

2023/2024

Análise de Campanha

MAÇÃ - DOURO SUL

ELABORADO POR

Suzana Antunes Fonseca
Divisão de Programas e Avaliação

ÍNDICE

1	ENQUADRAMENTO	4
2	PRODUÇÃO.....	6
2.1.	Incidência geográfica	6
2.2.	Variedades/cultivares	7
2.3.	Caracterização tecnológica.....	9
2.4.	Condicionalismos de natureza climatérica e fitossanitária	10
2.5.	Condicionalismos de natureza socioeconómica.....	11
2.6.	Área, produção e produtividade	12
2.7.	Sistema de rastreabilidade para certificação do produto	13
3	COMERCIALIZAÇÃO	14
3.1.	Calendário de produção/comercialização.....	14
3.2.	Oferta/Procura.....	14
3.3.	Circuitos de Comercialização	18
3.4.	Evolução das Cotações	19
3.5.	Promoção e Campanhas de Marketing.....	23
4	INDÚSTRIA	23
5	PERSPECTIVAS	24
6	ANÁLISE SWOT DA FILEIRA	25
	• Pontos fracos	25
	• Pontos fortes	25
	• Ameaças	25
7	OPORTUNIDADES	26

ANÁLISE DE CAMPANHA DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS VEGETAIS

PRODUTO: Maçã no Douro Sul

1 ENQUADRAMENTO

A maçã no Douro Sul é produzida ao abrigo da classificação de Indicação Geográfica Protegida da Maçã da Beira Alta (**IGP** desde junho de 1996), que ao nível da Beira Douro e Távora abrange todas as freguesias dos concelhos de Armamar, Lamego, Moimenta da Beira, Penedono, Sernancelhe, Tabuaço e Tarouca (**Figura 1**).

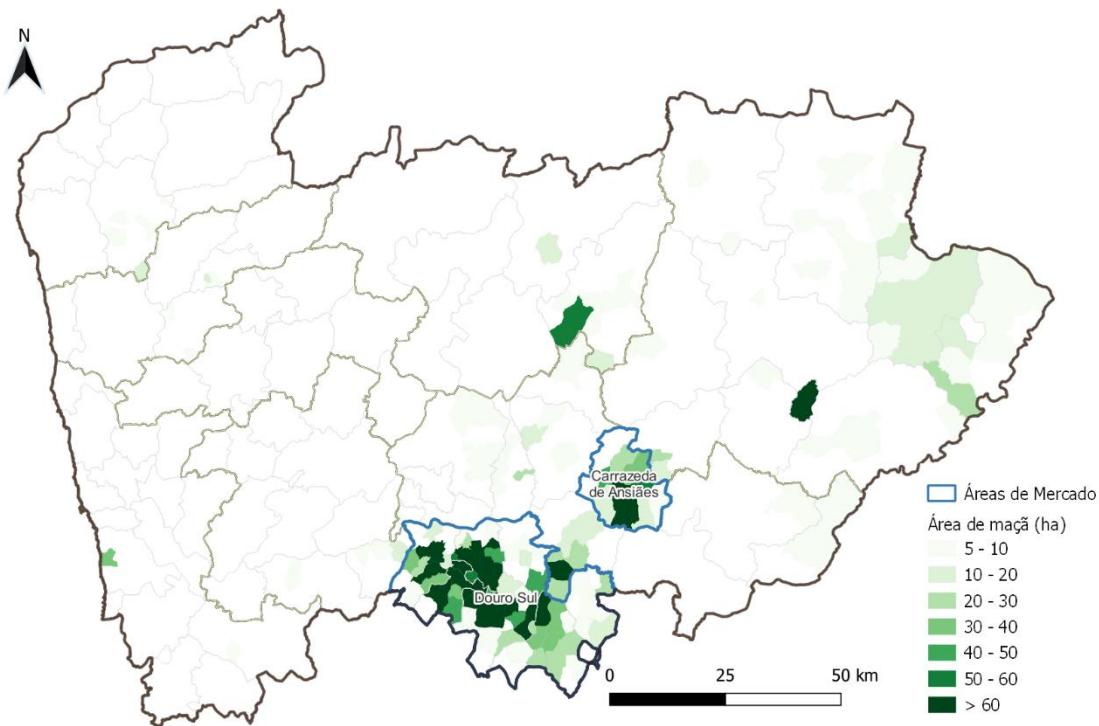


Figura 1. Área de Dispersão da Macieira por freguesia e principais áreas de mercado.

Os pomares aí existentes ocupam uma área total superior a 4 mil hectares, assumindo-se como a principal atividade agrícola da região, ocupando a maior parte da população ativa.

Esta cultura está perfeitamente adaptada às condições edafoclimáticas da região, beneficiando dos solos graníticos e permeáveis situados entre os 500 e os 800 metros de altitude, do clima frio e húmido durante o inverno e da disponibilidade hídrica.

Um pouco por toda a região são visíveis as inúmeras unidades de armazenamento/conservação da maçã, que consistem em armazéns com câmaras de frio - com temperatura e (por vezes) atmosfera controlada.

O concelho de Armamar em particular, é conhecido como a “Capital da Maçã de Montanha” (ou “de Altitude”), sendo uma das principais zonas de produção em Portugal e onde a qualidade da maçã tem reconhecimento no mercado interno e para exportação. Face à enorme contribuição do setor para o desenvolvimento socioeconómico de toda a região, representando uma das principais fontes de rendimento dos habitantes locais, o setor da maçã é considerado como uma **fileira estratégica**, a partir da qual se desenvolvem outros setores de atividade, como o turismo, o comércio e os transportes (entre outros).

