



ANÁLISE DE CAMPANHA

Maçã

ANO AGRÍCOLA 2024/25

CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO 2025/26

Douro Sul

Divisão de Programas e Avaliação

“É de extrema importância preservar as zonas rurais da Europa e torná-las locais atrativos para viver e trabalhar, não só para nossa segurança alimentar e a segurança em geral, mas também para o próprio futuro da agricultura europeia. Estas regiões, espalhadas por todo o território europeu, protegem o ambiente, a beleza e as tradições do nosso continente. Temos de as manter vivas, dinâmicas e povoadas.” (Hansen, Christophe. 2026).

FICHA TÉCNICA

Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Rural do Norte, I.P.

Unidade de Desenvolvimento Rural, Agroalimentar e Pescas

Divisão de Programas e Avaliação

Autoria

Suzana Antunes Fonseca

Coordenação

José Manuel Vieira

Índice

1	ENQUADRAMENTO	4
2	PRODUÇÃO	6
2.1.	Incidência geográfica	6
2.2.	Variedades/cultivares	8
2.3.	Caracterização tecnológica	10
2.4.	Condicionalismos de natureza climática e fitossanitária	12
2.5.	Condicionalismos de natureza socioeconómica	13
2.6.	Área, produção e produtividade	15
2.7.	Sistema de rastreabilidade para certificação do produto	17
3	COMERCIALIZAÇÃO	17
3.1.	Calendário de produção/comercialização	17
3.2.	Oferta/Procura	18
3.3.	Circuitos de Comercialização	22
3.4.	Evolução das Cotações	24
3.5.	Promoção e Campanhas de Marketing	29
4	INDÚSTRIA	29
5	PERSPECTIVAS	30
6	ANÁLISE SWOT DA FLEIRA	30
	• Pontos fracos	31
	• Pontos fortes	31
	• Ameaças	31
7	OPORTUNIDADES	31

ANÁLISE DE CAMPANHA DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE MAÇÃ NA ÁREA DE MERCADO DO DOURO SUL

1 | ENQUADRAMENTO

De acordo com os dados do Recenseamento Agrícola de 2019¹, as regiões com maior área dedicada à produção de maçã em território nacional são Trás-os-Montes (TM) e o Ribatejo e Oeste, com uma representatividade de cerca de 43% e 35%, respetivamente. Dado que apenas a região de TM se encontra abrangida pela área de intervenção da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (CCDR Norte), esta constituirá a área geográfica objeto da presente análise.

Em Trás-os-Montes é frequente encontrar pomares ou pés dispersos de macieiras um pouco por todo o lado, embora as principais zonas de produção estejam bem identificadas. Com maior expressão encontramos o Douro Sul, especificamente a região da Beira Douro e Távora, e o concelho de Carrazeda de Ansiães.

Os nossos serviços acompanham diretamente a produção e a comercialização no Douro Sul, pelo que todas as informações constantes nesta Análise de Campanha dizem respeito a essa área de mercado.

O Douro Sul enquadra diversos concelhos, dos quais os mais significativos em termos de produção de maçã são Armamar, Lamego, Moimenta da Beira e Tarouca. Numa área mais alargada, encontramos ainda os concelhos de Cinfães, Penedono, Resende, São João da Pesqueira, Sernancelhe, Tabuaço e Vila Nova de Foz Côa, que em conjunto com os anteriores integram – ao nível da região transmontana – a **Indicação Geográfica Protegida (IGP)** da Maçã da Beira Alta.

Esta denominação de origem foi criada em junho de 1996, extravasa os limites da CCDR Norte e concentra-se essencialmente na área de intervenção da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Centro (ver figura 1).

A produção de maçã no Douro Sul ocupa uma área de aproximadamente 4000 hectares, distribuídos pelos concelhos enumerados, sendo este o setor onde trabalha a maioria da população ativa.

¹ Operação censitária decenal realizada pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), de carácter obrigatório, onde é apurada a informação que permite caracterizar a agricultura portuguesa até ao nível da freguesia, constituindo a Base de Amostragem para os diferentes inquéritos agrícolas posteriores, com vista à monitorização do setor

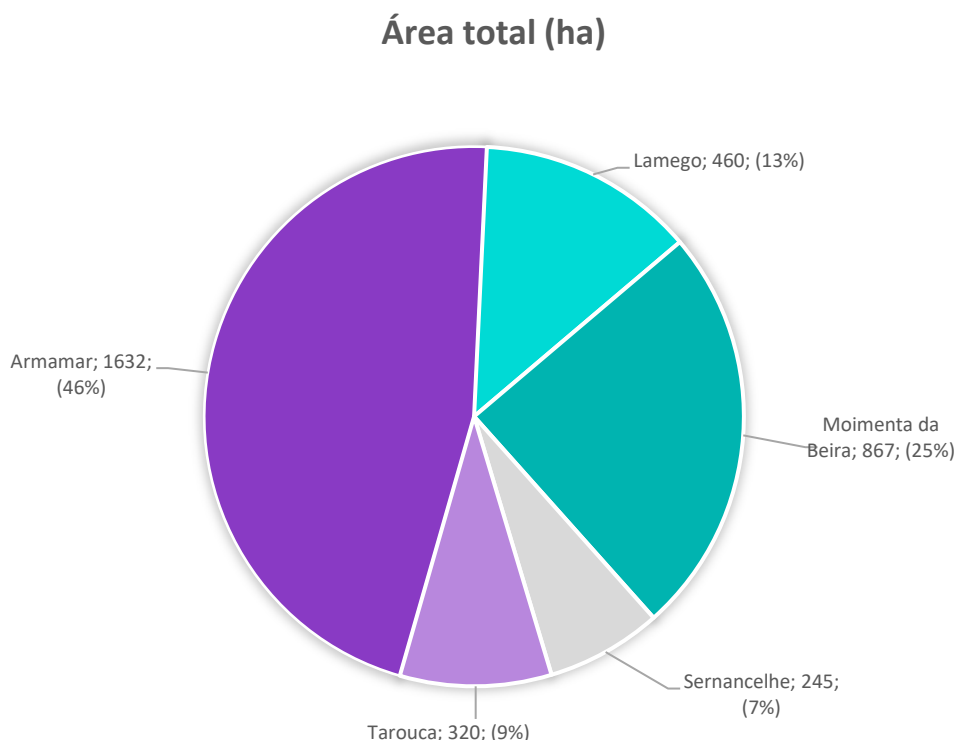


Gráfico 1. Distribuição da área de pomares de macieiras por município da área acompanhada

Fonte: QPV2025

A cultura da macieira encontra-se plenamente adaptada às condições edafoclimáticas da região, beneficiando de solos graníticos bem drenados, localizados entre os 500 e os 800 metros de altitude, bem como de um clima caracterizado por invernos frios e húmidos e por uma adequada disponibilidade de recursos hídricos.

Em toda a região é possível observar um elevado número de unidades de armazenamento e conservação de maçã, constituídas por armazéns equipados com câmaras de frio, onde a temperatura e, em alguns casos, a atmosfera são rigorosamente controladas, de forma a assegurar a qualidade e a conservação do produto ao longo do tempo.

O concelho de Armamar destaca-se como a denominada “Capital da Maçã de Montanha” ou “Maçã de Altitude”, afirmando-se como uma das mais importantes áreas de produção de maçã em Portugal. A qualidade da sua produção é amplamente reconhecida tanto no mercado nacional como nos mercados internacionais.

Neste concelho a produção de maçã é considerada uma **fileira estratégica** devido à sua relevância económica, social e territorial, desempenhando um papel central no desenvolvimento de outros setores de atividade e na criação de emprego, nomeadamente o turismo, o comércio e os transportes.

Na campanha de produção de 2024/2025 a colheita iniciou-se a meados do mês de agosto e a comercialização (na sua maioria) decorreu até ao final de julho de 2026. Após este período ainda existia maçã armazenada, mas em quantidades residuais.

2 | PRODUÇÃO

2.1. Incidência geográfica

A CCDR Norte acompanhou, através da Divisão de Programas e Avaliação, a produção de maçã no Douro Sul nos concelhos de Armamar, Lamego, Moimenta da Beira e Tarouca tendo, durante a campanha de produção de 2024/2025 e de comercialização de 2025/2026, apurando o volume e as cotações de venda das principais variedades aí produzidas, naquilo que é considerado como **Saída de Estação (SE)**, ou seja, à saída das câmaras de frio.

