



SUPLEMENTO

SOU MAIS

Programa Nacional de Microcrédito

SECTOR DA VINHA E DO VINHO EM PORTUGAL UM CASO DE SUCESSO

DESTAQUE

Jovens Agricultores e as
Cooperativas Agrícolas do Futuro

DIVULGAÇÃO

Eleições Europeias
CONFAGRI promoveu Debate
com Emissão em Direto

ATUALIDADE

Podas Agrícolas, Florestais e Remoção de
Plantações como Fonte de Biomassa

DESCARREGUE A VERSÃO
PARCIAL DA REVISTA





APRECIE SABOREIE DEGUSTE COM MODERAÇÃO



Seja responsável, beba com moderação

www.fenadegasvinhocommoderacao.pt

A VINHA E O VINHO

UM BREVE OLHAR



Jorge Basto Gonçalves
Administrador da CONFAGRI e Presidente da FENADEGAS

A vitivinicultura nacional vive um momento de reconhecido sucesso, sobretudo, nacional, mas também de crescendo reconhecimento internacional.

Este é um facto que a todos nos deve congratular.

Foi possível atingir este estágio com os apoios dos programas nacionais e comunitários que permitiram à generalidade dos agentes económicos a recuperação das suas instalações e equipamentos, numa palavra a sua modernização. Um pouco mais tarde, iniciou-se o programa Vitis que grande sucesso obteve e alterou completamente a realidade vitícola nacional, reestruturando muitas e muitas vinhas, dando protagonismo a novas castas e profissionalizando o sector da viticultura.

A continuação destes apoios é primordial ao progresso e sustentabilidade de todo o sector. Por outro lado, como que em perfeita sintonia com este esforço as novas universidades criaram nas áreas agrárias cursos de enologia proporcionando novos e notáveis enólogos que tanto têm disseminado o seu conhecimento e arte pelos diversos agentes económicos.

Estas foram as bases na nossa perspectiva, que em conjunto com o esforço dos diversos agentes económicos, permitiram que ao longo destas duas últimas décadas a palavra mote no sector seja - *qualidade*.

Para que essa qualidade fosse reconhecida, sobretudo a nível internacional conseguiu o sector, para além do trabalho de cada um, sempre indispensável, unir-se e criar a associação ViniPortugal – organismo interprofissional do vinho, que, actuando de forma concertada com os agentes económicos, as suas estruturas representativas, nomeadamente, a Fenadegas em representação das adegas cooperativas, e as Comissões Vitivinícolas, tem dinamizado a imagem do vinho português nos mercados seleccionados, permitindo a continua subida das nossas exportações, quer em volume quer em valor, bem como o crescendo da sua notoriedade.

Mas será esta realidade duradoira?

Exemplo deste esforço e percurso têm sido o sector cooperativo que nas mais diversas regiões vitivinícolas tem adegas cooperativas com reconhecida capacidade produtiva e forte pendor exportador. Mas, para que assim o possa ser, será essencial aumentar o rendimento do viticultor e do agente económico.

E esse objectivo só será atingido com o aumento do preço médio do vinho reflexo do maior reconhecimento da sua qualidade e de uma continua busca da evidente ligação ao território e à casta, com patente garantia e certificação das suas CVRs.

Contudo, o sector não pode esquecer que o vinho é um produto de excelência que, fundamentalmente, deve ser uma razão de vida e alegria e, nunca por nunca, se devem permitir excessos. Como tal bem tem andado o sector ao acompanhar e apoiar a campanha “Vinho com Moderação” por quanto todos nós devemos defender que o consumo moderado é a razão de ser do nosso trabalho e o prazer que devemos dar ao nosso consumidor. Por fim não devemos esquecer que num sector tão integrado e verticalizado como o sector vitivinícola que, verdadeiramente, parte da raiz - videira, é essencial que todos, sobretudo a Política e os políticos, não se esqueçam do sector, desde a Produção.

Sim, acreditamos que SIM! ●



JOVENS AGRICULTORES E AS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS DO FUTURO

TEXTO

ISABEL VAN ZELLER BASTO

CONFAGRI-BRUXELAS

Decorreu em Valência, no passado dia 21 de março, o Fórum de Negócios da COGECA, Confederação Geral das Cooperativas Agrícolas da União Europeia, da qual a CONFAGRI é membro, subordinado ao tema “Jovens Agricultores e as Cooperativas Agrícolas do Futuro”, que contou com a presença de mais de trezentos participantes de 24 Estados-membros, entre os quais uma delegação da CONFAGRI de 10 participantes, entre dirigentes, técnicos e jovens agricultores.

de Negócios da COGECA, mas é com toda a certeza uma estreia relatar um evento com as características deste Fórum subordinado ao tema “Jovens Agricultores e as Cooperativas Agrícolas do Futuro” que teve lugar em Valência, no passado dia 21 de março.

Organizado pela congénere espanhola da CONFAGRI, a Cooperativas Agro-Alimentarias, através daquele que é neste momento um dos Vice-Presidentes da COGECA e pela própria COGECA, este Fórum foi pensado com os olhos no futuro. A CONFAGRI, sempre ativa nas atividades de cariz cooperativo não deixou de estar presente e participou com uma delegação jovem, muito interessada e bem ativa. Desenhado em torno de uma apresentação e dois painéis de debate, a sessão de abertura foi desde logo dominada pelo primeiro momento de reflexão da COGECA sobre a incorporação de jovens nas Cooperativas.

Nos dias que correm multiplicam-se os eventos que tentam agarrar a nossa atenção bem como garantir a nossa presença, desdobrando-se numa pluralidade de artifícios para tal conseguir. Qual terá sido então o truque para juntar num só evento mais de 300 participantes

e 24 nacionalidades?

E se acrescentar que, de acordo com a sondagem interativa conduzida durante o próprio evento, a idade média dos participantes foi de 26 anos? Ajudei?

Não é a primeira vez, e arrisco não será a última, que escrevo sobre um Fórum



1. ASPETO DA SALA DO FÓRUM DE NEGÓCIOS DA COGECA

Segundo o seu presidente Thomas Magnusson (SE), as Cooperativas precisam de jovens produtores que participem ativamente da governança democrática das suas empresas, pois só combinando a experiência das gerações mais velhas com a visão de jovens agricultores, as Cooperativas agrícolas podem criar crescimento sustentável em cada elo da cadeia de valor e desenhar a agricultura de amanhã.

Também segundo Christian Pèes (FR), Vice-Presidente da Coop de France e Presidente da Euralis, é importante “Financiar o desenvolvimento, garantir a competitividade, definir e implementar estratégias de criação de valor e gerir desafios relacionados com a internacionalização das atividades. Para enfrentar esses desafios, é essencial manter a vitalidade das Cooperativas, promover a integração de novas gerações na base de membros e nos órgãos diretivos.”

No palco principal, fez a apresentação a oradora convidada, Angélique Berger, uma jovem viticultora que deu o seu exemplo e da sua cooperativa, a UG Bordeaux, atualmente, a maior produtora de vinhos da região de Bordéus.

A CONFAGRI, sempre ativa nas atividades de cariz cooperativo, não deixou de estar presente e participou com uma delegação jovem, muito interessada e bem ativa.

Esta cooperativa, formada em 2007, resulta da fusão de duas antigas Cooperativas e representa mais de 300 produtores de vinho, 4.500ha de vinha e 300.000 hl/ano. Tendo exposto um pouco as dificuldades de ser uma jovem agricultora hoje, Angélique não hesitou em afirmar que sem o apoio de crédito específico aos jovens e de mais possibilidades disponibilizadas pela sua Cooperativa, as suas atividades agrícolas teriam sido muito difíceis, se não impossíveis.

