Esta empresa tem capacidade de produzir 4 a 5 toneladas de alheira por dia.



A Bísaro faz o abate das porcas após a 3ª barriga pois a qualidade do presunto diminui, sendo a 2ª barriga a de melhor qualidade. O desmame é feito a partir dos 20/30 dias, consoante o tamanho do leitão. Uma porca bísara, pare em média 10 leitões, sendo que o máximo varia, mas recentemente o valor foi de 19. Nasceram com um peso que varia entre os 500g e 1kg.

Sala de cura de chouriço e salpicão



Da produção total cerca de 30% é exportado, principalmente para o mercado francês, mas também Espanha, Macau, Brasil, Bélgica, Noruega, Inglaterra e Holanda são países que importam os nossos produtos.

A nível nacional temos como compradores, os grandes chefs, a restauração e todas as grandes superfícies nacionais.

A empresa também detém um efetivo de 200 ovelhas da raça churra Galega-Bragançana, com o objetivo de produção de cordeiros de carne.











Salga e cura de presuntos



Calendário geral de sementeira

Outono

Setembro, Outubro, Novembro e Dezembro

	ALFACE	ALHO-FRANCÊS	CEBOLA
			
SEMEAR	SET. → OUT.	SET. → OUT.	SET. → OUT.
GERMINAÇÃO	10		15 dias
COLHEITA	60-80	>120 dias	>180 dias
COMPASSO	25x30	10x20	10x20
	PENCA	COUVE LOMBARDA	COUVE GALEGA
			
SEMEAR	SET. → OUT.	SET. → OUT.	SET. → OUT.
GERMINAÇÃO	8	8	8
COLHEITA	>120 dias	>120 dias	>120 dias
COMPASSO	40x60	40x60	40x60
	COUVE BRUXELAS	REPOLHO	CIDREIRA
			
SEMEAR	SET. → OUT.	SET. → OUT.	SET. → DEZ.
GERMINAÇÃO	8	8	-
COLHEITA	>120 dias	50-80	90-120
COMPASSO	40x60	50x50	30x30
	MANJERONA	PIMENTO (estufa)	SEGURELHA
			
SEMEAR	SET. → NOV.	NOV. → DEZ.	SET. → OUT.
GERMINAÇÃO	-	15	-
COLHEITA	60-90	60-100	60
COMPASSO	35x45	40x50	20x20

GERMINAÇÃO/COLHEITA = DIAS

COMPASSO = cm