

DIVISÃO DE PROGRAMAS E AVALIAÇÃO



ANÁLISE DE CAMPANHA

MAÇÃ

ANO AGRÍCOLA 2023/24

CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO 2024/25

“Um aspeto fundamental: dados por si só não criam valor. Sem uma utilização eficaz, mesmo os mais abrangentes conjuntos de dados permanecem inertes. Os dados têm de ser transformados, através de uma utilização ativa, em informação útil e em conhecimento aplicável que sirva os agricultores, os decisores públicos e os sistemas alimentares.” (Henderson, James. 2025).

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..... | 5 |
| 2.1. | Incidência geográfica..... | 5 |
| 2.2. | Variedades/cultivares | 6 |
| 2.3. | Caracterização tecnológica | 8 |
| 2.4. | Condicionalismos de natureza climatérica e fitossanitária..... | 10 |
| 2.5. | Condicionalismos de natureza socioeconómica | 14 |
| 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 | 17 |
| 3.3. | Circuitos de Comercialização..... | 23 |
| 3.4. | Evolução das Cotações | 24 |
| 3.5. | Promoção e Campanhas de Marketing | 30 |
| 4 | INDÚSTRIA | 30 |
| 5 | PERSPETIVAS | 31 |
| 6 | ANÁLISE SWOT DA FILEIRA | 32 |
| | • Pontos fracos..... | 32 |
| | • Pontos fortes..... | 33 |
| | • Ameaças..... | 33 |
| 7 | OPORTUNIDADES | 33 |

Nota Prévia

A generalidade da maçã é comercializada durante todo o ano, encontrando-se conservada em câmaras de frio não raras vezes até receberem a produção do ano seguinte. Nessa medida, os dados aqui apresentados referem-se à produção obtida em 2024 e comercializada entre novembro de 2024 e setembro de 2025.

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

1 | ENQUADRAMENTO

A área de mercado do Douro Sul enquadra-se numa área de produção mais extensa, que atravessa os limites da CCDR-Norte para Sul e que está classificada como Indicação Geográfica Protegida (IGP) da Maçã da Beira Alta.

Esta IGP existe desde junho de 1996 e ao nível da Beira Douro e Távora abrange todas as freguesias dos concelhos de Armamar, Lamego, Moimenta da Beira, Penedono, Sernancelhe, Tabuaço e Tarouca.

A produção de maçã nesta região ocupa uma área total de aproximadamente 4000 hectares, distribuídos pelos concelhos enumerados, sendo este o setor onde trabalha a maioria da população ativa.

Trata-se de uma cultura 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 todo o lado encontramos 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 cuja qualidade da maçã tem reconhecimento nos mercados interno e externo.

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).

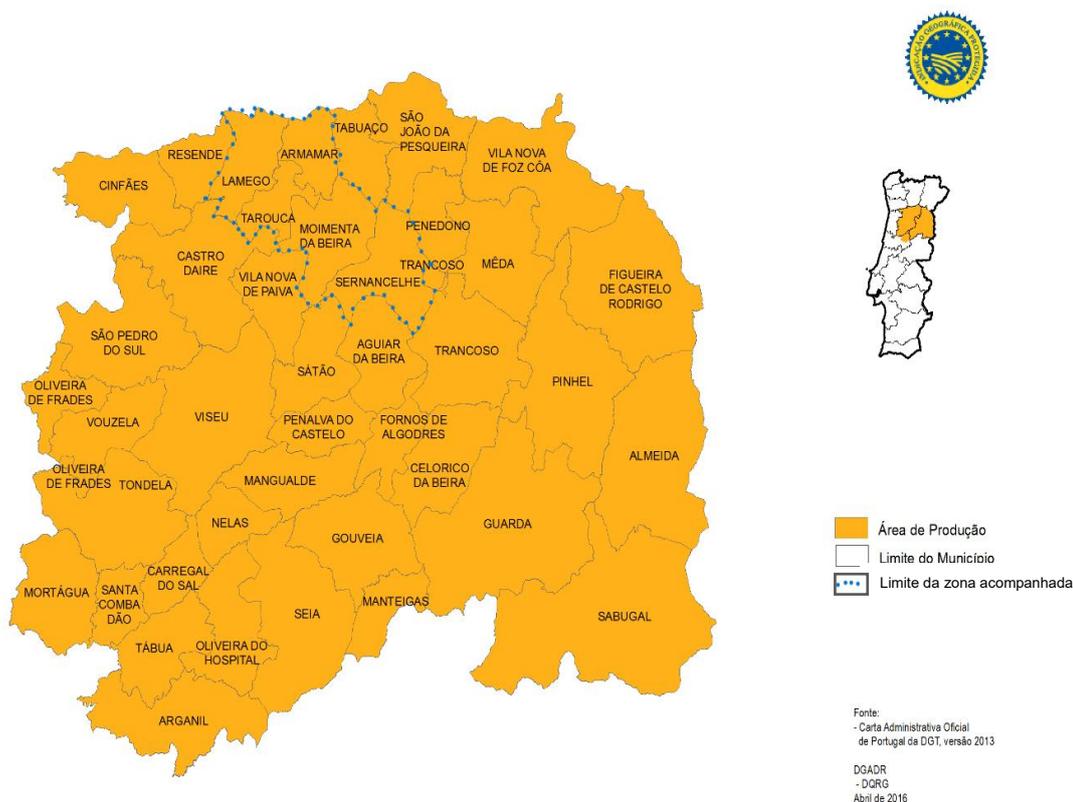
À semelhança de outros anos, em 2023/24 a campanha de colheita de maçã iniciou-se no mês de agosto e a comercialização logo em seguida. A recolha de informação pelos nossos serviços teve início no final do mês de novembro de 2024, decorrendo até setembro de 2025.

2 | PRODUÇÃO

2.1. Incidência geográfica

A CCDR¹ Norte acompanha, através da sua 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 2024/2025, sido apurados 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.

A imagem seguinte retrata aquela que é a totalidade da área de produção da Maçã da Beira Alta IGP, com todos os concelhos nela incluídos e de onde se destaca (com delimitação a azul) o Douro Sul.



¹ Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte, I. P.

2.2. Variedades/cultivares

Apesar de existirem inúmeras variedades de macieiras nesta zona de produção, a maioria da área é ocupada por aquelas que têm mais procura no mercado nacional e nos mercados da exportação.

Desse lote fazem parte as Royal Gala, Golden Delicious, Bravo de Esmolfe, Reinetas e o grupo das Red Delicious, onde temos as Fuji, Jonagold, Jonagored, Pink Lady e Starking.