O primeiro painel, que teve a responsabilidade de moderar, contou com Kerli Ats, produtora e membro do Conselho de Administração da Federação de Agricultores da Estónia, Inés Guillén Belloso, viticultora e porta-voz do Comité dos Jovens Cooperantes de Castilha La Mancha, Jannes Maes, produtor e Presidente do Conselho Europeu de Jovens Agricultores (CEJA), Adam Kulikowski, produtor e membro da Cooperativa Polaca SPOMLEK, e Inger-Lise Sjöström, agricultora e membro do Conselho de Administração da Arla Food.

Durante o debate, os membros do painel identificaram o acesso a financiamento e crédito, formação, serviços de consultoria, mão-de-obra qualificada e infraestrutura e tecnologia nas áreas rurais, como alguns dos pontos fundamentais para o futuro.

No que diz respeito à formação e partilha de conhecimentos é necessário ter um nível de educação adequado, bem como formação técnica e económica. Também foi mencionado que a compra ou arrendamento de terras é dos maiores obstáculos à entrada de jovens no sector.

Para enfrentar esses desafios, é essencial manter a vitalidade das Cooperativas, promover a integração de novas gerações na base de membros e nos órgãos diretivos.



2. ELEMENTOS DA DELEGAÇÃO DA CONFAGRI

Se para alguns a “empresa Cooperativa” não precisa ser explicada devido ao contexto familiar, em muitos casos, o que a muitos parece básico deve ser bem explicado e fomentado. Os benefícios fornecidos e as diferentes abordagens precisam ser disseminadas entre as regiões e entre os países. As Cooperativas precisam inovar para facilitar a renovação geracional.

Por exemplo, devem ser fomentados aplicativos e mesmo eventos que coloquem em contacto quem quer começar/expandir, com quem possui terras. Concordando em mais um tema, afirmaram que as Cooperativas devem desenhar programas e cursos de formação próprios para envolver novos agricultores

na sua base de sócios. É imperativo que as novas gerações de sócios estejam envolvidas nos órgãos de governança das empresas Cooperativas. Entre outros, foi apresentado o programa 'Arla Next', que se concentra em partilhar conhecimento, comunicação, desenvolvimento de negócios e inovação.

Poupe
COM 5 ANOS
de garantia*
OFERTA DE EXTENSÃO DE GARANTIA ATÉ 31 DE DEZEMBRO DE 2019

Tempos duros exigem performance acima do normal

NOVA SÉRIE M7002

*Consulte as condições da campanha de Garantia no seu revendedor oficial Kubota



GADANHEIRA



ENFARDADEIRA DE ROLOS

Neste sentido, também foi destacada a importância de figuras como embaixadores cooperativos e programas de iniciação/educação de jovens na vida democrática cooperativa.

Nos prós e contras das Cooperativas, a contraposição de argumentos oscilou entre a distância dos novos participantes no processo de tomada de decisão, o alto nível de contribuições financeiras e a lentidão na adaptação de modelos de negócios e inovação que devem ser melhorados, a reconhecida importância das Cooperativas na cadeia de abastecimento, os benefícios económicos obtidos no mercado e a partilha de conhecimento com outros sócios. Também enfatizados foram o aspeto democrático, que é parte integral da governança cooperativa, e a visão sustentável das Cooperativas como fundamentais e distintivos dos modelos concorrentes não cooperativos.

No segundo painel, ordenado na forma de apresentações individuais, cada um dos oradores marcou os seus pontos base. Maria Teresa Durbano, produtora e sócia da Cooperativa Alta Valle Grana (IT), explicou como, graças à sua Cooperativa, é capaz de melhorar a qualidade, agregar valor ao seu leite e aumentar o bem-estar animal. Explicou ainda a importância das Cooperativas agrícolas em áreas rurais e montanhosas, factor importante no desenvolvimento dessas áreas rurais.

T. J. Flanagan, Diretor Geral da Irish Co-operative Organization Society Ltd. (IE), apresentou o Projeto LeadFarm, um programa Erasmus + que estabelece uma parceria entre as Cooperativas da Irlanda, da França e da Espanha e cujo objetivo passa por alcançar um equilíbrio geracional e de género no sector Cooperativo agrícola, promovendo as capacidades dos jovens agricultores, com recurso a formação inovadora, promoção da cultura e valores cooperativos e empresariais.

Tiina Linnainmaa, produtora e Vice-Presidente da Pellervo (FI), apresentou exemplos já em prática. Se por um lado é fornecido apoio diferente para ajudar jovens agricultores a desenvolver ideias, relacionando necessidades agrícolas básicas, desenho da exploração, pesquisa e inovação, por outro, a Pellervo Coop Center presta muita atenção na dimensão cooperativa do negócio, promovendo o modelo e a participação democrática de jovens agricultores na Cooperativa e seus órgãos.



1. SALA DO FÓRUM COM DELEGAÇÃO DA CONFAGRI

Christian Pèes, Coop de France e Eurialis (FR), apresentou uma recolha de 25 exemplos distintos. Esta recolha de melhores práticas permitiu elaborar um

O objetivo dos Fóruns da COGECA, de criar uma plataforma de troca de melhores práticas e discussão estratégica, com vista a ajudar as cooperativas a inovar em benefício de seus sócios, foi bem conseguido.

conjunto de recomendações que antecipam a renovação de diretores. As recomendações destacam que é necessário propor ações destinadas a identificar os jovens agricultores motivados e prontos a investir no seu desenvolvimento pessoal e a ajudá-los a assumir responsabilidades em conformidade. Essas recomendações também sugerem que os estatutos coo-

operativos podem incluir limites de idade para todos os administradores.

Matthias Schulte-Althoff, produtor e Presidente do Grupo de Trabalho dos Jovens produtores leiteiros na DMK (DE), apresentou o Grupo de Trabalho ao qual preside, uma estrutura não-estatutária com representantes nomeados por cinco anos e composto por 68 produtores. Os seus membros participam ativamente em todos os projetos, sendo um bom exemplo do programa Milkmaster, um componente do regulamento de entrega de leite na DMK, e que consiste num sistema de controlo, assessoria e bônus.

O painel concluiu serem necessários mecanismos permanentes para garantir a integração geracional, permitindo assim que os jovens agricultores descubram o espírito e modelo cooperativo, adiram aos seus valores e princípios e nele invistam assumindo as devidas responsabilidades também nas suas direções.

As Cooperativas Agro-Alimentares aproveitaram a oportunidade para organizar no dia seguinte um evento de introspeção sobre o mesmo tema, dando aí palco aos jovens agricultores espanhóis.

Mais uma vez o objetivo dos Fóruns da COGECA, de criar uma plataforma de troca de melhores práticas e discussão estratégica, com vista a ajudar as cooperativas a inovar em benefício de seus sócios foi bem conseguido. Estamos prontos para a próxima edição. ●



IFAP

Instituto de Financiamento
da Agricultura e Pescas, I.P.

ATENDIMENTO PRESENCIAL

efetue pré-marcação

**Pretende obter esclarecimentos
pessoalmente nas instalações do IFAP?**

- Aceda ao ponto de menu **Apoio ao Beneficiário / Contact Center (Ajudas e Apoios) / Atendimento Presencial** na página inicial do Portal do IFAP e selecione o dia e hora pretendidos para garantir um atendimento mais eficiente.

www.ifap.pt

Estamos no
Facebook, Twitter e LinkedIn
+ info:

ifap@ifap.pt | 217 513 999
Rua Fernando Curado Ribeiro n° 4G, Lisboa

ADEGA COOPERATIVA DO CADAVAL



PAULO MARQUES

CONFAGRI

1. EDIFÍCIO DA ADEGA COOPERATIVA DO CADAVAL

Situada na costa Atlântica de Portugal, na província da Estremadura e inserida na Região Vitivinícola de Lisboa, a Adega Cooperativa do Cadaval foi inaugurada em 1963, sendo uma cooperativa de produtores com mais de 50 anos de história na produção de vinhos.

Atualmente, os associados da Adega no ativo ultrapassam o meio milhar e distribuem-se por uma área de influência que vai desde zonas mais próximas do Litoral até às encostas da Serra do Montejunto.