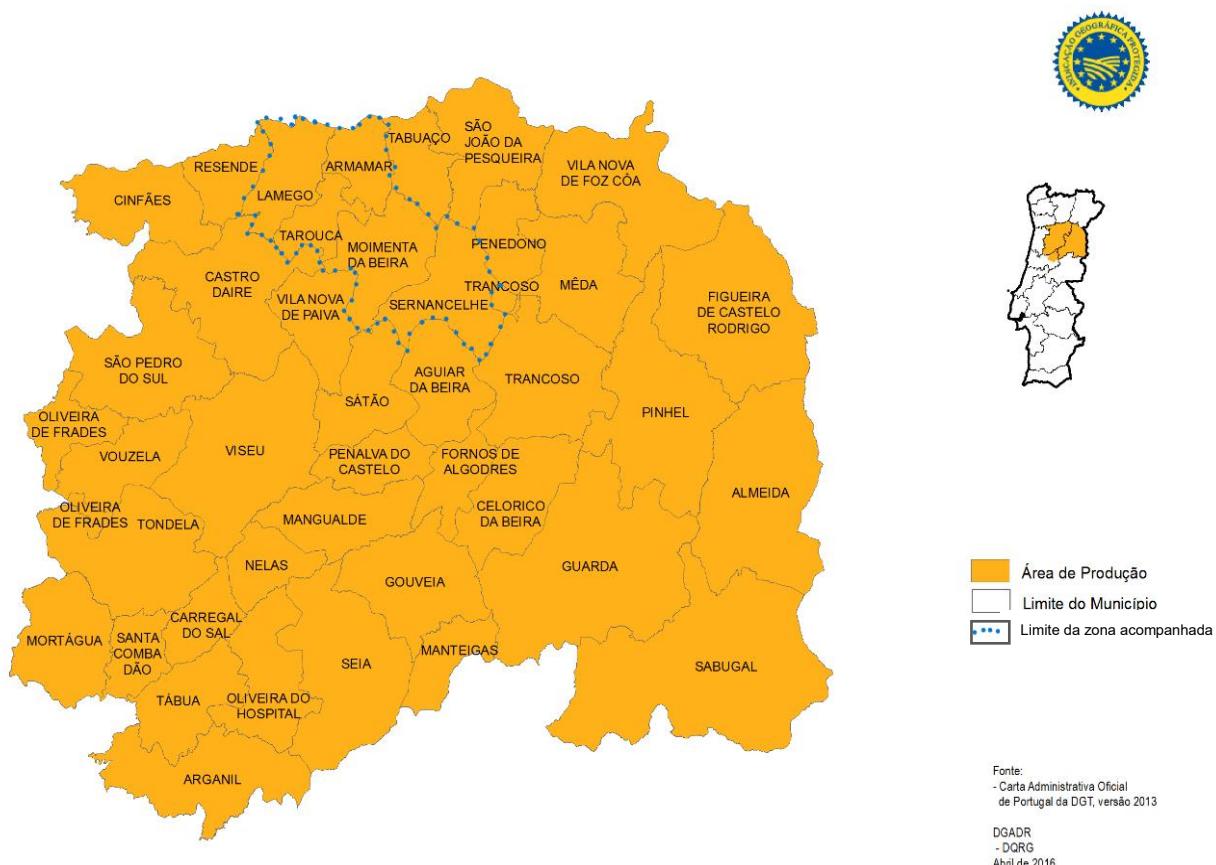
Em 2023/24 a campanha de colheita de maçã iniciou-se no mês de agosto e a comercialização logo em seguida. A recolha de informação pelos nossos serviços teve início no mês de dezembro de 2023 junto das câmaras de frio.

2 PRODUÇÃO

2.1. Incidência geográfica

Apesar de ocupar uma área mais abrangente, a maçã no Douro Sul está concentrada nos concelhos de Armamar, Lamego, Moimenta da Beira, Sernancelhe e Tarouca. Durante a campanha 2023/2024 foi acompanhada a produção e a comercialização da maçã nesses concelhos, sendo apurados o volume e as cotações de venda das diferentes variedades, à **Saída de Estação (SE –** após saída das câmaras de frio).

Na imagem seguinte é possível ver a área de produção da Maçã da Beira Alta IGP e a delimitação da zona acompanhada.



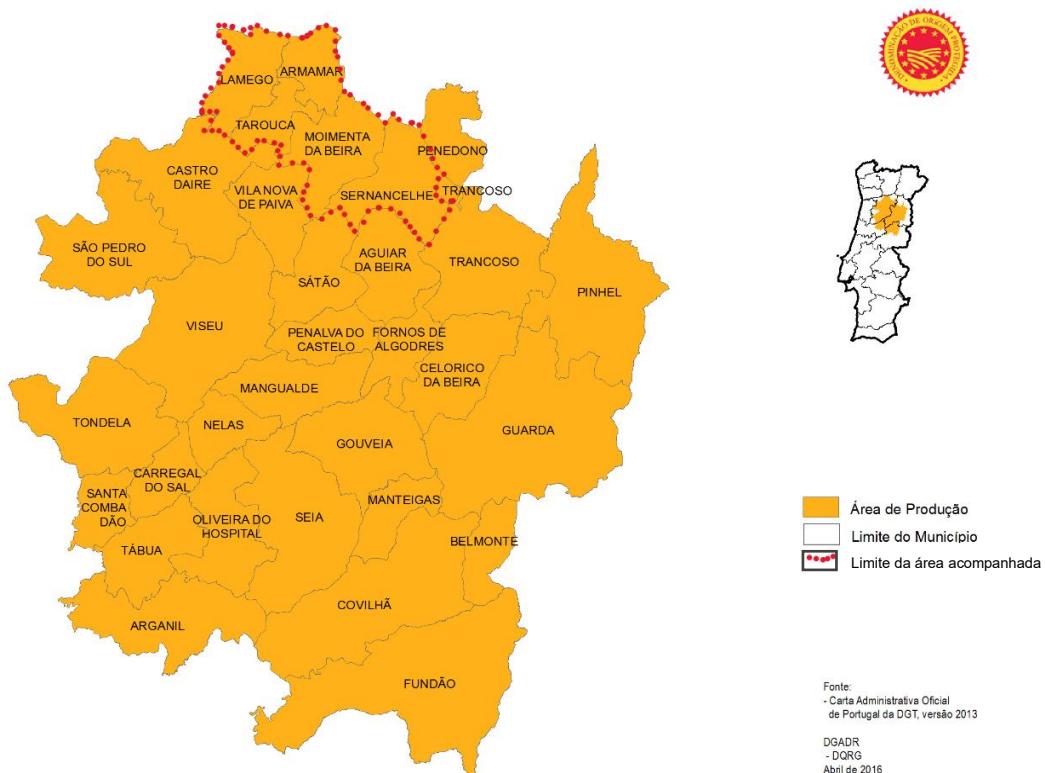
2.2. Variedades/cultivares

No lote das principais variedades de maçã produzidas no Douro Sul encontram-se as Royal Gala, Golden Delicious, Bravo de Esmolfe, Reinetas e o grupo das Red Delicious, onde se incluem as Fuji, Jonagold, Jonagored, Pink Lady e Starking.

A generalidade dos pomares tem em maior quantidade as variedades Royal Gala e Golden Delicious, apesar da Bravo de Esmolfe, da Fuji e das Reinetas serem variedades muito mais valorizadas pelos consumidores, atingindo cotações mais elevadas. A variedade Starking também está presente em grande quantidade, mas tem tendência a diminuir, uma vez que a procura por parte dos consumidores também tem diminuído.

A variedade Bravo de Esmolfe é autóctone da região da Beira Alta (mais concretamente da aldeia de Esmolfe, no concelho de Penalva do Castelo), tendo sido criada em 1994 uma **Denominação de Origem Protegida (Maçã Bravo de Esmolfe DOP)** que delimita a sua área geográfica de produção (ver imagem seguinte).