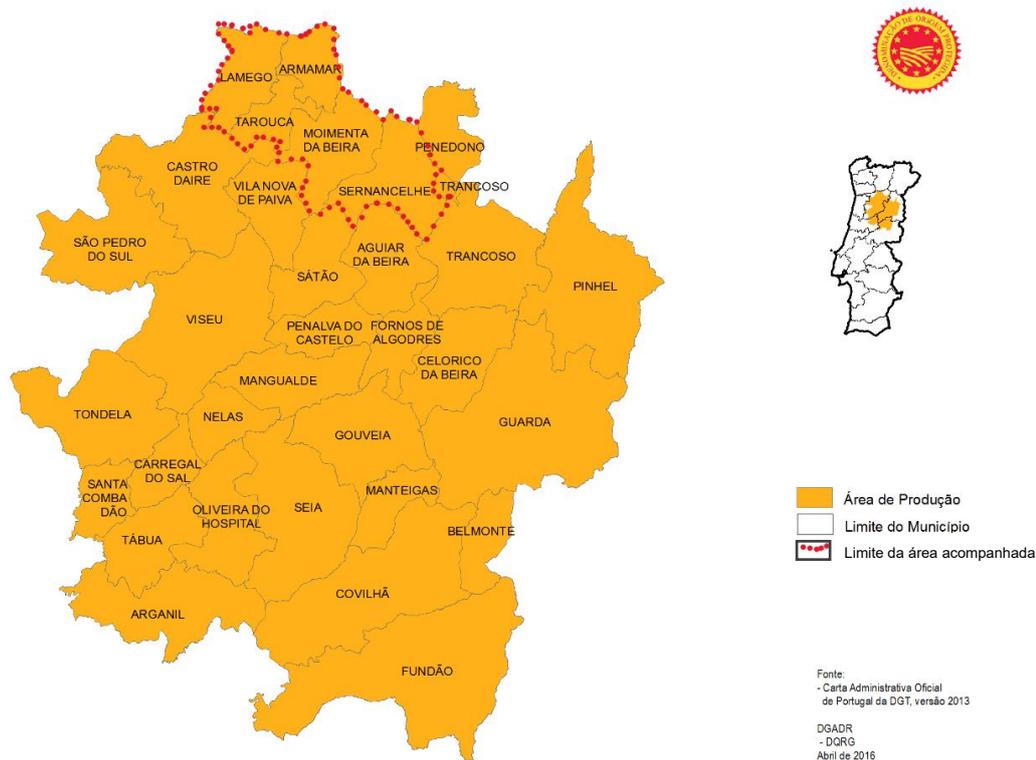
As variedades presentes em maior quantidade são sem dúvida a Golden Delicious e a Royal Gala, seguidas pela Starking, que começa a perder terreno junto dos consumidores e, por conseguinte, junto dos produtores. Apesar da menor representatividade na região, as Reinetas, as Fuji e as Pink Lady são variedades mais valorizadas junto do consumidor final, embora as suas cotações junto dos produtores nem sempre (ou quase nunca) reflitam essa valorização.

Nesta área de mercado, e enquadrada também na respetiva **Denominação de Origem Protegida (DOP)**, encontramos a variedade Bravo de Esmolfe, autóctone da Beira Alta.

A **Maçã Bravo de Esmolfe DOP** 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 organolépticas diferenciadoras ao nível do aroma e do paladar, extremamente bem adaptada às condições da região onde se encontra. Esta variedade é de floração tardia, o que lhe permite muitas vezes “escapar” às condições mais agrestes do final de inverno/início de primavera, resultando numa colheita também ela mais tardia.

Em termos de mercado atinge cotações mais elevadas, o que permite de alguma forma compensar a alternância interanual (a um ano de boa produção, segue-se frequentemente um ano de produções mais reduzidas) e a menor produtividade alcançada.

Na figura seguinte, está patente a área geográfica de produção desta variedade, tal como foi delimitada aquando da criação da respetiva DOP. A vermelho surge a fronteira dos concelhos acompanhados na área de mercado do Douro Sul.



A maturação destas variedades não é uniforme, com algumas delas a serem mais temporãs e outras mais tardias.

Em termos de calendário, e de uma forma algo “generalista”, é possível classificar a Royal Gala como a mais precoce, começando a ser colhida a partir de meados do mês de agosto.



Figuras 1 e 2: Variedades de maçã produzidas no Douro Sul – Golden Delicious (esq.) e Royal Gala (dta.)

Fotos por: Suzana Fonseca

De seguida, e sequencialmente, começam a surgir 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 temporal é indispensável para 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).



Figuras 3 e 4: Variedades de maçã produzidas no Douro Sul – Reinetas (esq.) e Bravo de Esmolfe (dta.)

Fotos por: Suzana Fonseca

2.3. Caracterização tecnológica

No Douro Sul encontramos a totalidade dos pomares 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 a mais tradicional, predominando nos pomares com mais idade (20 anos ou mais). Consiste numa estrutura de tronco aberto no centro, com 3 a 4 pernas principais, a partir das quais se desenvolve a estrutura produtiva da árvore. Implica compassos de plantação mais largos (6,0m x 3,0m) e densidades mais reduzidas (500-600 árvores), que comportem a expansão vegetativa das árvores (ver figura 5).



Figura 5: Pomar conduzido segundo a forma de **vaso** e com sistema de rega gota-a-gota, Cambres – Lamego

Foto por: Suzana Fonseca

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.



Figura 6: Pomar conduzido segundo a forma de **eixo central revestido**, com sistema de rega gota-a-gota e coberto por redes anti granizo, Armamar

Foto por: Suzana Fonseca

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).

Nesta região o controlo de infestantes é promovido pelo enrelvamento permanente com vegetação espontânea na entrelinha, cortada no final da primavera, complementado com aplicação de herbicida ao longo da linha de plantação.

Por se tratar de uma cultura exigente em termos hídricos, **100%** dos pomares de macieiras nesta região têm instalados sistemas de **rega 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 programa.

2.4. Condicionalismos de natureza climatérica e fitossanitária

Durante a campanha de 2023/24, a cultura da maçã não sofreu grandes constrangimentos de ordem climática, beneficiando inclusivamente da precipitação que ocorreu durante grande parte do período produtivo.

A poda das macieiras decorreu nos meses de inverno, terminando apenas em março/abril de 2024, imediatamente antes da entrada em floração – que teve início no mês de março, com as árvores a apresentar uma elevada carga floral.

Pese embora o mês de março se tenha revelado frio e muito chuvoso, o vingamento dos frutos decorreu durante o mês de abril, não tendo sido muito comprometido pelas baixas temperaturas. O elevado teor de água no solo promoveu um bom desenvolvimento vegetativo e as árvores entraram no mês de maio carregadas de pequenos frutos.

Ao longo do ciclo vegetativo, houve vários períodos de mondas – químicas e manuais – com o intuito de libertar as macieiras de parte dos seus frutos, permitindo que os restantes atingissem calibres mais elevados.



Figura 7: Pomar coberto com redes de proteção anti granizo e com a vegetação controlada, Armamar
Foto por: Suzana Fonseca



Figura 8: Canhão de proteção anti granizo, Armamar
Foto por: Suzana Fonseca

Embora a humidade tenha sido uma constante durante o ano agrícola de 2023/24, não se registaram grandes ocorrências de ordem fitossanitária, com os produtores a intervir preventivamente no controlo químico das pragas e doenças que normalmente afetam a cultura (foram realizados cerca de 20 tratamentos fitossanitários).

Por outro lado, e apesar de terem ocorrido algumas trovoadas com queda de granizo, os estragos provocados foram mínimos (até porque as redes foram mantidas abertas ao longo de todo o ciclo da cultura e foram ligados os canhões anti granizo existentes na região – figuras 7 e 8).

De registar, contudo, os estragos ocorridos na fase de colheita da maçã – no final do mês de setembro, início de outubro de 2024 – quando episódios de vento de grande intensidade (associados à tempestade Kirk) provocaram prejuízos elevados em alguns pomares dos concelhos de Armamar, Moimenta da Beira e Tarouca, onde a queda de maçã e de pomares inteiros foi severa. As imagens 9 a 15 ilustram bem a intensidade desses fenómenos.



Figuras 9 e 10: Queda de maçã e de árvores no concelho de Tarouca, 26.09.2024
Fonte: Meteo Trás-os-Montes, página do Facebook



Figuras 11 e 12: Queda de maçã e de árvores nos concelhos de Armamar e Moimenta da Beira, 09.10.2024
Fonte: Meteo Trás-os-Montes, página do Facebook



Figuras 13 a 15: Pomares caídos na freguesia de Santa Cruz, Armamar, 14.10.2024
Fotos por: Suzana Fonseca



As maiores perdas verificaram-se ao nível das variedades que ainda não tinham sido totalmente colhidas - Bravo de Esmolfe, Golden Delicious e algumas variedades “vermelhas”. Nestes casos, a maioria da fruta teve de ser encaminhada para a indústria, como “refugo”, o que implicou elevadas perdas de rendimento 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.

