



Jopauto Crescer ao sabor do Douro

Por CARLOS BRANCO e SEBASTIÃO MARQUES

Considerado o maior especialista em equipamentos agrícolas para o Douro vinhateiro, a Jopauto está em maré de crescimento e cada vez mais perto dos clientes. Ainda e sempre apoiada numa parceria de sucesso com os tratores da New Holland, é com um pé bem firme em São João da Pesqueira que dá o salto para a margem norte, até Vila Real, onde ganha nova centralidade e acrescenta aos seus serviços a área de pós-venda com a criação de novas instalações. Seguir na esteira da inovação e em busca de novas soluções tecnológicas através de parcerias com a Universidade e grandes empresas de vitivinicultura são mais-valias para trabalhar na difícil agricultura do Douro.



Entrevista a Virgílio Lopes e Generosa Lopes, proprietários da Jopauto

Está um imponente New Holland T6.180 com carregador frontal a auxiliar a montagem da tenda onde serão recebidos os clientes e amigos. É um dia de estreia, de convívio, de festa, que as lhanas gentes transmontanas ajudam a montar. Coloca-se uma tarja da Jopauto, que vai inaugurar novas instalações oficiais em Vila Real, na reta que dá acesso ao aeródromo. A empresa, onde nos idos de 1983 eram então funcionários os irmãos Virgílio e Generosa Lopes, e que a viram fundar em Viseu, está em crescimento. Desde 2002 estão os dois ao leme da companhia, que mantém a sede em São João da Pesqueira. O salto até ao

Alto Douro foi dado com o pensamento nos viticultores, na assistência do pós-venda, mas também na captação de novos clientes, e também para a fileira da maçã, que a companhia, aos poucos, vai desenvolvendo. E sempre com o pano azul de fundo, a cor da New Holland, da qual a Jopauto é uma orgulhosa concessionária.

Novas instalações significam sucesso e crescimento. Porquê Vila Real?

“Crescemos a partir da Vila Real, pois São João da Pesqueira já nos condicionava o serviço pós-venda por causa da falta de centralidade, já que não é lugar de passagem. Acede-se pela estrada do Douro, romântica, é verdade,

mas cheia de curvas e limitadora. Agora, quando crescemos, para os concelhos de Murça, Vila Real, Lamego, Armamar, ou Resende, temos a centralidade necessária, temos a Universidade [UTAD], é também onde reside a maior parte dos técnicos vitícolas da região do Douro. Começámos aqui há quatro anos só com stand de vendas, mas o nosso pensamento já se dirigia para o pós-venda. Daí termos criado uma oficina, pois era o que os clientes nos faziam sentir. Alugámos estas instalações, centrais e com boas condições [era uma oficina de pneus], com estação de lavagem, saneamento, preparadas para o que for necessário, até para substituição de pneus agrícolas. Mas a empresa continua sediada em São João da Pesqueira, onde tem instalações próprias, onde os clientes identificam a Jopauto, mas que no futuro também vai ser identificada com Vila Real, agora com este serviço de pós-venda, com dois mecânicos em permanência. É por aqui que voltaremos a crescer, e se for preciso contratar mais mão-de-obra será a partir daqui que o faremos. Para já, temos quatro pessoas, o meu filho Daniel, a cargo da parte comercial, e uma funcionária para as vertentes administrativa e de logística das peças, mais os dois mecânicos.

Essa expansão é feita por via da representação da New Holland, ou por força do crescimento natural do negócio?

O nosso principal parceiro, naturalmente, é a New Holland. E o crescimento está ligado à representação. Tínhamos menos concelhos atribuídos, mas em boa hora a marca entendeu alterar a situação que tinha em Vila

Real e nós aceitámos esse desafio. Deu-nos mais raio de acção, casos de Armamar, Lamego e Resende, para além de Vila Real e Murça. Mas a Jopauto é um pouco mais do que tratores, pois representa em Portugal, em exclusividade, as marcas Provitis e Boisselet, ambos especialistas em equipamentos vitícolas.

Imaginaria a Jopauto, há 30 anos, o cenário agora materializado com a expansão do negócio e das instalações?