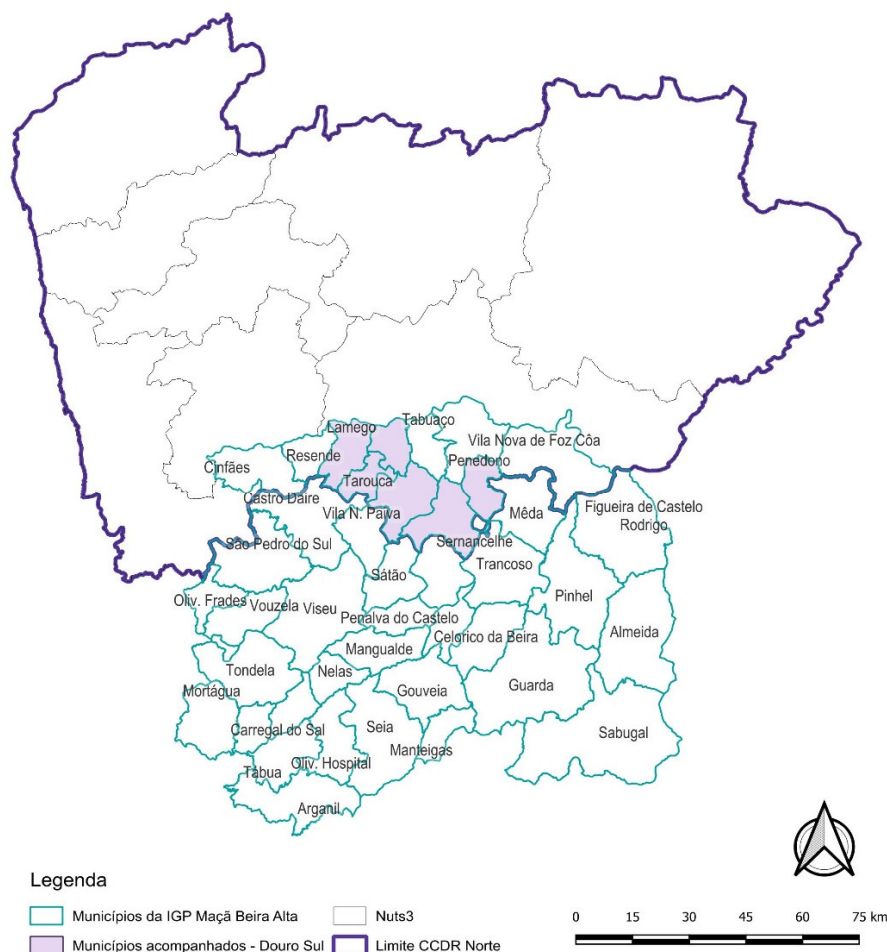


Figura 1: Enquadramento da área acompanhada na IGP Maçã da Beira Alta na delimitação da área de intervenção da CCDR Norte

Na figura 1 estão delimitadas a área de intervenção da CCDR Norte, bem como a IG da Maçã da Beira Alta e os concelhos acompanhados na campanha em causa.

Para além desta IG, alguns concelhos do Douro Sul – Armamar, Lamego, Moimenta da Beira, Penedono, Sernancelhe e Tarouca – estão também enquadrados numa outra certificação geográfica, a Denominação de Origem Protegida (DOP) **Maçã Bravo de Esmolfe**, que foi criada em 1994, centrada na aldeia de Esmolfe (no concelho de Penalva do Castelo) com o intuito de proteger e promover uma variedade regional com características organoléticas diferenciadoras ao nível do aroma e do paladar, extremamente bem adaptada às condições da região onde se encontra.

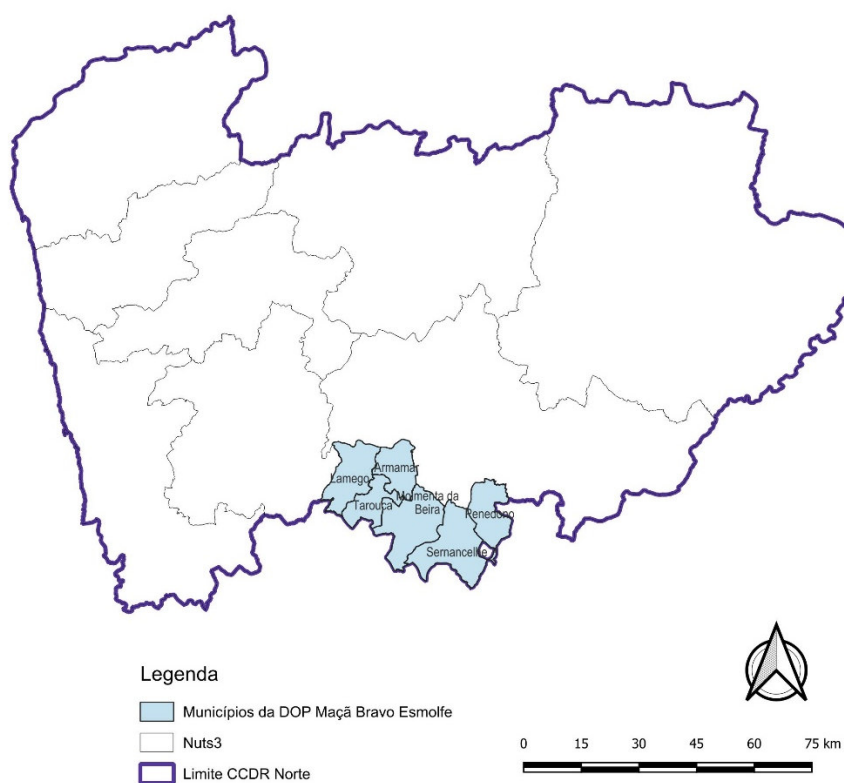


Figura 2: Enquadramento dos municípios da CCDR Norte inseridos na DOP Maçã Bravo de Esmolfe

A Bravo de Esmolfe desenvolve-se melhor a cotas mais baixas - entre os 350 e os 550 metros – e é uma variedade de floração tardia, o que reduz o risco de sofrer danos resultantes das condições mais agrestes do final de inverno/início de primavera, nomeadamente as geadas primaveris. A colheita é, também ela, um pouco mais tardia.

Em termos de mercado, esta é uma variedade bastante apreciada pelos consumidores, atingindo por isso cotações mais elevadas, que de alguma forma compensam a alternância interanual (a um ano de boa produção, segue-se frequentemente um ano de produções mais reduzidas) e a menor produtividade alcançada.



Figura 3: Pomar no Douro Sul, com a variedade Bravo de Esmolfe

2.2. Variedades/cultivares

No passado, os pomares do Douro Sul contavam com diversas variedades de maçã regionais, que foram progressivamente substituídas por outras com maior procura no mercado interno e nos mercados da exportação. Do lote das mais procuradas fazem parte as Royal Gala, Golden Delicious, Bravo de Esmolfe, Reinetas e o grupo das Red Delicious, onde se enquadram as Fuji, Jonagold, Jonagored, Pink Lady e Starking.

As variedades Golden Delicious e Royal Gala continuam a ser as mais procuradas pelos consumidores, o que explica a sua predominância nos pomares, bem como a elevada representatividade na área onde estão instaladas. Embora as Reinetas, Fuji e Pink Lady também sejam valorizadas pelos consumidores e se adaptem bem às condições da região, o aumento da área de pomares com estas variedades tem pouco significado, uma vez que os níveis de rentabilidade proporcionados aos produtores não justificam o investimento. A Bravo de Esmolfe tem uma ligeira valorização junto dos produtores, pouco ou nada proporcional aquela que tem junto dos consumidores.



Figura 4: Maças da variedade Golden Delicious



Figura 5: Maças da variedade Royal Gala

As variedades existentes nos pomares apresentam ciclos de desenvolvimento vegetativo distintos, o que conduz a diferentes períodos de maturação. Enquanto algumas variedades atingem a maturidade mais cedo, outras são mais tardias, prolongando o período de colheita. Este desfazamento temporal representa uma vantagem significativa para os produtores, ao facilitar o escalonamento das colheitas e uma gestão mais eficiente da mão de obra e dos recursos das explorações.

A variedade mais precoce na região é a Royal Gala, que nesta campanha começou a ser colhida na terceira semana de agosto. Sequencialmente foram colhidas as Reinetas, as Golden Delicious, o grupo das Red Delicious (Starking e outras) e no final a Bravo de Esmolfe e a Fuji.

Este escalonamento permite que as maçãs concluam a sua maturação e atinjam os parâmetros organoléticos preconizados pelas unidades de recolha e pelos consumidores (cor, aromas, °Brix e dureza).

2.3. Caracterização tecnológica

Apesar da presença de explorações familiares de reduzida dimensão e de alguns pomares mais antigos, a produção de maçã no Douro Sul atingiu um nível tecnológico relativamente avançado, se comparado com outras regiões frutícolas nacionais. Este avanço foi suportado em grande parte pelo investimento realizado na modernização dos pomares e na adoção de tecnologias orientadas para o aumento da produtividade e da sustentabilidade do setor.

A produção de maçã no Douro Sul é realizada exclusivamente em sistemas ao ar livre, embora uma parte significativa dos pomares se encontre equipada com redes de proteção anti granizo, procurando minimizar os prejuízos provocados por esses eventos atmosféricos adversos.