Inserida numa área de vinha de 800 hectares dispõe de uma capacidade de vinificação anual de cerca de 5 milhões de litros de vinho, distribuídos atualmente por 50% de vinhos brancos e 50% de vinhos tintos.

FICHA INFORMATIVA

[NOME]

Adega Cooperativa do Cadaval

[CONTACTOS]

Largo da Adega Cooperativa

2550-121 Cadaval

PORTUGAL

Telefone: +351 262 696 137

Email: adega.cadaval@netvisao.pt

O “terroir” da região e a sua componente Atlântica, aliados aos conceitos aplicados na conceção dos vinhos, proporcionam condições de excelência para a produção de espumantes e vinhos brancos de grande qualidade, frescos, intensos e aromáticos.

Saliente-se a natural aptidão da região para a produção de vinhos de teor alcoólico moderado, onde se destacam os Vinhos Brancos e Rosés “Leve”, num bom estilo internacional e adequados à atual procura nos mercados.

Os vinhos tintos, de caráter fresco e frutado, são aptos ao consumo enquanto jovens mas a natural aptidão para envelhecimento nobre, leva a selecionar vinhos mais estruturados, comercializados como “colheita”, com potencial para guarda em garrafeira.

Entrevista com o Presidente da Direção da Adega Cooperativa do Cadaval, Leopoldo Neves



2. LEOPOLDO NEVES, PRESIDENTE DA DIREÇÃO

A Adega Cooperativa do Cadaval está implantada na sua região há 56 anos. Como caracteriza o papel desempenhado pela Instituição na sua área social?

A Adega Cooperativa do Cadaval, CRL., fundada em 1963, está implantada na região há 56 anos, tendo tido desde então um papel importante tanto em questões sociais como culturais, participando sempre que possível no desenvolvimento da região. A Adega Cooperativa do Cadaval é claramente identificada como um exemplo de referência no desenvolvimento económico da região, tendo vindo a conseguir nas últimas campanhas vitivinícolas um aumento de rendimento aos seus associados, muito pela solidez financeira que apresenta.

Que serviços a Adega Cooperativa do Cadaval coloca à disposição de todos os seus associados?

A Adega recebe as uvas dos associados, que são separadas por espécie e por casta e vinificadas com o acompanhamento do corpo técnico. Este corpo técnico gere e controla a produção em cada etapa, para assegurar a produção do melhor vinho, que depois é comercializado.

Para além da estratégia de comercialização nacional e internacional possuímos igualmente um Posto de Venda direta ao público.

A Adega Cooperativa do Cadaval tem efetuado investimentos ao nível das infraestruturas e equipamentos. Quer falar um pouco sobre estes projetos e dos objetivos inerentes aos mesmos?

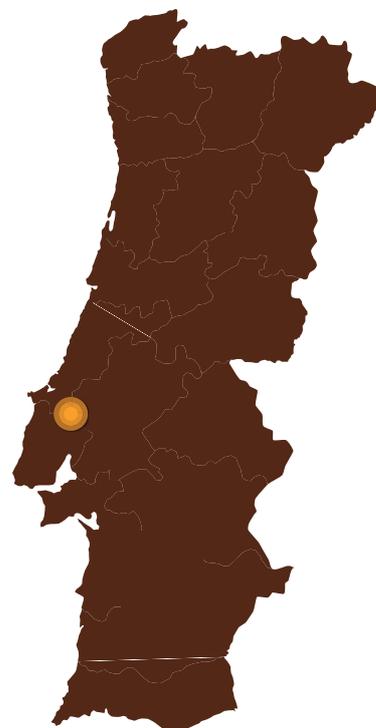
O investimento tem sido constante no sentido de proporcionar condições que proporcionem uma resposta eficiente, produzido em quantidade e com uma qualidade de excelência. Atualmente, a Adega possui equipamentos e tecnologia em conformidade com os mais exigentes conceitos de produção de vinhos de qualidade, o produto final é embalado numa linha de engarrafamento, também tecnologicamente atual, que permite cadências de produção adequadas a uma gestão eficiente das encomendas e expedição dos nossos vinhos.

A título de exemplo posso referir-lhe que, recentemente, foram adquiridas diversas cubas de inox para melhorar o armazenamento do vinho.



3. ELEMENTOS DA DIREÇÃO DA ESQUERDA PARA A DIREITA
JOAQUIM SANTOS, TESOUREIRO; LEOPOLDO NEVES, PRESIDENTE; MÁRIO FIRMINO, SECRETÁRIO

PORTUGAL CONTINENTAL



REGIÃO AUTÓNOMA DA MADEIRA



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES



SAIBA MAIS SOBRE
A ADEGA COOPERATIVA
DO CADAVAL





4. ESQ. PARA A DIR.: ESPUMANTE CONFRARIA ARINTO RESERVA; VINHO TINTO PENHA DO MEIO-DIA

Denota-se uma grande preocupação com a qualidade dos produtos e com a imagem dos mesmos. Na sua ótica, estes são dois fatores extremamente importantes no contexto atual?

Sim, a qualidade dos produtos e a imagem dos mesmos é uma preocupação que temos todos os dias. A concorrência é cada vez mais agressiva e o mercado está cada vez mais exigente e esses são dos fatores fundamentais para nos podermos diferenciar pela positiva.

Esta filosofia de qualidade materializou-se, certamente, na obtenção de algumas certificações para a Adega?

Sim. Neste campo gostaria de referir que a Adega Cooperativa do Cadaval encontra-se certificada pelas normas ISO 9001-2015 e ISO 22000:2005 – Sistema de Gestão da Segurança Alimentar, para além de realizar todo o controlo analítico em laboratório próprio.

Deste esforço técnico e financeiro resultou uma extraordinária capacidade de laboração que se traduz numa gama de produtos de excelência que são vendidos para o mercado nacional e internacional. Gostaria de falar um pouco sobre a vossa gama de produtos?

Na nossa gama mais popular destacamos a marca DACEPA, já implantada no mercado há várias décadas para os nossos

vinhos de mesa. Já na gama IGP LISBOA temos as marcas ADEGA DA CONFRARIA, CONFRARIA e PENHA DO MEIO DIA, esta última lançada há menos tempo e que presta tributo às pessoas das aldeias a norte da Serra do Montejunto, que não tendo possibilidades económicas para ter um relógio, para se guiarem no tempo, principalmente quem trabalhava no campo, olhavam para a serra em direção da “grande penha”, virada a poente, e quando o sol começava a incidir-lhe, deixando de estar sombria, já sabiam por experiência que era meio-dia. Desde então continua a chamar-se PENHA DO MEIO-DIA.

Na gama dos vinhos leves destacamos o V. Leve Moscatel CONFRARIA, feito exclusivamente com uvas moscatel graúdo, que tem ganho diversos prémios nos concursos nacionais e internacionais onde participa. Na gama dos espumantes também podemos referir a marca CONFRARIA para o Espumante Bruto Chardonnay e Arinto e Espumante Seco Moscatel Graúdo.

Para além da clara aposta na qualidade e na capacidade produtiva, a Adega Co-

operativa possui uma estratégia de comercialização que tem dado os seus frutos. Que estratégia de comercialização em termos internos e externos tem sido seguida pela Cooperativa?

A Adega tem vindo a desenvolver progressivamente a sua implantação no mercado nacional, onde está implantada no mercado HORECA, fornecendo igualmente as principais cadeias de hipermercados.

Os mercados externos são o seu grande objetivo atual, onde pretendemos alcançar mercados que proporcionem mais-valias superiores para os nossos produtos.

No global, continuamos com uma gestão prudente, mas de forte desempenho comercial, apesar do mercado global dos vinhos ser cada vez mais feroz. A referida atividade comercial desenvolvida levou-nos ao aumento generalizado das vendas dos diversos tipos de vinho. A política comercial seguida desde há muito pela direção é de comercializar os vinhos ao melhor preço possível, pois não podemos esquecer que, em muitos



5. ESQ. PARA A DIR.: CONFRARIA COLHEITA SELECIONADA MOSCATEL; ADEGA DA CONFRARIA BRANCO LEVE; ADEGA DA CONFRARIA ROSÉ LEVE



6. INSTALAÇÕES DA ADEGA COOPERATIVA DO CADAVAL

negócios, vender é muito mais fácil do que efetuar as cobranças a tempo e horas para satisfazer os nossos compromissos.