Trata-se de uma maçã com um aroma e paladar muito particulares, com bom poder de conservação e de floração tardia, que lhe confere boa adaptabilidade às condições edafoclimáticas da região onde é produzida.



Em termos de época de colheita, existe um ligeiro desfasamento entre as diferentes variedades, benéfico para o produtor, que pode assim escalar os trabalhos e tirar o maior proveito das características de cada uma delas. A primeira variedade a ser colhida é a Royal Gala – a partir de meados de agosto, início de setembro – logo seguida das Reinetas, no início de setembro, da Golden Delicious, cerca de 2 semanas mais tarde e das variedades vermelhas (Starking e outras), no final do ciclo, permitindo a sua maturação e aumento do °Brix.



Figura 2: Variedades de maçã produzidas no Douro Sul – Golden Delicious, Royal Gala e Reineta (da esquerda para a direita)

A Bravo de Esmolfe (variedade regional) pode ser colhida a partir da segunda quinzena de setembro ou início de outubro e, em regra, a última variedade a ser colhida é a Fuji, por necessitar de mais tempo para concluir o processo de maturação.



Figuras 3 e 4: Variedades de maçã produzidas no Douro Sul – Bravo de Esmolfe e Starking (da esquerda para a direita)

2.3. Caracterização tecnológica

Os pomares de maçã no Douro Sul estão integralmente instalados ao ar livre. A sua forma de condução varia entre a forma de **vaso** e a forma de **eixo revestido**.

A forma de **vaso** é mais antiga e por isso predomina nos pomares com mais idade (20 anos ou mais). Consiste numa estrutura de tronco aberto no centro, com 3 a 4 pernadas principais, a partir das quais se desenvolve a estrutura produtiva da árvore. Obriga a compassos de plantação mais largos (6,0m x 3,0m) e densidades mais reduzidas (500-600 árvores), que comportem a expressão vegetativa das árvores (ver figura 4).



Figura 5: Pomar conduzido segundo a forma de **vaso**, Cambres - Lamego

9

Os pomares mais jovens estão conduzidos em **eixo revestido**, permitindo compassos de plantação mais apertados (3,5-4,0m x 1,0-1,5m) e densidades mais elevadas (1600-2500 árvores). Este sistema caracteriza-se pela manutenção de um eixo central bem definido, a partir do qual se desenvolvem os ramos produtivos (mais largos ao nível da base do tronco e mais estreitos no seu topo), constituindo uma sebe de frutificação que promova uma rápida entrada em produção – que se quer regular e elevada, com frutos de boa qualidade. Associado ao uso de porta-enxertos de baixo vigor (ex. M9), este sistema de condução favorece também a interceção eficaz da radiação solar que incide nas plantas (ver figura 6).



Figura 6: Pomar conduzido segundo a forma de **eixo central revestido**, Cangues - Lamego

O controlo de infestantes é feito através da manutenção da cobertura do solo com enrelvamento permanente de vegetação espontânea na entrelinha, cortada no final da primavera. Ao longo da linha de plantação das árvores, esse controlo é realizado com recurso a herbicida.

10

Por se tratar de uma cultura exigente em termos hídricos, **100%** dos pomares de macieiras nesta região têm instalado um sistema de **região gota a gota** – minimizando a quantidade de água gasta durante o período de rega (que só termina após a colheita). A **Produção Integrada** é o sistema de produção escolhido pela grande maioria dos produtores, estimando-se que cerca de **90%** se encontrem ao abrigo deste sistema de produção.

2.4. Condicionalismos de natureza climatérica e fitossanitária

Durante a campanha de 2023/24 a cultura da maçã não sofreu grandes constrangimentos de ordem meteorológica.

A poda das macieiras decorreu nos meses de inverno, terminando apenas em março/abril, imediatamente antes da entrada em floração – que teve início no mês de março, com as árvores a apresentar uma boa carga floral.

Ao longo de toda a campanha, os produtores de maçã tiveram necessidade de intervir preventivamente no controlo químico das pragas e doenças que normalmente afetam a cultura e por esse motivo foram realizados cerca de 20 tratamentos fitossanitários.

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 2009, 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.

Por forma a rentabilizar os lucros da atividade, muitos dos produtores optam por armazenar e comercializar a produção diretamente – através dos mercados locais, mercados abastecedores, mercearias e até das grandes superfícies que compram localmente (ex. Grupo Mosqueteiros), assumindo os custos inerentes, mas aumentando a margem de lucro, visto que conseguem vender a preços superiores.

Os restantes entregam a produção a associações de produtores (como a Cooperativa Agrícola do Távora, BeyraDouro, Lapifrutas, Pomar D'Ouro, entre muitas outras) ou a produtores/comerciantes de maiores dimensões, evitando o investimento em estruturas de armazenamento, mas sujeitando-se a receber valores consideravelmente mais baixos.

Anualmente, e de forma recorrente, tem-se verificado a procura de maçã do Douro Sul por parte de operadores de outras regiões nacionais, colmatando as necessidades noutros locais ou servindo para “lotear” maçãs de menor qualidade (com menor coloração, rigidez ou °Brix).

A prática da Produção Integrada, complementada com outras culturas na exploração (como a cereja e a castanha) surge como estratégia 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, porventura, a principal atividade responsável pela empregabilidade numa região com poucas alternativas.

2.6. Área, produção e produtividade

A representatividade desta cultura em 2023 em cada dos concelhos (em termos de área aproximada), tal como consta no Quadro de Produção Vegetal (QPV) de 2022 e 2023, não sofreu alterações. Em termos de produção e produtividade face ao ano anterior, destaca-se o aumento de 15% em Lamego e de 20% em Moimenta da Beira.

Concelho	2022			2023			Variação 2022/2023 (%)	
	Área total (ha)	Produção (t)	Produtividade (Kg/ha)	Área total (ha)	Produção (t)	Produtividade (Kg/ha)	Produção	Produtividade
Armamar	1706	52972	33350	1708	52972	33350	0	0
Lamego	568	15420	32500	568	17792	37500	+15%	+15%
Moimenta da Beira	982	26793	31000	982	32410	37500	+20%	+20%
Sernancelhe	249	7098	28500	249	7098	28500	0	0
Tarouca	388	11103	30000	388	11103	30000	0	0

Fonte: CCDRN/DPA – Quadro de Produção Vegetal 2022 e 2023 (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 em produção (sem considerar os pomares jovens, com produções pouco significativas).

