



## Empresa de Macau transforma o maior criador de bovinos portugueses num “produtor de alimentação” em apenas um ano

No final de 2019, a CESL Ásia comprou por cerca de 40 milhões de euros a Monte do Pasto, especializada em criar ovelhas e vacas. Pouco mais de um ano depois, a unidade do distrito de Beja já é uma produtora de carne “premium” e em breve cultivará azeitonas e amêndoas. Macau, Hong Kong e a China são alvos comerciais. Em três anos querem faturar cinco milhões por ano nestes mercados.

JOÃO CARLOS MALTA

**E**m menos de um ano e meio, a CESL Ásia — empresa de Macau liderada pelo português António Trindade — já investiu quase 55 milhões de euros no Alentejo. Mais precisamente na Monte do Pasto, empresa agrícola, que tinha saído de um processo de reconversão depois da queda do império BES. Em pouco tempo, a unidade com propriedades nos municípios de Alvíto e Cuba passou de uma exploração de criação de gado bovino e ovino, para uma “plataforma alimentar” sustentada na ideia do “prado ao prato”.

António Trindade, em declarações ao PONTO FINAL, explica que desde Outubro de 2019 até agora, a Monte do Pasto passou “de um mero produtor de bovinos para um produtor de alimentação.” “Isto tem uma série de conse-

quências: alto valor, segurança alimentar, sustentabilidade e qualidade. É tudo o que se pretende”, enumera.

Já a CEO da Monte do Pasto, Clara Moura Guedes, explica também ao PONTO FINAL que a chegada dos investidores de Macau foi fulcral para “o alargamento muito grande de horizontes e de oportunidades”. Isso traduz-se, no concreto, na ligação a muitos mercados, e no avançar para vários projetos “que se não fosse isto, não tinham enquadramento”.

Neste momento, a empresa desenvolve a actividade em três vertentes: criação de animais vivos, rações e venda de carne.

Para já, a concretização mais evidente do desenvolvimento do investimento da CESL Ásia em Portugal é o aparecimento da linha de carne bovina e ovina ‘premium’, a “True Born”. A ideia é a de numa primeira fase, que se concretizou neste mês de Fe-

vereiro, começar a vender esta carne em Macau. Posteriormente, o objectivo passa por alargar a comercialização da mesma a Hong Kong e à China Continental.

### MACAU TESTA DESAFIO ASIÁTICO

O primeiro carregamento, no valor de 100 mil euros, já chegou a Macau e, entretanto, estão em fase final mais duas remessas. A RAEM será o primeiro porto de teste para o sucesso deste produto, de forma a depois acertar pormenores como “o mix de carnes”, o conceito e a gama, e atacar outros destinos.

O presidente da CESL Ásia fala de inovação e garante que “não há muita carne com estas características”. “A qualidade é do melhor que se produz, não é só o preço. Para já, em Portugal, quem provou e testou diz isso. Em Macau, especialistas dizem-me que

estamos a falar de um produto de excelência”, sublinha.

Moura Guedes acrescenta que a Monte do Pasto tem “um conjunto de áreas de negócio” que permite uma integração do processo de produção “na linha do que agora se fala muito ‘do prado ao prato’”. “Controlamos o processo todo, desde a alimentação dos animais ao maneio. É ancorada nos valores da sustentabilidade e do bem-estar animal. E tudo isto, resulta num produto de uma qualidade superior”, resume.

O passo seguinte, segundo a gestora, é o de neste primeiro semestre do ano a “True Born” chegar a Hong Kong. Mais tarde, e ainda dependente das negociações de exportação e importação de carnes bovinas entre a China e Portugal, chegar a um público maior.

Para já, Clara Moura Guedes põe como meta faturar dois milhões este ano nos dois

mercados das RAE, e em três anos subir esse valor para os cinco milhões de euros.

Mas o mercado asiático não é o único destino desejado pela marca “True Born”, porque o segmento em que se posiciona permitirá almejar outros destinos como o norte da Europa e o Médio Oriente. Concomitantemente, o mercado português também já está em teste.

Noutro segmento, em Abril do ano passado, o leque dos investimentos da CESL na Monte do Pasto alargaram. Mais 15 milhões de euros para em parceria com a Innoliva plantar terrenos de olival e amendoal.