Quais os objetivos futuros que a Adega gostaria de alcançar?

Tendo em linha de conta a atividade do ano 2018 e o que já decorreu do ano 2019, esperamos uma subida, ainda que ligeira das vendas, havendo uma tendência crescente para as vendas de vinho de melhor qualidade.

É uma aposta que gostaríamos de reforçar, mantendo a tendência crescente da venda dos vinhos de grande qualidade. Esta aposta sai reforçada tendo em conta as diversas plantações efetuadas ao abrigo do programa VITIS, que além de aumentar a área de vinha disponível, permitir-nos-á incrementar a quantidade de vinho de melhor qualidade que produzimos todos os anos, com a realização das respetivas mais-valias superiores inerentes a este tipo de produtos.

O PDR 2020 tem sido importante no que respeita à atividade da Cooperativa? Que avaliação faz do mesmo?

Julgo que o PDR 2020 foi importante ao nível da concretização de algum investimento necessário ao Sector. No que respeita à Adega Cooperativa do Cadaval posso dizer que fomos um dos casos em que isso se verificou,

tendo sido aprovados alguns projetos e concretizados alguns investimentos ao abrigo deste programa.

Como avalia a relação da Adega Cooperativa com a CONFAGRI?

A relação da Adega Cooperativa do Cadaval com a CONFAGRI tem sido ótima. Podemos dizer que tem corrido tudo muito bem e, nessa ótica, a CONFAGRI tem sido um parceiro fundamental e de confiança para a nossa Instituição.

Que mensagem gostaria de deixar a todos os associados, clientes e potenciais clientes?

Gostaria de referir que as adegas cooperativas são as extensões das explorações agrícolas, sendo as estruturas produtivas que melhor garantem a genuinidade do produto ao consumidor. A união das produções dos vários produtores são a garantia de sobrevivência das pequenas explorações vitícolas, desempenhando, como tal, uma papel económico e social fundamental na sua região.

Continuem unidos em torno da Adega Cooperativa, pois esta tudo faz e fará para garantir o desenvolvimento da atividade vitícola na sua região e uma remuneração crescente para os seus associados, primando, como sempre, pela garantia da produção de produtos com uma qualidade de excelência. ●



7. LINHA DE ENGARRAFAMENTO

SECTOR DO VINHO E DA VINHA EM PORTUGAL — **UM CASO DE SUCESSO**

A 56ª Feira Nacional da Agricultura que decorre em Santarém de 8 a 16 de junho, é dedicada à Vinha e ao Vinho, sector que por diversos fatores tem apresentado nos últimos anos um crescimento e uma notoriedade únicos no panorama agrícola nacional.

TEXTO

TERESA MATA

i FENADEGAS

A nível nacional, o organismo coordenador, o Instituto da Vinha e do Vinho (IVV), define e aplica as políticas sobre a Vinha e o Vinho de acordo com o seu Conselho Consultivo, conselho onde estão presentes todas as associações representativas dos diversos interesses profissionais, tal com a FENADEGAS.

Aí foram definidas as prioridades de investimento no sector em Portugal, nomeadamente a conceção do Programa Nacional de Apoio (PNA) e que tem como estratégia global 4 eixos de atuação:

- Reforço da competitividade;
- Melhoria da qualidade;
- Apoio à sustentabilidade ambiental na produção;
- Apoio à sustentabilidade social na fileira.

O sector do vinho e da vinha em Portugal tem apresentado uma produção mais ou menos estável, com investimentos elevados ao nível das vinhas, financiado essencialmente por programas comunitários, que levaram a um aumento da produção de vinhos de qualidade. Verificamos igualmente um aumento das exportações nos últimos anos, quer em volume e em valor, um sinal que os vinhos portugueses começam a atingir um reconhecimento internacional fruto do empenho de todo o sector e de investimen-

tos significativos (comunitários, nacionais e dos operadores), que contribuíram, entre outros, para esse desempenho positivo.

De realçar também a organização e a dinâmica do próprio sector que muito têm contribuído para este sucesso.

A nível europeu, a Vinha e o Vinho têm uma Organização Comum de Mercado própria, com um orçamento individualizado, onde cada Estado-membro pode definir qual o Plano Nacional de Apoio (PNA) que lhe é mais favorável, dentro das medidas previstas.



A organização e a dinâmica do próprio sector muito têm contribuído para o seu grande crescimento e notoriedade.

Para o quinquénio 2009-2013 foi atribuído a Portugal um 'envelope' financeiro de cerca de 274 M€ para as medidas Reestruturação de Vinhas, Promoção em Países Terceiros, Destilação de Subprodutos, Destilação de Álcool de Boca e apoio à Utilização de Mostos Concentrados na Vinificação ('Enriquecimento').

Para o quinquénio 2014-2018, o 'envelope' financeiro para Portugal foi de cerca de 326 M€ para as medidas Reestruturação de Vinhas, Promoção em Países Terceiros, Destilação de Subprodutos e Seguros de Colheita.

Durante este período houve grandes investimentos na Vinha com a medida de reestruturação, que financiou entre 2008 e 2017 cerca de 38.500 ha (cerca de 20% do total da área), com um investimento de 408 M€ e na Promoção em Países Terceiros com um valor superior a 140 M€.



QUADRO 1 — ENTIDADES CERTIFICADORAS EM PORTUGAL

	ENTIDADE CERTIFICADORA	IG ou IGP	DOC ou DOP
CONTINENTE	Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes	Minho	Vinho Verde
	Comissão Vitivinícola Regional de Trás-os-Montes	Transmontano	Trás-os-Montes
	Instituto dos Vinhos do Porto e Douro, IP	Duriense	Porto e Douro
	Comissão Vitivinícola Regional Távora e Varosa	Terras de Cister	Távora-Varosa
	Comissão Vitivinícola Bairrada	Beira Atlântica	Bairrada
	Comissão Vitivinícola do Dão	Terras do Dão	Dão e Lafões
	Comissão Vitivinícola Regional da Beira Interior	Terras da Beira	Beira Interior
	Comissão Vitivinícola da Região de Lisboa	Lisboa	Encostas D'Aire, Lourinhã, Óbidos, Alenquer, Arruda, Torres Vedras, Bucelas, Carcavelos e Colares
	Comissão Vitivinícola Regional do Tejo	Tejo	Do Tejo
	Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal	Península de Setúbal	Setúbal e Palmela
	Comissão Vitivinícola Regional Alentejana	Alentejano	Alentejo
REGIÕES AUTÓNOMAS	Comissão Vitivinícola do Algarve	Algarve	Lagoa, Lagos, Portimão e Tavira
	Instituto do Vinho e . . . Madeira - IVBAM, IP	Terras Madeirenses	Madeira
	Comissão Vitivinícola Regional dos Açores	Açores	Biscoitos, Pico e Graciosa

QUADRO 2 — EVOLUÇÃO DO POTENCIAL VITÍCOLA EM PORTUGAL (HA)