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, Quinta de Vilar, Demodouro, Pomar D’Ouro e outras) ou a produtores/comerciantes de maiores dimensões, evitando o investimento em estruturas de armazenamento, mas sujeitando-se a receber valores consideravelmente mais baixos. Em termos de produção, a campanha de 2023/24 equiparou-se à do ano anterior (que foi muito boa), antevendo-se rendimentos equiparados.

A maçã do Douro Sul tem sido, recorrentemente, procurada por operadores de outras regiões nacionais, colmatando as necessidades noutros locais ou servindo para “lotear” fruta de menor qualidade (com menor coloração, rigidez ou °Brix).

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.

2.6. Área, produção e produtividade

Aquando da elaboração do Quadro de Produção Vegetal de 2024, foram revistas as áreas de pomares de maçã no Douro Sul, em função de um conjunto de dados externos/internos. Nessa revisão constatou-se que a área plantada tem sofrido uma redução gradual, que deve ser analisada com seriedade e preocupação, por parte dos organismos ligados a este setor - a representatividade da maçã começa a diminuir, numa região em que ocupa o lugar de fileira estratégica.

| Concelho | 2023 | | | 2024 | | | Variação 2023/2024 (%) | |
|-------------------|-----------------|--------------|-----------------------|-----------------|--------------|-----------------------|------------------------|---------------|
| | Área total (ha) | Produção (t) | Produtividade (Kg/ha) | Área total (ha) | Produção (t) | Produtividade (Kg/ha) | Produção | Produtividade |
| Armamar | 1708 | 52972 | 31018 | 1632 | 52972 | 32453 | 0 | +5 |
| Lamego | 568 | 17792 | 31328 | 460 | 17249 | 37474 | -3 | +20 |
| Moimenta da Beira | 982 | 32410 | 33008 | 854 | 32020 | 37500 | -1 | +14 |
| Sernancelhe | 249 | 7098 | 28500 | 249 | 6388 | 25650 | -10 | -10 |
| Tarouca | 388 | 11103 | 28633 | 388 | 11103 | 28633 | 0 | 0 |

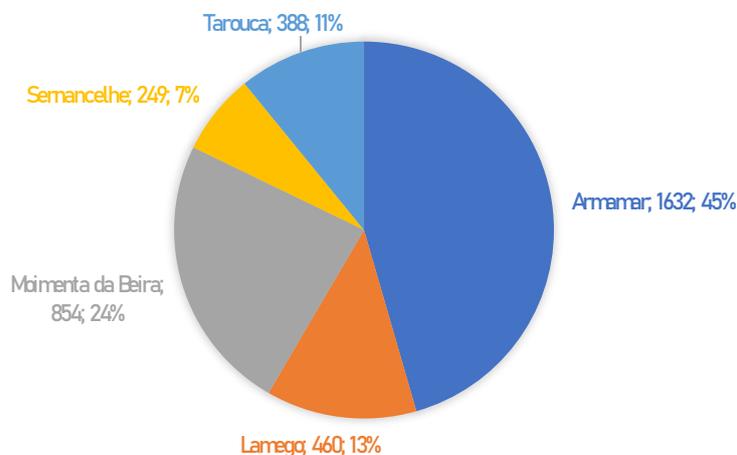
Figura 16. Evolução de área, produção e produtividade da maçã, na campanha de 2024/25

Fonte: CCDRN/DPA – Quadro de Produção Vegetal 2023 e 2024 (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).

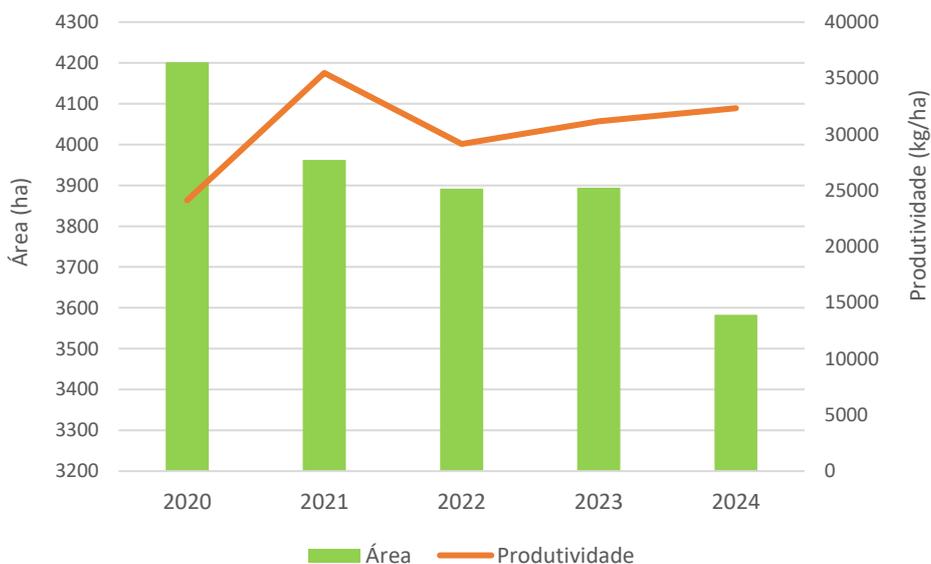
DISTRIBUIÇÃO DA ÁREA DE MACIEIRAS POR CONCELHO
(EM HECTARES)



Apesar da redução de área efetiva, no gráfico seguinte é fácil perceber a classificação de “Capital da Maçã” atribuída ao concelho de Armamar, uma vez que atualmente representa quase metade (45%) da área total de macieiras dos concelhos do Douro Sul.

Por outro lado, e em resultado das boas condições meteorológicas durante o período produtivo, constata-se que na campanha 2023/24 a produtividade média teve um ligeiro aumento (ver gráfico seguinte).

MAÇÃ - ÁREA vs PRODUTIVIDADE



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.

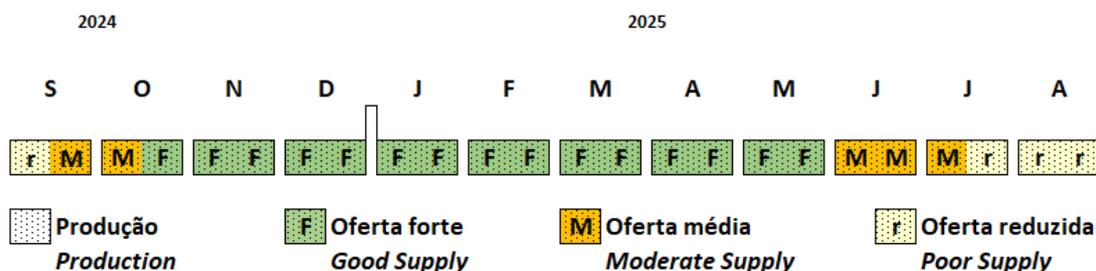
Para além disso, quase toda a produção é feita seguindo esquemas de Produção Integrada.

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 Calender*



3.2. Oferta/Procura

À semelhança do que se passou no ano anterior, e face a uma boa produção em termos qualitativos e quantitativos, a campanha de comercialização da maçã em 2024/2025 foi muito prolongada, decorrendo até ao mês de agosto de 2025, altura em que se começaram a colher as primeiras maçãs “novas”, da variedade Royal Gala.

