

DESAFIOS DA ÁGUA

Num contexto de cada vez maior exigência no uso eficiente da água e de aumento dos custos, os agricultores procuram soluções que lhes permitam obter resultados sustentáveis e evoluir na sua actividade. Neste contexto, em que a agricultura de precisão ganha terreno e dinâmica, algumas empresas com oferta de produtos e serviços na área da rega apresentam a sua perspectiva sobre a situação do mercado e sobre as tendências com mais relevo.

Carlos Afonso

1 - Que culturas e áreas geográficas têm tido mais dinâmica e investimento em Portugal na vertente da rega agrícola?

2 - Que balanço fazem da situação do mercado da rega agrícola? Há investimento/reforço de investimento ou há retracção?

3 - O contexto de aumento de custos (por exemplo, do preço da electricidade ou do preço da água, como está previsto ocorrer, por exemplo, em Alqueva) está a causar ou pode causar constrangimentos na actividade? Que outros constrangimentos identificam?

4 - Quais são as tendências a nível da procura de equipamentos e serviços?

5 - Têm alguma novidade para 2023 em termos de produtos e de serviços e quais são os vossos planos e expectativas para a actividade este ano?

3 - O principal constrangimento foi o aumento significativo em 2022 de outros factores (adubos, sementes e fitofármacos).

4 - A procura continua a ser crescente, pelo menos em número de clientes. No entanto, com os aumentos dos factores de produção verificados em 2022, os clientes tendem a investir menos.

5 - Em 2023, estamos a reforçar a nossa aposta nas soluções de imagens de satélite com vários indicadores chave, para uma decisão fundamentada na gestão da rega das culturas. Esperamos que 2023 seja um ano de reforço de investimento por parte dos agricultores em soluções de agricultura de precisão, soluções essas fundamentais para se caminhar no sentido de uma agricultura cada vez mais sustentável.

Alexandre Castilho, director geral da Hidro-Ibérica

1 - Nos últimos dois anos, temos vindo a constatar uma procura crescente para instalação de sistemas de rega gota-a-gota em culturas como o olival e o amendoal em sebe e, de uma forma mais moderada, na procura de pivots para milho. As regiões em Portugal onde se verifica um maior investimento em regadio são normalmente aquelas que se situam junto das infraestruturas existentes, com destaque para o Alqueva. Contudo, também temos vindo a denotar algum crescimento do investimento em regadio no Alto Alentejo, Beira e costa Alentejana.

António Ramos, director geral da Aquagri

1 - Onde temos sentido mais dinâmica é no Alentejo, nas zonas abrangidas pelo Alqueva.

2 - Sentimos alguma retração em 2022. Esperamos que em 2023 esta tendência mude.



2 – No que diz respeito ao investimento agrícola em regadio propriamente dito, denota-se uma preocupação cada vez maior, por parte do empresário agrícola, na procura de soluções e projectos economicamente sustentáveis. O nível de exigência é cada vez maior e a procura de soluções técnicas viáveis é um dos requisitos chave dos nossos clientes. Continuamos a constatar uma procura crescente de projectos/instalações de rega, mais para olival e amendoal (gota-a-gota) do que para milho (*pivots*), quando comparado com anos anteriores. Denota-se também uma redução do número de projectos comparticipados com fundos comunitários e começa-se a verificar a existência de projectos financiados, em parte ou na totalidade, pela banca.

3 – O aumento dos custos da electricidade e da água condicionam fortemente os resultados económicos das culturas. Esse incremento de preços pode inviabilizar completamente a realização de algumas culturas de regadio, como tem acontecido nos últimos tempos, com valores a ultrapassarem os níveis médios da inflação. No que diz respeito ao aumento do custo da energia, a situação actual é ligeiramente melhor quando comparada com o ano anterior, uma vez que temos vindo a assistir a uma redução do custo da energia. Porém, a volatilidade do preço não dá garantias de segurança ao agricultor. A alternativa passa, sempre que possível, pelo recurso à energia fotovoltaica. Relativamente ao preço da água, nomeadamente no Alqueva, este condicionará fortemente o resultado final da conta de cultura, principalmente em culturas onde a margem bruta actualmente já é pequena. Um incremento dos preços leva a um aumento inflacionário dos produtos no consumidor final (água e electricidade mais caras = custos variáveis mais caros = produto final mais caro = entramos assim num *loop* de subida de preços imparável).