"Região Vitivinícola"	1989	%	1999	%	31/07/09	%	31/07/17	%
Minho	38 349	13,9%	39 638	15,5%	31 010	13,0%	21 307	11,1%
Trás-os-Montes / Douro e Porto	76 695	27,8%	72 746	28,4%	68 765	28,9%	56 534	29,5%
Trás-os-Montes	---		---		---		14 510	7,6%
Douro e Porto	---		---		---		42 023	21,9%
Beiras	56 637	20,5%	53 286	20,8%	56 663	23,8%	47 653	24,9%
Távora - Varosa - Terras de Cister	---		---		---		2 161	1,1%
Bairrada - Beira Atlântico	---		---		---		15 134	7,9%
Beira Interior - Terras da Beira	---		---		---		15 520	8,1%
Dão Lafões - Terras do Dão	---		---		---		14 837	7,7%
Tejo	28 124	10,2%	23 532	9,2%	18 743	7,9%	12 221	6,4%
Lisboa	46 046	16,7%	38 750	15,1%	24 799	10,4%	18 641	9,7%
Península de Setúbal	11 396	4,1%	9 367	3,7%	9 210	3,9%	7 213	3,8%
Alentejo	11 510	4,2%	13 457	5,3%	23 490	9,9%	23 879	12,5%
Algarve	2 750	1,0%	1 933	0,8%	1 983	0,8%	1 434	0,7%
Total - Continente	271 507	98,4%	252 709	98,7%	234 663	98,7%	188 881	98,6%
Açores	2 489	0,9%	1 700	0,7%	1 700	0,7%	1 700	0,7%
Madeira	1 803	0,7%	1 604	0,6%	1 459	0,6%	1 051	0,4%
Total - Regiões Autónomas	4 292	1,6%	3 304	1,3%	3 159	1,3%	2 751	1,2%
Total Geral	275 799	100%	256 013	100%	237 821	100%	191 632	100%

Nota: inicialmente Trás-os-Montes estava agregado ao Douro e Porto. As Beiras estavam todas agregadas.



Tudo isto foi acompanhado com uma aposta forte na promoção de vinhos essencialmente em mercados de países terceiros. Da necessidade de incrementar uma promoção interna e externa eficaz e eficiente, foi criada a ViniPortugal organização Interprofissional do Vinho de Portugal, onde estão presentes, novamente, todas as Associações representativas dos diversos interesses profissionais e cujo objetivo é promover a imagem de PORTUGAL enquanto produtor de vinhos de excelência. Parte do financiamento da sua atividade provem da taxa de promoção cobrada ao sector, de verbas provenientes do PNA, para além do cofinanciamento dos produtores e empresas.

A ViniPortugal é igualmente a entidade gestora da Marca Wines of Portugal, uma marca coletiva e instrumento de comunicação dos vinhos portugueses pelo mundo. Num exercício coletivo liderado pelo IVV, tem como objetivo promover a imagem dos vinhos portugueses nos diversos mercados internacionais e tem-se revelado um instrumento muito importante para a promoção da imagem conjunta. A nível regional, existem 14 Comissões Vitivinícolas Regionais (12 no continente e 2 nas regiões autónomas, responsáveis pela certificação e controlo dos produtos vitivinícolas certificados, Indicações

QUADRO 3 — RANKING DAS CASTAS MAIS UTILIZADAS EM PORTUGAL

Castas	Cor	Área (ha)	%
Aragonez / Tinta Roriz / / Tempranillo	T	20 884,00	11%
Touriga Franca	T	13 445,00	7%
Touriga Nacional	T	13 032,00	7%
Fernão Pires / Maria Gomes	B	12 052,00	6%
Castelão / João de Santarém / / Periquita	T	9 130,00	5%
Trincadeira / Tinta Amarela / / Trincadeira Preta	T	8 413,00	4%
Baga	T	8 258,00	4%
Loureiro	B	5 851,00	3%
Arinto / Pedernã	B	5 778,00	3%
Syrah / Shiraz	T	5 674,00	3%
Síria / Roupeiro / Códega	B	5 431,00	3%
Alicante Bouschet	B	4 888,00	3%
Vinhão / Sousão	T	3 894,00	2%
Tinta Barroca	T	3 790,00	2%
Jaen / Mencia	T	3 789,00	2%
Rufete / Tinta Pinheira	T	3 422,00	2%
Alvarinho	B	3 187,00	2%
Caladoc	T	2 667,00	1%
Malvasia Fina / Boal	B	2 605,00	1%
Marufo / Mourisco Roxo	T	2 122,00	1%
Cabernet Sauvignon	T	1 752,00	1%
Rabigato	B	1 592,00	1%
Malvasia Rei	B	1 584,00	1%
Trajadura / Treixadura	B	1 564,00	1%
Malvasia	B	1 488,00	1%
Azal	B	1 443,00	1%
Bical / Borrado das Moscas	B	1 377,00	1%
Antão Vaz	B	1 343,00	1%
Alfrocheiro / Tinta Bastardinha	T	1 324,00	1%
Tinta Gorda	T	1 296,00	1%
Malvasia Branca	B	1 094,00	1%
Gouveio	B	1 067,00	1%
Viosinho	B	1 038,00	1%
Mourisco	T	974,00	1%

Geográfica IG ou IGP, e Denominações de Origem Protegida DOC ou DOP, para além de, em conjunto com a ViniPortugal ou individualmente, serem responsáveis pela promoção dos produtos produzidos na região a que se reportam. Estas Comissões Vitivinícolas são financiadas essencialmente pelas taxas de certificação pagas por todos os produtos vitivinícolas certificados produzidos em Portugal. Com a sua profissionalização e atividade, muito têm contribuído para o aumento de qualidade dos vinhos produzidos em Portugal. Por último e sobretudo os produtores. Sem eles, o seu investimento e risco, não teria sido possível modernizar e construir um sector com sucesso.

McCORMICK

Power Technology.

ARGOTRACTORS
McCormick é uma marca
de Argo Tratores S.p.A.

SÉRIE X4

PARA CULTURAS ESPECIALIZADAS



A série X4 é composta por seis modelos com motores de 4 cilindros nas variantes F e XL com potência dos 70 aos 112 Cv. Com várias opções de caixa, inversor mecânico ou electro-hidráulico, possibilidade de eixo dianteiro com suspensão, distribuidores com comando eletrónico ou hidráulico e TDF frontal. *Pensados para a vitivinicultura e fruticultura os agricultores encontram na série X4 a solução à medida da sua exploração.*



TRACTORLUSO^{LDA} 

Lagoa da Amentela | EN 118 Km 38, 6 | 2130-073 Benavente
Tel.: 263 519 800 | Email: joao.santos@tractorluso.pt
www.tractorluso.pt

QUADRO 4 — REESTRUTURAÇÃO E RECONVERSÃO DAS VINHAS 2008/2017

"Região Vitivinícola"	área %	montante %
Minho	18,20	18,00
Trás-os Montes	6,40	7,50
Douro e Porto	26,90	37,50
Beiras	6,70	5,70
Tejo	6,40	4,80
Lisboa	11,40	8,70
Península de Setúbal	4,40	2,70
Alentejo	19,20	15,00
Algarve	0,40	0,30

MAS ANALISEMOS OS NÚMEROS:

Em termos de produção de vinho, Portugal é o 5º maior produtor da União Europeia e 11º maior produtor mundial.

Em termos de valor de vendas, se analisarmos as vendas das Indústrias Alimentares (Estatísticas Agrícolas 2017, Instituto Nacional de Estatística – INE), só o vinho é responsável por 13% das vendas totais e representa 52,5% do valor de vendas das bebidas.

O vinho tem nos últimos anos aumentado a sua importância, tendo passado de 49,1% em 2013 para 52,5% em 2017 (em relação ao valor das bebidas).

O valor de vendas do vinho só é ultrapassado pelos sectores da Fabricação de produtos de padaria e outros produtos à base de

farinha e Abate de animais, preparação e conservação de carne e de produtos à base de carne.

Portugal é o 9º maior exportador mundial de vinho, em volume e valor, tendo atingido, em 2017, o valor de cerca de 780 M€ e um volume de 2,9 milhões hl. Entre 2010 e 2017 cresceu 26,6% em valor e 12% em volume.

Em relação às exportações totais do sector agrícola em 2017, o vinho foi responsável por 72% do valor do sector "Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres" e 14% do valor dos produtos agrícolas e agroalimentares. Os 10 mercados principais de exportação/expedição são responsáveis por 72% do valor da exportação. Os principais destinos em valor são França, Reino Unido e Estados Unidos e representam 33% do valor total.