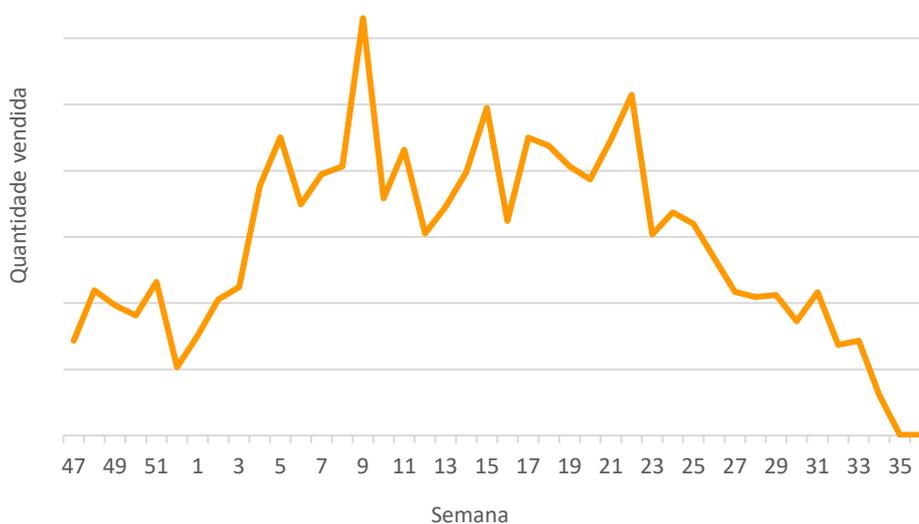
Através da análise dos gráficos apresentados em seguida, é possível comprovar a disponibilidade de maçã ao longo de todo o ano - a semana 47 corresponde à primeira semana de recolha de cotações de venda, entre 18 e 24 de novembro de 2024, enquanto a semana 36 corresponde à última semana de recolha de cotações, entre 01 e 07 de setembro de 2025.

De notar que a variedade Golden Delicious foi a única a ser comercializada até ao final da campanha, por ser também a que é produzida em maior quantidade e que apresenta maior longevidade, devido à sua capacidade de conservação.

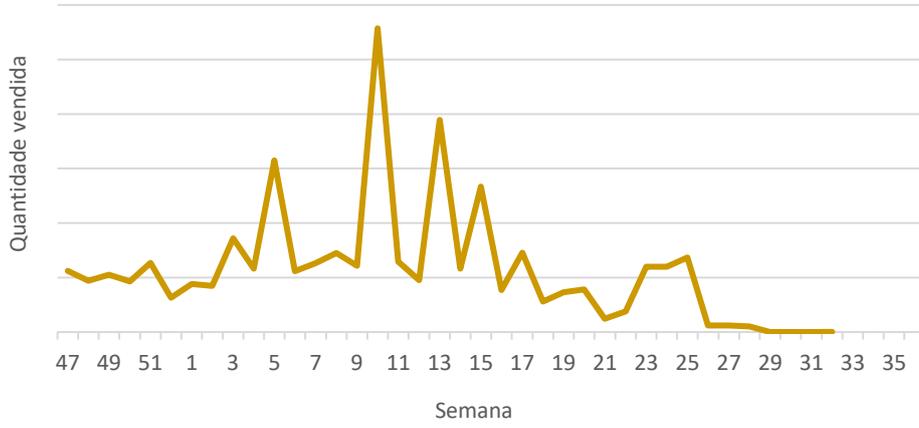
Uma vez que se trata de uma amostra representativa (mas não exaustiva) dos operadores da região e das áreas existentes, optamos por não indicar as quantidades comercializadas pelo conjunto desses mesmos operadores, pretendendo apenas que os dados reflitam a tendência de comercialização em cada um dos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

Os gráficos agrupam a informação para cada uma das variedades acompanhadas em campo.

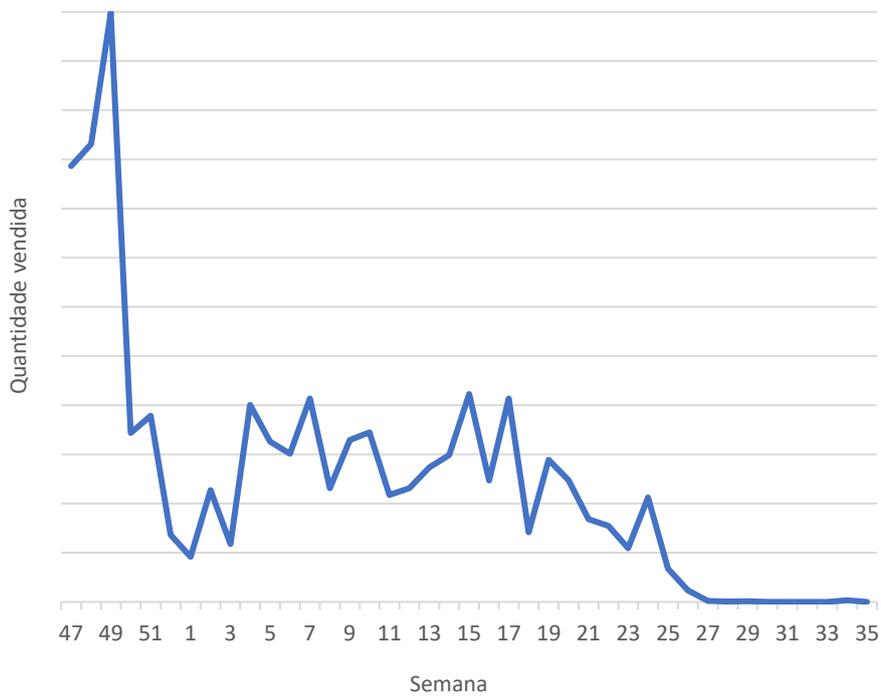
Vendas de Golden Delicious 2024/25
(volume de vendas semanal)



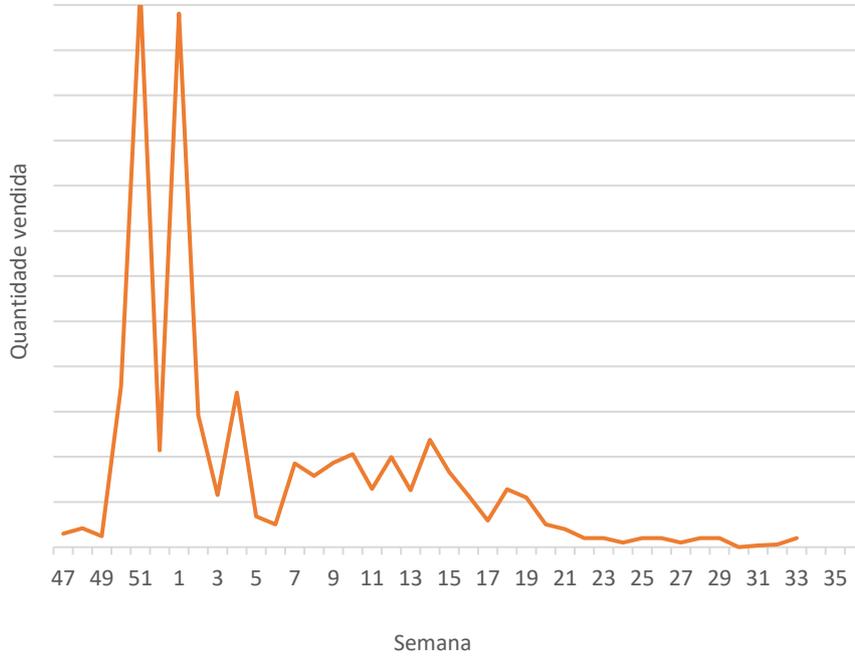
Vendas de Reineta 2024/25 (volume de vendas semanal)



