



## Introdução

Portugal é um dos principais produtores mundiais de castanha, produção crucial para a economia regional. Atualmente, o setor da castanha enfrenta uma série de desafios, nomeadamente, as mudanças climáticas, doenças e pragas e desenvolvimentos demográficos e de mercado, que ameaçam o seu futuro. Esta comunicação visa apreender as dinâmicas presentes no mercado nacional de castanha, com vista a identificar os principais constrangimentos e potencialidades ao futuro da atividade.

## Material e Métodos

Adotou-se uma metodologia de investigação quantitativa, descritiva e longitudinal (2009-2018), tendo por base fontes documentais múltiplas, com destaque para às estatísticas agrícolas do Instituto Nacional de Estatística – INE, informação relativa à produção qualificada publicada pela Direção Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural – DGADR, e aos mercados agrícolas e comércio externo, publicada pelo Gabinete de Planeamento e Políticas e Administração Geral – GPP, complementada com informação obtida junto de agentes integrantes da fileira.

## Resultados e Discussão

Em 2018, a superfície de souts abrangia 38.884 hectares. O acréscimo de área (Fig. 1), aliado à melhoria na produtividade, possibilitou o aumento da produção média anual para 32 mil ton./ano, não obstante as oscilações da produção motivadas por condições climáticas adversas (e.g., em 2011) e eventuais ataques de pragas/doenças (e.g., o ataque de *septoriose*, em 2014) e a ameaça crescente da vespa-das-galhas-do-castanheiro. A evolução do volume de produção é acompanhado pela valorização do produto ao produtor (Fig. 2), sendo que, em 2018, o fruto atingiu o valor máximo de 2,78€/kg. Assim, em 2018, o valor da produção de castanha, nos mercados de produção ultrapassava os 95 milhões de euros.

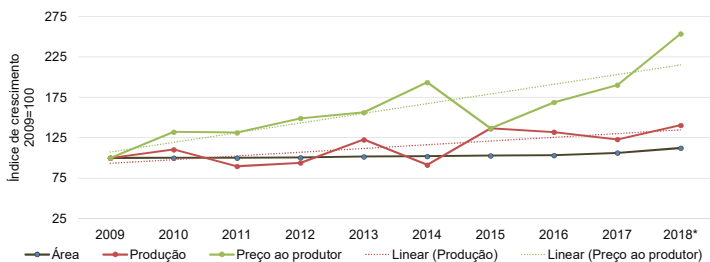


Figura 1. Evolução da área, produção e preço ao produtor de castanha, 2009-2018

A produção exibe uma elevada concentração na região Norte (Fig. 2), em resultado de mais de 80% da área de souts se localizar em Trás-os-Montes.

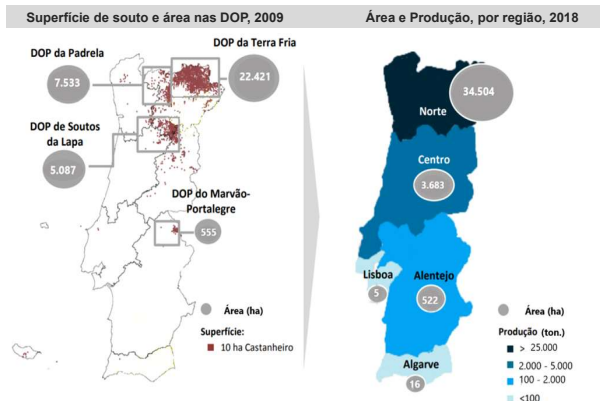


Figura 2. Área e produção nacional de castanha, 2009-2018  
Adaptado a partir de Fórum Florestal (2016)

Apesar da existência de 4 Denominações de Origem Protegida – DOP e da concentração dos souts no seu território, a produção de castanha qualificada é ainda residual. No último triénio, todavia, esta produção diferenciada mostrou ser uma aposta crescente, exibindo, em 2018, o valor recorde de 236 ton., cerca de 0,7% do total da produção nacional.

**Agradecimentos**  
Os autores agradecem à Fundação para a Ciência e a Tecnologia (CT, Portugal) e ao FEDER no âmbito do programa PT2020 pelo apoio financeiro ao CIMO (UIDB/AGR/00690/2019). Este trabalho foi financiado pelo projeto PDR0200 - GO ValorCast: Valorização da castanha e otimização da sua comercialização.

**Bibliografia**  
Couto, J. (2018). A gestão da cadeia de abastecimento sustentável: o negócio da castanha portuguesa. Dissertação de Mestrado. Universidade do Minho.  
DGADR. Inquérito aos Agrupamentos de produtores de produtos com DOP/IGP/ETG. Em <http://www.dgadr.gov.pt/pt/estatisticas/estatisticas-agricolas>  
Fórum Florestal (2016). Estudo Económico do Desenvolvimento da Fileira da Castanha. Estádium Federativa da Floresta Portuguesa, Portugal.  
Henriques, C. (2017). O Castanheiro – Estado da Comercialização. Manual Técnico. Centro Nacional de Competências dos Frutos Secos.  
INE. Estatísticas Agrícolas. Em <http://inec.pt>  
Matos, A. (2004). Diagnóstico e plano estratégico da fileira da castanha. V Congresso Nacional de Economistas Agrícolas Universidade do Algarve. Faro.  
Matos, A. (2003). Cadeia de valor e o sistema de comercialização de castanha da Terra Fria Transmontana. V Colóquio Hispano-Português de Estudos Rurais. Bragança.