Há 30 anos, a mecanização do Douro ainda era incipiente. O grande 'boom' surgiu apenas em 1985, por força do programa de novas plantações, 2500 ha de vinha mecanizada em patamares de dois bardos. Quem quisesse plantar teria que mecanizar. Isso era obrigatório, e é o grande salto que se dá no Douro. Mas quem vendia máquinas

só o fazia em Chaves, Viseu e Bragança. Ora, a Pesqueira está mesmo encostada ao Douro e foi assim que começou a Jopauto, apesar de as primeiras vendas terem começado no planalto, onde se produzia batata, algum cereal e pecuária. Vendíamos, então, alguns tratores. Mas foi a partir de 1985 que o próprio Douro se apercebeu que teria que crescer com a vinha. E a Jopauto cresceu ao ritmo do próprio Douro, a todos os níveis, seja em pessoal, seja em instalações. E temos estado atentos a tudo o que sejam novas alfaías e equipamentos, inclusivamente ajudando a desenvolver alguns desses equipamentos. A mecanização e o seu desenvolvimento forçaram a transformação do trator de lagartas para trator de rodas e a Jopauto acompanhou-a. Houve um ano que vendemos 45 lagarteiros e agora vendemos dois ou três. ➔



Virgílio Lopes

Foto: Francisco Marques

Dizia-se mesmo que o Douro só trabalhava com tratores de rastos. Hoje, os patamares são mais bem feitos, os acessos também. Mas ainda subsiste uma filosofia que perfiha os patamares mais estreitos o que aconselha a utilização do trator de rastos.

Que alterações socioeconómicas, e mesmo culturais, da força de trabalho do Douro, tem observado nesta região?

O Douro, como a maior parte do interior do país, tem perdido habitantes, e se se juntar a concorrência da colheita de uva e maçã em países como a França e a Suíça, então o problema agrava-se. Muita gente vai à procura de melhores rendimentos, deixando o Douro com menos gente em época de colheita.. Então, é com a mão-de-obra dos concelhos limítrofes ao Douro, que não têm uva, que se fazem as vindimas. Mas também já há muita mão-de-obra que não é local, angariada por 'empreiteiros agrícolas', que durante a época movimentam

centenas de pessoas. E também já se recorre à imigração.

Como tem evoluído o tecido empresarial no que se refere ao processo de mecanização e à dimensão da propriedade?

As grandes empresas do Douro têm equipamentos próprios e são tão evoluídas como qualquer empresa do sul do país, desde que o terreno permita a movimentação das máquinas nos mesmos. Já o médio agricultor – e falamos de uma média de dez hectares por exploração – tem um trator de rodas com pulverizador, capinadeira, ou um triturador de vides e faz a sua lavoura recorrendo a mão-de-obra familiar, obtendo um nível de qualidade mínima para a sua família. O problema é que temos muitos agricultores que não têm mais que meio hectare, um hectare. Ora, estas propriedades têm tendência a desaparecer, pois os filhos que as herdaram não conseguem sobreviver com estas pequenas

parcelas, acabam por vendê-las e deixam a terra. O processo é lento, pois muitos há que ainda têm o amor à terra que era dos pais, mas que não lhes dá o rendimento necessário por falta de dimensão. Daí que vá havendo concentração de terra e também o aumento médio da área por cada explorador.

Tem o modelo de negócio da Jopauto sentido os efeitos da redução do número de agricultores?

Temos que nos adaptar. Em 1983, quando muitos ainda cultivavam batata, vendíamos retroescavadoras para abrir poços para chegar à água que haveria de as regar. Até vendíamos a prestadores de serviços que abriam esses poços. Aqui em redor [de Vila Real] ainda há muita pecuária e para isso é preciso trator, mas se no Douro, nos anos 80, não tínhamos mercado, pois as vinhas eram trabalhadas com animais, elas hoje estão mecanizadas, muito por força das ajudas do Vitis, e mais vão sendo, mesmo as pequenas áreas, o que

vai potenciar uma área de negócio do futuro, pelo que nos fomos adaptando e ajustando às necessidades desse tipo de agricultor, que quer um pequeno trator com pulverizador. Mas eles também crescem e nós queremos estar junto deles. Algumas empresas que tinham dois ou três tratores, hoje chegam a ter 20, e os vulgares pulverizadores que tinham passaram a ser muito mais sofisticados. Vão acompanhando a tecnologia, mesmo a electrónica ligada à lavoura. Nós também vendemos equipamento de agricultura de precisão, com software PLM. Está mais vocacionado para as máquinas de colheita, mas vai chegar à viticultura e temos tido reuniões com alguns clientes interessados. Quando eles lá chegarem, nós também lá estaremos.

Como se relacionam as grandes empresas internacionais instaladas no Douro com a Jopauto, são elas que vos procuram, é a Jopauto que vai ter com elas?

