



Sortegel, preparação e congelação da castanha

Entrevista ao Dr. Álvaro Coto, Presidente do Conselho de Administração da SORTEGEL, efectuada por Manuel Soares Presidente da APH

A empresa Sortegel, S.A, localizada na aldeia de Sortes, próxima de Bragança, em pleno coração da Terra Fria Transmontana, nasceu em 1992 por iniciativa de um grupo de investidores dinamizado pelo Eng.º José Ramos Rocha, que com o apoio de fundos comunitários apostaram no desenvolvimento de um projecto vocacionado para a transformação da castanha, que até então, era comercializada pelos grandes armazenistas tradicionais, apenas em natureza e exportada essencialmente para o Brasil.

A empresa conseguiu algum sucesso inicial, mas as vicissitudes a nível da estrutura accionista, condicionaram as suas potencialidades de crescimento. A aquisição em 2002 pela SLN – Sociedade Lusa de Negócios, que também detém o Banco Português de Negócios e outras empresas, trouxe uma lufada de ar fresco na área da gestão, e uma estratégia de crescimento ancorada em objectivos ambiciosos e sólida capacidade de investimento.

A Sortegel tem hoje um volume de negócios de 15 milhões de euros, que triplicou em apenas cinco anos, comercializando cerca de um terço da produção nacional de castanha, que é exportada após processamento, para os mercados mais exigentes, onde é líder mundial neste segmento. Continua também a apostar na congelação de pequenos frutos e na valorização de outros de grande qualidade como: o figo, a cereja e o melão, e espera vencer em breve o desafio tecnológico da segunda transformação, para a produção de alimentos de consumo final.

O reforço da produção própria e a comercialização da amêndoa e da noz, produtos com enorme potencial de valorização, após uma fase de declínio que parecia irreversível, estão também nos seus objectivos para o futuro.

Como natural do Nordeste Transmontano, e com a castanha e os magustos a povoar o imaginário da minha infância - em que cresci e brinquei à sombra dos castanheiros que rodeavam a minha casa - congratulo-me com o sucesso deste projecto inovador de enorme potencial, que traz valor acrescentado e alguma esperança a uma região esquecida pelos poderes centrais, e que leva longe o nome da castanha transmontana e provavelmente no futuro, o de outros produtos de grande qualidade.



APH – A Sortegel é uma empresa que foi fundada no início dos anos noventa e que desde então se dedica à comercialização da castanha. Qual foi o grande objectivo estratégico traçado pela SLN – Sociedade Lusa de Negócios para entrar nesta actividade e quando é que essa aquisição teve lugar?

SORTEGEL – A compra da Sortegel teve lugar em finais de 2002, três anos após a aquisição de três propriedades com plantações de cerca de 270 hectares de castanheiros de fruto, na zona da Terra Fria Transmontana.

O objectivo que norteou esta aquisição resultou da necessidade de integração das actividades de produção e de transformação da castanha, com uma dimensão adequada à presença

nos principais mercados mundiais deste produto.

Integrados nesta mesma holding, há já alguns anos, estão também as empresas participadas – Murganheira, Raposeira e Tapada de Chaves.

APH – Qual foi o principal *apport* que esta holding, trouxe à Sortegel em termos de: gestão, evolução tecnológica e expansão do negócio?

SORTEGEL – Aquando da aquisição da empresa, há cerca de cinco anos, foram definidas como prioridades: o aumento e modernização da capacidade produtiva, a obtenção das certificações da indústria agro-alimentar e a adesão a um modelo de gestão adequada a uma empresa com uma actividade de características sazonais e vocacionada para a exportação de cerca de 85% da respectiva produção.

Foram disponibilizados à empresa os meios necessários à concretização daquelas prioridades estando, neste momento, em fase de conclusão um projecto de investimento da ordem dos seis milhões de euros.

APH – Qual é actualmente o volume de castanha que a empresa compra na produção e que quota possui a nível do mercado nacional?

SORTEGEL – A empresa compra, de acordo com as estatísticas disponíveis, cerca de um terço da produção nacional de castanha.

Usando como termo de referência o ano de 2006, considerado um ano de produção média, a Sortegel adquiriu 9.350 toneladas, para uma produção nacional estimada de 31.000 toneladas.

APH – Quais são as principais regiões em que a empresa se aprovisiona de matéria prima e onde é que encontra a melhor qualidade?