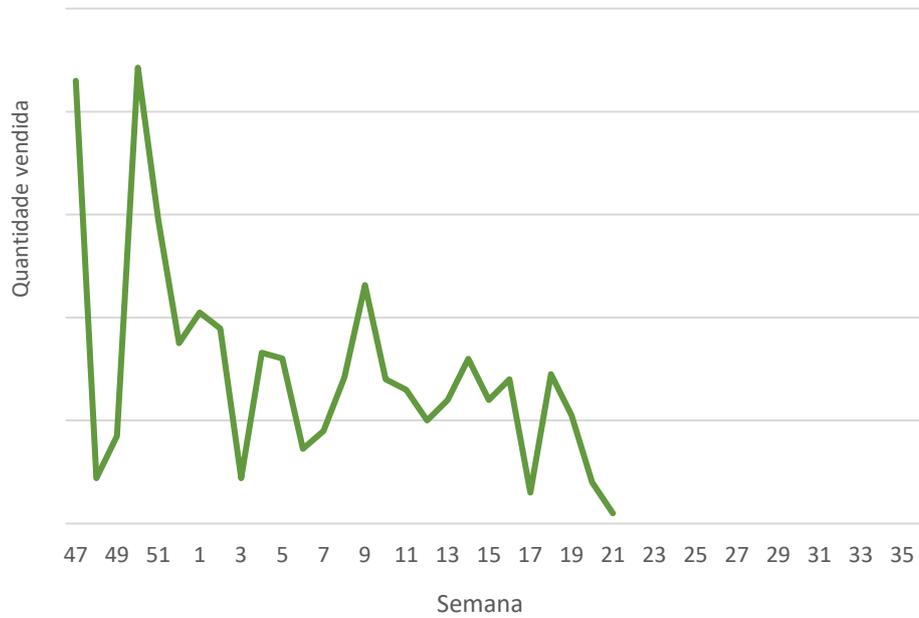
Vendas de Royal Gala 2024/25 (volume de vendas semanal)



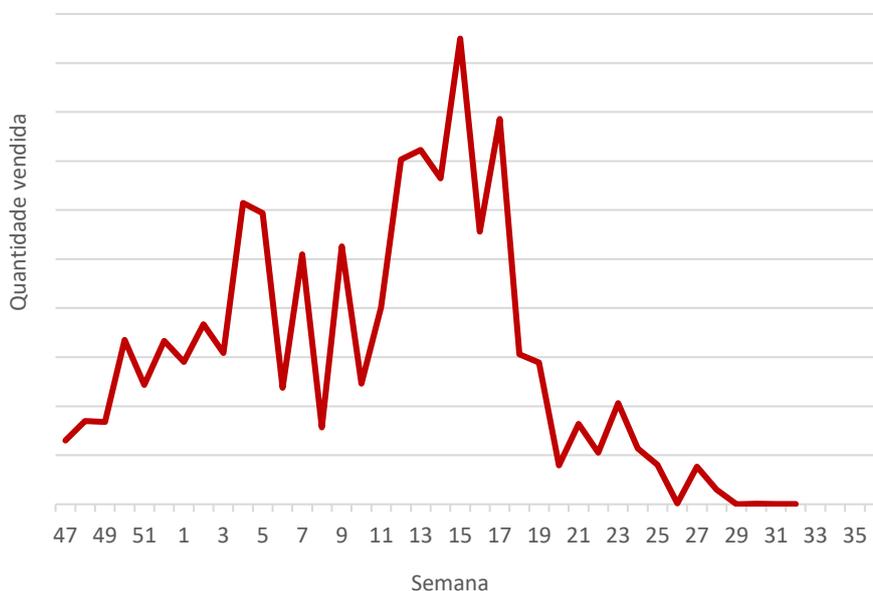
Vendas de Fuji 2024/25 (volume de vendas semanal)



Vendas de Bravo de Esmolfe 2024/25 (volume de vendas semanal)



Vendas de Red Delicious 2024/25 (volume de vendas semanal)



As semanas 52 e 01 correspondem ao período temporal entre o Natal e o Ano Novo, respetivamente. A semana 16 corresponde ao período que antecedeu a Páscoa.

Os dados usados para a elaboração deste gráfico (e de outros, nesta publicação) foram recolhidos na região, junto de operadores do setor, pela equipa da Divisão de Programas e Avaliação da CCDR-N que trabalha para o SIMA².

Segundo aquilo que foi possível apurar, a comercialização da maçã do Douro Sul está sempre assegurada, independentemente do circuito que cada operador escolhe para o fazer.

O que varia são a distribuição da procura ao longo do ano e as cotações de venda, que em alguns casos são particularmente baixas.

Por análise dos gráficos apresentados, podemos tirar várias elações, de onde se destacam as seguintes (por nos parecerem mais pertinentes):

² SIMA – Sistema de Informação de Mercados Agrícolas

- i) A maçã Bravo de Esmolfe foi a que teve período de comercialização mais curto, visto ser uma das que está presente em menor quantidade na região e que tem menor capacidade de conservação ao longo do tempo;
- ii) Em oposição, a Golden Delicious apresentou-se – como seria de esperar - como a maçã com maior volume comercializado, distribuído ao longo de toda a campanha e com maior longevidade de conservação (devido às características intrínsecas da variedade);
- iii) A Royal Gala apresentou um pico de comercialização acentuado logo após a colheita (em 2024), por um lado por ser a variedade mais precoce e por outro devido à intensidade de procura pelos mercados externos, com grandes volumes de maçã exportada nesse período;
- iv) Também a maçã Fuji teve o seu pico de comercialização no início da campanha, nas semanas 51 a 01 (antes do Natal e depois do Ano Novo), o que poderá indicar algum tipo de preferência por parte dos consumidores (nacionais ou estrangeiros);
- v) As Red Delicious e a Reineta Parda atingiram os picos de vendas nos meses de março e abril de 2025.

Adicionalmente, podemos referir que as variedades presentes em maior volume são a Golden Delicious e a Royal Gala. As Red Delicious surgem atrás, mas a uma distância considerável.

Os produtores armazenistas cujas vendas se realizam essencialmente nos diferentes mercados abastecedores referem uma dificuldade crescente no escoamento do produto. Estes mercados são, tradicionalmente, o principal ponto de abastecimento de mercearias e frutarias nos centros urbanos (Porto, Coimbra, Aveiro, Vila do Conde, ...), bem como de pequenos comerciantes de mercados locais.

Atualmente, a concentração de consumidores nas grandes superfícies “afasta-os” do comércio local, reduzindo as vendas dos produtores armazenistas, que com o tempo tendem a desistir da atividade ou a entregar o produto a armazenistas de grandes dimensões, com redução das mais valias da exploração.

Paralelamente, todos os anos se constata que a partir do momento em que surge no mercado a “fruta da época” (morangos, cerejas, mirtilos, ...) e se verifica uma maior pressão da fruta exótica importada a preços competitivos, as vendas de maçã reduzem consideravelmente. Este ano não foi diferente e os gráficos anteriores confirmam esta informação.

No final desta campanha, estima-se que a percentagem de maçã encaminhada para a indústria como refugo (para sumos, compotas e outras finalidades) tenha superado os 30%, cerca de 2 a 3 vezes superior ao ano passado. Para isto muito contribuíram as perdas no período final da colheita, devido à tempestade “Kirk”.