Quanto às importações em 2017, o vinho apenas representa 29% do valor do sector "Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres" e 1,5% do valor dos produtos agrícolas e agroalimentares.

Os principais mercados, cerca de 54,5%, são países da União Europeia, como Espanha, França e Alemanha.

Em termos de balança comercial, verifica-se que o vinho apresenta um saldo positivo de mais de 5 M€, atingindo cerca de 6,5 M€ em 2017, sendo o sector que mais contribui para o saldo positivo das "Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres".

CARATERIZAÇÃO

A vinha e o vinho estão presentes em todo o território nacional (continente e regiões autónomas), estando dividido em 14 regiões vitivinícolas, que representam 31 DOC ou DOP e 14 IG ou IGP (Quadro 1). Em termos de evolução do Potencial Vitícola, nem todas as regiões têm o mesmo peso, nem a mesma evolução (Quadro 2).

Em 2017 apenas três regiões representam 45,5% do potencial vitícola (Minho, Douro e Porto e Alentejo). Se considerarmos Trás-os-Montes representam 53,1%.

Entre 1989 e 2018, o Alentejo aumentou a sua área em 207,46%, passando de uma das regiões mais pequenas do país, para a segunda maior. As regiões do Tejo e Lisboa perderam áreas significativas, 56% e 60% respetivamente.

QUADRO 5 — EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO TOTAL POR REGIÃO VITIVINÍCOLA (VOLUME HL)

Região Vitivinícola	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	% 2017
Minho	866 985	912 176	823 341	655 253	793 417	693 026	874 491	736 430	12,23%
Trás-os-Montes	110 614	119 367	102 005	108 615	96 615	107 886	112 407	76 549	1,27%
Douro e Porto	1 351 949	1 660 408	1 329 423	1 346 152	1 516 925	1 407 006	1 612 670	1 337 201	22,21%
Bairrada - Beira Atlântico	246 705	297 704	292 596	283 897	255 333	225 076	272 680	195 534	3,25%
Dão Lafões - Terras do Dão	297 483	355 687	293 537	356 454	304 824	240 516	342 316	237 186	3,94%
Beira Interior - Terras da Beira	192 084	224 735	184 759	217 693	215 783	216 531	226 203	255 818	4,25%
Távora - Varosa - Terras de Cister	47 872	61 036	45 959	64 655	64 731	53 074	67 052	69 560	1,16%
Tejo	544 935	630 548	382 276	641 789	500 807	577 889	611 183	551 300	9,15%
Lisboa	962 323	1 204 098	826 666	1 097 712	885 742	894 780	1 202 711	998 804	16,59%
P. Setúbal	379 371	431 696	308 857	517 797	407 853	502 824	504 129	463 035	7,69%
Alentejo	810 338	1 189 719	969 832	970 124	1 127 910	1 222 733	1 152 184	1 050 439	17,44%
Algarve	23 650	19 190	13 150	12 338	11 676	10 665	13 630	10 419	0,17%
Sub-total continente	5 834 310	7 106 363	5 572 402	6 272 479	6 181 615	6 152 005	6 991 655	5 982 274	99,34%
Madeira	45 449	36 782	38 769	49 637	43 136	40 825	45 747	33 849	0,56%
Açores	13 754	4 783	11 192	4 991	6 595	12 926	10 404	5 845	0,10%
Sub-total ilhas	59 203	41 564	49 961	54 628	49 731	53 751	56 150	39 694	0,66%
Total Geral	5 893 513	7 147 927	5 622 363	6 327 107	6 231 347	6 205 756	7 047 805	6 021 968	100,00%

QUADRO 6 – EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO TOTAL POR CATEGORIA %

Categoria de Vinho	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Apto a Vinho com DOP	36	35	38	33	37	36	40	40
Apto a Vinho Licoroso com DOP	15	12	12	12	12	13	12	14
Apto a vinho IGP	21	24	23	23	27	28	27	27
Apto a Vinho com Ind. Ano\Casta	0,10	0,40	0,50	0,40	1	1	1	1
Vinho	28	29	26	32	23	22	20	18
Total Geral	100							

Quanto aos encepamentos mais utilizados nas vinhas portuguesas, constata-se que há um conjunto de 34 castas mais utilizadas (mais de 1%) e que representam 83% da área total de vinha. São 17 castas tintas, com 55% da área total, onde estão três castas internacionais e 17 castas brancas todas portuguesas e que representam 28% da área total (Quadro 3).

As nove primeiras castas representam 50% da área total.

A medida Reestruturação e Reconversão das Vinhas em vigor há vários anos tem sido fundamental para a renovação das vinhas em Portugal e teve como consequência uma melhoria significativa da qualidade dos vinhos produzidos.

Entre 2008/2014 foram reestruturados cerca de 24.186 ha, que corresponde a um montante de apoio cerca de 256 M€. O Douro representou 43,92%, seguido do Minho 18,66% e Alentejo 13,11% dos montantes pagos.

No período 2014/2018 e até à campanha 2016/2017 foram reestruturados 14.312 ha que corresponde a um montante de apoio de cerca de 152 M€. Mais uma vez, o Douro representou a maior % de apoio, cerca de 27%, embora o Alentejo tenha sido a região com mais área, cerca de 22% (Quadro 4). Três regiões são responsáveis por mais de 50% da produção, Minho, Douro e Porto e Alentejo. Destaca-se o aumento da importância da região do Alentejo, face a outras tais como Tejo e Lisboa (Quadro 5).

Como se verifica no Quadro 6 houve um aumento de produção de vinhos aptos a certificação em detrimento do vinho (ex. vinho de mesa).

A estrutura da produção tem-se alterado significativamente, tendo o sector cooperativo passado de 43% da produção em 2010/2011 para 37% em 2017/2018 (Quadro 7).

Em 2017/2018 em todas as categorias de vinho o sector não associado tem maior % de produção.

Quanto ao número de agentes económicos no sector, o IVV aponta para cerca de 21 800 em todo o país.

A Vinha e o Vinho estão presentes em todo o território nacional, com crescente importância no sector agrícola. São um sector em franco crescimento com avultados investimentos e resultados positivos crescentes.

Que assim continue, sempre com o objetivo de aumentar os rendimentos dos viticultores e dos outros operadores, promovendo um crescimento sustentável na ocupação do espaço rural e respeitando cada vez mais o ambiente. ●

FONTES:

Instituto da Vinha e do Vinho IVV
Estatísticas Agrícolas INE 2017

QUADRO 7 – ESTRUTURA DA PRODUÇÃO %

Campanha	Produção	Vinho	Apto Vinho C/Ind. Ano/ Casta	Apto Vinho Com IGP	Apto Vinho com DOP	Total
		%	%	%	%	%
2017/2018	Associada	48	26	38	34	37
	Não Associada	52	74	62	66	63
2016/2017	Associada	53	4	37	35	38
	Não Associada	47	96	63	65	62
2015/2016	Associada	49	7	41	34	39
	Não Associada	51	93	59	66	61
2014/2015	Associada	53	11	38	33	39
	Não Associada	47	89	62	67	61
2013/2014	Associada	47	10	40	33	38
	Não Associada	53	90	60	67	62
2012/2013	Associada	52	37	41	32	41
	Não Associada	48	63	59	68	59
2011/2012	Associada	54	27	36	35	40
	Não Associada	46	73	64	65	60
2010/2011	Associada	58	31	42	34	43
	Não Associada	42	69	58	66	57

CAIXA DE CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO DE PERNES E ALCANHÕES



PAULO MARQUES

 CONFAGRI

1. SEDE DA CAIXA DE CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO DE PERNES E ALCANHÕES

A Caixa de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM) de Pernes e Alcanhões resultou de uma fusão ocorrida há pouco mais de um ano, mais concretamente em Janeiro de 2018, entre a anterior CCAM de Pernes, fundada em Junho de 1911 e com sede na Vila de Pernes e a CCAM de Alcanhões, fundada em Fevereiro de 1928 e com sede na Vila de Alcanhões.