### NAMORO DE TRÊS ANOS PARA CHEGAR A CASAMENTO

O grupo Monte do Pasto, a maior fábrica de engorda de animais vivos do país, detinha uma herdade que estava nas mãos do Novo Banco — fruto de uma dívida de 53 milhões de euros ao antigo BES — e que se estende nos municípios de Cuba Alvíto, no Alentejo. Nessa altura, a empresa chamava-se SAPJU (Sociedade Agro-Pecuária João Urbano) e tinha uma exposição muito grande e dívida ao antigo BES. A mudança de nome quis “marcar uma viragem de página. Nessa altura, a operação da unidade nas planícies alentejanas estava quase parada. Para ajudar a recuperação da empresa, somou-se a abertura

MAIS INVESTIMENTO  
NO HORIZONTE

Mas há mais projectos de investimento na calha, conta ao PONTO FINAL António Trindade. Neste momento, o grupo já detém 3.700 hectares a que em breve se podem juntar mais mil hectares de terrenos de pasto, “quando o projecto do Alqueva” ali chegar. “Estamos em vias de crescer e de ter mais área para a nossa actividade. É um investimento importante, uma nova aquisição”, sublinha.

Assim, o líder da CESL Ásia num balanço do primeiro ano de investimento, em tempos de pandemia, afirma que “com todas as dificuldades”, “não só mantivemos o negócio dos animais praticamente como tínhamos planeado, como desenvolvemos uma variedade de vertentes de valor acrescentado que já estão em execução”.

“O que aconteceu num ano no Monte do Pasto parece-me notável a todos os níveis”, qualifica. No final de 2019, segundo Trindade, parecia um “investimento ariscado”, porque se “agora já se fala muito na agricultura, e desde que investimos em Portugal o preço dos terrenos já aumentou muito”, à época não havia muita gente a investir no sector.

A CEO da Monte do Pasto acrescenta que em termos de resultado líquido e de exportações, o ano que terminou foi bom para a Monte do Pasto. A criação de gado é ainda a maior

NÚMEROS

**95 por cento** da produção de animais da Monte do Pasto é para exportação. Israel, Marrocos e Argélia estão entre os principais mercados.

**55 trabalhadores.** Na maioria são trabalhadores agrícolas, mas há engenheiros agrónomos, engenheiros zootécnicos, financeiros, e uma equipa veterinária. 12 mil cabeças de gado é a capacidade máxima simultânea nas pastagens da empresa. Por ano, já chegaram a ser 30 mil a passar pela Monte do Pasto.

**55 milhões de euros** é o valor aproximado do investimento feito pela CESL Ásia no Alentejo. E não deve parar nos próximos tempos, para breve está a aquisição de mais terrenos.

**10 por cento** do total da produção de bovinos em Portugal é o valor estimado do peso da Monte do Pasto no contexto nacional.

fonte de proveito do grupo, e Israel é o principal mercado de destino. A Covid-19 fez com que os israelitas procurassem mercados mais próximos para o fornecimento. Se anteriormente a Austrália era um grande exportador para aquele país, o vírus fez com que procurassem mais a propriedade alentejana.

A Monte do Pasto pode ter simultaneamente nas suas pradarias 12 mil cabeças de gado, mas esse o número pode chegar às 30 mil unidades por ano.

Segundo Clara Moura Guedes, a expectativa da empresa é a de que o “core” do negócio se transfira da venda de gado para o produto acabado, a venda de carne, através da marca “True Born”.

Os dois responsáveis es-

tão alinhados na ideia de que a Monte do Pasto passe a ser uma “plataforma de exportação de produtos alimentares em geral” que sirva regiões como a Ásia; o Médio Oriente e o Norte da Europa.

Moura Guedes diz que o conceito passa por criar uma marca forte, com base na qualidade do produto, e que permita “alargar o horizonte” da empresa. Dá o exemplo da uva como outra possibilidade de investimento.

A CESL Ásia, além da agricultura, está a investir em outros sectores da economia portuguesa, e também aí numa empresa que passou por uma fase bem conturbada da sua vida, a Efacec – o gigante ligado à engenharia e energia que tinha como accionista de referência Isabel dos Santos.



