

FRUTOS SECOS

**NOVAS OPORTUNIDADES
E COMPORTAMENTOS
DOS MERCADOS**

FRUTOS SECOS



Oportunidades de negócio para a fileira da aveleira

A Corylus, Associação Nacional de Promoção da Aveleira, realizou no início de julho o II Open Day “A Cultura da Aveleira”, na Quinta da Avelã, Castelo Novo, no concelho do Fundão. Gestão do Solo e Fertilização na Aveleira, Sanidade, Mecanização do Avelanal, Organização da Produção no Chile, a mesa-redonda - Oportunidades de negócio para a fileira, foram os temas que fizeram parte da iniciativa. O final do dia ficou preenchido com a visita de campo à Quinta da Avelã.



Momento da sessão de abertura do II Open Day A Cultura da Aveleira

A Corylus, Associação Nacional de Promoção da Aveleira, é uma jovem associação, constituída durante o ano de 2023, que tem por objeto promover e desenvolver a fileira da aveleira. Rui Droga, presidente da Corylus, realça que um dos principais objetivos do Open Day é aumentar o conhecimento sobre a aveleira. “Há muita falta de informação técnica, porque a cultura esteve ‘abafada’ com os outros frutos de casca rija, que sempre tiveram mais palco. A amêndoa, a castanha e, mais recentemente, o pistacho têm recebido mais atenção, deixando a aveleira como o parente pobre dos frutos de casca rija”, sublinha Rui Droga.



Rui Droga, presidente da Corylus

Com a criação da Corylus, a associação visa mudar esta realidade e dar à aveleira o destaque que merece.

Rui Droga destacou também os benefícios da avelã, acreditando que apesar do longo caminho a percorrer, “a aveleira pode ocupar um lugar de maior relevância no setor dos frutos de casca rija”.



A mesa-redonda sobre as Oportunidades de Negócio para a fileira da Aveleira contou com a moderação de Paulo Gomes, diretor da Revista Voz do Campo e com a participação de Nuno Serra - secretário-geral da Confagri, Carlos Silva - vice-presidente do CNCFS, Gonçalo Andrade - presidente da Portugal Fresh e António Saraiva - diretor executivo da Portugal Nuts.



Nuno Serra, secretário-geral da Confagri

FRUTOS SECOS

Nuno Serra, secretário-geral da Confagri, começou por expressar o seu agrado ao acompanhar o início da Corlyus. O dirigente reforçou que a união e a cooperação são os princípios fundamentais para se alcançar uma maior competitividade no mercado e facilitar a comercialização dos produtos. O secretário-Geral da Confagri destacou ainda que, “embora as quantidades produzidas no Norte do Tejo ainda estejam longe dos grandes players mundiais, temos produto de boa qualidade (...). A qualidade do produto é um ponto de partida para a criação de valor”.

Nuno Serra sublinhou que o investimento é crucial para o desenvolvimento do setor da aveleira. Este investimento não deve partir apenas dos beneficiários, mas também deve ser estimulado pelo apoio público.

No final da sua intervenção, o secretário-geral, comparou o rácio de associação em Portugal com o de Espanha, apontando que, enquanto em Portugal o rácio é de 20%, em Espanha 69% do Produto Interno Bruto passa por cooperativas. “Isto é outro défice estrutural do nosso setor: é preciso juntar mais para conseguirmos competir de igual para igual”, terminando ao mesmo tempo que “a fileira da aveleira tem todo o potencial para ter uma história”.



Carlos Silva, vice-presidente do CNCFS

Por sua vez, Carlos Silva iniciou a sua intervenção explicando a missão do CNCFS, que envolve a colaboração com várias organizações no setor dos frutos secos. Esta colaboração visa fortalecer a produção e comercialização dos frutos secos em Portugal. Sobre as oportunidades do setor da avelã, Carlos Silva lembrou a visita de 2018 à sede da Ferrero (em Itália) um dos maiores players do mercado mundial da avelã. “A Ferrero é a segunda maior empresa de chocolates do mundo, a seguir à Nestlé”, destacou. Durante a visita, foi possível aprender com os melhores sobre produção, compra e venda de avelãs.



A Turquia lidera a produção mundial com 65%, seguida pela Itália com 11%, Azerbaijão com 5%, e os restantes 19% distribuídos por outros países.

Um ponto crucial observado na visita foi a organização dos produtores italianos. Nenhum produtor com menos de 10 hectares possui máquinas próprias, em vez disso, trabalham em agrupamentos de produtores para adquirir os equipamentos necessários e recebem assistência técnica das cooperativas ou associações. “A Ferrero compra praticamente toda a avelã disponível no mercado mundial e oferece formação aos técnicos das cooperativas, garantindo um contrato de escoamento de produto por vinte anos”, explicou Carlos Silva. Atualmente, entre os frutos secos representados pelo CNCFS, a avelã e o pistacho são as culturas com menor área, mas com grande potencial de crescimento e rentabilidade. “A cultura da avelã tem um enorme potencial de mercado e de rentabilidade para o agricultor”, afirmou.