As plantas estão conduzidas em sistemas que variam entre o **vaso** (sistema mais tradicional) e o **eixo revestido** (sistema mais moderno e intensivo).

O sistema de condução em **vaso** predomina nos pomares mais antigos, geralmente com 20 ou mais anos e caracteriza-se por uma estrutura com tronco aberto no centro, sustentada por três a quatro pernas principais, a partir das quais se desenvolvem os ramos produtivos das árvores. Este sistema exige compassos de plantação mais amplos, normalmente com 6,0 x 3,0m, e densidades mais reduzidas, entre 500 e 600 árvores por hectare, que permitam o desenvolvimento vegetativo das árvores.



Figura 6: Pomar conduzido em **vaso**, com regadio gota-a-gota, Lamego

Nos pomares mais recentes predomina o sistema em **eixo revestido**, que permite a adoção de compassos de plantação mais reduzidos (3,5 a 4,0m x 1,0 a 1,5m) e, consequentemente, densidades mais elevadas por hectare, podendo variar entre as 1600 e as 2500 árvores. Este modelo assenta na manutenção de um eixo central bem definido, a partir do qual se distribuem os ramos produtivos, de maior desenvolvimento na base e progressivamente mais estreitos em direção ao topo.

A disposição da copa origina uma sebe de frutificação que intercepta eficazmente a radiação solar, favorecendo a entrada precoce em produção e assegurando simultaneamente elevados níveis de produtividade, regularidade da colheita e frutos de elevada qualidade.



Figura 7: Pomar conduzido em **eixo revestido**, com sistema de rega gota-a-gota, Armamar

O **controlo de infestantes** nos pomares do Douro Sul baseia-se, maioritariamente, na manutenção de um enrelvamento permanente com vegetação espontânea na entrelinha, cuja gestão é efetuada através de cortes periódicos, normalmente realizados no final da primavera. Este método é complementado pela aplicação localizada de herbicida ao longo da linha de plantação, permitindo reduzir a concorrência das infestantes com as árvores e assegurar condições adequadas ao seu desenvolvimento.

A totalidade dos pomares da região tem instalados **sistemas de regadio** gota-a-gota, que fornecem água às plantas durante todo o seu ciclo, gerindo as disponibilidades hídricas das explorações.

Constatamos também que os produtores desta região aderiram à Produção Integrada (PI) como sistema predominante, estimando-se que cerca de 90% da área seja gerida de acordo com as normas em vigor neste programa. As restantes explorações estão em regime convencional, com uma pequena parte em Agricultura Biológica (AB), apesar da expressão continuar reduzida face à área total.

2.4. Condicionalismos de natureza climatérica e fitossanitária

A campanha de 2024/25 foi particularmente desafiadora para os produtores de maçã do Douro Sul, devido à instabilidade meteorológica sentida nos meses de inverno e primavera.

As condições adversas das sucessivas tempestades e depressões ocorridas nos meses de inverno, com elevada precipitação e ventos fortes, foram uma constante até meados do mês de maio, elevando os níveis dos aquíferos e dos abastecimentos para rega, mas condicionando os trabalhos e o desenvolvimento das culturas.

Os trabalhos de poda, aplicação de fitofármacos e controlo da vegetação espontânea sofreram algum atraso, bem como a plena floração das pomóideas que só teve lugar em abril.



A precipitação frequente e abundante dificultou a realização atempada dos tratamentos fitofarmacêuticos indispensáveis à prevenção de doenças criptogâmicas, aumentando a pressão dos agentes patogénicos e favorecendo a ocorrência de ataques severos de Pedrado (*Venturia inaequalis*). Paralelamente, as condições meteorológicas condicionaram o controlo das infestantes, promovendo a acumulação de biomassa nas parcelas e, consequentemente, aumentando o risco de incêndio durante o período estival.

O encharcamento dos solos, associado ao atraso na realização das podas (que só terminaram no final de março), afetou o abrolhamento e o início da floração das plantas, comprometendo o processo de vingamento e normal desenvolvimento dos frutos.

Foi possível observar pomares em diferentes estádios de desenvolvimento – parte das árvores já apresentava pequenos frutos vingados, enquanto outras ainda estava em floração.



Figura 8: Pomar em plena floração, Armamar

Não se registaram constrangimentos de água de rega, com a disponibilidade hídrica a ser uma constante ao longo da campanha. A subida das temperaturas no período mais quente favoreceu o desenvolvimento das maçãs, havendo contudo necessidade de realizar vários momentos de mondas químicas e manuais, para regularizar os calibres dos frutos. Ao longo do ciclo vegetativo houve ainda necessidade de várias intervenções fitossanitárias, com o Pedrado a revelar-se um verdadeiro problema para os produtores.

2.5. Condicionalismos de natureza socioeconómica

Como já foi referido, o setor da maçã é um dos principais motores dinamizadores da economia no Douro Sul, assumindo grande expressão no rendimento da população local (em particular nos concelhos de Armamar e Moimenta da Beira).

Os produtores da região são predominantemente de pequena dimensão (até 10 hectares), embora já existam alguns com dimensões mais significativas (segundo dados do Recenseamento Agrícola 2019, existem alguns pomares – poucos – com área superior a 20-30 hectares). A faixa etária é algo elevada, com poucos jovens a assumir a responsabilidade **efetiva** das explorações agrícolas.

Com o objetivo de maximizar a rentabilidade da atividade, muitos produtores optam por armazenar e comercializar diretamente a sua produção, através de mercados locais, mercados abastecedores, estabelecimentos de comércio tradicional e até grandes superfícies de distribuição que efetuam compras locais, como o Grupo Mosqueteiros. Embora esta opção implique a assunção dos custos associados ao armazenamento e à comercialização, permite obter preços de venda mais elevados e, consequentemente, melhores margens de lucro.

Os restantes produtores escoam a produção através de organizações e associações de produtores, como sejam a Cooperativa Agrícola do Távora, a BeyraDouro, a Quinta de Vilar, a Demodouro, a Pomar D'Ouro, entre outras, ou recorrem a produtores e comerciantes de maior dimensão. Esta estratégia evita o investimento em infraestruturas de conservação e armazenamento, mas traduz-se, geralmente, em preços de venda menos favoráveis para o produtor.

Em termos produtivos, a campanha de 2024/25 apresentou resultados equivalentes aos registados nos últimos anos, caracterizados por níveis de produção elevados, perspetivando-se rendimentos semelhantes aos observados nesse período.

A maçã do Douro Sul continua a ser uma referência no mercado nacional, sendo frequentemente procurada por operadores de outras regiões do país, quer para suprir quebras de produção locais, quer para complementar lotes de fruta, aumentando as suas características qualitativas, nomeadamente ao nível da coloração, firmeza e teor de açúcares (°Brix).



Figura 9: Pomar em eixo revestido, durante a fase de maturação, S. João da Pesqueira

A Produção Integrada e a plantação de outro tipo de culturas permanentes (como a cereja e a castanha) surgem como estratégias para aumentar a rentabilidade das explorações, permitindo também fixar alguma da pouca mão-de-obra disponível na região. De referir que a produção de maçã é a principal atividade responsável pela empregabilidade nesta região, com poucas alternativas e ofertas no mercado de trabalho.

2.6. Área, produção e produtividade

No seguimento daquilo que foi feito nos anos anteriores, a elaboração do Quadro de Produção Vegetal de 2025, levou à revisão das áreas de pomares de maçã no Douro Sul, recorrendo para o efeito a um conjunto de dados apurados por estes serviços, mas também a dados externos, provenientes de outras entidades, nomeadamente o IFAP². Na tabela 1 estão enumeradas as áreas, as produtividades e as produções para os principais concelhos produtores de maçã na Beira Douro e Távora.

Concelho	2024			2025			Variação 2024/2025 (%)	
	Área total (ha)	Produção (t)	Produtividade (Kg/ha)	Área total (ha)	Produção (t)	Produtividade (Kg/ha)	Produção	Produtividade
Armamar	1632	52972	32453	1632	52972	32453	0	0
Lamego	460	17249	37474	460	17249	37474	0	0
Moimenta da Beira	854	32020	37500	867	32020	36945	0	-1,5%
Sernancelhe	249	6388	25650	245	6279	25650	-1,7%	0
Tarouca	388	11103	28633	320	9593	30000	-13,6%	+4,8%

Tabela 1. Evolução de área, produção e produtividade da maçã, na campanha de produção de 2024/25

Fonte: CCDRN/DPA – Quadro de Produção Vegetal 2024 e 2025 (dados definitivos)

Nota: Por questões de ordem prática, os valores foram arredondados à unidade.

De assinalar que a produção e a produtividade apresentadas correspondem à área total, apesar de parte dessa área ainda não estar em plena produção (são pomares jovens).

² Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, I.P.