4 – A procura de projectos “chave na mão” tem vindo a crescer ao longo da última década. A Hidro-Ibérica expandiu a gama de serviços à disposição do cliente, criando este conceito “chave na mão”, que consiste em planear e executar todo o processo: projecto, rede de rega, mobilizações de solo, fornecimento de plantas e serviço de plantação. O acompanhamento agrícola proporcionado pela Hidro-Ibérica começa mesmo antes da instalação da cultura no campo e continua ao longo da vida útil desta, com visitas periódicas ao campo, colheita e estudo de solos e de material vegetal, recomendação nutricional, prevenção e controlo de pragas e doenças, estudo da flora silvestre e posterior recomendação de herbicidas e métodos de aplicação, bem como disponibilizando apoio aos funcionários residentes na exploração, proporcionando contacto telefónico permanente. O serviço, a prestar por técnicos especialistas com formação agronómica, estimula desde o primeiro momento um relacionamento de proximidade entre o técnico e o cliente, que ultrapassa o simples aconselhamento, permitindo participar em conjunto na tomada de decisões sobre investimentos a realizar e apoio à comercialização do produto. A política da Hidro-Ibérica consiste em satisfazer as expectativas dos clientes em todos os pontos do processo, com o objectivo de minorar as preocupações dos agriculto-



res, garantindo-lhes que existe um parceiro que lhes presta um apoio profissional e certificado nas áreas mais sensíveis da sua actividade. Há um constante tratamento personalizado ao cliente, “feito à medida” para o cliente.

5 – A Hidro-Ibérica exerce a sua actividade de comercialização, montagem e assistência de sistemas de rega desde 1988 em Portugal e África. O seu posicionamento forte no mercado é representativo da sólida experiência em soluções para a agricultura, não só pela gama de produtos comercializados – *pivots* (RKD), gota-a-gota, regas de cobertura, drenagem, plantas/plantação e centrais fotovoltaicas –, mas sobretudo pela prestação de serviços de consultoria para as áreas de hidráulica e regadio, projecto, comercialização, montagem, assistência técnica pós-venda e implementação “chave na mão” em olival, amendoal, avelal e vinha. A experiência e campo de actuação acompanham o percurso completo, desde o início de um projecto até à montagem de sistemas de rega e à sua assistência técnica. Há uma tradição de apoio total e personalizado aos clientes, assumindo-os como parceiros de negócio. O facto de sermos uma empresa PME familiar permite-nos versatilidade e agilidade, indo ao encontro das expectativas dos agricultores, jovens agricultores e empresários para, em conjunto, conseguirmos concretizar os objectivos traçados. Somos detentores da certificação de qualidade norma ISO 9001, o que é, por si só, um factor que transmite tranquilidade ao cliente, pois sabe que, pelas nossas mãos, vai receber um acompanhamento de excelência certificado. A Hidro-Ibérica está atenta, é moderna e acompanha os interesses dos seus clientes. Portanto, as novidades para 2023 em termos de produtos e serviços são: instalação de unidades de transformação de frutos secos; especialização na cultura do avelal com a instalação dos primeiros pomares de avelã em regadio (projectos chave na mão de regadio – gota-a-gota); consolidação da unidade de projecto fotovoltaico para apoio à instalação de unidades fotovoltaicas em instalações agrícolas. Representam mais um passo na lógica do bom serviço prestado, que culmina em clientes bem servidos e confiantes nos resultados que a Hidro-Ibérica ajuda a proporcionar.