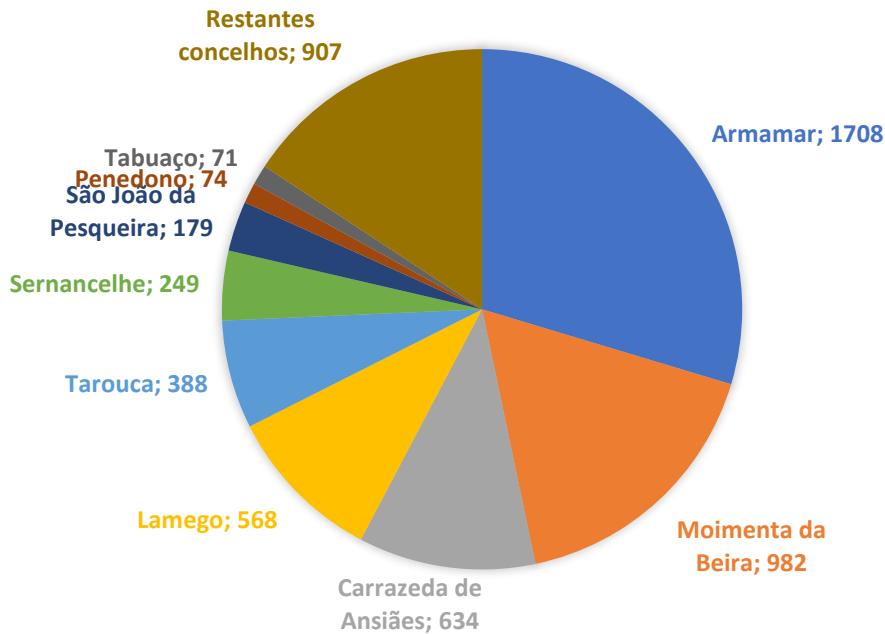


Figura 7. Dispersão do pomar de macieiras na Região Norte (QPV, 2024 – Área em ha).

Através da análise do gráfico anterior, é fácil perceber o *porquê* da classificação de “Capital da Maçã” atribuída ao concelho de Armamar, uma vez que atualmente representa quase metade (44%) da área total de macieiras dos concelhos do Douro Sul.

2.7. Sistema de rastreabilidade para certificação do produto

A maçã produzida no Douro Sul está sujeita a alguma rastreabilidade, desde logo por pertencer à Maçã da Beira Alta IGP e à Maçã Bravo de Esmolfe DOP, embora a maior parte continue a ser vendida fora do sistema de certificação.

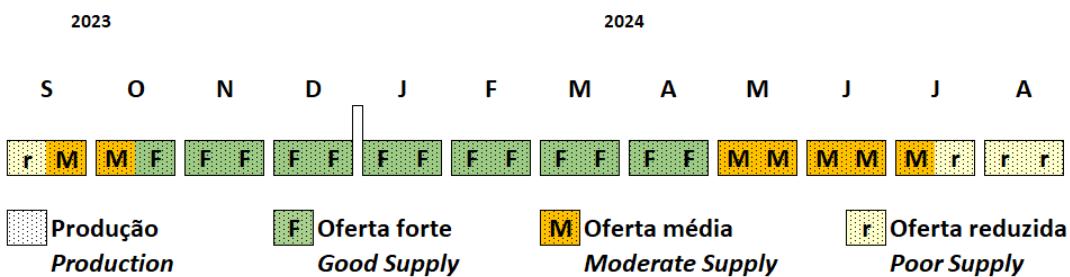
Para além disso, quase toda a produção é feita seguindo esquemas de Produção Integrada.

Por exigências do setor da grande distribuição e da exportação, alguns produtores de maiores dimensões optam também por aderir a programas de certificação **Global GAP** e **BRC Global Standard for Food Safety** (este último quando existe possibilidade de exportar para o Reino Unido).

3 COMERCIALIZAÇÃO

3.1. Calendário de produção/comercialização

Calendário de Produção - Comercialização / *Production - Marketing Calendar*



3.2. Oferta/Procura

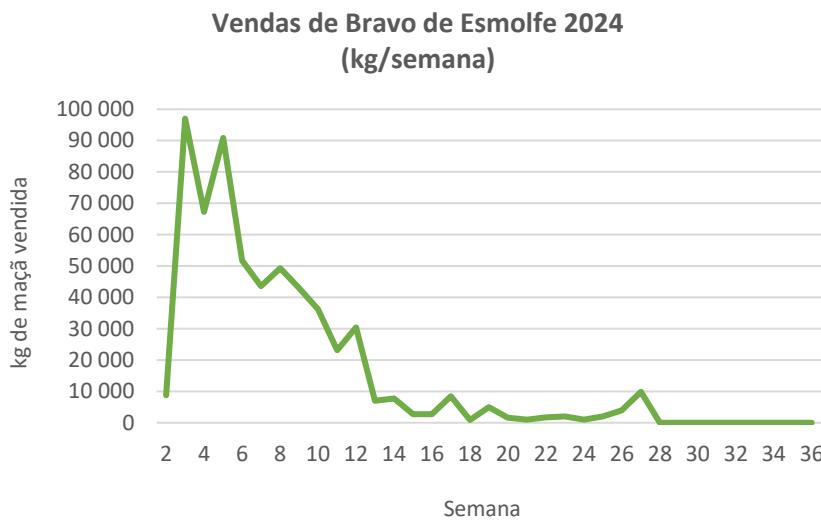
A campanha da maçã em 2023/2024 foi muito prolongada, desde logo pelo grande volume produzido/colhido em 2023, ano de boa produção quantitativa e qualitativa.

Foi uma campanha em que a disponibilidade de produto foi praticamente constante, sem que se tenham verificado grandes quebras na oferta ao consumidor – as únicas quebras sentiram-se ao nível das variedades menos representativas, com menor área de produção.

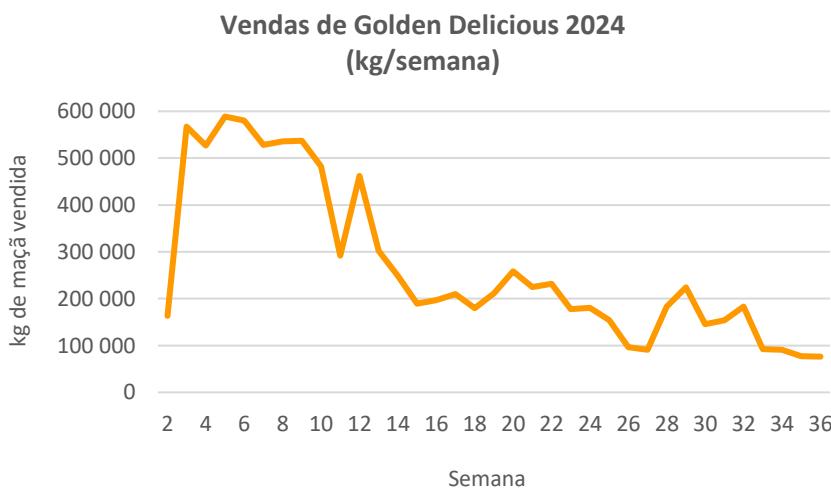
O comportamento da procura foi idêntico ao da oferta, pelo que não se verificou ao nível dos mercados de abastecimento e do consumidor final grande limitação de maçã disponível – até onde foi possível apurar, em setembro de 2024 ainda foi comercializada alguma maçã (pouca) da campanha 22/23, ao mesmo tempo que decorria a colheita e comercialização da maçã “nova” (23/24).