Através da análise da tabela 1 é perceptível que o principal concelho produtor de maçã continua a ser, sem dúvida alguma, Armamar, com quase metade da área plantada. Nesta campanha, as produtividades mantiveram-se estáveis, comparativamente com o ano anterior, e apenas Tarouca teve um ligeiro aumento. A redução da produção total neste concelho está associada à diminuição da área plantada.

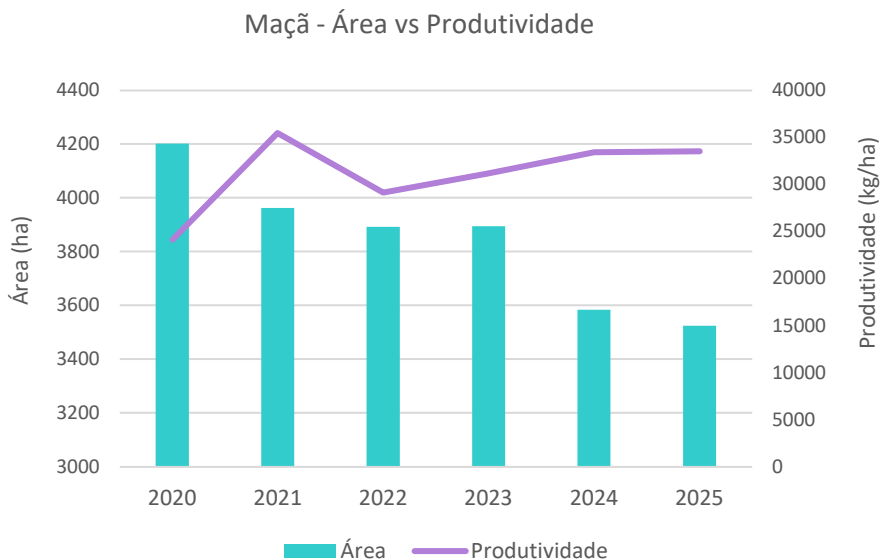


Gráfico 1. Evolução da área e da produtividade da maçã, na campanha de produção de 2024/25
 Fonte: CCDRN/DPA – Quadro de Produção Vegetal

O gráfico 1, que apresenta a evolução da área e da produtividade dos pomares do Douro Sul no período compreendido entre 2020 e 2026, evidencia uma tendência muito clara na região: apesar da redução do interesse pela instalação de novas áreas de pomar, a produtividade tem registado um aumento significativo, em particular a partir de 2022. Esta variação poderá estar relacionada com a renovação e replantação de muitos pomares existentes, contribuindo para uma melhoria das condições de produção e, consequentemente, da produtividade, através da introdução de novas soluções tecnológicas.

2.7. Sistema de rastreabilidade para certificação do produto

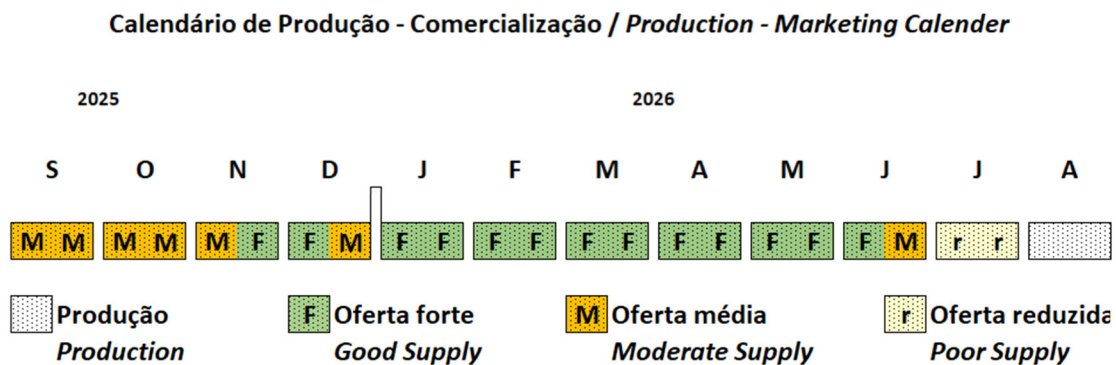
A maçã produzida no Douro Sul está sujeita a alguma rastreabilidade, desde logo por se enquadrar nas indicações geográficas da Maçã da Beira Alta IGP e da Maçã Bravo de Esmolfe DOP (embora se aplique apenas aos produtores certificados).

Para além disso, quase toda a produção é feita seguindo esquemas de Produção Integrada.

Por exigências do setor da grande distribuição e da exportação, alguns produtores de maiores dimensões optam também por aderir a normas de certificação **Global GAP** e **BRC Global Standard for Food Safety** (esta última exigida por muitos distribuidores no Reino Unido, EUA e Europa).

3 | COMERCIALIZAÇÃO

3.1. Calendário de produção/comercialização



Comparativamente com a campanha anterior, a campanha em análise apresentou um período de comercialização mais curto. O mês de julho foi marcado sobretudo pelo escoamento dos stocks remanescentes, registando-se apenas vendas residuais nesta fase da campanha.

De assinalar ainda a quebra de vendas na segunda quinzena de dezembro (que corresponde ao período de Natal e Fim de Ano), com os produtores a assumir que esta se tem vindo a revelar uma época de comercialização muito baixa, face à diminuição da procura por parte dos consumidores.

3.2. Oferta/Procura

Tal como referido no ponto anterior, a campanha de comercialização de maçã em 2025/2026 foi mais reduzida, com o mês de julho a registar volumes mais baixos que em igual período do ano anterior. Atendendo ao facto de apenas número muito reduzido de operadores acompanhados ainda dispor de maçã em stock, a Divisão de Programas e Avaliação (que acompanha o setor) decidiu encerrar a recolha de cotações no final do mês de julho, pois os valores obtidos a partir dessa data deixariam de ser suficientemente representativos da realidade do mercado.

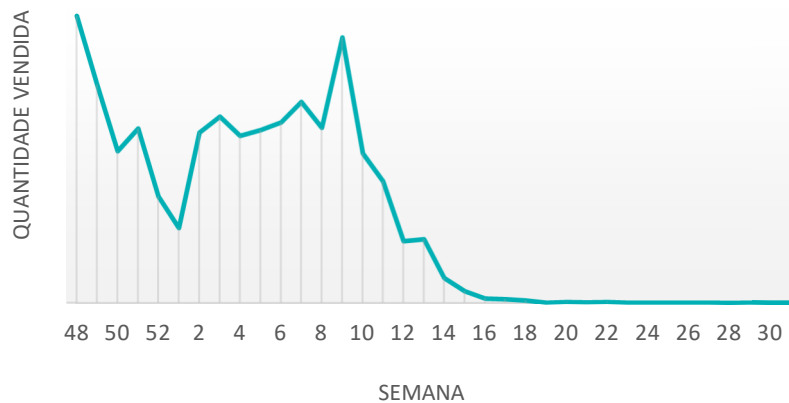
Nos gráficos 2 a 7 está representada a evolução da comercialização das diferentes variedades de maçã ao longo da campanha 2025/2026. A semana 48 corresponde à primeira semana de recolha de cotações de venda, entre 24 e 30 de novembro de 2025, enquanto a semana 31 corresponde à última semana de recolha de cotações, entre 27 de julho e 02 de agosto de 2026.

Para melhor compreensão do comportamento dos mercados, importa referir que a semana 51 corresponde ao período que antecede o Natal e que a semana 14 corresponde à semana que antecede a Páscoa.

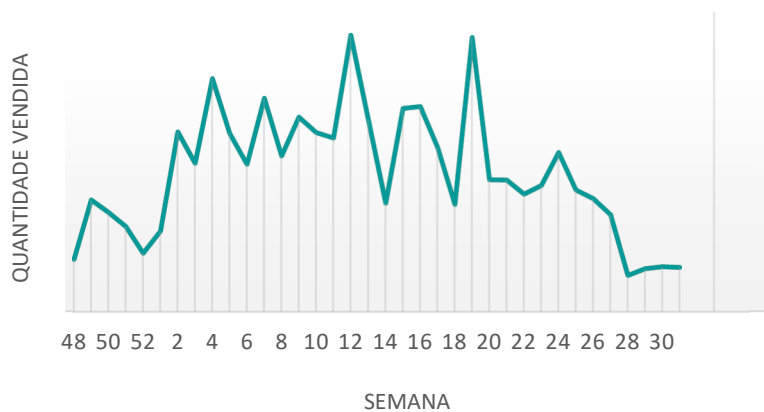


Figura 10: Pomar da variedade Golden Delicious durante a colheita, Armamar

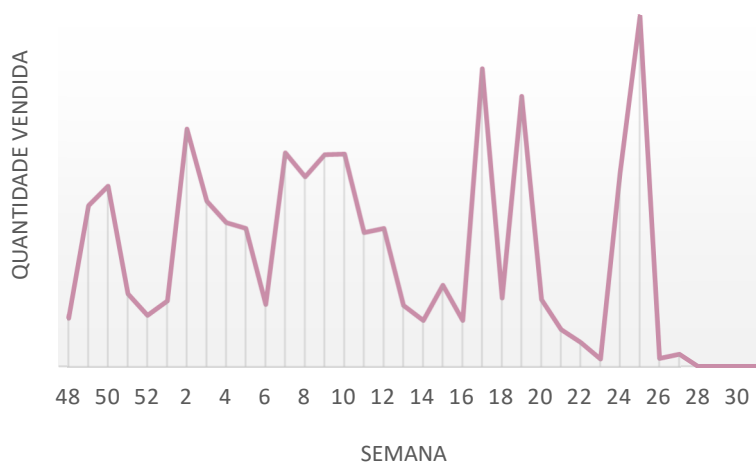
Vendas de 'Bravo de Esmolfe' 2025/26
(evolução do volume de vendas semanal)