SORTEGEL – A unidade industrial da Sortegel está localizada no Concelho de Bragança, praticamente no centro geográfico da zona de produção da Terra Fria Transmontana, cuja produção representará cerca de 85 % da produção nacional de castanha.



Fábrica da SORTEGEL

Para além desta região natural de aprovisionamento, que vai de Chaves, Vinhais a Macedo de Cavaleiros e de Vila Pouca de Aguiar/Valpaços a Vimioso, a empresa adquire castanha de todas as regiões produtoras do país, incluindo as zonas do Minho e a da Beira Alta.

A diferenciação do preço de compra de cada variedade não é feita tendo em conta as características intrínsecas de qualidade de cada uma, decorrendo sobretudo da precocidade, calibre, capacidade de conservação e aptidão para o descasque.

Tendo em conta as características referidas e o peso de cada variedade na produção global, poderemos dizer que as variedades judia e martaíinha são as mais representativas no consumo em natureza e a longal é a variedade industrial por excelência. Evidentemente que há muitas outras variedades, que no seu conjunto representarão 20 a 30 % da produção global, as quais são igualmente utilizadas no consumo em natureza e na transformação industrial.

APH – Quais são basicamente as principais operações de processamento, que são efectuadas na fábrica para a venda em fresco e para congelação?

SORTEGEL – Após a recepção a castanha é calibrada. Desta operação de calibragem, ao milímetro, resultam doze lotes desde o mais pequeno com 24mm ou menos até ao maior de com 35mm ou mais.

Genericamente os calibres com mais de 30mm são destinados à comercialização em natureza sendo os calibres mais pequenos destinados aos descasques e congelação. Também de um modo geral e para as mesmas variedades os calibres maiores são mais valorizados.

No que se refere ao processo industrial e de forme sucinta, a castanha é introduzida por calibres passando na primeira fase pelo descasque a fogo a que se segue a eliminação da pele interior por meio de vapor e processos mecânicos, seguindo para o equipamento de escolha óptica, triagem e verificação manual e, finalmente, para a congelação e ensaque.

Em todas as fases do processo há a realização e registo de controlos de qualidade.

APH – Qual é o volume de negócios no mercado interno e na exportação e quais são os principais países importadores da castanha portuguesa?

SORTEGEL – A empresa realizou na campanha precedente um volume de negócios da ordem dos 15 milhões de euros, destinando-se à exportação cerca de 85 % dos produtos laborados.

Os principais mercados são os países da Europa comunitária em especial os da orla mediterrânica e o Reino Unido, para além da Suíça. Para além do continente europeu são feitas exportações para o continente americano em particular para o Brasil e para o Japão.

APH – Qual é o peso que a castanha

congelada descascada tem actualmente nas vossas exportações?

SORTEGEL – A Sortegel labora para além da castanha outros frutos, nomeadamente a amora silvestre, a framboesa, o morango, a cereja, o figo, o melão e o mirtilo.

No conjunto estes produtos, congelados em IQF e a castanha representam cerca de 75 % do volume de vendas da empresa.

APH – Em termos de poupança de energia, que processos tecnológicos já desenvolveram ou aplicam, na recuperação de sub-produtos para a produção de vapor?

SORTEGEL – A racionalização na utilização de recursos é uma componente de gestão estratégica da empresa antes de mais por uma questão de racionalidade de custos, mas também pela responsabilidade ambiental inteiramente assumida por nós.

A recuperação da pele exterior da castanha resultante do primeiro descasque, permite-nos uma produção de vapor da ordem das quatro a cinco toneladas por hora. Parte deste vapor, cerca de três toneladas é utilizado na 2ª fase de descasque para eliminação da pele interior.

Estamos a estudar a possibilidade de produção de energia utilizando o excedente da produção de vapor e os resíduos sólidos provenientes das plantações florestais e de que dispomos. Este processo de co-geração, utilizando um combustível renovável, como é a casca da castanha, permite-nos uma poupança anual de GPL superior a cem toneladas anuais.

No futuro muito próximo, quer este processo de co-geração, quer as plantações e pastagens de que dispomos, constituirão activos interessantes no âmbito da gestão das quotas de CO₂.

APH – Sabemos também que a empresa está a apostar na produção própria. Que área de soutos já têm actualmente plantados, e que valor pretendem atingir no futuro?