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 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

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

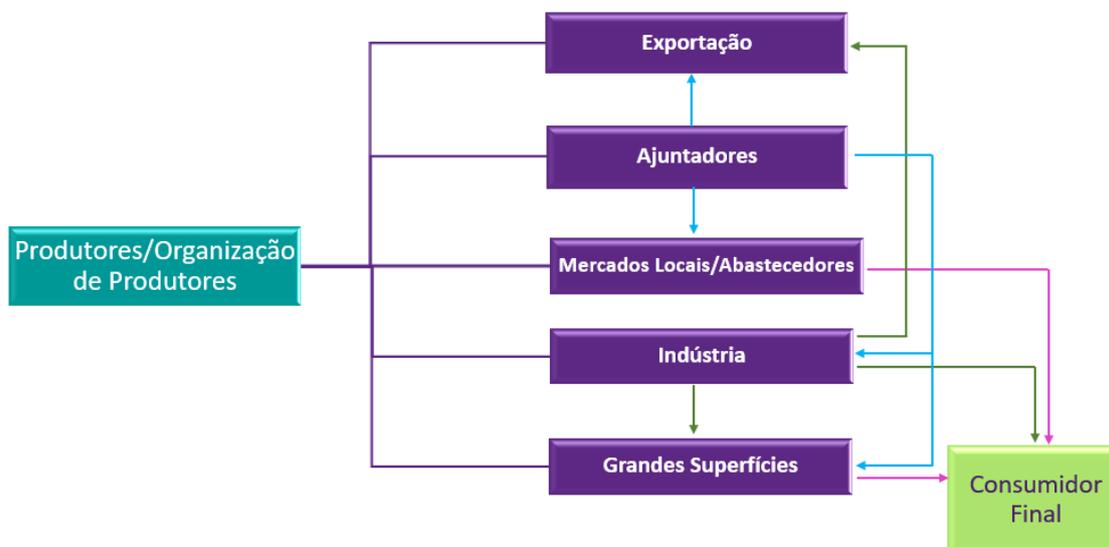


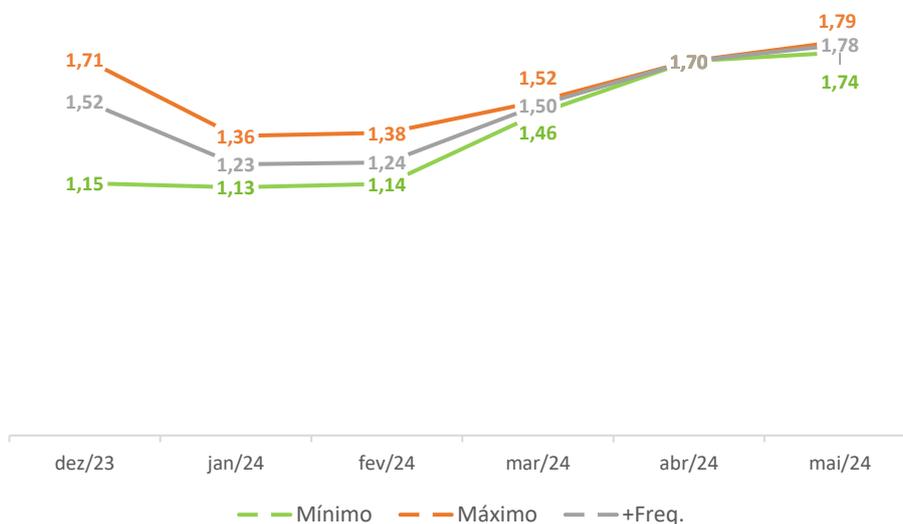
Figura 17. Diagrama: Circuito de comercialização da maçã do Douro Sul

3.4. Evolução das Cotações

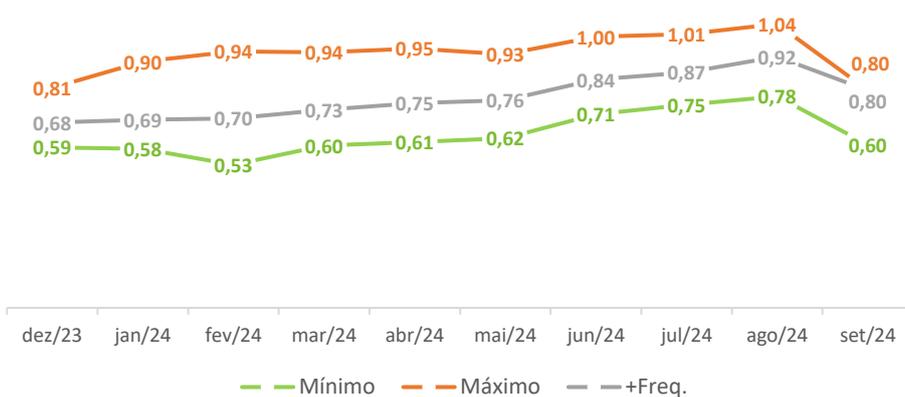
Apresentam-se em seguida as cotações médias à Saída de Estação (SE), recolhidas ao longo da campanha de comercialização de 2024/2025, para as variedades mais representativas no Douro Sul - Bravo de Esmolfe, Golden Delicious, Red Delicious, Reineta Parda, Royal Gala e Fuji.

A recolha diferenciada das cotações para a variedade Fuji, separando-a das restantes variedades vermelhas (grande parte agrupada na categoria Red Delicious), ocorreu esta campanha pela primeira vez, decorrendo de um esforço adicional da equipa da DPA e dos produtores que colaboram neste projeto. Por esse motivo, não existe um histórico que permita comparar as cotações de anos anteriores.