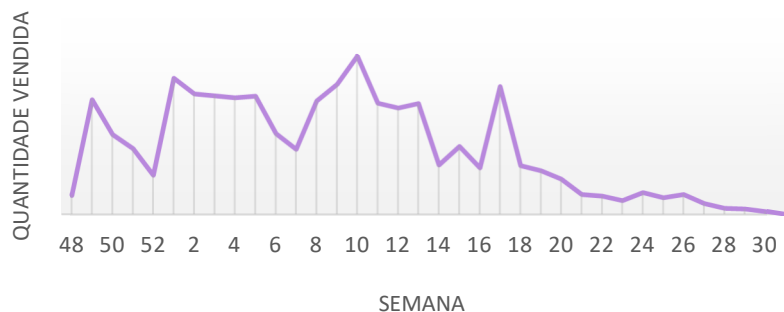
Vendas de 'Golden Delicious' 2025/26
(evolução do volume de vendas semanal)



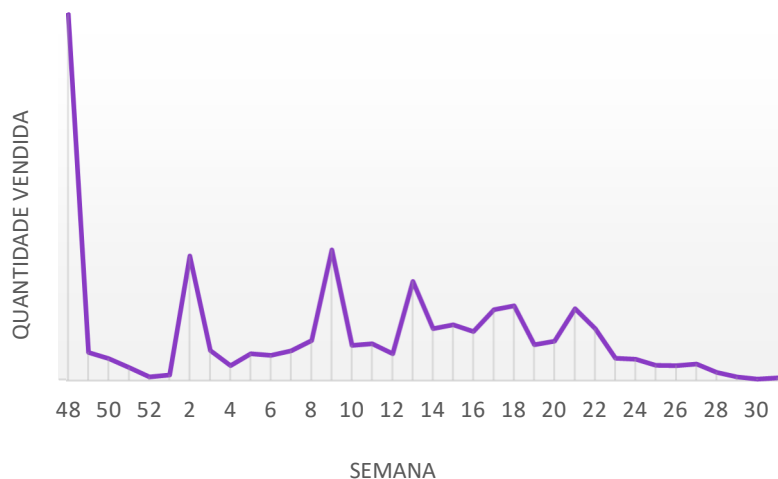
Vendas de 'Red Delicious' 2025/26
(evolução do volume de vendas semanal)



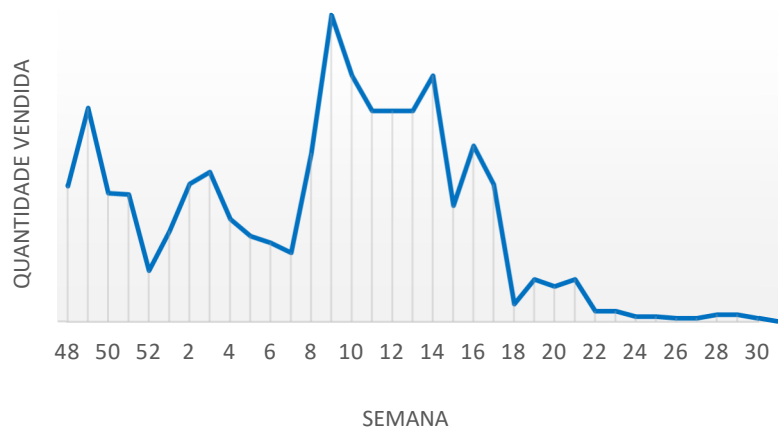
Vendas de 'Reineta' 2025/26
(evolução do volume de vendas semanal)



Vendas de 'Royal Gala' 2025/26
(evolução do volume de vendas semanal)



Vendas de 'Fuji' 2025/26
(evolução do volume de vendas semanal)



Gráficos 2 a 7. Evolução do volume de vendas de maçã ao longo da campanha de comercialização 2025/2026, em função das diferentes variedades
Fonte: CCDRN/ GPP

Uma vez que se trata de uma amostra representativa (mas não exaustiva) dos operadores da região e das áreas existentes, optamos por não indicar as quantidades comercializadas pelo conjunto desses mesmos operadores, pretendendo apenas que os dados reflitam a tendência de comercialização em cada um dos momentos de análise.

Estes dados foram recolhidos junto de um universo diferenciado de operadores da região, pela equipa da Divisão de Programas e Avaliação (DPA) da CCDR-N que trabalha para o SIMA³.

A procura e comercialização de maçã do Douro Sul segue padrões distintos, em função da variedade e da época do ano. Contudo, e segundo os operadores, o escoamento dos stocks está assegurado.

Os circuitos de comercialização (descritos em pormenor no capítulo 3.3.) são complexos, na medida em que os produtores têm diversas opções à sua disposição – podem entregar em grandes organizações, mas também podem comercializar diretamente ao consumidor final ou em mercados locais.

Na campanha de 2025/26 a procura por maçã registou uma diminuição face aos anos anteriores, tendo parte da produção sido encaminhada para a indústria, a preços menos favoráveis que os praticados na campanha de 2024/25.

Da análise dos gráficos anteriores, podemos tirar algumas conclusões:

- i) As épocas festivas – Natal, Fim de Ano e Páscoa – representaram “épocas baixas” na comercialização de maçã, com o consumidor final a direcionar a preferência para outros produtos e outras frutas;
- ii) Assim que surgiram no mercado frutas como as cerejas e os morangos, a procura por maçã também diminuiu e os operadores começaram a ter muita dificuldade em escoar o seu produto;
- iii) Mais uma vez a variedade ‘Bravo de Esmolfe’ foi a que apresentou um período de comercialização mais curto, o que já era expectável, na medida em que o volume desta maçã é mais reduzido que o das restantes. A partir da Páscoa os stocks e as vendas reduziram significativamente;

³ SIMA – Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (projeto conjunto da CCDR Norte com o GPP - Gabinete de Planeamento, Políticas e Administração Geral)

- iv) Nesta campanha, as variedades que apresentaram maior regularidade no escoamento foram a ‘Golden Delicious’, a ‘Red Delicious’ e a ‘Royal Gala’;
- v) A ‘Fuji’ manteve uma procura elevada ao longo dos meses de fevereiro a abril.

Esta campanha, e ao nível dos produtores acompanhados neste estudo, as variedades com maior representatividade no Douro Sul foram a ‘Golden Delicious’ e a ‘Royal Gala’ – com uma quota de mercado de cerca de 65% e 15%, respetivamente.

Os produtores armazenistas cuja produção é escoada sobretudo através dos mercados abastecedores, reportam crescentes dificuldades na comercialização. Estes mercados constituem, tradicionalmente, o principal canal de abastecimento de mercearias, frutarias e pequenos comerciantes que operam em centros urbanos como o Porto, Coimbra, Aveiro ou Vila do Conde, bem como nos mercados locais.

A crescente concentração do consumo nas grandes superfícies comerciais afasta os clientes do comércio tradicional, refletindo-se numa diminuição das vendas dos produtores armazenistas. Esta realidade reduz diretamente a rentabilidade das explorações, levando frequentemente ao abandono da atividade ou à entrega da produção a operadores de maior dimensão, com consequente redução do valor acrescentado retido pelos produtores.

Através dos dados apurados, estima-se que a percentagem de maçã encaminhada para a indústria como refugo (para sumos, compotas e outras finalidades) se tenha aproximado dos 20%, valor mais baixo que o da campanha anterior.

3.3. Circuitos de Comercialização

Segundo o que é referido pelos operadores do setor (produtores/comerciantes), as classificações DOP e IGP da fruta da região não impulsionam as vendas. Os únicos que de alguma forma valorizam estas classificações são os consumidores finais, mas essa valorização não se reflete no preço pago ao produtor. A exportação é um dos destinos da maçã desta região, que para além da Europa (Espanha, França, Reino Unido, Alemanha, ...) tem alguns países da América do Sul, norte de África e Médio Oriente como principais clientes (Argélia, Brasil, Colômbia, Equador, ...).

