

# “PORTUGAL TEM COMPETÊNCIAS ÚNICAS”

A Sorgal, que faz parte do Grupo Soja de Portugal, vai estar presente no próximo Fórum do Mar. A Revista Pontos de Vista quis saber de que forma a empresa irá marcar a sua presença e quais as expectativas em relação ao certame. Para o efeito, esteve à conversa com Tiago Aires, Diretor da Unidade de Negócio da Aquasoja, que nos deu ainda a conhecer quais as estratégias de crescimento da empresa, assente essencialmente na internacionalização.

**Por que razão a Sorgal decidiu marcar presença no próximo Fórum do Mar? Acredita que do certame poderão resultar importantes negócios para a empresa? Quais as expectativas em relação ao mesmo?**

O Grupo Soja de Portugal tem uma participação ativa na chamada Economia do Mar, quer pela valorização de subprodutos oriundos da indústria transformadora de pescado, quer como produtor de alimentos completos para peixes. Ambas as Unidades de Negócio são exportadoras, sendo que a segunda exporta mais de 80% da sua produção. Desta forma, e como sócios ativos do Cluster do Mar Oceano XXI, não podíamos deixar de marcar presença neste evento. Iremos inclusivamente organizar um Workshop, para o qual convidámos não só clientes, como parceiros, tanto nacionais como estrangeiros, com o intuito de dar a conhecer a nossa visão do Negócio a médio e longo prazo, as ameaças mas também as oportunidades que certamente surgirão. A estratégia Europeia 2020, como foi recentemente demonstrado pela apresentação pública do Plano de Ação Europeu para este setor (no qual foi inclusivamente anunciado o objetivo de criar 7.000.000 de postos de trabalho nos países do Arco Atlântico), implica um melhor aproveitamento das oportunidades por explorar, e queremos estar na linha da frente, promovendo uma atividade económica sustentável económica e ambientalmente, inovadora e geradora de postos de trabalho.

**Neste Fórum do Mar vão aproveitar para promover algum produto em particular? Qual (ais)?**

Tal como referido, vamos tentar transmitir uma visão estratégica para o setor, que passa pelo desenvolvimento de uma atividade sustentável, com a máxima valorização dos recursos locais, criando valor para o nosso país. Portugal tem competências únicas, podendo mesmo ser afirmado que estamos na linha da frente do conhecimento científico e inovação nesta área em concreto.

**Na opinião da Sorgal, a produção de peixes em países tropicais é a melhor forma de aumentar o consumo deste recurso a preços razoáveis nos países em vias de desenvolvimento? Que esforços têm dedicado a esta temática e de que forma têm vindo a potenciar a produção de peixes para este fim?**

A análise das capturas mundiais de pescado permite facilmente perceber que a pesca extrativa dificilmente aumentará



**“A análise das capturas mundiais de pescado permite facilmente perceber que a pesca extrativa dificilmente aumentará num futuro próximo. Uma grande parte do stock disponível está ou já sobre-explorado ou muito próximo de o estar”**

num futuro próximo. Uma grande parte do stock disponível está ou já sobre-explorado ou muito próximo de o estar. Efetivamente, a maior disponibilização de peixe à população mundial tem sido devida ao aumento espetacular da produção aquícola (o único grupo de produção animal a crescer a dois dígitos). No entanto, quando falamos de produção aquícola, temos sempre que fazer sempre referência a duas realidades completamente distintas: produção de espécies de elevado valor em águas temperadas a frias e produção de espécies de baixo valor, mas elevada produtividade em águas quentes. Naturalmente em primeiro lugar está a produção de salmão ou espécies mediterrânicas com longos ciclos de produção e que têm como destino preferencial os países desenvolvidos da Europa, Américas ou Extremo Oriente. As espécies tropicais de elevada produtividade têm um potencial enorme (tilapia, peixe-gato riscado), pois constituirão uma forma efetiva de fazer chegar peixe barato aos países em vias de desenvolvimento, podendo ser produzidos localmente, com baixa tecnologia e alimentos contendo níveis proteicos mais reduzidos.