João Dotti, CEO da Magos Irrigation Systems

1 – Tem havido uma grande dinâmica nas culturas plurianuais, com destaque para o olival e amendoal, mas também citrinos e abacates. Nas culturas anuais tem havido uma certa especialização por zona, com a concentração do tomate e melão no Ribatejo e os melões e melancia na zona de Beja. A região mais dinâmica tem sido o perímetro de rega do Alqueva, mas zonas como Beira Baixa, Península de Setúbal e Ribatejo Norte também têm tido um bom desenvolvimento.

2 – O mercado da rega tem tido um reforço de investimento, não só em novas plantações como também em reconversões.

3 – Pensamos que não. A produção de alimentos é cada vez mais necessária. O nosso clima e disponibilidade de água e a proximidade ao mercado europeu irá favorecer esta atividade produtiva. Os aumentos de custos são internacionais e terão de ser repercutidos nos preços dos produtos.

4 – Cada vez há maior profissionalismo no sector agrícola e a tendência será a da procura de sistemas que optimizem e racionalizem o consumo dos factores de produção, onde se inclui a água. Como tal, ao nível de equipamentos a procura aumentará para sistemas de rega gota-a-gota, automatizados e geridos por *software*, e ferramentas complementares de apoio. Quanto ao serviço, os clientes procuram cada vez mais empresas que lhes apresentem as soluções chave na mão e menos a venda de equipamentos.

5 – A nossa expectativa é que o ano de 2023 seja bastante positivo. O nosso maior desafio é continuar a cumprir com todos os nossos compromissos e manter o nível elevado de satisfação dos nossos clientes.

Hidosoph

1 – Da experiência da Hidosoph, notamos um maior interesse e procura pelas soluções que permitam um uso mais eficiente de água, energia e fertilizantes. Notamos este incremento em todo o País, mas com mais expressão nas regiões do Alentejo, Ribatejo e Oeste, Beira Baixa e Beira Interior. Este aumento de investimento relaciona-se com o incremento da área de rega-

dio, com as políticas de incentivo ao regadio mas, sobretudo, por uma maior preocupação com a rentabilidade e a utilização sustentável dos recursos. Para além disso, a preocupação com a sustentabilidade e comunicação das boas práticas tem também contribuído para a valorização dos produtos agrícolas.

2 – Há claramente um investimento no mercado do apoio à gestão de rega, por parte dos empresários agrícolas. O reconhecimento das mais-valias da tecnologia no uso eficiente dos recursos e no aumento da rentabilidade da produção agrícola, seja por aumento de produção e/ou redução de custos, leva a um incremento da procura deste tipo de serviços. Também o mercado internacional tem vindo a ser cada vez mais exigente ao nível da rastreabilidade e eficiência da produção, que se traduz numa maior procura e valorização dos produtos sustentáveis.

3 – O aumento do custo dos recursos obriga a melhorar a eficiência da utilização da água e energia. Estas limitações estimulam a adopção de técnicas avançadas de gestão da cultura, por forma a incrementar a produtividade por unidade de água e energia usadas.

4 – Com o aumento da necessidade de adopção de técnicas avançadas de gestão de dados, com mais capacidade e precisão, aliada a uma melhoria da infraestrutura nacional de telecomunicações e uma cada vez maior facilidade na utilização por parte dos produtores, a tendência de procura de serviços de apoio à gestão de rega é claramente crescente.

5 – Em 2023, a Hidosoph baseia a sua solução na plataforma de *software* Irristrat, que está continuamente a receber melhorias. No ano passado, tivemos várias melhorias na funcionalidade e experiência do utilizador, mas também outras menos visíveis, como a segurança, a robustez e a monitorização da qualidade dos dados de milhares de sensores que entram em cada momento nos nossos servidores. Para este ano continuaremos a mesma dinâmica, partindo sempre das necessidades e do valor que levamos aos nossos produtores. As grandes melhorias serão sentidas ao nível da autonomia do utilizador, da alarmística e da automatização da análise e aprendizagem autónoma do Irristrat (inteligência artificial). É esta dinâmica de inovação constante que faz parte da genética da Hidosoph e que nos permite ser uma mais-valia no serviço e apoio aos nossos produtores. ●