A CCAM de Pernes e Alcanhões está localizada no concelho de Santarém, possui a sua sede na vila de Pernes e tem como área social três das suas freguesias, Pernes, Alcanhões e a antiga freguesia de Achete.

Trata-se de uma zona predominantemente agrícola, com uma densidade populacional de 63,76 hab/Km², onde se destacam como actividades principais a olivicultura, vinha de uva de mesa e de uva para vinho, horticultura e produção de cereais. Possui indústria transformadora de produtos agrícolas, com alguns

lagares de azeite e com a única Adega Cooperativa do concelho, a Adega Cooperativa de Alcanhões. Destaca-se, ainda, a criação de gado bovino, a avicultura e a suinicultura. Noutros ramos realça-se a indústria de torneados de madeira, bem como a existência de inúmeros operários e empresas de construção civil, comércio e serviços.

A CCAM de Pernes e Alcanhões possui uma equipa constituída por vinte colaboradores e quatro Administradores.

FICHA INFORMATIVA

[NOME]

CCAM DE PERNES E ALCANHÕES

[CONTACTOS]

Morada: Rua Eng.º António Torres, 140

2000-495 Pernes

Telefone: 243 446 010

Fax: 243 440 858

Email: pernesealcanhoes@creditoagricola.pt

Em termos económicos, a Caixa possui um peso assinalável na sua área de atuação e embora não existam dados disponíveis ao nível da freguesia, podemos referir que a sua representatividade no concelho se traduz numa quota de 7,42% nos depósitos e 4,36% no crédito.

Possui 4.340 associados e 10.700 clientes, um ativo líquido de 102.305.000 de euros, uma carteira de crédito de 63.100.000 euros, com um rácio de vencido relativamente baixo, na ordem dos 2,5%, e recursos de clientes de 74.170.000 euros. Apresenta rácios de solvabilidade muito acima dos mínimos exigidos, possuindo um Rácio Common Equity Tier 1 de 35,73%.

Os fundos próprios no final do 1º trimestre de 2019 ascendiam a 17.250.000 euros. É de realçar que, após um ano de fusão, a Caixa apresentou um resultado líquido de 948.840 euros, o que vem cimentar a robustez dos indicadores que a instituição passou a ter após fusão.



Entrevista com o Presidente do Conselho de Administração da CCAM de Pernes e Alcanhões, Nuno Fazenda

A CCAM de Pernes e Alcanhões realizou recentemente uma fusão da qual resultou a sua atual designação social. Como tem decorrido este processo e quais os objetivos com a concretização do mesmo?

O processo de fusão tem decorrido muito bem, inclusivé acima das expectativas iniciais. É claro que nos primeiros meses vivemos uma fase de ajustes e harmonização de procedimentos e normativos, mas o processo foi rapidamente assimilado por todos, com uma excelente capacidade de adaptação e de iniciativa dos colaboradores de forma que o culminar do exercício se traduziu num bom resultado quer económico, quer em termos operacionais e de equipa.

Atualmente, muitas das funções realizadas na banca não podem ser acumuladas por um mesmo funcionário, exigindo uma plena segregação de funções. A fusão teve por objetivo dotar a instituição de uma dimensão que permitisse dar respostas céleres e eficazes às exigências regulatórias impostas pelo Banco de Portugal, nomeadamente no que concerne à referida segregação de funções. Consideramos que este foi um primeiro passo, um passo importante e bem sucedido. Estamos disponíveis para realizar no futuro próximo outra fusão, que nos permita dar continuidade ao processo de crescimento e desenvolvimento da Caixa e da região, na qual estamos muito bem implantados e com um trabalho amplamente reconhecido pelos nossos clientes e associados.

A CCAM de Pernes e Alcanhões mantém uma relação de proximidade muito grande com os seus clientes e associados, tornando-a uma Instituição de referência. Como avalia o papel da Caixa na Região?

Ao longo de mais de cem anos de história, a Caixa Agrícola soube sempre dar uma resposta pronta e direcionada para as necessidades de cada cliente individual. Para nós, o cliente não corresponde a um número, mas sim a um rosto, uma família, ou uma história, que nós conhecemos, acompanhamos e muitas vezes partilhamos. Os nossos clientes conseguem reconhecer nos nossos serviços o que é efetivamente uma banca de proximidade. Apenas no Crédito Agrícola, a Administração enquanto entidade decisora, tem um conhecimento do cliente real, das suas verdadeiras necessidades, capacidades, sentido de responsabilidade e integridade. Com esta postura temos contribuído largamente para o desenvolvimento da região. Apoiamos quem efetivamente necessita e demonstra potencial de criar riqueza para si e para a comunidade. Também possuímos uma rede de ATM's localizada em locais onde outros bancos não querem marcar presença e por vezes somos o único contacto de algumas populações com a banca. Por outro lado, privilegiamos a contratação de serviços, bem como a aquisição de produtos no mercado local. Somos um verdadeiro parceiro das empresas e entidades de referência da zona.

É sem dúvida por esta nossa postura que a Caixa é reconhecida como um verdadeiro dinamizador da economia local.

Os resultados que a CCAM tem vindo a alcançar ao longo dos anos, apesar da conjuntura económica menos favorável, traduzem uma evolução sustentada e de consolidação da sua presença no mercado. Dada a grande concorrência existente, qual tem sido a estratégia seguida?

A estratégia que a Caixa desenvolve atualmente é a mesma que foi traçada há alguns anos, em plena crise financeira. Existiu uma crise terrível, em especial para a banca, mas nós quase que não demos por ela. Para nós foi um factor de oportunidade e crescimento, pois desde 2009 que crescemos no crédito mais de 7% ao ano. A estratégia tem-se centrado essencialmente em apoiar o maior número de projetos e iniciativas que sejam sustentáveis e criem riqueza na região.

PORTUGAL CONTINENTAL



REGIÃO AUTÓNOMA DA MADEIRA



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES



SAIBA MAIS SOBRE CCAM DE PERNES E ALCANHÕES

CCAM DE PERNES E ALCANHÕES

Apresentar aos nossos clientes uma resposta muito célere e devidamente justificada. Primamos por prestar um serviço de qualidade, ajustado às necessidades dos clientes e dispomos de colaboradores interessados, dotados de formação e competências. Estabelecemos protocolos com diversas entidades da zona que potenciam a relação com outros novos clientes. Quando na pior altura da crise, a Caixa era uma das poucas entidades que concedia crédito, criou-se uma dinâmica muito positiva em relação à nossa Caixa, onde o passa palavra e o reconhecimento por acreditarmos nos seus projetos numa altura em que mais ninguém o fez, nos tem trazido uma procura assinalável de clientes que desenvolvem qualquer atividade comercial ou pessoal na nossa zona. Tem sido uma estratégia ganhadora, que pretendemos manter no futuro.

Pela presença constante da CCAM em diversos quadrantes da sociedade da sua área social, denota-se que procura também desenvolver, paralelamente à parte económica, a parte social da região. Que ações desenvolvem nesse sentido?

A componente social constitui uma das Missões da Caixa e, nesse sentido, as nossas ações desenrolam-se também no sentido de devolver à comunidade parte dos lucros da nossa atividade. Temos um papel verdadeiramente ativo no desenvolvimento da economia social, através de parcerias e celebração de protocolos com diversas entidades e coletividades, criando verdadeiras sinergias, de forma que as instituições ganhem com a parceria desenvolvida com a Caixa, mas também os seus associados, utentes e afins possam obter benefícios diretos com esses protocolos. A lista de entidades com as quais a Caixa interage é bastante vasta, mas destaque os agrupamentos escolares e as escolas per si, as IPSS, lares de idosos e centros de dia, bombeiros, juntas de freguesia, clubes desportivos, associações de estudantes e coletividades. Patrocinamos as festas locais e muitas iniciativas de caráter cultural. Estamos efetivamente presentes no apoio a todas as estruturas vivas da terra, potenciando as suas iniciativas com donativos, apoio logístico ou outro meio que nos seja solicitado.