Naturalmente estamos sempre à procura de novas oportunidades, mas penso que os países onde poderemos vender

alimentos de alta performance para espécies tropicais serão naturalmente países da África subsariana, entre os quais se encontram os PALOP (Cabo Verde, Angola, Moçambique), onde temos alguns negócios em preparação. Não descartamos também a América Central, pelo enorme potencial que demonstra.

**Os países em que o consumo de peixes ainda é reduzido são aqueles que mais interessam neste momento à empresa por permitirem uma maior margem de crescimento?**

Não necessariamente. Está muito claro na Estratégia definida pelo Grupo Soja de Portugal que qualquer crescimento desta Unidade de Negócio passará sempre pela internacionalização. Assim, os mercados-alvo serão sempre mercados em que se verifiquem um conjunto de pressupostos, como por exemplo, a produção local atual ou potencial relevante, inexistência de barreiras regulamentares, facilidade logística, entre outros. O consumo local não é relevante, pois neste tipo de produtos o comércio global é um facto muito marcado. Por exemplo, o salmão produz-se essencialmente na Noruega, Chile, Canadá e Escócia, o robalo e a dourada na Turquia, Grécia ou Espanha, o camarão na América Central ou no Sudeste Asiático, mas estes produtos viajam por todo o mundo. Para o Grupo Soja é particularmente importante a diferenciação de produto a exportar face à concorrência local (quer de um ponto de vista tecnológico, quer de um ponto de vista nutricional) e a prestação de um bom serviço. Como já referi, temos em Portugal Competências na área da nutrição de peixes de excelência e esse tem sido felizmente um dos nossos principais trunfos.

Existem, no entanto, alguns custos que se verificam como uma desvantagem competitiva para a produção nacional,

dos quais destacamos os custos logísticos elevados e por vezes inexistência de logística viável; a questão dos seguros de crédito; assim como o défice de imagem do país em área de ponta.

**Portugal, pelo contrário, sempre teve tradição de produção e consumo de peixe. Ainda assim, na sua opinião, a aquicultura tem atualmente um peso importante na economia do país ou este é ainda reduzido face às potencialidades? O que é que deve ser feito para que se assista a um aumento do investimento nesta área?**

Infelizmente, o peso é muito reduzido. De um consumo aparente de pescado de 60 kg/per capita em Portugal, uma fração mínima é oriunda de produtos de aquicultura nacional (dados da FAO de 2010 indicam uma produção total inferior a 3.200 ton., o que corresponde a 0,5% do consumo total). Portugal não possui condições ótimas para o desenvolvimento do cultivo de peixes (quer em Off-shore, quer em terra), o mesmo não se passando com os bivalves. Provavelmente, o crescimento nos próximos anos concentrar-se-á nestes últimos, em detrimento do cultivo de peixe. Outra possibilidade será a especialização em espécies de elevado valor, como por exemplo os peixes planos (linguado e pregado), mas estes serão sempre projetos de algum risco técnico. Não podemos também esquecer a produção semi-intensiva de robalo e dourada, mais tradicional, e que, apesar de pequena, é de excelente qualidade.

**O Grupo Soja Portugal participou no Bright Challenge 2013 e ganhou o prémio na categoria de “melhor gestão de motivação de equipa”. É a motivação e o esforço dos recursos humanos que fazem desta empresa um caso de sucesso?**

Sem dúvida que sim. O Grupo Soja de Portugal tem nos seus valores a cooperação, o que transparece no dia a dia de trabalho. Assim, o saber trabalhar em equipa é objetivamente um dos pontos fortes do Grupo, revertendo, não apenas num bom ambiente de trabalho e numa forte motivação interna, mas também nos serviços prestados e nos resultados alcançados. Ressaltamos ainda que este trabalho em equipa se verifica não apenas com os colaboradores da empresa, mas também com todos os nossos parceiros científicos e tecnológicos, que cooperam connosco de forma muito estreita e nos permitem apresentar soluções de excelência. 🍀