COTAÇÕES BRAVO DE ESMOLFE 2024/25
€/KG * SE

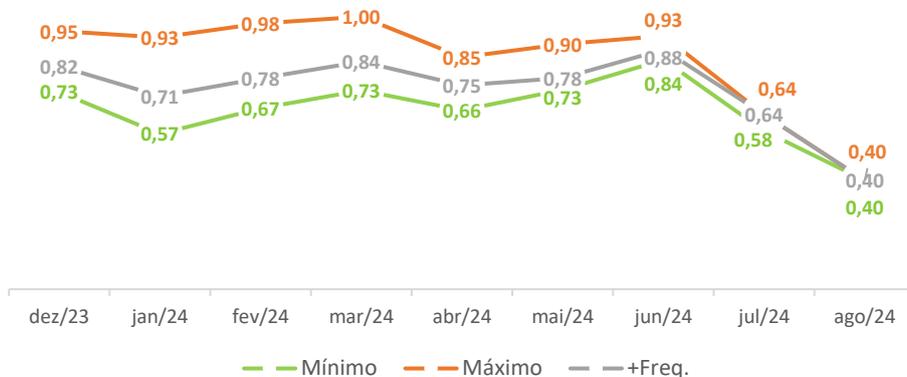


COTAÇÕES GOLDEN DELICIOUS 2024/25
€/KG * SE

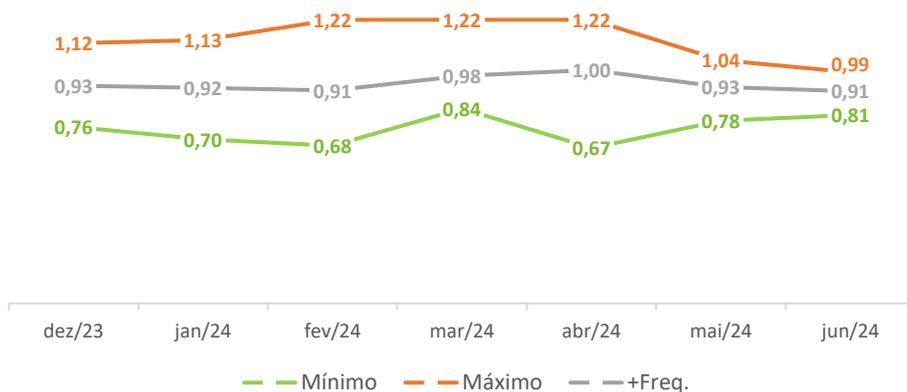


Fonte: CCDRN/DPA – SIMA

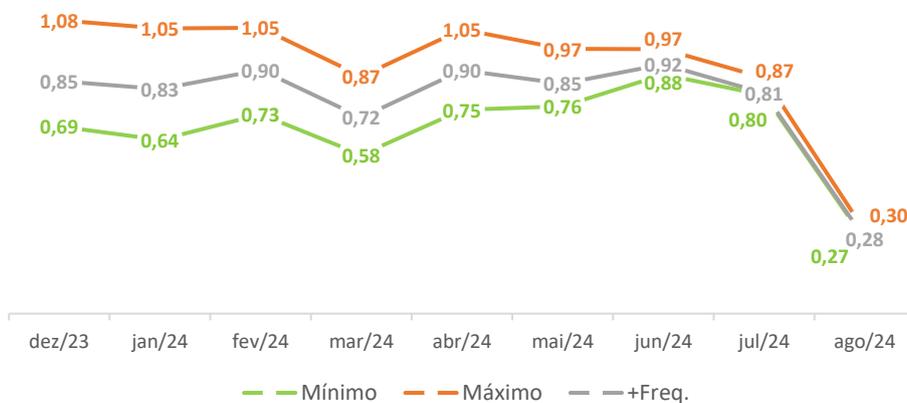
COTAÇÕES RED DELICIOUS 2024/25
€/KG * SE

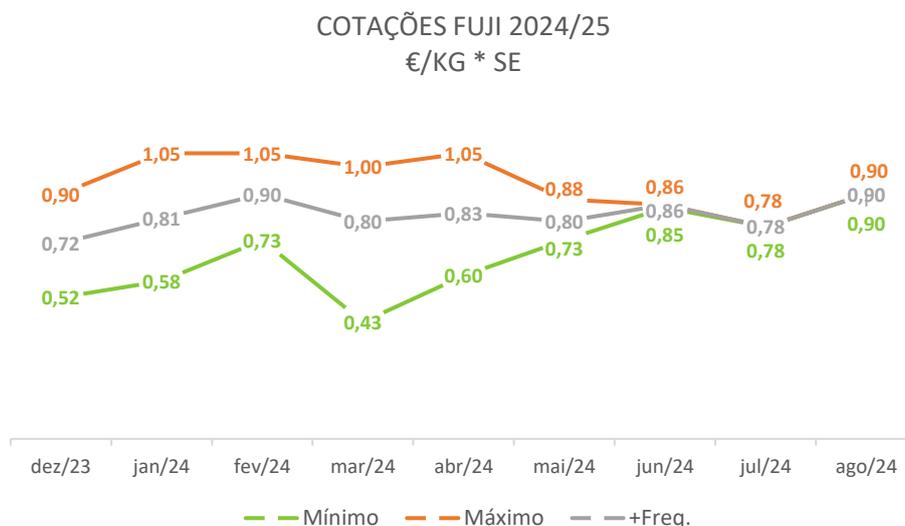


COTAÇÕES REINETA PARDA 2024/25
€/KG * SE



COTAÇÕES ROYAL GALA 2024/25
€/KG * SE





Fonte: CCDRN/DPA – SIMA

Os gráficos das cotações da campanha de comercialização de 2024/25, conjuntamente com os gráficos da oferta/procura apresentados no ponto 3.2., confirmam a teoria de que a maçã não é uma “fruta da época”. A sua capacidade de conservação permite que a comercialização seja realizada ao longo de todo o ano, ainda que as diferentes variedades possam apresentar comportamentos distintos, em função das preferências dos consumidores, da disponibilidade no mercado ou dos preços praticados.

As variedades Bravo de Esmolfe e Reineta Parda foram as mais valorizadas à Saída de Estação (SE), com as cotações máximas a superar 1€/kg. No caso da Bravo, as cotações superaram sempre esses valores, tendo atingido os máximos no final da campanha.

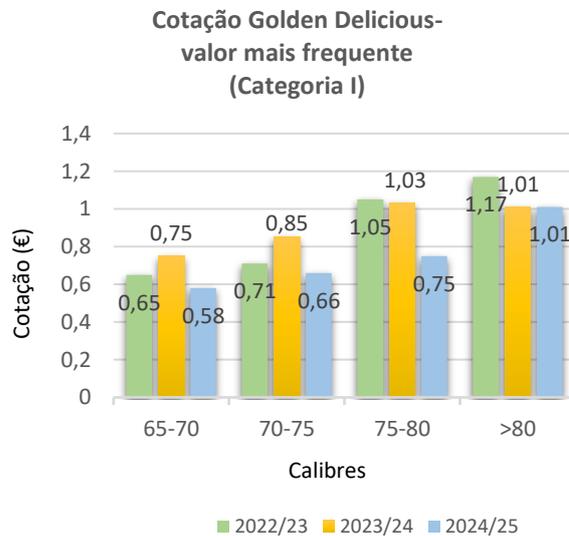
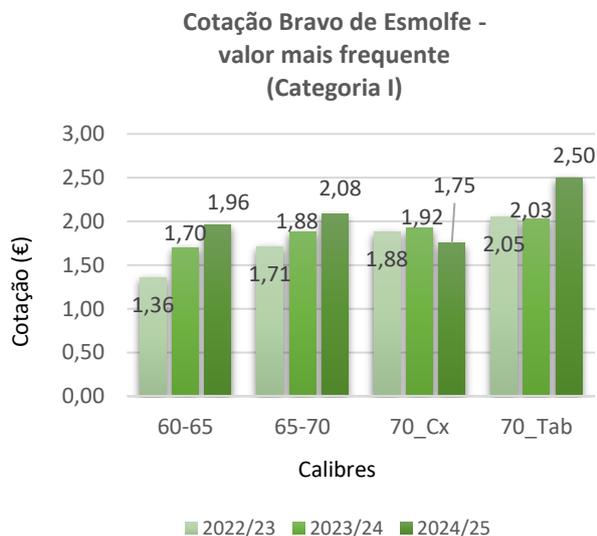
Em sentido contrário seguiram as Red Delicious e a Royal Gala, cujas cotações apresentaram uma tendência decrescente ao longo da campanha de comercialização, atingindo valores muito reduzidos nas últimas semanas.

A Fuji registou cotações de venda máximas crescentes até abril de 2025, com tendência decrescente a partir daí, mas terminando a campanha com valores iguais aos iniciais. As cotações mínimas e mais frequentes estiveram quase sempre acima das iniciais, aproximando-se dos valores máximos na fase final de comercialização.

A Golden Delicious foi a variedade que registou maior regularidade nas cotações de venda, com uma tendência crescente ao longo de toda a campanha. Contudo, no último mês (setembro) e por motivos associados à existência de maçã “nova” e necessidade de escoamento de stocks, as cotações desceram um pouco, mantendo-se próximas das iniciais (ou ligeiramente acima).

Ao contrário do que se verificou na campanha de comercialização de 2023/24, e com exceção da Bravo de Esmolfe e da Fuji, não foi no final da campanha que se registaram as cotações mais elevadas.

Em seguida apresenta-se um estudo comparativo dos preços das diferentes variedades, em função do calibre, nas campanhas de comercialização de 2022/23, 2023/24 e 2024/25. No caso da Fuji, não existem dados comparativos com anos anteriores, pelos motivos já citados.