A comercialização da maçã da região manteve os circuitos de venda de anos anteriores:

1. Organizações de produtores

- Para venda posterior em Mercados Abastecedores, Grandes Superfícies, Ajuntadores, Indústria ou para Exportação

2. Armazenamento para venda direta

- Para venda posterior em Mercados, Grandes Superfícies, Ajuntadores, Indústria ou para Exportação

3. Venda a Ajuntadores

- Para venda posterior em Mercados Locais/Abastecimento, Grandes Superfícies, Indústria ou para Exportação

4. Venda nos Mercados Locais/Abastecedores

- Para venda posterior ao Consumidor Final

Tentando esquematizar a dinâmica deste circuito na sua totalidade, apresenta-se o seguinte diagrama:

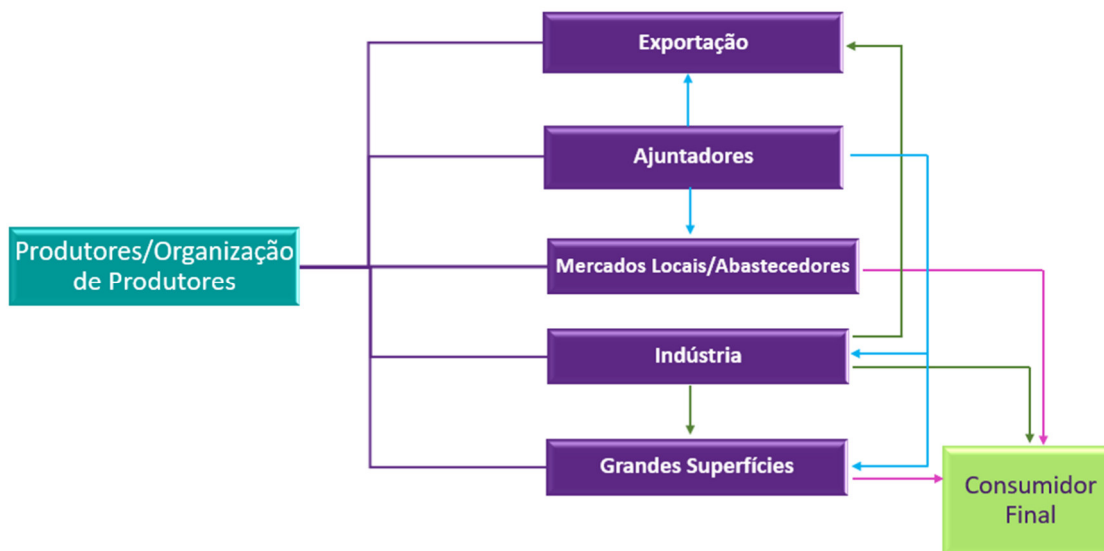
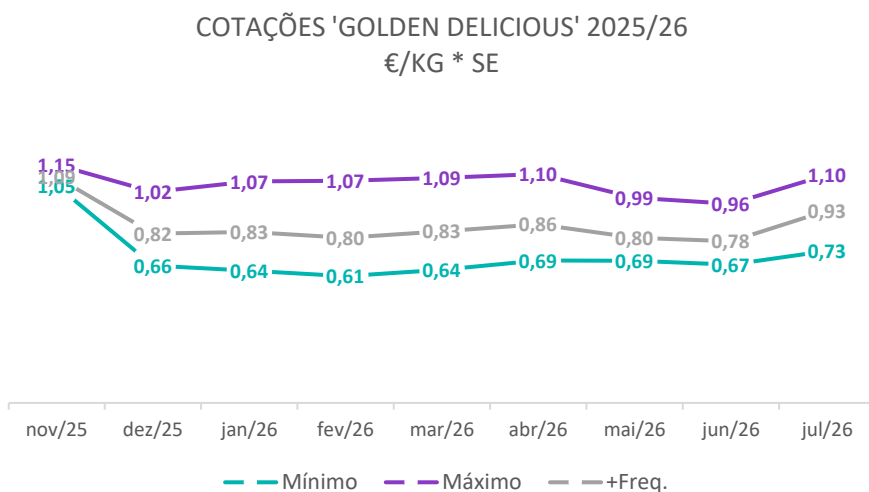
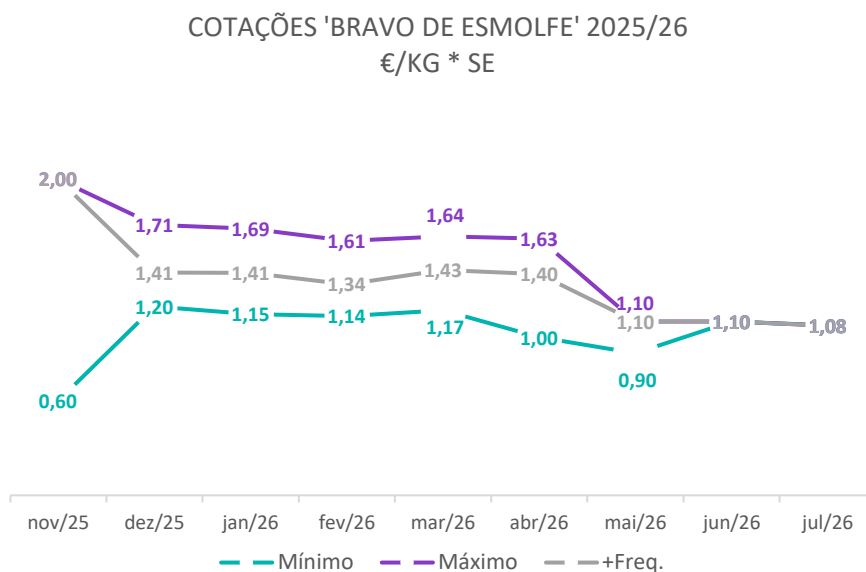


Figura 11. Circuito de comercialização da maçã do Douro Sul

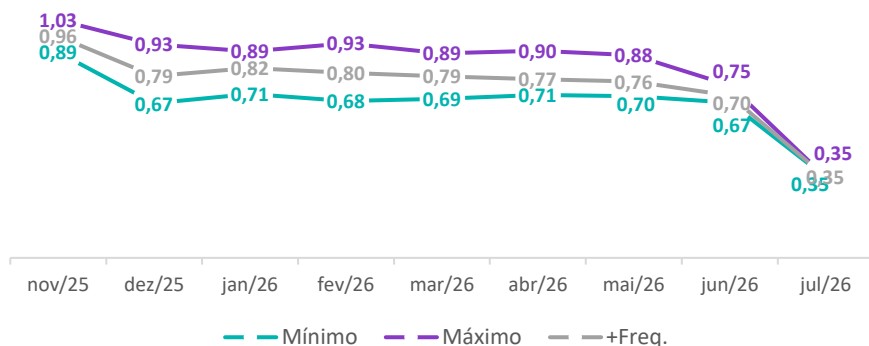
3.4. Evolução das Cotações

Nos gráficos 8 a 13 apresentam-se as cotações médias à **Saída de Estação (SE)**, recolhidas na campanha de comercialização de 2025/2026, para as variedades mais representativas no Douro Sul – ‘Bravo de Esmolfe’, ‘Golden Delicious’, ‘Red Delicious’, ‘Reineta Parda’, ‘Royal Gala’ e ‘Fuji’.

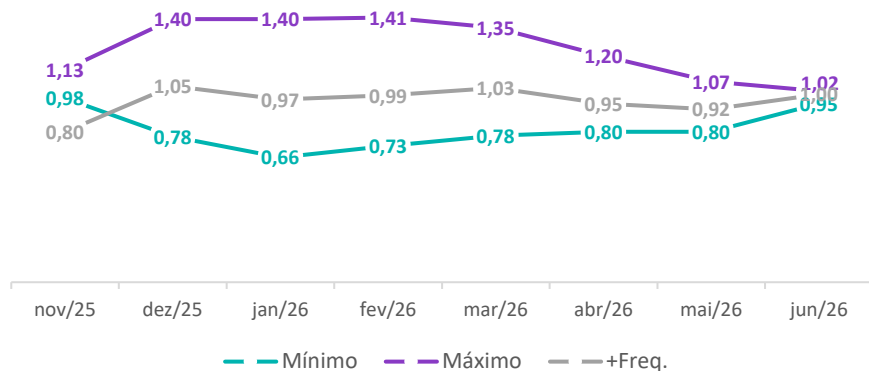


Gráficos 8 e 9. Evolução das cotações médias de maçã durante a campanha de comercialização 2025/2026,
Fonte: CCDRN/ GPP