É um pouco dos dois. Diria que temos o conhecimento e a capacidade para, na maior parte dos casos, podermos oferecer soluções a essas empresas. Quando vemos como eles operam dizemos que poderiam fazer o mesmo trabalho com outro equipamento mais vantajoso. Também acontece o inverso, pois há clientes que têm muito bons técnicos. Daí nasce uma relação de confiança e uma parceria que beneficia ambos. Temos o exemplo de uma empresa que em pequenas áreas e por uma questão de aumento de qualidade da uva faz plantações com espaçamentos muito estreitos 1,20 x 0,60 ao alto o que inviabiliza a utilização de um trator. Mandou-se construir

um guincho, testou-se, adaptou-se, e, puxado pela TDF dum trator, reboca a alfaia que faz a lavoura do terreno.

Temos já a promessa da nossa representada Provitis de que para a próxima campanha de despona iremos testar para afinar um equipamento específico desenvolvido para patamares de um bardo do Douro que, mudando a máquina, faz a despona ou a pré poda da esquerda para a direita do trator, evitando tempos mortos, pois permite trabalhar nos dois sentidos. Duplica o rendimento do que se faz hoje neste tipo de plantação.

Que áreas de trabalho e que máquinas ainda vos fazem falta?

Quando se fala em viticultura de montanha há sempre coisas para fazer e equipamento que é necessário adaptar. No fundo, algo terá que ser criado ou adaptado, já que os fabricantes, ao produzirem de forma massiva, fazem-no para a maioria dos modelos vitícolas do mundo, para as planícies. Não especificamente para as montanhas do Douro. Na Alemanha, na zona do Reno e do Mosela, todas as plantações são ao alto e, nessa perspectiva, criaram os equipamentos adequados. Acontece que aqui no Douro não temos uma disciplina como os alemães, do tipo 'é assim que se faz, ponto final'. Por aqui temos patamares de um bardo, dois, vinhas ao alto, pelo que criar equipamentos adequados à vinha de cada um é complicado.

A que outras zonas vão estando mais atentos para procurar novas soluções?

As que estão mais próximas e são mais relevantes, casos do Sul de França,



Generosa Lopes

Foto: Francisco Marques

colado aos Pirenéus, a Suíça e a Alemanha, zonas algo montanhosas, mas também a zona do Penedés, na Catalunha, embora sejam pequenas quando comparadas com o Douro. Na Suíça trabalham com tratores muito pequenos, com rastos de borracha e com apenas 85cm de largura, com pulverizadores suspensos, criados especificamente para agricultores que têm quatro ou cinco hectares. Esses têm capacidade financeira para terem equipamento desse tipo, que custa 60/70 mil euros. Aqui não há essa capacidade.

Em 2011 foi referido que a fruticultura seria uma aposta da Jopauto para o futuro. Mantém-se essa aposta?

Mantém. E tem a ver com o crescimento que tivemos. Armamar, por exemplo, é uma zona de maçã, Lamego e o planalto de Carrazeda também, e um pouco de Vila Real. Daí que, como já estamos bem implantados e reconhecidos no mercado da vinha, é na fruta que temos ainda muito para fazer. Começámos por introduzir nesse mercado o pulverizador Hardi e outros equipamentos ditos convencionais.

A relação com a New Holland remonta a 1991. Como tem sido a colaboração entre ambos e que modelos são os mais interessantes para a região?

A relação com a New Holland é a melhor e há sempre grande disponibilidade da representação. O modelo mais pretendido é o T3F, nas mais variadas potências. O que melhor aqui se enquadra é o 3F e a série 4000. Os vinhateiros, o 4000V, o M e o F, este mais para as frutas. O

agricultor de menor dimensão não tem capacidade para adquirir o T4. Em relação ao T3 F há muito tempo que desejávamos esta série, mais propensa para países como Portugal, Espanha e Itália. É pena que não nos chegue com cabina de origem, pois o cliente quer sempre cabina e ar condicionado. É uma tendência de mercado. Perante esta impossibilidade procurámos junto de um fabricante Italiano, Torincab, o fabrico e adaptação para este tipo de trator de cabinas com ar condicionado que posteriormente montamos, ficando o trator como se fosse de origem. O inconveniente é que nos fica mais caro, mas vamos de encontro ao desejo do agricultor. Temos feito alguma pressão sobre o fabricante para que a situação possa mudar. Já nos foi confirmado que assim será mas ainda não temos um prazo.

Mas está um T6 (180cv) à porta das instalações...

