

# SEMANA DAS CIÊNCIAS AGRÁRIAS

## Comercialização de Castanha

**Alda Matos** – Instituto Politécnico de Bragança – Escola Superior Agrária – Departamento de Economia Agrária e Sociologia Rural; Tel.: 273-303242; Endereço Electrónico: [alda@ipb.pt](mailto:alda@ipb.pt)

### Resumo

*(...) quanto essa abençoada arvore se desfaz em beneficios para o homem! Quer dos seus fructos quer da sua madeira, ella distilla perenne riqueza: “pinga” sempre! (...) mas só mais tarde eu conheci que as suas “pingas”, juntas, produziam grossa chuva de oiro na minha província (Magalhães, 1910:184).*

À semelhança daquela época, actualmente, a comercialização da castanha vem representando uma das principais receitas das explorações agrícolas do Interior Norte de Portugal.

O objectivo subjacente a esta comunicação é o de distinguir um dos recursos endógenos vegetais de excepcional importância, sobretudo no Nordeste Transmontano – a castanha – e sua comercialização.

Averiguou-se o perfil do agricultor, bem como os aspectos relacionados com a produção, a concentração e a comercialização do fruto. Isto foi possível não só mediante a análise de dados oficiais, como também, através do contacto directo com os actores intervenientes na fileira.

Os aumentos na área e correlativos incrementos da produção da castanha portuguesa, a denominação de origem, o peso das exportações nacionais, o valor comercial intrínseco às espécies monospermas transmontanas, a mudança dos hábitos alimentares europeus (que cada vez mais incluem a castanha na sua gastronomia) a ecologia, entre outras potencialidades, justificam plenamente um olhar sobre a fileira da castanha e sua cadeia de valor.

Na complexa engrenagem do sistema de comercialização de castanha, os agentes distribuem-se por vários elos da cadeia de valor, incorporando diferentes serviços e funções. Os *produtores* adoptam entre si múltiplas estratégias na venda da castanha, permanecendo nesta fase, sob a dependência de diversos tipos de intermediários. Os *ajuntadores* concentram localmente a produção para a venderem por grosso aos *armazenistas-exportadores*. Estes, distribuem a castanha por lotes de diferentes variedades e calibres e executam o tratamento do fruto (limpeza e desinfestação) para posterior distribuição no mercado interno e externo. Os *magusteiros* (retalhistas) compram o fruto a granel ao produtor, a fim de o distribuírem no mercado nacional a outros retalhistas de menor dimensão. Os *agentes de controlo no destino*, residentes essencialmente no Brasil, França, Itália e Espanha, recebem a castanha dos armazenistas e distribuem-na no país de destino.

O valor acrescentado obtido com a castanha em Portugal é mais comercial do que industrial. Existe uma preocupação mínima com a transformação da castanha – onde, em adição aos processos de gradação e desinfestação mencionados, se verifica apenas em duas agro-indústrias, o descasque, a despela e a congelação da castanha. Para além destas operações, não ocorre mais nenhuma transformação física do fruto, ao qual, mais nenhum valor de laboração é atribuído.

Concluiu-se que, para além dos problemas fitossanitários do castanheiro, da carência de um cadastro, do défice em mão-de-obra, bem como a inexistência de iniciativas associativas por parte dos agricultores, os constrangimentos no elo produtivo poderiam ser atenuados, pela transposição da barreira do individualismo e pela constituição de organismos associativos coesos, por forma a permitirem o aumento do valor acrescentado da castanha na origem. A distribuição de benefícios ao longo da cadeia de valor pouco tem conduzido ao desenvolvimento e diversificação das actividades do agricultor, que poderia integrar, embora de forma limitada, os elos comerciais e industriais que se situam a jusante.

As acções a desenvolver no seio da fileira poderiam passar, pois, por uma mudança de atitudes, de modo a gerar consensos entre os vários elos da cadeia de valor, visando sobretudo a selecção das variedades de castanha a produzir (regionais ou normalização dos calibres), os tratamentos a efectuar (via química ou via húmida), a redução da especulação e a dinamização do associativismo.