Contudo, a partir dos meses de abril e maio, em resultado do surgimento da “fruta da época” (morangos, cerejas, mirtilos, ...) e de alguma fruta exótica importada, a procura de maçã por parte dos consumidores teve alguma quebra.

Nos gráficos seguintes é possível perceber como se desenrolaram as vendas de maçã dos operadores do Douro Sul acompanhados pelos nossos serviços, ao longo do ano de 2024 (não foram recolhidos dados em dezembro de 2023). Estes dados surgem individualizados pelas diferentes variedades e foram contabilizados em quilos de maçã por semana (kg maçã/semana).

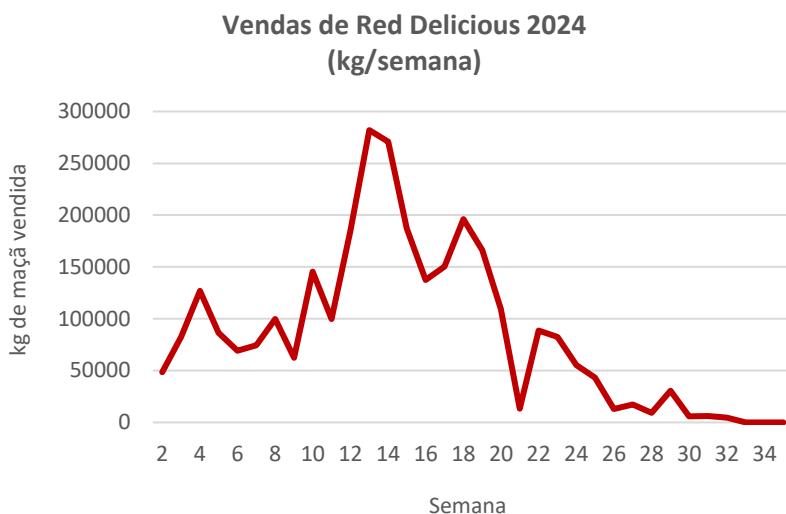


Sendo uma variedade minoritária na região, as vendas de Bravo de Esmolfe decorreram essencialmente no primeiro trimestre do ano, até à semana 12 (última semana de março), coincidindo com a véspera da Páscoa. A partir desse momento o único pico de vendas ocorreu na semana 27 (primeira semana de julho) e resultou do escoamento de stock do único operador com produto armazenado nessa data.



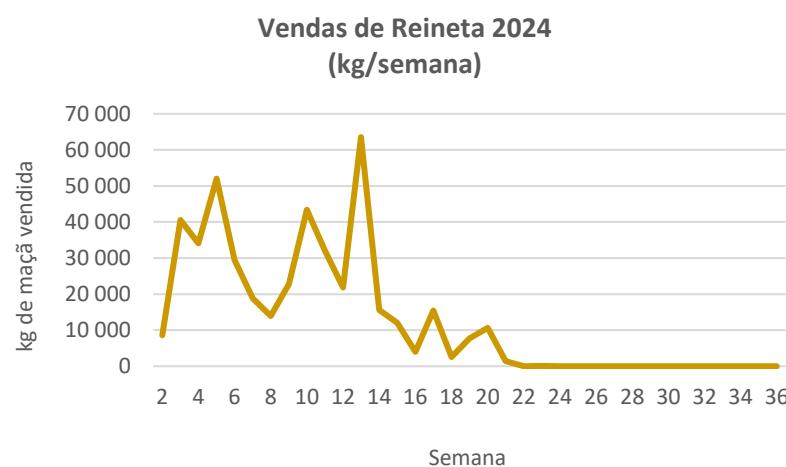
A Golden Delicious é a variedade mais produzida e comercializada nesta região, mas a partir de abril (semana 14) as vendas sofreram quebras bruscas, estabilizando numa média semanal de aproximadamente 180 toneladas até meados de agosto, altura em que desceram abaixo das 100 toneladas.

Segundo os produtores, a Golden Delicious é a “maçã dos pobres”. Esta designação está associada às grandes quantidades disponíveis no mercado, que resultam na manutenção de preços baixos, acessíveis a todos os consumidores.

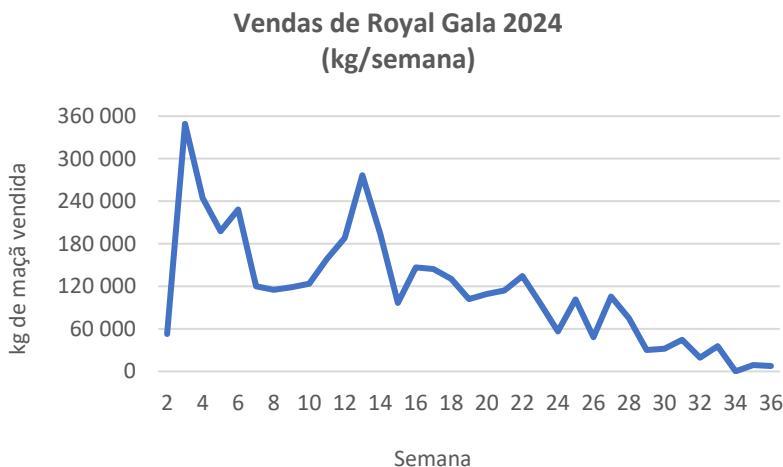


16

As vendas das variedades “vermelhas” sofreram um incremento a partir do mês de março, que se manteve até ao final de maio (semana 21). Esta oportunidade nas vendas coincidiu com a menor oferta das variedades minoritárias (Bravo de Esmolfe e Reineta).



À semelhança da Bravo de Esmolfe, o *stock* de maçã Reineta escoou-se em pouco tempo e a partir do final de maio nenhum dos operadores acompanhados tinha esta variedade para comercializar.



Logo a seguir à Golden Delicious, a Royal Gala é a principal variedade produzida no Douro Sul e uma das mais procuradas pelos consumidores. Também será aquela cujas vendas mais se dividem entre o mercado nacional e a exportação, pelo que os picos visíveis no gráfico estão muitas vezes associados a esses períodos de exportação e não apenas às vendas em território nacional.

Pese embora as quantidades disponíveis e as vendas tenham reduzido gradualmente ao longo do ano, a variedade manteve-se disponível no mercado até ao início de setembro, altura em que surgiu o produto da nova campanha.