Em Vila Real já vendemos um T5 e um T4.105 para uma zona de ganadarias. Há clientes que querem muito mais potência, daí estar aqui um de 180cv.

[Generosa Lopes entra na conversa] Está nesta indústria desde 1983, um mundo onde não há muitas mulheres...

Comecei muito cedo, com apenas 19 anos e até 1988 andei pela área comercial, onde fiz de tudo um pouco. Entretanto, a estrutura cresceu e eu comecei a dar passos maiores. Se o meu irmão [Virgílio] é o perito em produto e parte comercial, eu virei-me para a vertente administrativa, que está centralizada em São João da Pesqueira. ➔



Máquina para vindimar Patamares de um bardo e vinhas ao alto no Douro

A difícil orografia e a peculiaridade dos patamares onde se produz no Douro colocam desafios aos técnicos e produtores. E se não há máquinas adequadas para realizar o trabalho, inventam-se as soluções. Assim aconteceu com a casa Symington, com o apoio do programa 2020, e em colaboração com a UTAD e o fabricante Alemão Hoffman, sendo a Jopauto, como parceira de décadas da Symington, convidada a fazer parte do projeto. Conta Virgílio Lopes que numa conversa com o diretor de viticultura da Symington, Eng. Pedro Leal da Costa, sobre problemas com a mão-de-obra e a produtividade na colheita das uvas, este lhe transmitiu a necessidade da procura de uma máquina de vindimar para vinhas em patamar, algo que até agora era tido como impensável: "Assim que o director técnico da Symington me mostrou uma publicação com uma máquina semelhante em trabalho numa vinha ao alto fiquei convencido de que finalmente poderíamos ter uma máquina de vindimar no douro". "A especificação é da Hoffmann e o trator é Andreoli, com 110cv e rastos de borracha com 1,40m de largura. A máquina foi testada, adaptada, e afinada, desde 2015. Esta máquina, fruto deste desenvolvimento conjunto foi adquirida pela Symington e já fez este ano vindima na Quinta do Vesúvio. Foram feitas imensas alterações que lhe foram criando muito valor. Talvez lá para o fim do ano tenhamos preço", explica Virgílio Lopes.

O gestor da Jopauto explica parte da ciência que conduz à eficácia tecnológica: "Como todas as máquinas, é necessário criar

condições para que elas possam trabalhar com eficácia. Todo o embardamento tem que ser feito em esteiros metálicos ou de madeira, e a colheita terá que ser feita, no mínimo, a 60cm do solo, pois se estiver muito rente a máquina não consegue colher as uvas, como qualquer máquina de vindimar, e não é só no Douro. Quanto à tipologia da vinha - se de patamares de um bardo ou dois -, terá que ser de um bardo, pois a máquina não funciona no bardo interior, pois este fica encostado ao talude e há sempre o problema da erosão."

Virgílio Lopes acredita que daqui a uns anos muitas das vinhas do Douro estejam preparadas para as máquinas de vindimar. "Há o problema da dimensão das vinhas, na maioria muito pequenas, o que não justifica o investimento. Poderá ser uma possibilidade para prestadores de serviço. Por último, esta máquina é relativamente lenta, e em terrenos com curvas de nível e muito pedregosos, por agora, só trabalhamos na média de 1,5km/h. Talvez possamos atingir os 2km/h. Tudo depende da experiência do operador e das condições de preparação do solo. Mas ela vem dar resposta aos problemas de falta de mão-de-obra, que é grave, particularmente no Douro. Há contas que nos dizem que seriam necessárias cerca de 12 mil pessoas para fazer toda a vindima do Douro em 22 dias. Parecendo que não, o Douro tem mais vinhas que o Alentejo, mas as condições e as velocidades de vindima são diferentes. Em suma, é esta a grande ideia: [com a máquina] tentar minimizar a falta de mão-de-obra", rematou Virgílio Lopes.

Hoje em dia é mais fácil ser concessionário, atendendo a que cada vez há menos stands?

O importante é a evolução. A não evolução resulta na queda. Mas agora é mais difícil, pois temos que entender de tudo, principalmente de fiscalidade. Parecemos funcionários do Estado. Em tempos, algum processo administrativo que nos demorava uma hora, agora custa-nos um dia de trabalho. É uma enormidade o número de documentos que nos são exigidos pela máquina fiscal. É um processo muito mais moroso e que exige muito mais mão-de-obra para desempenhar as mesmas tarefas de outrora. Os compromissos e o calendário fiscais não nos dão sossego.