SORTEGEL – Tal como foi referido, com a aquisição da Sortegel pretendeu-se iniciar a integração vertical da fileira da castanha, que deverá prosseguir. Às plantações de castanheiro de fruto actualmente existentes que rondam os 270 hectares deverão, no futuro, ser acrescentadas novas áreas.

O objectivo da empresa deverá ser o de alcançar uma autonomia de aprovisionamento próprio de pelo menos 20% a 30%, o que significa triplicar as áreas actualmente plantadas.

APH – Que idade têm as vossas plantações, quais são as variedades que actualmente utilizam e qual a origem das plantas?

SORTEGEL – As plantações existentes com catorze anos têm essencialmente a variedade longal e em menor quantidade a judia. Há outras variedades também presentes, numa perspectiva de ensaios de adaptação e produtividade.

Os porta-enxertos foram adquiridos em viveiros nacionais e outra parte importada de França.

APH – Do ponto de vista comercial e tecnológico como é que define uma boa castanha. É apenas o calibre que conta, a facilidade de separação da pele, ou também o sabor?

SORTEGEL – Do ponto de vista comercial, o preço de mercado da castanha está relacionado com a precocidade e com o calibre. As castanhas de maiores dimensões são mais valorizadas pelo consumidor do fruto em natureza.

A aptidão para o descasque e a conservação são os factores mais importantes para o uso industrial. Tendo em conta que as variedades de origem europeia provêm todas da espécie “sativa”, as características intrínsecas de cada variedade não constituem um elemento diferenciador junto do consumidor final.

Ainda assim deverá referir-se que as características da variedade longal são bem conhecidas pelos mercados internacionais e constituem um elemento de valorização.

APH – Tem algum apoio técnico



Seleção Castanha Descascada

externo, nomeadamente da UTAD e da ESAB, onde o castanheiro tem vindo a ser estudado?

SORTEGEL – Ao longo da última década e com a intervenção das empresas ligadas à produção, teve lugar uma colaboração sistemática com as instituições universitárias, nomeadamente ao nível da investigação sobre a resistência à doença da tinta.

Foram desenvolvidos projectos com a Escola Superior Agrária de Bragança, com a UTAD, e com o ICAT.

A Sortegel tem neste momento em curso um projecto, a três anos, conjuntamente com a UTAD, com o objectivo de avaliar as condições de conservação da matéria-prima e de identificação de diversos componentes da castanha, para as principais variedades de Trás-os-Montes e Beiras. A colaboração com as universidades numa perspectiva de investigação aplicada irá prosseguir, bem como a prática de divulgação sistemática dos resultados da investigação, junto dos produtores.

APH – Os castanheiros em Trás-os-Montes estão envelhecidos e continuam a morrer por causa das doenças da tinta e do cancro, que são difíceis de combater e se têm agravado nos últimos anos. Esta situação tem tido alguma influência na diminuição da oferta ou os pomares jovens conseguem compensá-la?

SORTEGEL – O ritmo a que se têm instalado novos soutos deverá, tendencialmente, atenuar a questão do desaparecimento das plantações mais antigas e também das mais recentes, devido à incidência das duas principais doenças do castanheiro europeu - a doença da tinta e o cancro. Com efeito e pela informação disponível, Portugal é o país da Europa onde se fazem mais plantações.

É preciso, contudo, ter em conta o efeito das alterações climáticas e a irregularidade provocada na quantidade e qualidade das produções anuais. Por outro lado não se pode esquecer que



Souto antigo

para além de condições adequadas de solo, clima e altitude, um castanheiro leva 25 anos para atingir uma produção de cruzeiro.

APH – Existe alguma estratégia da parte do Ministério da Agricultura para minimizar este problema?

SORTEGEL - O apoio a novas plantações de castanheiros faz parte das prioridades do PRODER.

APH – Qual é a produção média de um pomar adulto e que rendimento pode proporcionar ao agricultor?

SORTEGEL – Em termos de produtividade são geralmente considerados rendimentos de quatro toneladas por hectare.

Nos últimos anos os preços de venda pelo agricultor, para qualidade e calibres médios têm sido superiores a um euro por Kg.

No cálculo do rendimento líquido do agricultor a componente do custo da colheita é muito penalizadora.

Como a colheita mecânica, que nós já praticamos, é ainda quase inexistente, aquele custo representa cerca de um terço do preço de venda do produto.