Resultado de um bom ano de produção, da capacidade de frio existente na região e da aplicação de alguns reguladores de crescimento para aumentar o período de conservação da fruta (ex: “SmartFresh”), a fruta comercializada manteve uma qualidade excelente, com teores de açúcar, dureza e coloração adequados.

A importação de produto estrangeiro foi reduzida (embora tenha havido fruta proveniente de Espanha e da Polónia), face à disponibilidade de produto nacional com qualidade.

No final da campanha, apurou-se que entre 10 a 15% de maçã terá sido encaminhada para a indústria como refugo (para sumos, compotas e outras finalidades).

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 por parte dos produtores. 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, ...).

Como já foi referido no ponto **2.5.**, a comercialização da maçã da região segue circuitos de venda muito distintos e complexos, logo desde a saída da exploração:

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

Os hipermercados de grande dimensão nacional (como a Sonae, o grupo Jerónimo Martins ou o Lidl) são abastecidos pelas organizações de produtores, enquanto que outros de menor dimensão (como os Mosqueteiros, com compras a nível local) são abastecidos por alguns produtores individuais com maior capacidade de armazenamento.

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

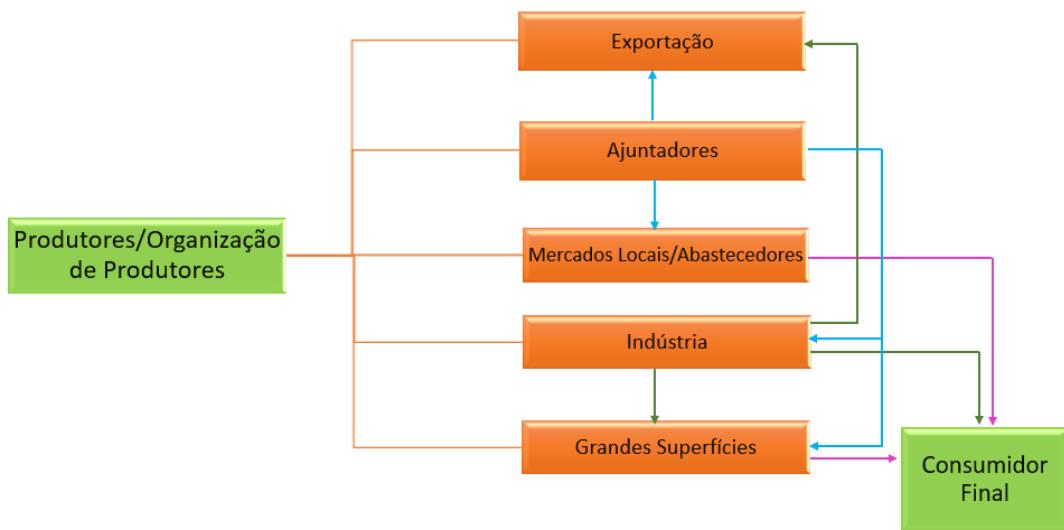
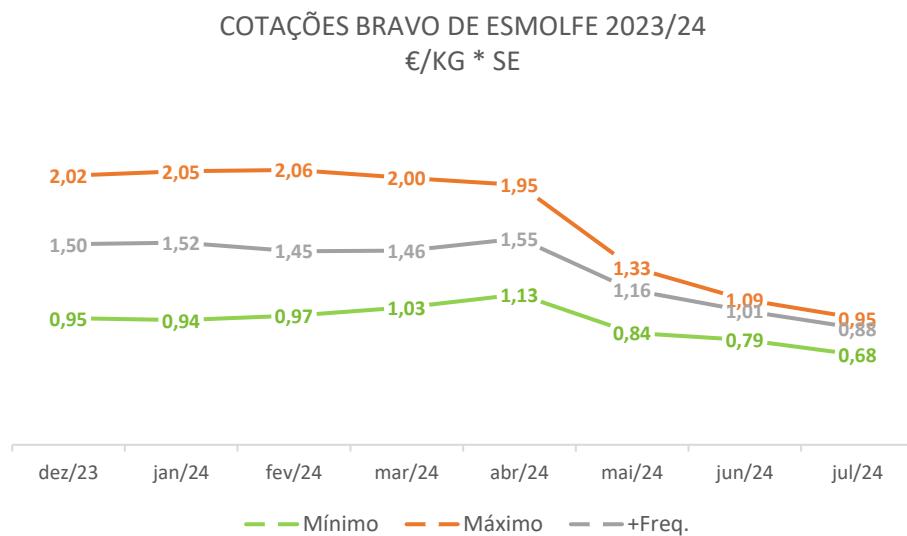


Diagrama: Circuito de comercialização da maçã do Douro Sul

3.4. Evolução das Cotações

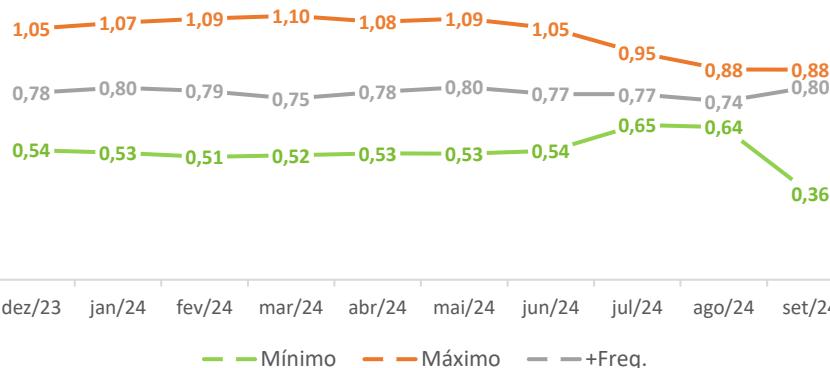
Apresentam-se em seguida as cotações médias à Saída de Estação (SE), recolhidas ao longo da campanha 2023/2024, para as variedades mais representativas no Douro Sul - Bravo de Esmolfe, Golden Delicious, Red Delicious, Reineta Parda e Royal Gala.

