

A EMPRESA “MACHAMBA DA RIA”

De acordo com um estudo recente publicado pelo INE, Portugal é, hoje em dia, praticamente autossuficiente no sector das frutas e das hortícolas. O grau de autossuficiência situa-se nos 83%, incluindo o vinho e o azeite.

Em 2011, as exportações hortícolas corresponderam a 75 milhões de euros, as dos frutos tropicais a 41 milhões de euros e as dos frutos frescos a 97 milhões de euros. Quanto às importações, no mesmo ano, atingiram-se os 90 milhões de euros em frutos frescos, 154 milhões de euros em frutos tropicais, 88 milhões em batata e 99 milhões em azeite.

Estes dados ressaltam o facto, entre outros, que o subsector das frutas tropicais precisa ainda de “crescer” muito, uma vez que o diferencial da exportação/importação pende fortemente para o elevado grau de importação destes produtos, evidenciando, assim, uma forte dependência do exterior.

Com este panorama de fundo, procurámos uma empresa, sediada no Algarve, a “MACHAMBA DA RIA” (MR) que, apostando na área dos frutos tropicais, procura demonstrar que em Portugal a sua produção, comercialização e consumo são viáveis e promissores.

Para darmos conta dessa situação aos nossos leitores, solicitámos esta entrevista aos sócios da empresa, Sr. Daniel Deep e Sr. José Lourenço, que muito agradecemos, esperando que ela possa ser esclarecedora sobre o futuro da área dos frutos tropicais no nosso país.

A entrevista foi conduzida por Margarida Costa e Maria da Graça Barreiro.

APH – Qual a origem da designação “MACHAMBA DA RIA” que, para nome de empresa, é tão curiosa?

MR – Machamba é um termo muito usual em quase toda a África Oriental para designar as hortas familiares, e como ambos nascemos, vivemos e fomos vizinhos em Moçambique, escolhemos este nome como forma de homenagear as nossas raízes.

APH – Como e quando surgiu este projeto?

MR – Este projeto surgiu como consequência de uma certa nostalgia sentida pelos sócios da “Machamba da Ria”, de comer frutas como a manga, com sabores naturais, colhidas no seu ponto de maturação ideal, no local onde são produzidas. Após todo o processo de candidatura e aprovação do projeto, iniciámos a sua instalação em 2005.

APH – Que tipo de apoios tiveram para a instalação da “MACHAMBA DA RIA”?

MR – Recebemos algum apoio financeiro do Programa AGRO, mas muito pouco em relação ao total do investimento. Da Direção Regional de Agricultura e Pescas do Algarve (DRAPALG) recebemos algum apoio técnico.

APH – Qual a localização da empresa, área de produção e produtos a que se dedica a vossa exploração?

MR – A sede da empresa e a produção situam-se dentro do Parque Natural da



O empresário José Lourenço e Margarida Costa, no pomar de mangas, em estufa.



Vista geral da empresa Machamba da Ria, no Parque Natural da Ria Formosa.

Ria Formosa, mais concretamente, no lugar da Murteira de Baixo, junto às salinas da Fuseta (Moncarapacho), concelho de Olhão, Algarve. Temos cerca de 5 hectares de área, sendo 1 ha em estufa ocupado com mangueiras (variedades Irwins, Osteen e Keitt) e cerca de 3,5 ha de abacateiros (variedades Hass e Bacon), em ar livre. Existem ainda, em ensaio cerca de 60 plantas de lichia, em estufa. As plantas apresentam um bom estado vegetativo e deram a sua primeira produção este ano, pelo que estamos muito expectantes quanto a esta cultura. O mercado regional mostrou grande receptividade a esta fruta.

APH – O facto de estarem situados no interior do Parque Natural da Ria Formosa, trouxe-vos alguns problemas ou aproveitam esse facto como uma mais-valia para a promoção dos vossos frutos?



Pomar de lichias, em estufa.

MR – A localização dentro da área do Parque Natural da Ria Formosa, é uma mais valia para estas culturas, pelo microclima local (temperaturas amenas e humidade atmosférica elevada). É uma zona temporã, como dizem os mais velhos, porque a produção das culturas, graças à ausência de temperaturas demasiado baixas, é precoce relativamente a outras regiões e, por isso, a maturação dos frutos é também antecipada. Outro fator importante é a disponibilidade de água do perímetro de rega do Sotavento Algarvio para a agricultura.

APH – Para que mercados e tipo de consumidores estão vocacionados?

MR – Tentamos chegar primeiro ao mercado regional, supermercados, restaurantes e outros. Neste momento, não fazemos venda directa ao consumidor pela pesada e complexa logística que essas operações exigem.

APH – Os vossos produtos são colocados no mercado devidamente embalados e acondicionados onde as etiquetas de fruta têm como objetivo a melhor identificação dos produtos comercializados. Como se processa o percurso do produto “da produção ao consumidor”?

MR – Somos nós que colhemos, tratamos, embalamos e muitas vezes entregamos aos clientes. Os frutos são colhidos da árvore, no ponto ideal da sua maturação, de forma a manterem todas as suas propriedades organolépticas (cor, brilho, sabor, aroma e textura). Os frutos são depois embalados em caixas de madeira de choupo, acondicionadas de forma a garantir a integridade dos produtos e transportadas em carrinhas frigoríficas (7-8°C) até à morada do cliente.

APH – A empresa possui instalações de frio? Qual a capacidade?

MR – A empresa possui uma câmara de frio com capacidade de 15 m². Praticamente não usamos o sistema de conservação de frio, pois as mangas são colhidas diariamente, no seu ponto ideal de maturação, embaladas e dirigidas logo para o mercado. O abacate é colhido quando existe um acordo de comercialização para a sua colheita total.