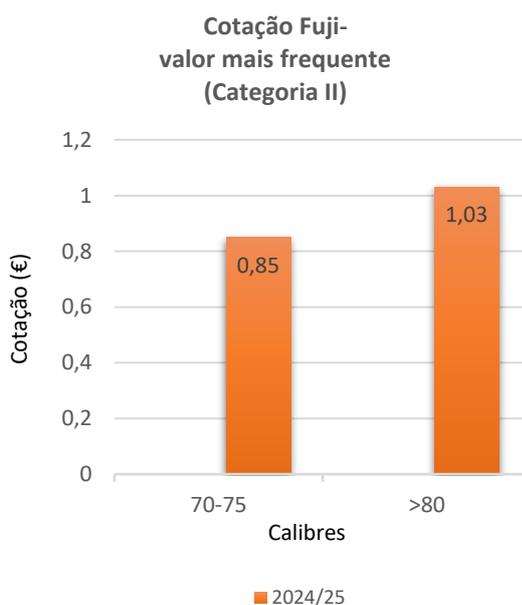
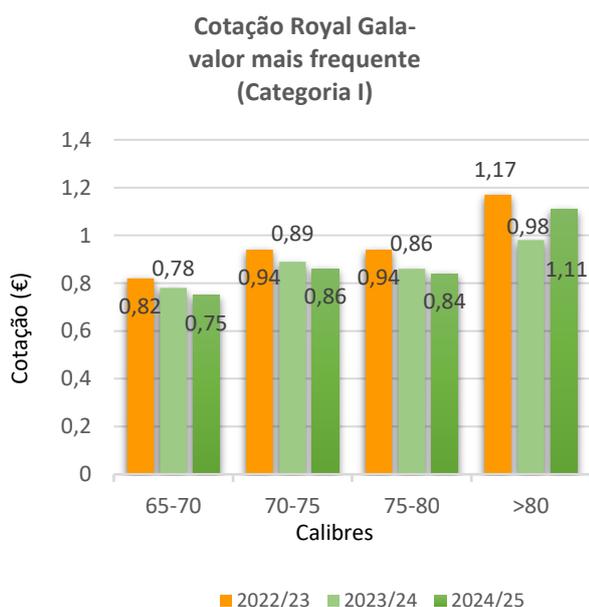
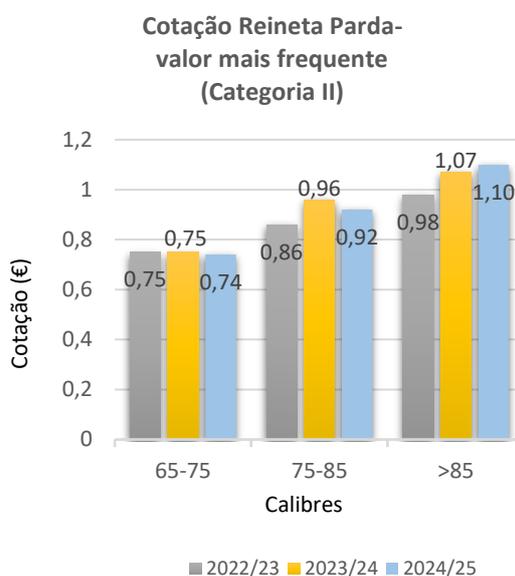
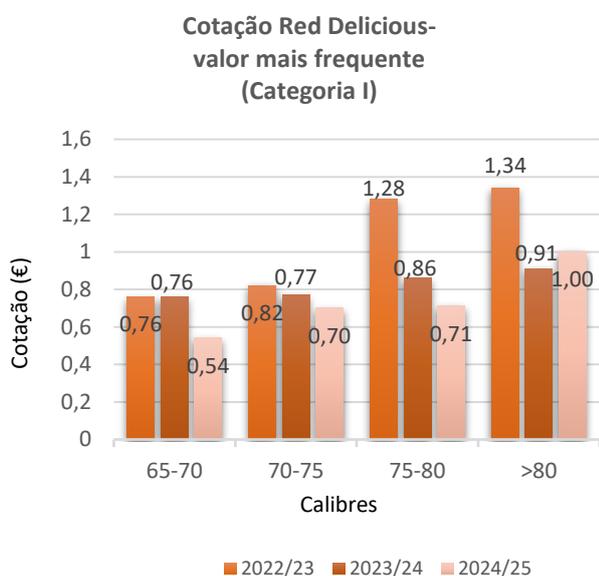


De um modo geral, o aumento de cotação está associado ao aumento de calibre – quanto maior a fruta, mais cara se torna.

Validando esta perspetiva, a primeira observação que nos merece destaque é a de que a única valorização registada em 2024/25, no global das variedades acompanhadas, ocorreu nos calibres maiores.

A Bravo de Esmolfe teve um comportamento distinto, pois com exceção do calibre 70mm_caixa, todos os outros foram valorizados face ao ano anterior. Esta foi, aliás, a variedade onde se verificou um crescimento gradual das cotações, nas três campanhas analisadas.

Nos restantes calibres registou-se uma desvalorização generalizada dos calibres mais baixos, com menor impacto na Reineta Parda e maior na Golden Delicious.



3.5. Promoção e Campanhas de Marketing

Para apoiar à promoção destes produtos, foram organizados em 2025 os seguintes eventos:

- **EXPODEMO** (11 a 14 de setembro): promovida pelo Município de Moimenta da Beira;
- **Feira da Maçã Bravo de Esmolfe** (5 de outubro): promovida pelo município de Penalva do Castelo (na região Centro);
- **Festa da Maçã de Armamar** (17 a 19 de outubro): promovida pelo Município de Armamar e onde se inclui o **V Trail Rota da Maçã de Montanha** (18 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.

Na campanha de comercialização de 2024/25, estima-se que cerca de 30% da produção total tenha sido encaminhada para a indústria, superando em 2 a 3 vezes a quantidade apurada na campanha anterior. Tal como referimos anteriormente, este aumento de quantidade esteve relacionado com a quantidade de maçã que caiu ao chão aquando da tempestade “Kirk” e com as perdas por depreciação resultantes das contaminações por Pedrado.

Contudo, e ao contrário do que seria expectável, os valores pagos por cada quilo desta maçã foram consideravelmente mais elevados que em campanhas anteriores, chegando a atingir os 0,30€/kg.

5 | PERSPETIVAS

As perspetivas para esta atividade no Douro Sul apresentam-se com alguma/muita reserva, na medida em que a estagnação dos preços a que a maçã é comprada aos produtores tem levado a um estrangulamento do setor, que pode vir a comprometer toda a região.

Deixamos as mesmas observações registadas na Análise de Campanha do ano anterior, pois a situação mantém-se inalterada.

Mais uma vez se constata que, 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 inoportuno 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 muitos 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 difícil fixar jovens agricultores nesta atividade.

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

Importa refletir com seriedade sobre esta questão, sob pena de caminharmos para a desertificação de **mais uma** área do interior norte, cujas fracas acessibilidades e falta de alternativas profissionais tornam difícil de reverter.

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 armazenistas 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) Falta de reconhecimento da qualidade da maçã produzida na região
 - vi) 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) mais baixos

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.

Paralelamente, e numa época em que temas como a qualidade dos produtos alimentares, o incremento das cadeias curtas de produção/comercialização e a redução do impacto ambiental da produção agrícola estão na ordem do dia – associados ao *Green Deal* – e que o “repovoamento” do interior do território nacional se torna imperativo, parece-nos extremamente oportuno abordar estas matérias de forma proativa, encontrando novos caminhos que tragam soluções para os produtores e para a região como um todo.