Como caracteriza o momento atual da agricultura na área social da CCAM e quais as perspetivas para o futuro?

No passado, a agricultura era um parente pobre da nossa economia. Com a crise, o paradigma mudou, passou a ser um dos motores dessa mesma economia e as pessoas tiveram essa percepção, em especial nos grandes centros, passando assim a valorizar o sector. A nossa zona é claramente agrícola e, como tal, assistimos a um despertar de alguns jovens para a atividade. Hoje temos uma agricultura centrada em explorações cada vez de maior dimensão de forma a serem lucrativas e temos agricultores que se traduzem em verdadeiros empresários. Verifica-se maior inovação, maquinaria moderna e um maior rigor nas contas de exploração por parte de todos os intervenientes. Acredito sinceramente que o futuro do sector agrícola na região se vai manter próspero, moderno e lucrativo.

Como avalia a aplicação do atual quadro comunitário no que respeita à atividade da CCAM e do investimento e como perspetiva o período que ainda falta decorrer até ao seu término?

Temos sentido algumas queixas por parte dos nossos agricultores. Alguns projetos estão aprovados, mas as verbas não têm chegado na altura certa. Ainda existem muitos investimentos por realizar ou por serem comparticipados. Julgo que até ao término do programa o cenário não irá mudar muito, o que é pena, pois esta falta de resposta tem levado a que

muitos agricultores acabem por investir sem recurso às verbas que lhe cabiam por direito e quem perde é o nosso país, a nossa economia, que mais uma vez desperdiça valores que nos estavam destinados e que tanta falta fazem.

Que instrumentos e produtos financeiros a CCAM coloca à disposição dos vários sectores de atividade da região e, mais especificamente, do sector agrícola, no sentido de estimularem a atividade e potenciarem o investimento?

A Caixa agrícola possui um vasto conjunto de produtos destinados a todos os sectores de atividade. Hoje somos um banco que ombréia com qualquer instituição de crédito, oferecendo produtos tanto ou mais competitivos. Se por um lado existiu um retardar no desenvolvimento tecnológico no seio do Crédito Agrícola, acabou por tornar-se uma vantagem, pois, ao dar o passo, passámos a utilizar as ferramentas mais recentes e sofisticadas do mercado, capazes de responder aos clientes de maior idade, mas em especial aos mais novos, plenos conhecedores das novas tecnologias. Dispomos de créditos “pré-aprovados” nas nossas plataformas on-line para as necessidades imediatas dos nossos clientes, mas também os tradicionais créditos campanha para a atividade agrícola, créditos ao sector da construção ou mesmo apoio a estudantes. A nossa proximidade com os clientes permite conceder-lhes créditos ajustados às suas necessidades, sendo esta a melhor forma de potenciar os respetivos investimentos.



2. COLABORADORES DO BALCÃO SEDE EM PERNES

Em seu entender, quais os fatores que poderão contribuir para o desenvolvimento económico da área social da Caixa?

A nossa região tem os meios de produção necessários e suficientes, nomeadamente no que diz respeito à vertente agrícola, mas considero que existem grandes limitações na área da transformação. Temos um sector primário ativo, mas que depois não dispõe de uma industrialização que consiga transformar, distribuir e valorizar os produtos. Penso que os responsáveis políticos deveriam apostar na captação de investimento para projetos de cariz industrial ou potenciar condições favoráveis para que os nossos empresários possam investir nessas áreas. Da nossa parte estamos inteiramente disponíveis para ser parceiros no financiamento de iniciativas desta natureza.

Como avalia o papel desempenhado pela CONFAGRI e a relação da CCAM com a Confederação?

Considero que a CONFAGRI tem tido ao longo dos anos um papel muito importante na disponibilização de informação e apoio aos nossos agricultores. Desde sempre fomos parceiros da CONFAGRI na recepção/realização das candidaturas aos subsídios dos nossos agricultores. A relação da Caixa com a CONFAGRI tem assim sido muito próxima e profícua para ambas as partes.

Que mensagem gostaria de deixar a todos os associados, clientes e potenciais clientes e população de uma maneira geral?

A Caixa de Pernes e Alcanhões tem vindo a crescer e a ganhar notoriedade, fruto de alguns atributos que nos são inerentes e



3. Balcão em Alcanhões

que os nossos clientes têm reconhecido como vantagem. Somos uma instituição que transmite confiança e em quem os clientes efetivamente confiam. Possuímos uma equipa jovem, dinâmica e com formação adequada para dar a melhor resposta às solicitações dos clientes. Temos como preocupação principal satisfazer as necessidades de quem nos procura. Somos um banco cooperativo, que trabalha para os nossos clientes, associados e comunidade, pois os lucros que geramos são reinvestidos na economia local, contribuindo para o seu desenvolvimento.

O sócio para nós tem uma importância muito especial, razão pela qual lhes conferimos inúmeros benefícios em termos de preçário ou como, na nossa distribuição de lucros, fazendo questão todos os anos de remunerar o seu capital de sócio.

É importante salientar que um dos melhores ativos da Caixa são os nossos colaboradores, cuja extraordinária dedicação e profissionalismo nos permitem manter grande confiança no futuro da instituição e na satisfação dos nossos associados e clientes. ●



4. COLABORADORES DO Balcão em Alcanhões



5. NUNO FAZENDA, PRESIDENTE; JOSÉ BENTO, VOGAL; FRANCISCO PATRÍCIO, VOGAL; JOÃO MENDES, VICE-PRESIDENTE

Apoiamos o seu Projeto Agrícola, Agroindustrial ou Florestal

A AGROGARANTE – SOCIEDADE DE GARANTIA MÚTUA – EXISTE PARA APOIAR O SEU PROJETO INOVADOR

É este forte investimento na inovação e na iniciativa empresarial que torna a Garantia Mútua um instrumento de sucesso. Porque têm soluções à medida das necessidades específicas dos diversos setores de atividade. Porque aposta no futuro dos ENI, das Micro, Pequenas e Médias Empresas. Com a AGROGARANTE, as boas produções estão garantidas!

No âmbito do Quadro de Incentivos (PDR 2020) consulte a AGROGARANTE para emissão de Garantias a favor do IFAP e para empréstimos necessários ao seu projeto.

GARANTIAS A EMPRÉSTIMOS

que lhe permite obter crédito junto das instituições Bancárias, em melhores condições de preço e prazo.

GARANTIAS A SISTEMAS DE INCENTIVO

requeridas no âmbito de programas de apoio às empresas, nomeadamente o IFAP, torna possível o recebimento antecipado de incentivos e outros apoios públicos.

GARANTIAS DE BOM PAGAMENTO

para o pagamento de compromissos assumidos com fornecedores e outras entidades.

GARANTIAS AO ESTADO

que asseguram o cumprimento de obrigações perante as Instituições Públicas (IVA, etc.).

APOIO EM LINHAS ESPECÍFICAS





PRÉMIO
EMPREENDEDORISMO
E INOVAÇÃO
CRÉDITO AGRÍCOLA

6ª EDIÇÃO | 2019

O FUTURO NASCE NO PRESENTE

Prémio Empreendedorismo
e Inovação para a Agricultura,
Agro-Indústria e Floresta

5 PRÉMIOS
DE €5.000

CATEGORIAS

- PRODUÇÃO, TRANSFORMAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO
- DESENVOLVIMENTO RURAL
- JOVEM EMPRESÁRIO RURAL

DISTINÇÕES

- INOVAÇÃO EM PARCERIA: GRUPOS OPERACIONAIS
- PROJECTO DE ELEVADO POTENCIAL
promovido por Associado(s) do Crédito Agrícola

CANDIDATURAS ATÉ 26 DE JULHO DE 2019

Informações, Regulamento
e Candidaturas:

www.creditoagricola.pt
ou em www.premioinovacao.pt

Apoio Institucional:



Parceria:



Organização:



CA
Crédito Agrícola