A castanha apresenta um circuito de comercialização longo; o elevado número de intermediários reduz a remuneração do produtor que, em geral, não possui poder/estrutura para negociar com os elos a jusante (Fig. 3). Por outro lado, a falta de homogeneização dos lotes (e.g., por variedade, apanha manual/mecânica) e problemas de bichado/podridão dificultam a comercialização e reduzem o valor da castanha, originando perdas significativas para a indústria transformadora.

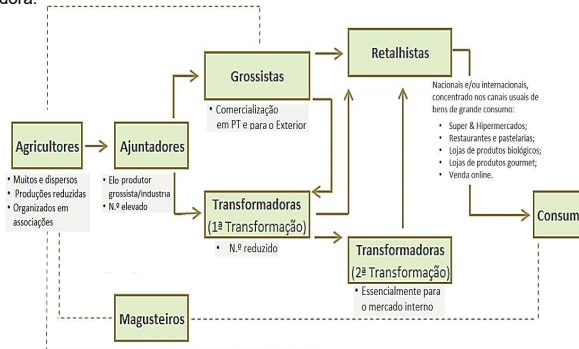


Figura 3. Circuito de comercialização da castanha  
Adaptado a partir de Matos, A. (2003), Fórum Florestal (2016) e Couto, J. (2018)

Profissionais do setor estimam que somente metade da produção seja comercializada através do mercado formal, sendo que parte da castanha não é apanhada ou não entra nos circuitos comerciais por se destinar a autoconsumo e parte significativa dos produtores e ajuntadores vende a castanha diretamente ao consumidor, através de canais de venda paralelos ("mercado informal ou de venda de estrada") (Matos, 2004; Fórum Florestal, 2016; Henriques, C., 2017).

A maior parte da castanha é transacionada por pequenas e médias empresas, vendida em fresco, no mercado interno e externo. O setor apresenta uma forte orientação exportadora (Fig. 4), com a Balança Comercial a exibir um saldo médio de 45,65 milhões de euros, em 2014-2018. No presente, a fileira depara-se com dificuldades motivadas pela mudança geracional nos países cuja importação era baseada no mercado da saúde, e a concorrência de castanha oriunda de países com regulamentações menos restritivas, nos mercados de exportação extracomunitários.

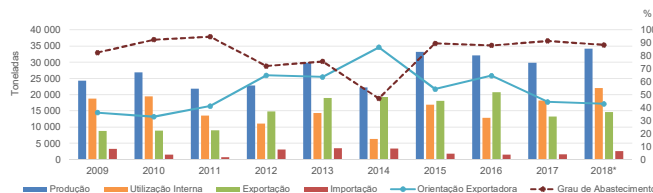


Figura 4. Utilização interna e Abastecimento do mercado interno de castanha, 2009-2018

O consumo de castanha é essencialmente sazonal e ligado ao consumo tradicional de castanhas assadas e/ou cozidas, e aliada à tradição dos magustos (S. Martinho) e dos assadores de rua (em particular em Lisboa e Porto, estimando-se que ± 600 ton./ano são escoadas desta forma). Todavia, o atual dinamismo do setor ao nível da indústria da castanha, tem-se refletido nos padrões de consumo. A exemplo, animada pelo aumento da oferta, a ingestão nacional de castanha processada tem vindo a popularizar-se, com destaque para a castanha congelada (1000 ton./ano), utilizada na gastronomia pela restauração e famílias. Este é um produto cuja sazonalidade se vem perdendo, sendo consumido na época invernal e estival.

Destaque para o mercado emergente de produtos de 3ª transformação, constituído por micro e pequenas empresas familiares, cuja oferta é direcionada para nichos de mercado, escoada principalmente em eventos e feiras tradicionais (ligadas à castanha e/ou outros produtos locais), com ênfase para a popularidade crescente das bebidas, como a cerveja e o licor de castanha.

O desenvolvimento de novos produtos tendo em vista a preferência do consumidor atual pela indústria de alimentação saudável (*free from*) e a procura crescente por parte de segmentos de consumidores com necessidades específicas de dieta, como produtos sem glúten ou nutricionalmente enriquecidos, é vista como estratégica para o futuro do setor.

## Considerações Finais

A capacidade dos diferentes elos da cadeia de valor em responder aos desafios, presentes e futuros, de uma forma coesa e coerente, é crucial para o futuro da atividade. A emergência de novas pragas e doenças (potenciada pela intensificação do comércio internacional e mudanças climáticas) que ameaçam a produção e qualidade do fruto, requerem a implementação de práticas corretas de condução da cultura e de conservação, transformação e comercialização do fruto. A exploração do potencial económico da associação da castanha a dietas saudáveis como atributo de marketing, e a adoção de uma visão holística da produção primária, pelo aproveitamento de outros recursos complementares da produção agroflorestal, como os cogumelos, a alimentação animal, o mel e as plantas aromáticas, e o turismo, são cruciais para o fomento do potencial económico da fileira.