APH – Quais os recursos humanos que a empresa dispõe?

MR – Somos três pessoas a trabalhar durante todo o ano. Nas colheitas do abacate, contratamos alguns trabalhadores eventuais, para um apoio suplementar.

APH – Existem condições climáticas no Algarve propícias para a produção de frutos tropicais?

MR – Para os frutos subtropicais, como o abacate, sim, mas os locais de implantação das culturas terão de ser bem estudados em todas as suas variáveis (solo, exposição, temperatura, probabilidade de ocorrência de geadas, etc.) projeto a projeto. Nos frutos tropicais, teremos que ter cuidados redobrados na escolha dos locais de implantação, recorrer à proteção física (estufa bem arejada e alta), logo com um investimento muito elevado para se obter o correspondente retorno. A proximidade ao sapal/ria proporciona um microclima que torna possível o desenvolvimento destas culturas, mas só aqui no Algarve, pelas suas condições naturais.

APH – Existem outras empresas, no Sul de Portugal, dedicadas a estas produções?

MR – Para os frutos tropicais existem algumas pequenas empresas, mas não passamos de meia dúzia, julgo dever-se ao elevado investimento inicial dos projetos e à sensibilidade das culturas. Na produção de abacate, aí sim, existem muitos hectares de produção, cerca de 232 ha no Algarve, segundo dados do Observatório dos Mercados Agrícolas.



Pomar de abacateiros.

APH – Assiste-se atualmente a uma expansão da área dedicada ao abacate, com plantação de alguns pomares novos no Algarve. Como analisa esta situação?

MR – De forma positiva, penso que ainda há mercado em Espanha para escoar toda a produção, mercado para onde dirigimos a nossa produção. Penso que com as variedades Bacon, Fuerte, Hass e Reed será possível produzir abacate no Algarve, de outubro a julho (cerca de 10 meses por ano).

APH – Como vê a competitividade da produção nacional relativamente aos restantes países produtores? Será o cultivo de frutos tropicais uma atividade com futuro?

MR – Em termos geográficos, estamos um pouco aquém do limite ideal para produção destas variedades, mas com algumas práticas adequadas e produções muito bem localizadas, podemos ter algumas surpresas agradáveis.

APH – Quais as maiores dificuldades existentes para a produção destas espécies?

MR – A latitude e claro, os invernos com temperaturas muito baixas, com probabilidade de ocorrência ocasional de geadas, que pode pôr em causa toda a produção ou até mesmo comprometer a vida das plantas. Outro fator é a exigência em mão-de-obra para a cultura da manga, pois exige que se atem os ramos para não partirem com o peso da fruta, operação delicada que consome muito tempo.

APH – Existe uma fileira organizada para os frutos tropicais?

MR – Neste momento não conheço nenhuma em Portugal. Em tempos idos, existiu a Associação de Produtores da Banana do Algarve, quando havia uma área significativa desta cultura na região.

APH – Quais os principais desafios que pensam vir a enfrentar?

MR – Não encontrar locais que permitam expandir a nossa área produtiva, quer pelo elevado preço dos terrenos, em grande parte devido à especulação imobiliária, quer pela inadequação das condições ambientais para o desenvolvimento das culturas.



- Herbicida sistémico
- Excelente eficácia em silvas, acácias e outras arbustivas
- Selectivo para gramíneas
- Baixa toxicidade para homem mamíferos, aves e abelhas
- Não é residual e não se acumula no solo

Garlon[®] 4
HERBICIDA



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento

© Marca de The Dow Chemical Company ("Dow") ou de uma companhia subsidiária da Dow



Abacateiro cv. Hass.

APH – Quais as estratégias seguidas para a divulgação dos vossos produtos num mercado cada vez mais competitivo, onde as grandes empresas dominam?

MR – Teremos que procurar encaixar os nossos produtos em mercados diferenciados.

APH – A empresa tem ligações à Universidade do Algarve ou outros Centros de Experimentação / Investigação para o conhecimento e desenvolvimento desta cultura na região?

MR – A empresa estabelece pontualmente ligações com estas entidades, já recebemos dois estudantes para estagiar connosco. Também, há pouco tempo, recebemos através da DRAPALG, o conhecido investigador do Instituto Canario de Investigaciones Agrarias, Víctor Galan Sauco, que veio visitar a exploração, com quem podemos trocar experiências e informação vária, contacto muito positivo para nós.

Em nome da APH agradecemos uma vez mais, a amabilidade de nos terem recebido e a disponibilidade manifestada em responder às questões apresentadas. Foi com prazer que ficámos a conhecer esta empresa e um pouco mais do sector dos frutos tropicais. À MACHAMBA DA RIA desejamos a continuação dos maiores sucessos comerciais.

HUMIGELPLUS®

FERTILIZANTE LÍQUIDO

(aplicação foliar)

HUMIGELPLUS®

(Biofilme)

HUMIGELPLUS® S

ANTI-OIDIO
(Enxofre)

HUMIGELPLUS® P

ANTI-MILDIO
(Fosfitos)

HUMIGELPLUS® K

ACELERA A MATURAÇÃO
(Óxido de Potássio)

 **TECNIFERTI, S.A.**

Rua de Ourém, Lote 14, 2.1
Urb. Almoimha Grande
2415-780 LEIRIA • PORTUGAL

T :: +351 244 860 210
F :: +351 244 860 219
E :: tecniferti@tecniferti.com

www.tecniferti.com

 **tecniferti®**
FERTILIZANTES LÍQUIDOS



 **GLOBALFERTI**
GRUPO