19

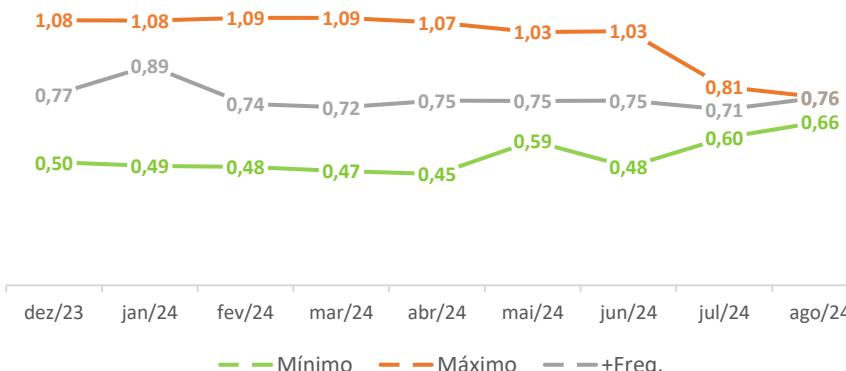


Fonte: CCDRN/DPA – SIMA

COTAÇÕES GOLDEN DELICIOUS 2023/24
€/KG * SE

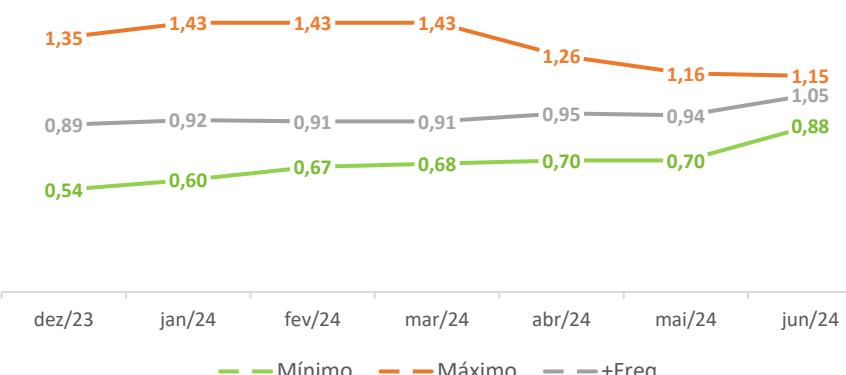


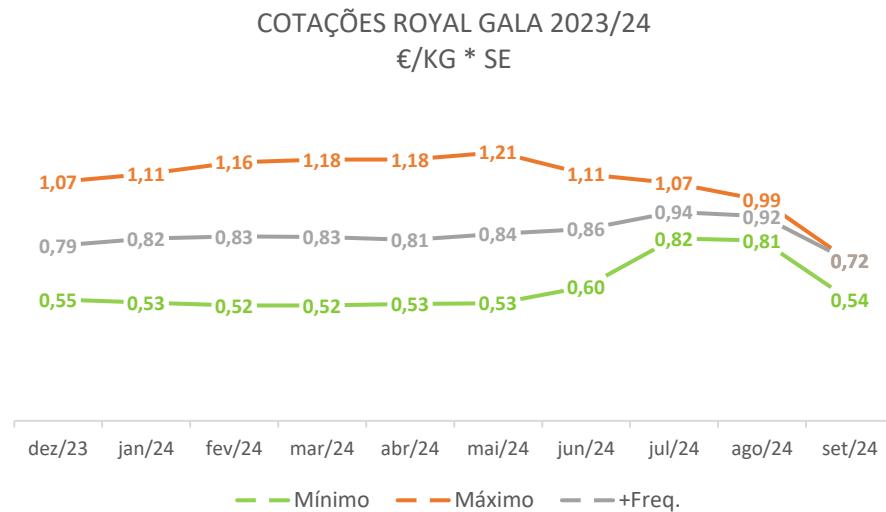
COTAÇÕES RED DELICIOUS 2023/24
€/KG * SE



20

COTAÇÕES REINETA PARDA 2023/24
€/KG * SE





Fonte: CCDRN/DPA – SIMA

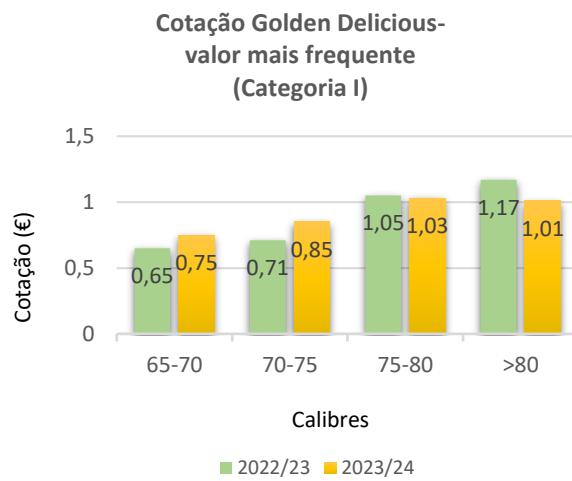
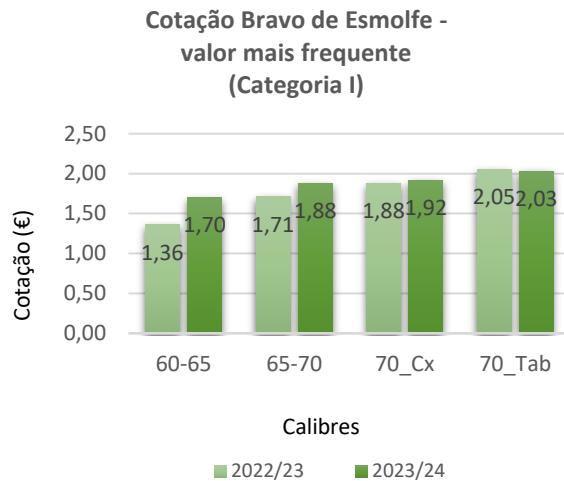
Pela análise dos gráficos, é possível tirar várias elações acerca do mercado de comercialização da maçã em 2023/24, bem como da representatividade de cada uma das variedades na preferência dos consumidores.

Em primeiro lugar, é fácil perceber que a maçã não é uma “fruta da época”, ou seja, não existem picos de comercialização ao longo do ano – face à sua elevada capacidade de conservação, a comercialização de maçã é realizada ao longo de todo o ano, sem grande flutuação dos preços.

Em segundo lugar, confirma-se que as variedades Bravo de Esmolfe e Reineta Parda são as que existem em menor quantidade, motivo pelo qual a sua comercialização terminou mais cedo – nos meses de junho/julho – uma vez que a partir dessa data deixou de existir stock nos operadores. Foram também aquelas cujas cotações atingiram valores mais elevados, independentemente da época do ano.

À medida que a quantidade de maçã disponível no mercado se aproximou do final, verificou-se uma inversão das cotações mais altas, reduzindo-se a amplitude entre os valores máximos e mínimos, que tenderam a aproximar-se do valor mais frequente. A cotação mais elevada verificou-se quase sempre no final da campanha.