Clara Moura Guedes, CEO da Monte do Pasto

António Trindade acredita no “enorme potencial de crescimento do mercado asiático” e a necessidade da Efacec “ga-

nhar relevância global”. Por isso, acredita que a aposta na China pode garantir acesso “ao maior mercado do mun-

do de mobilidade eléctrica” e que está a investir significativamente na área das energias renováveis.

mercado de Israel à importação de animais vivos, em Maio de 2015. A este mercado juntaram-se depois Marrocos, e outros mercados da região do Magrebe. E assim foi possível reabilitar um gigante da produção nacional de bovinos que estava numa situação muito débil. Mas era preciso dar um passo em frente depois da reestruturação, era necessário mais capital e atrair investidores para que a sustentabilidade fosse conseguida. E como é que um grupo de Macau descobre que há uma empresa do Alentejo a necessitar de investimento?

Clara Moura Guedes, CEO da Monte do Pasto, explica a casualidade: “Foi através de uma pessoa que eu conhecia a nível particular, e que conhecia estes accionistas. Foi circunstancial”. Em 2012, a CESL Ásia, grupo focado na engenharia e em

energias renováveis – fez um investimento de 15 milhões euros, em parceria com a ‘start-up’ portuguesa Magpower – e que no final desse ano avançou com a construção de duas centrais de produção de energia solar, estava à procura de um investimento na área agrícola. Havia “pretendente e noiva”, e passados três anos de negociações houve casamento. A CESL Ásia é uma das empresas de referência de Macau, com cerca de 500 trabalhadores, sendo um dos maiores empregadores do território logo a seguir aos casinos. Esteve presente na construção do aeroporto de Macau e no desenvolvimento de infraestruturas na zona do Cotai.

O investimento da CESL no Alentejo para a aquisição da Monte do Pasto rondou os 40 milhões euros e teve o financiamento do Banco da China.

“MACAU NÃO DESENVOLVE  
ÁREA FINANCEIRA  
SEM TER ECONOMIA”

A ideia de diversificar a economia de Macau é um tema tão recorrente quanto o número de anos a partir do qual a cidade se transformou num centro de jogo que encheu os cofres da região. De tempos a tempos surgem ideias para dar à região novos desígnios. Em 2019, por altura da comemoração dos 20 anos de transição da administração portuguesa do território, foi aventada a hipótese de a RAEM se transformar num centro financeiro.

Para António Trindade, presidente da CESL Ásia, o potencial para criar uma plataforma financeira em Macau é maior do que o potencial da economia do jogo. “Mas não existe”, sentencia. Porque? “Macau não desenvolve a área financeira sem ter economia”. “Se

não há empresas em Macau, não há área financeira. É preciso desenvolver as empresas e dar-lhes valor, as que sejam prioritárias para acrescentar valor”, afirma. “Não vê aqui muitas empresas da China à procura de actividade e de valor económico, vêm cá fazer uns projetos, umas actividades muito marginais no contexto do mercado chinês, quando o potencial é enorme”, enuncia. A grande questão é a de “como é que podemos acrescentar valor à economia chinesa, porque a economia de Macau não existe”. “É uma economia de serviços, que apenas servem o jogo”, constata o líder da CESL Ásia. Numa outra dimensão, para este empresário há também uma grande falta de conhecimento por parte dos investidores chineses no mercado português. Existe uma grande dificuldade de operacionalização da plataforma entre Portugal, Macau e a China.

“Não é muito fácil investir em Portugal”, considera Trindade. “As empresas chinesas quando vão para Portugal, vão a partir do Luxemburgo, ou de outras praças financeiras”, refere. Falta também, na opinião do empresário, uma maior presença em Portugal de bancos chineses, o que em investimentos no país se torna numa dificuldade adicional. Neste momento, segundo António Trindade, os investimentos em Portugal a partir da China são sobretudo “financeiros”, e “não acrescentam valor”. “São entidades que compram acções. Não fazem o que estamos a fazer na Monte do Pasto”, enfatiza. Para António Trindade o papel da CESL Ásia, nesta área, é a de “desbravar caminho para fazer os investimentos e a ligação entre os mercados”. “É um trabalho específico que está por fazer, há muita coisa feita, mas muita ainda por fazer”, remata.