Ao abordar a questão do investimento, Carlos Silva sublinhou que este deve ser definido pelo investidor e não por decreto. “É importante que o poder político ouça as confederações, organizações, cooperativas e centros de competências, adaptando a legislação às necessidades do setor (...), se fizer isso, já está a ajudar muito”, apela, sublinhando “se já temos uma série de problemas como as pragas, doenças, falta de água, o mercado, temos de ter condições e ferramentas para poder trabalhar”.



Gonçalo Andrade, presidente da Portugal Fresh

Já Gonçalo Andrade partilhou o caminho que a Portugal Fresh tem percorrido no setor das frutas e legumes. “A Portugal Fresh, com as suas empresas em apenas 13 anos de atividade, as exportações triplicaram, passando de 780 milhões de euros em 2010 para 2.303 milhões de euros em 2023 (...). Os números falam por si, em termos da dinâmica do setor”, considerou.

Para Gonçalo Andrade, a chave para identificar oportunidades de mercado está em compreender as dinâmicas dos consumidores. “A maior percentagem de crescimento dos consumidores a nível mundial até 2100 ocorrerá nos próximos 12 anos (...). Isto é muito relevante, porque este crescimento será impulsionado pelas novas gerações, que têm um cuidado maior com dietas equilibradas e saudáveis, onde os frutos secos desempenham um papel importante”, realçou. Embora a oferta atual de avelãs em Portugal não seja muito grande, há uma oportunidade significativa se os produtores forem estratégicos na seleção dos clientes. “Convém sermos muito cirúrgicos na seleção dos clientes”, aconselhou.

FRUTOS SECOS

O presidente da Portugal Fresh acredita fortemente na diferenciação dos produtos portugueses como uma estratégia para se destacarem no mercado global. “Portugal é o único país na União Europeia que tem influência atlântica na nossa latitude, similar à parte da Califórnia com influência do Pacífico”, justifica. Esta característica única deve ser aproveitada para vender os produtos portugueses, que já são valorizados em mercados como os países nórdicos.

O responsável reconhece que a concorrência no mercado global é feroz e que é crucial conhecer bem os mercados onde se quer estar presente. “Temos de nos focar no valor acrescentado do produto para o país que esteja disposto a pagar”, afirma, ressaltando a importância de trabalhar arduamente para entender as particularidades dos mercados alvo.

Durante a sua intervenção, Gonçalo Andrade lançou o desafio à Corylus, convidando a Associação a participar na Fruit Attraction em Madrid, de 8 a 10 de outubro, pois é uma “oportunidade única para promover as frutas e legumes e estabelecer contactos importantes no setor”.



António Saraiva, diretor executivo da Portugal Nuts

Também presente na mesa-redonda, António Saraiva, diretor executivo da Portugal Nuts, salientou que os frutos secos são adaptáveis a quase qualquer regime alimentar, exceto para pessoas alérgicas. O setor tem investido globalmente em estudos científicos para apoiar os benefícios de saúde associados aos seus produtos. “O setor tem investido globalmente em fundamentação para aquilo que diz, para que não sejam generalidades, mas factos que tenham origem em estudos científicos publicados”, afirmou António Saraiva.

De acordo com o diretor executivo, não é apenas o volume de produção que importa, mas também o valor que os produtos podem alcançar.

“Não temos de ter medo do pequeno (...). Não é só o volume que é importante, mas o valor”, disse António Saraiva. Embora, Portugal tenha apenas 701 hectares de avelã, é crucial encontrar consumidores dispostos a pagar um preço justo pela qualidade e história dos produtos portugueses. “Devemos ser ambiciosos na história, no propósito e no valor que pedimos”, aconselhou.

Um dos grandes desafios mencionados por António Saraiva é a discrepância entre os preços pagos pela produção e os preços no mercado. “No linear os consumidores continuam a pagar preços como se a deflação dos preços à produção não tivesse existido. É importante que a grande distribuição tenha também esse papel de ajudar a produção a aumentar o consumo. Esse é o grande desafio mundial dos frutos secos: aumentar o seu consumo, nomeadamente a amêndoa, porque o consumo caiu muito depois do covid”, considerou ainda. António Saraiva usou o exemplo do sucesso da produção de amêndoas em Portugal para ilustrar o potencial da fileira da avelã. “Porque existe este ‘milagre’ da amêndoa em Portugal? Porque em primeiro lugar havia terras disponíveis, havia o recurso água, oportunidade para a diversificação cultural, capacidade de investir e a experiência de Espanha”, argumentando que Portugal tem a oportunidade de servir mercados no Norte da Europa e ser uma alternativa à amêndoa da Califórnia”.



Saliente-se que a Revista Voz do Campo foi media partner e transmitiu em direto o II Open Day “A Cultura da Avelã”. Reveja a transmissão:



Recorde a grande entrevista à Corylus publicada na edição de maio de 2024:

