

“O COTHN-CC, é uma organização nacional para o País inteiro.”

Paulo Águas, presidente da Direção do Centro Operativo e Tecnológico Hortofrutícola Nacional (Cothn), fala dos 17 anos de vida desta entidade, do papel do Cothn, dos desafios que enfrenta e das necessidades do sector.

Que balanço faz da atividade e evolução do Cothn?

O Cothn começou em 2001, com uma iniciativa da Secretaria de Estado da Agricultura, porque se apercebeu claramente de que faltava um parceiro que conseguisse fazer uma ligação séria, clara, entre as necessidades efetivas da produção e quem tinha capacidade de dar respostas a essas dúvidas e a esses problemas. O Cothn foi criado muito à imagem do que hoje existe, dos centros de competências. Aparece em 2001, junto com o COTR (Centro Operativo e de Tecnologia de Regadio) e outros centros operativos e tecnológicos. No início, a ideia fundamental era congregar esses esforços. Com a sua instalação em Alcobaça, houve a primazia de uma ligação aos problemas das pomóideas, ou seja, da produção no Oeste. Na altura, houve a preocupação de atrair sócios de outras regiões, nomeadamente da Beira Interior, fundamentalmente entidades ligadas a produção de prunóideas. Esse trabalho foi feito ao longo dos anos. O Cothn começou a tornar-se parceiro institucional, a tornar-se parceiro de projetos de investigação sempre com a tônica da entidade para a divulgação dos resultados. O corolário foi, de uma forma perfeitamente natural, o Cothn ser reconhecido pela Secretaria de Estado da Agricultura como o centro de competências da hortofruticultura a nível nacional.

Efetivamente, desde 2001, os desígnios que o Cothn tem vindo a trabalhar são o que está na génese destes novos centros de competências- que não é por serem mais jovens que terão menos protagonismo. O que não fazia muito sentido era haver uma série de centros de competências e o Cothn não estar reconhecido como centro de competências. Justiça se faça à atual Secretaria de Estado, que colmatou essa falha em devido tempo.

O que está por fazer, naquilo que o Cothn é, devia ou podia ser?

Um dos grandes desafios que temos é dar ao Cothn uma dimensão nacional em termos de associados e não só em termos de projetos.

Hoje em dia, o Cothn tem projetos a nível nacional, desde o Norte do País ao Sul, mas o grande peso dos nossos associados está concentrado no Oeste. Isto é uma questão que a Direção actual tem tentado ultrapassar. Conseguimos já uma aproximação aos Açores. Faz muita falta uma aproximação ao interior, ao Sul nomeadamente aos produtores do Algarve, e também ao Norte do País. As zonas frutícolas do interior Norte estão pouco representadas, ainda menos do que o Centro. Portanto, um dos grandes objetivos da Direção atual é dar uma dimensão, em termos de associados, equiparada à dimensão nacional que o Cothn já tem em termos de projetos, de divulgação e de trabalho, nomeadamente dos resultados da campanha, que fazemos sempre a nível nacional. Falta-nos mostrar que o Cothn não é uma organização do Oeste para o Oeste, o Cothn é uma organização nacional para o País inteiro.

Considera que o Cothn está a cumprir os seus objetivos, em especial os de promover e difundir a inovação e o conhecimento?

Acho que os grupos operacionais vieram dar a oportunidade de o Cothn, ainda de uma forma mais vinculada, atingir esse objetivo. Há mais de 10 anos que se fazem balanços de campanha das pomóideas, das prunóideas, da batata, de outros hortícolas. Hoje em dia, com os grupos operacionais, tivemos a possibilidade de aparecer como uma figura com a especificidade de divulgar, promover e apresentar nos canais corretos os resultados do trabalho que venha a ser realizado nos grupos operacionais. Esta oportunidade que nos foi dada pelos parceiros, de ficarmos com este papel na maior parte dos projetos, vem, de uma forma bastante marcada, mostrar que valeu a pena aguentar durante muitos anos, em que muitas vezes não tivemos os apoios devidos para este tipo de trabalho. E agora conseguiu-se, através dos grupos operacionais e de outros projetos, obviamente.

E o sector reage positivamente ao *input* de inovação e conhecimento que estão a tentar promover?

Em termos de tecnologias de ponta e de capacidade de absorção de novas tecnologias, o sector da hortofruticultura é um dos mais dinâmicos e mais em cima do acontecimento. O Cothn gostaria de ser parte desse acontecimento. E hoje em dia, quando vamos às explorações que estão no *top*, muitas delas não vou dizer todas, obviamente, estão de alguma forma, ligadas ao Cothn, seja através das organizações de produtores, seja através das associações, seja através de serviços que prestamos, sejam empresas hortícolas ou empresas frutícolas.

O que é que o sector vos pede?

O sector pede-nos continuamente para termos um papel relacionado com a questão dos fitofármacos. Há anos que se arrasta a questão dos produtos homologados e da concorrência efetiva que temos muitas vezes dos nossos concorrentes e parceiros espanhóis. As ferramentas que têm para combate a pragas e doenças são claramente distintas, nas mesmas condições edafoclimáticas que nós, para a mesma cultura e para o mesmo modo de produção e é isso que nos preocupa normalmente, por causa da concorrência. Aqui o Cothn tem sido, de alguma forma, o porta-voz da produção. Inclusive, viu-se obrigado a um papel que não era o seu desígnio inicial, que é o relacionamento com a DGAV, antigamente, com a Dgadr na parte da utilização em usos menores de uma série de produtos. Os nossos parceiros, os nossos associados, na maior parte das vezes chegaram à conclusão de que é preferível fazer os pedidos através do Cothn do que através das suas organizações ou individualmente. Isto não é, de forma alguma, uma resolução do problema. Embora haja mecanismos legais que nos permitissem a utilização dos produtos homologados nas mesmas condições edafoclimáticas dos países nossos parceiros, continuamos com uma grande morosidade em conseguir esses produtos. Não é nosso objetivo continuar a usar produtos. É nosso objetivo ter os mesmos mecanismos e as mesmas ferramentas concorrenciais. O Cothn tem entrado claramente nesta necessidade contínua. Desde a fundação do Cothn que me lembro de uma das bandeiras ser a questão da concorrência que temos, de uma forma geral, com os nossos parceiros do Sul da Europa, em que somos concorrentes no mesmo mercado e no mesmo modo de produção, mas batemo-nos com ferramentas claramente distintas. A outra questão é a água. Obviamente, não é um tema novo para nós. Para atingirmos produções concorrenciais e economicamente viáveis, necessitamos de ter capacidade de rega, rega de qualidade. E uma das grandes limitações que temos neste momento tem a ver com a disponibilidade da água e com a capacidade de retenção da água de escoamento superficial. Normalmente, somos contactados e somos escolhidos pelos nossos associados no sentido de sensibilizar a tutela para as necessidades efetivas de investimento em regadio e de aumentar as áreas de regadio em Portugal.



Na atividade do Cothn, existe algum trabalho conjunto com a Portugal Fresh?

Temos uma parceria grande com a Portugal Fresh. Tem sido nosso parceiro numa série de entidades e nós nas entidades em que eles participam. Tem havido uma continuidade de convites mútuos. É um parceiro constante, além de a Portugal Fresh pertencer ao conselho do centro de competências da hortofruticultura, não faria qualquer sentido termos um conselho de estratégia e inovação de que a Portugal Fresh não fizesse parte. E não é só esta área. Tem estado presente connosco em diversas ocasiões, feiras, certames, promoção da fruta portuguesa... Sempre que a Portugal Fresh necessita da nossa participação, temos estado lá. Mas tem sido recíproco: sempre que temos precisado da participação e colaboração da Portugal Fresh, isso também tem acontecido.