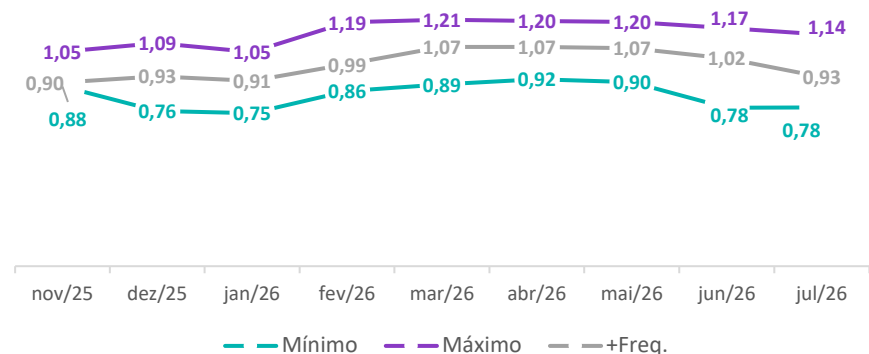
COTAÇÕES 'RED DELICIOUS' 2025/26 €/KG * SE



COTAÇÕES 'REINETA PARDA' 2025/26 €/KG * SE



COTAÇÕES 'ROYAL GALA' 2025/26 €/KG * SE



Gráficos 10 a 12. Evolução das cotações médias de maçã durante a campanha de comercialização 2025/2026,
Fonte: CCDRN/ GPP

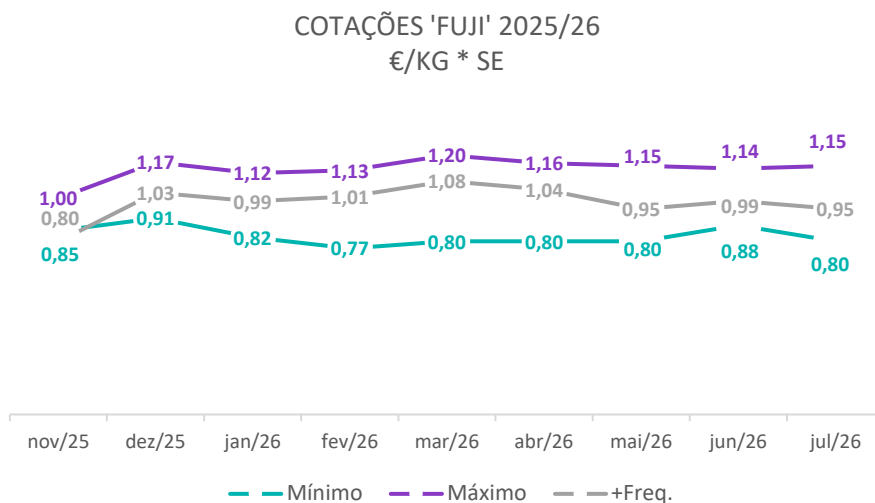


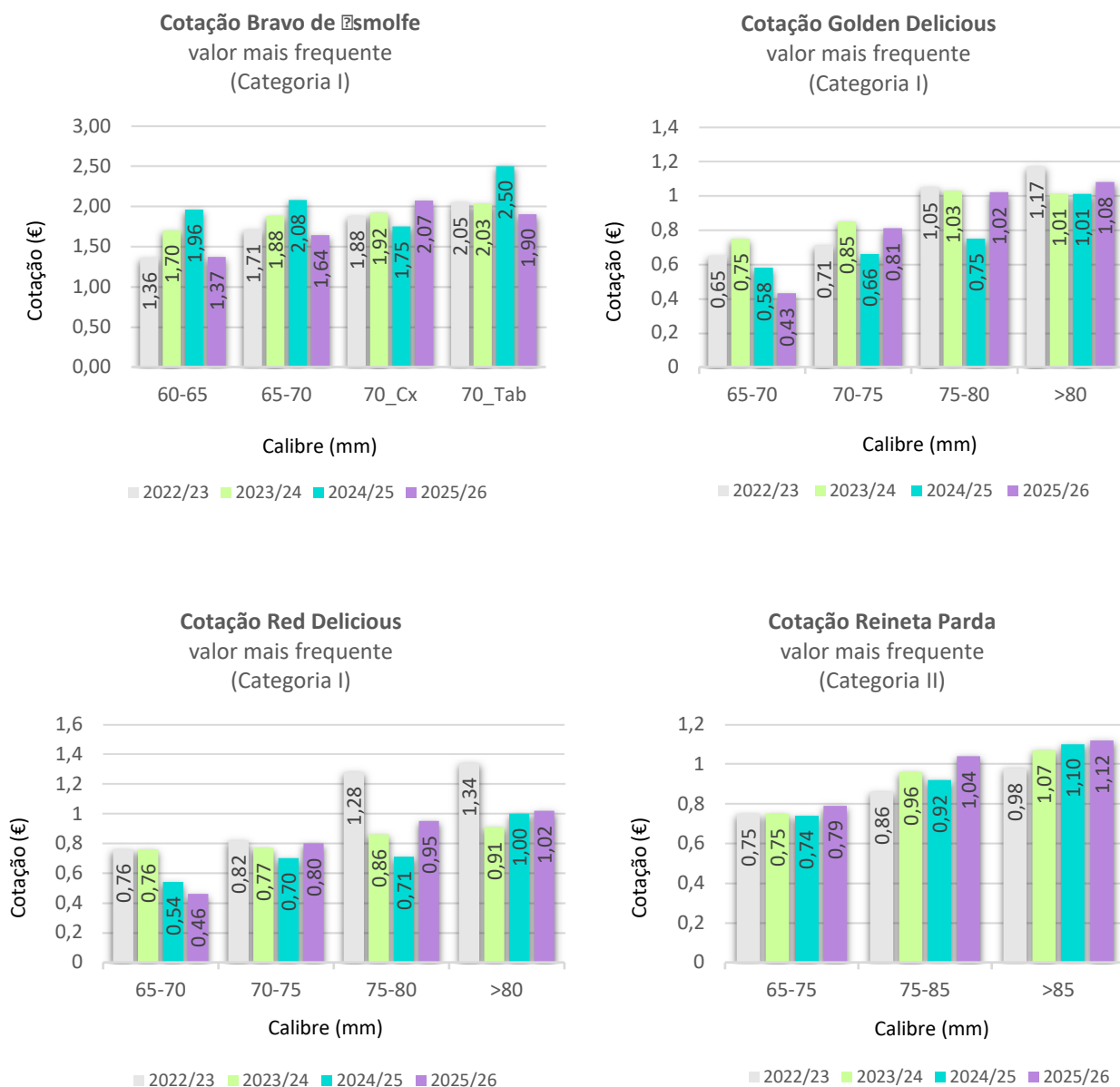
Gráfico 13. Evolução das cotações médias de maçã durante a campanha de comercialização 2025/2026,
Fonte: CCDRN/ GPP

A capacidade de conservação da maçã, aliada à grande quantidade de unidades de armazenamento e conservação existentes na região, permite disponibilizar maçã nos mercados ao longo de quase todo o ano. Essa disponibilidade varia não só em função das variedades, mas também das preferências dos consumidores e dos preços praticados.

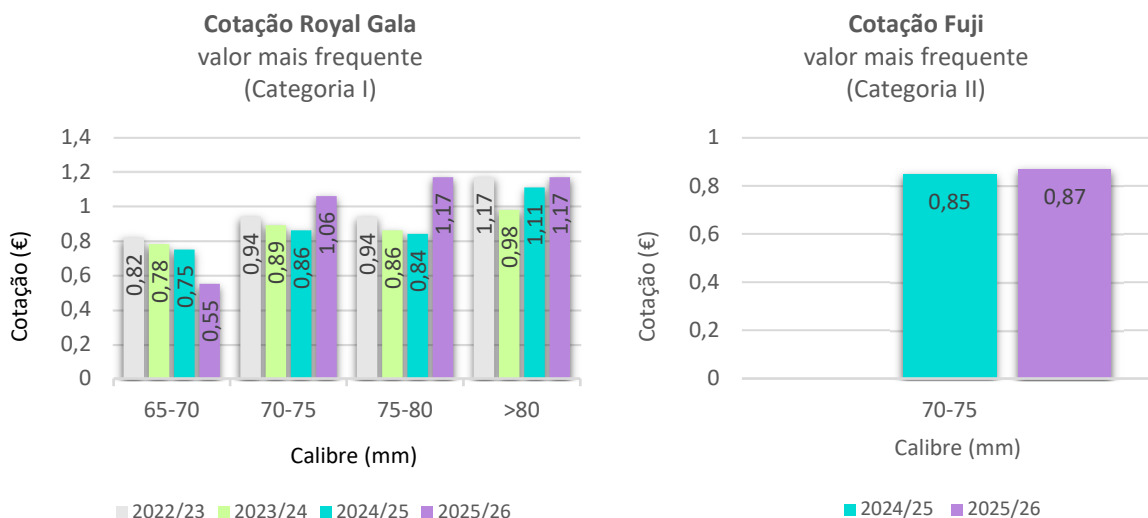
Da análise dos gráficos anteriores, podemos tirar as seguintes considerações:

- i. Com exceção da 'Bravo de Esmolfe' e da 'Red Delicious', a última campanha ficou marcada por uma estabilidade das cotações ao longo de todo o período de comercialização, sem que se tenham verificado variações significativas entre os valores iniciais e finais;
- ii. As cotações das variedades 'Royal Gala' e 'Fuji' tiveram uma variação positiva ao longo da campanha, ainda que ligeira;
- iii. A desvalorização comercial da maçã no final da campanha esteve diretamente ligada com o surgimento das "frutas da época" e com alguma perda de qualidade dos frutos, devido ao longo período de conservação;
- iv. A variedade 'Red Delicious' foi a que apresentou cotações mais baixas nesta campanha, à semelhança do que aconteceu na campanha anterior;

Aprofundando as cotações para as diferentes variedades, apresentam-se os dados também em função do calibre. Os valores correspondem à média dos valores mais frequentes, à Saída de Estação, para todas as variedades acompanhadas nos últimos anos.