APH – Acha que a castanhicultura é uma actividade viável e com futuro em Trás-os-Montes?

SORTEGEL – A castanha é, actualmente, o produto com maior importân-

cia económica na zona da Terra Fria Transmontana. Pelas características naturais de clima e altitude esta é a zona onde a produção poderá expandir-se em maior dimensão, sem esquecer outras zonas, nomeadamente as zonas de maior altitude das Beiras. Em relação à viabilidade económica estará sempre condicionada pelos prazos de entrada em produção de uma nova plantação e pelos custos, em particular pelos custos de colheita.

APH – Já existe algum equipamento para efectuar a colheita mecânica da castanha, ou esta operação continua a ser manual?

SORTEGEL – A colheita mecânica é já praticada por nós em áreas onde previamente foram instaladas pastagens permanentes. Para além de possibilitar a colheita mecânica, a instalação de pastagens, que são também usadas para pastoreio, evitam a mobilização dos solos, prática tida, comprovadamente, como potenciadora da disseminação dos fungos da doença da tinta existentes nas raízes de árvores infectadas.

APH – Para além da castanha fazem também congelação de outros produtos da região como figo e amoras silvestres, etc.. Que importância tem este segmento de novos produtos na actividade da empresa?

SORTEGEL – A congelação de morango, amora silvestre e framboesa é feita na empresa praticamente desde o início da sua actividade. Foram acrescentados a estes produtos nos últimos anos o figo, a cereja, o melão e o mirtilo. O objectivo, para além da atenuação da sazonalidade da actividade principal da empresa, tem sido o de valorizar outros produtos de grande qualidade da região.

A importância destes produtos tem vindo a crescer quer em quantidade quer em valorização, sendo exportados na quase na totalidade. Alguns destes produtos como a amora silvestre e a própria castanha podem ser fornecidas com certificação biológica.

APH – Está nos vossos planos passar a produzir framboesas para congelação, cultura que está vocacionada para pequenas áreas e empresas familiares?

SORTEGEL – A empresa desenvolve já há alguns anos um programa de produção de framboesa na região, em colaboração com produtores locais. Este é um produto que tem uma procura e valorização muito dependentes das campanhas dos grandes países produtores como é o caso da Sérvia e alguns países de leste.

Sendo um produto que é bem valorizado quando comercializado em fresco, acreditamos que há, na região, a possibilidade de ser incrementada a respectiva produção também para a indústria.

APH – Para além da castanha, a região transmontana tem também a amêndoa, cujo declínio é irreversível nos solos mais pobres, mas que teve valorizações recentes e que pode recuperar importância com novas variedades e plantações mais cuidadas em solos mais férteis. Está a Sortegel interessada neste produto e também na noz, para diversificar e otimizar a capacidade fabril?

SORTEGEL – Temos vindo a fazer ensaios de variedade de nogueiras e vamos iniciar o ensaio de amendoeirias nas propriedades de que dispomos em Trás-os-Montes. Em função das conclusões pretendemos fazer plantações das variedades que melhor se adaptem às condições climáticas da região.

Tendo em conta que a actual unidade industrial da Sortegel está especialmente preparada para trabalhar a castanha, sendo actualmente uma das unidades europeias mais apetrechadas para o efeito, a integração das fases posteriores de laboração deste produto constitui

uma prioridade para a empresa.

Concluído o investimento na primeira fase da transformação coloca-se agora a necessidade de uma intervenção ao nível da preparação de produtos destinados ao consumo final. É este o próximo desafio da empresa.

APH – Quantos trabalhadores têm actualmente a empresa em média ao longo do ano, e destes quantos possuem formação superior?

SORTEGEL – A Sortegel durante a campanha funciona em dois turnos com um total de cerca de 160 trabalhadores, tendo em média ao longo do ano cerca de 80 trabalhadores.

Dos colaboradores permanentes cerca de metade têm formação ao nível da licenciatura

APH – Quero agradecer-lhe em nome da APH, por nos ter concedido esta entrevista, que permite aos nossos leitores ficar a conhecer melhor uma empresa que longe dos grandes centros, valoriza de forma inovadora, um produto tradicional de grande importância para Trás-os-Montes e também para o País, através da criação de valor acrescentado e da conquista de novos mercados.



Souto novo