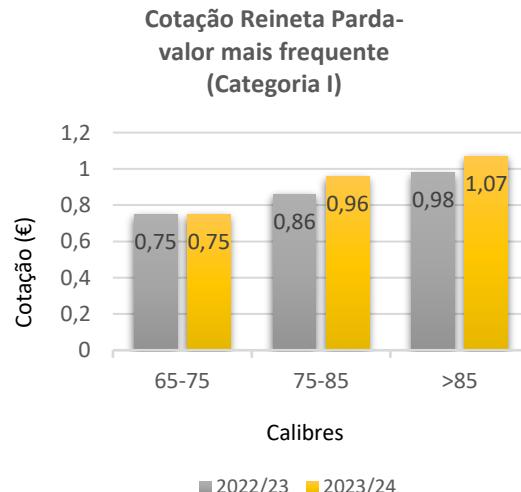
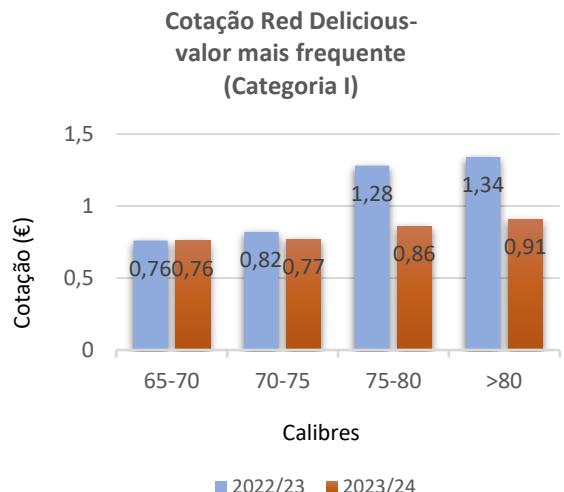
Se compararmos as cotações das diferentes variedades nas campanhas de 2022/23 e 2023/24, percebemos também alguns diferenciais:

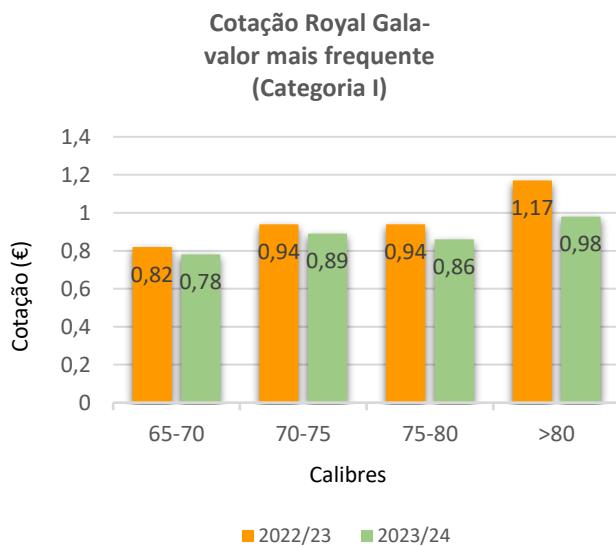


De um modo geral, o aumento de cotação está associado ao aumento de calibre – quanto maior a fruta, mais cara esta se torna.

Nas variedades Bravo de Esmolfe e Reineta Parda, em 2024 as cotações foram globalmente mais elevadas do que na campanha de 2023.

Nas restantes variedades verificou-se quase sempre o inverso, sendo as cotações mais baixas em 2024. A isto estará associado o facto da produção de maçã em 2024 ser sido superior à obtida em 2023 – a aumentos de produção corresponderam descidas de preço.





3.5. Promoção e Campanhas de Marketing

Para apoiar à promoção destes produtos, foram organizados em 2024 os seguintes eventos:

- **EXPODEMO** (14 a 17 de setembro): promovida pelo Município de Moimenta da Beira;
- **Feira da Maçã Bravo de Esmolfe** (8 de outubro): promovida pelo município de Penalva do Castelo (na região Centro);
- **Festa da Maçã de Armamar** (13 a 15 de outubro): promovida pelo Município de Armamar.

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 apresente problemas de conservação após saída das câmaras de frio.

Na campanha de 2023/24, estima-se que cerca de 10 a 15% da produção total tenha sido encaminhada para a indústria, a preços consideravelmente mais baixos (cerca de 0,09 - 0,10€/kg).

5 PERSPECTIVAS

Se as cotações à Saída de Estação são bastante razoáveis, o mesmo não se pode dizer das cotações à **Saída de Produção (SP)**.

Apesar desses dados não serem apurados pelos nossos serviços, é bem sabido na região que o preço pago aos produtores ronda os 0,20-0,30€/kg de maçã, independentemente da variedade e dos calibres, tendo-se mantido praticamente inalterável nas últimas duas décadas.

Todos os operadores acompanhados demonstram alguma revolta pelo fato das cotações à **SP** serem cerca de 10x inferiores às praticadas pelas grandes superfícies comerciais, tornando-se incomportável ser o produtor a suportar todos os custos desta atividade - é fácil de perceber que o produtor, com custos de produção crescentes e bastante elevados, se torna o “elo mais fraco” de toda a cadeia, assumindo os maiores riscos, mas ficando com a menor margem de lucro.

Isto leva a que a maioria dos operadores da região vivam numa instabilidade constante, temendo pelo seu futuro e equacionando muitas vezes uma mudança de atividade (muitos deles acabam mesmo por desistir da produção de maçã, convertendo as explorações para outras culturas ou abandonando as terras).

Alguns produtores optam também por reconverter os seus pomares, arrancando as variedades menos produtivas e mais sujeitas a alternância (como a Bravo de Esmolfe) apesar destas serem as mais procuradas/valorizadas pelo consumidor final.

Em consequência de todos esses constrangimentos, torna-se **extremamente difícil** fixar jovens agricultores nesta atividade, agravando a desertificação da região.

Tal como em outros setores agrícolas, os operadores estão **muito dependentes** dos apoios públicos à produção e ao investimento, motivo pelo qual se mantém atentos e expectantes quanto aquilo que os novos programas de incentivo ao investimento podem vir a trazer.

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) Baixos preços praticados pelos principais armazénistas e centrais fruteiras da região, associados a prazos de pagamento muito dilatados (os últimos pagamentos são realizados no início da campanha seguinte)
- ii) Envelhecimento dos agricultores do setor
- iii) Retirada do mercado de alguns fitofármacos para combater pragas chave da cultura
- iv) Segundo alguns produtores, o aconselhamento técnico de qualidade e em tempo real é muito reduzido
- v) Fortes constrangimentos no apoio ao investimento

- **Pontos fortes**

- i) Boa adaptabilidade da cultura à região
- ii) Qualidade da maçã produzida
- iii) Elevada área de implantação da cultura
- 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

Nos últimos anos, tem-se intensificado a exportação de maçã para alguns países da América do Sul (Brasil, Colômbia, ...) de forma direta ou indireta (através de armazenistas espanhóis). Este nicho de mercado incide sobre a variedade Royal Gala, muito apreciada nessas partes do mundo e permite o escoamento de boa parte da produção a preços interessantes, levando à subida das cotações para a maçã que é comercializada para outros destinos.

Também os países do norte de África e do Médio Oriente se têm afigurado como destinos de exportação privilegiado, pois para além de importarem maçã da variedade Royal Gala, absorvem ainda alguns calibres menores, que em Portugal teriam como destino a indústria.