Gráficos 14 a 17. Evolução das cotações médias dos diferentes calibres e variedades de maçã, durante a campanha de comercialização 2025/2026,
Fonte: CCDRN/ GPP



Gráficos 18 e 19. Evolução das cotações médias dos diferentes calibres e variedades de maçã, durante a campanha de comercialização 2025/2026,
Fonte: CCDRN/ GPP

A primeira conclusão que podemos tirar da informação apresentada é que o aumento de calibre é sempre acompanhado pelo aumento de cotação – quanto maior a fruta, maior a cotação a que é comercializada.

Relativamente à campanha anterior, assistiu-se a uma melhoria generalizada das cotações, com exceção da maçã ‘Bravo de Esmolfe’. Nesta variedade os valores foram inclusivamente os mais baixos das campanhas em análise, não tendo sido possível apurar os motivos que estarão na origem dessa queda. Contudo, os elevados preços a que esta maçã se apresenta ao consumidor final, em particular na grande distribuição, poderão ser um indicador de que a disponibilidade dos consumidores para adquirir esta variedade atingiu um limite.

Mais baixas foram também as cotações dos frutos com calibre inferior a 65mm, nas variedades ‘Golden Delicious’, ‘Red Delicious’ e ‘Royal Gala’, confirmando-se a tendência dos últimos anos.

As variedades mais estáveis foram a ‘Reineta Parda’ e a ‘Fuji’, que mantiveram a subida gradual das cotações ao longo dos anos.

3.5. Promoção e Campanhas de Marketing

Para apoiar à promoção destes produtos, foram organizados em 2026 os seguintes eventos:

- **EXPODEMO** (10 a 13 de setembro): promovida pelo Município de Moimenta da Beira;
- **XXX Feira da Maçã Bravo de Esmolfe** (11 de outubro): promovida pelo município de Penalva do Castelo (na região Centro);
- **Festa da Maçã de Armamar** (02 a 04 de outubro): promovida pelo Município de Armamar e onde se inclui o **VI Trail Rota da Maçã de Montanha** (03 de outubro)

4 | INDÚSTRIA

No Douro Sul, tal como em outras áreas de mercado, nem toda a maçã produzida chega ao consumidor final na forma fresca. Parte da produção tem como destino final a indústria dos sumos, doces, compotas e outros transformados.

Para a indústria são encaminhados os frutos com menor calibre e menos qualidade – calibres inferiores a 60 ou 65mm, defeituosos ou com danos na epiderme (provocados pelo granizo, escaldão, pedrado, carepa, ...) e ainda a fruta de refugo, que tenha sido colhida do chão ou que apresente problemas de conservação após saída das câmaras de frio.

Através dos dados apurados pela DPA, estima-se que esta campanha a componente de maçã encaminhada para a indústria se tenha fixado nos 20%, ficando abaixo dos valores da campanha anterior, mas acima dos valores dos últimos anos.

Para isso terão contribuído os severos ataques de Pedrado, que retiraram valor comercial a parte da produção da região.

Nesta campanha os valores pagos pela maçã de indústria também foram mais baixos que na campanha anterior, chegando aos 0,14-0,15€/kg (no ano anterior atingiram os 0,30€/kg).

5 | PERSPECTIVAS

A fileira da maçã no Douro Sul tem vindo a atravessar, nos últimos anos, dificuldades de ultrapassar sem que sejam tomadas medidas estruturantes para este setor.

Apesar de não serem objeto de apuramento pelos nossos serviços, é do conhecimento geral que os preços pagos por quilo ao produtor são baixos, dificultando a manutenção da atividade por grande parte dos envolvidos e dissuadindo as novas gerações de seguir as pisadas das gerações anteriores (pais, avós, tios,...).

O crescente aumento do custo de produção, impulsionado pela subida dos preços dos combustíveis, da eletricidade, dos produtos fitofarmacêuticos e da mão de obra, associado à quase estagnação dos preços de venda à saída de exploração, tem vindo a reduzir a rentabilidade dos produtores. Esta realidade limita a capacidade de investimento das explorações, mantendo uma forte dependência dos apoios públicos para fazer face às despesas correntes e comprometendo o seu desenvolvimento e crescimento efetivo.

Os consumidores continuam a pagar pela maçã um valor muito superior ao que o produtor recebe (quase 10x mais elevado), reduzindo a procura por produto nacional e estimulando as importações de maçã de qualidade eventualmente inferior, em que nem sempre é possível validar os métodos de produção.

Estes constrangimentos não constituem uma novidade para qualquer dos intervenientes da atividade, onde se contabilizam produtores, comerciantes e entidades públicas.

Impõe-se uma reflexão séria sobre esta realidade, cuja ausência poderá colocar em causa o futuro de toda a região, agravando os fenómenos de desertificação.

6 | ANÁLISE SWOT DA FILEIRA

O setor da maçã no Douro Sul é, como já foi referido, uma das principais fileiras estratégicas de um território com poucas alternativas socioeconómicas. É impactante chegar à região e perceber a extensão e a dominância desta atividade, que importa preservar e acarinhar. Para isso torna-se pertinente analisar os pontos fracos e os pontos fortes do setor, promovendo estes últimos e atenuando os restantes.

- **Pontos fracos**

- i) Insuficiente valorização e reconhecimento da qualidade da maçã produzida na região
- ii) Baixos preços praticados pelos principais armazenistas e centrais fruteiras da região, aliados a prazos de pagamento excessivamente longos, sendo os últimos acertos efetuados apenas no início da campanha seguinte
- iii) Envelhecimento progressivo dos agricultores que integram o setor
- iv) De acordo com alguns produtores, o acesso a aconselhamento técnico qualificado e atempado continua a ser insuficiente
- v) Retirada do mercado de alguns fitofármacos essenciais para o controlo das principais pragas da cultura
- vi) Existência de fortes limitações no acesso a apoios ao investimento

- **Pontos fortes**

- i) Boa adaptabilidade da cultura à região
- ii) Elevada área de implantação da cultura
- iii) Qualidade da maçã produzida
- iv) Especialização dos produtores do setor

- **Ameaças**

- i) O circuito de comercialização existente oferece pouca valorização do produto e baixos rendimentos aos produtores
- ii) Concorrência de maçã proveniente de outros países europeus, a preços (e qualidade) inferiores

7 | OPORTUNIDADES

Relativamente às oportunidades de mercado para este produto, importa reiterar as conclusões apresentadas na Análise de Campanha anterior, uma vez que continuam plenamente atuais e relevantes.

Nos últimos anos, tem-se assistido a um crescimento das exportações de maçã para vários países da América do Sul, nomeadamente o Brasil e a Colômbia, quer de forma direta, quer indiretamente através de armazenistas espanhóis.

Este segmento de mercado centra-se sobretudo na variedade ‘Royal Gala’, altamente valorizada nesses destinos, permitindo o escoamento de uma parte significativa da produção a preços competitivos. Este cenário tem contribuído igualmente para a valorização das cotações destinada a outros mercados.

Paralelamente, os países do norte de África e do Médio Oriente têm consolidado a sua relevância como mercados de exportação estratégicos. Para além da procura pela variedade ‘Royal Gala’, estes destinos absorvem também calibres menores, que no mercado nacional seriam encaminhados para a indústria de transformação, aumentando assim o valor comercial da produção.

Simultaneamente, num contexto em que questões como a qualidade dos produtos alimentares, o reforço das cadeias curtas de produção e comercialização, a sustentabilidade dos sistemas agrícolas e a redução do impacto ambiental assumem uma importância crescente, em linha com os objetivos do *Green Deal* e da estratégia *do Prado ao Prato*, e em que o repovoamento do interior do país se torna cada vez mais necessário, considera-se essencial abordar estes desafios de forma proativa. Neste sentido, importa promover soluções inovadoras e sustentáveis que contribuam para reforçar a competitividade dos produtores e impulsionar o desenvolvimento económico e social da região.