Vendem-se mais tratores à medida que mais projetos são aprovados. Nessa perspectiva, o que pensa do sistema de subsídios?



É uma faca de dois gumes. Se por um lado vendemos mais máquinas, por outro há retração, pois o agricultor fica a aguardar que lhe seja aprovado o projecto. Com ou sem aprovação, ele precisa da máquina, mas se soubesse rapidamente que o projecto não lhe seria aprovado ele avançaria à mesma para a aquisição do equipamento, pois não pode ficar parado.

Os clientes têm tirado partido do sistema de financiamento CNH?

As vendas têm sido muito alavancadas desde que a CNH fez um protocolo com o BNP Paribas. Como já lá vão uns anos que deixou de existir a mesma disponibilidade económica por parte do agricultores do Douro, as campanhas de financiamento sem juros têm ajudado muito à concretização dos negócios para a aquisição de equipamentos. Tem funcionado bem, sendo certo que não venderíamos tanto se não existissem estas campanhas de crédito.

Como observa a evolução do mercado de tratores na região e no país?

[Virgílio Lopes regressa à conversa] O mercado em Portugal tem estado estável,



embora as estatísticas, por estranho que nos pareça, falem em subida, mas da qual não nos apercebemos no terreno. A tendência, à exceção do que se passa na zona do Alqueva – incomparável com o resto do país, pois está a crescer de uma forma completamente diferente –, está estável. Com o anterior Governo, no mandato da ministra Cristas, houve uma distribuição maior do dinheiro da UE para os projectos de aquisição de equipamentos. Aquilo funcionava. Agora emperrou tudo e os projetos não saem. Há incerteza que prejudica o mercado e as pessoas retraem-se. Às vezes, a nossa função passa por moralizar os agricultores, dizendo-lhes que não pensem tanto em

projetos, pois com tantos incêndios no país haverá que, necessariamente, desviar verbas para ajudar toda aquela gente que ficou sem nada. A incerteza tem gerado dúvida nas pessoas e, no mínimo, fá-los retardar o investimento. Acho até que vamos ter um abaixamento do mercado nesta fase de final do ano, que tradicional e habitualmente tem sido melhor para nós. Na dúvida, enquanto não há novidades sobre os projectos, os agricultores adiam – e devem continuar a adiar – o investimento. E o mesmo deverá acontecer com as empresas, a avaliar pelas conversas que tenho tido com alguns responsáveis técnicos.

Enquanto agricultor, como perspetiva a evolução do negócio do vinho e se julga haver culturas alternativas para a região do Douro?

Esse é o drama do Douro. É uma monocultura, quer gostemos ou não da palavra. Frequentemente diz-se que tem boa amêndoa e bom azeite. É verdade, são bons, mas não são rentáveis. E porquê? Porque os terrenos não são mecanizáveis. E porque estamos a falar de terrenos de pequena dimensão – falo da montanha e não do planalto de Trás-os-Montes. O Douro, se lhe retirarem o vinho é uma região falida. Diria mais, se lhe retirarem o vinho do Porto e se ficar só com o vinho DOC, o vinho de mesa de qualidade, que tem valor acrescentado, só sobreviveria para nichos de mercado onde este é bem

vendido e divulgado. Vender o quilograma de uva a 30/40 centimos, tendo em conta os custos de produção, não é rentável. Quando ouvimos, de ano para ano, que a quantidade de vinho do Porto consumido em todo o mundo está a descer, ficamos preocupados. Mas os grandes operadores da região estão a tentar dar a volta, a tentar criar novos hábitos de consumo dirigidos às camadas mais jovens, seja para os cocktails, seja para o Porto branco, que está a conquistar muitos adeptos. O turismo também será importante, essencialmente pela imagem que é projectada da região. A paisagem será sempre a mais-valia que o Douro transmite à sua marca, que tem estado a crescer.

[Se fosse governante...] Que medidas tomaria?

Há um distanciamento da realidade da agricultura, também porque desapareceram muitas delegações regionais. Logo, algumas diretivas do ministério não têm nada a ver com a região, pois esses técnicos em Lisboa não a conhecem. Os técnicos locais têm o devido conhecimento, mas o problema é que não são ouvidos. E esse é o maior problema. E muitas vezes o que vem de Bruxelas não funciona cá e não há uma ponte que faça a melhor adaptação dessas medidas à realidade e região. É uma pena, mas é um facto. ■

Foto da Equipa Jopauto.

