

IV Congresso Nacional de Economistas Agrícolas
Universidade do Algarve, Faro
25 e 26 de Novembro de 2004

Área Temática: 1 – Alimentação e Competitividade: Os Mercados e Circuitos Comerciais dos
Produtos Alimentares

Título da Comunicação – Diagnóstico e Plano Estratégico da Fileira da Castanha

Alda Matos – Instituto Politécnico de Bragança – Escola Superior Agrária – Departamento de
Economia Agrária e Sociologia Rural; Tel.: 273-30 32 42; Endereço Electrónico: alda@ipb.pt

Resumo

Este trabalho insere-se na dissertação de mestrado subordinada ao tema “O Sistema de Comercialização de Castanha da Terra Fria Transmontana e Sua Cadeia de Valor”.

O objectivo subjacente a esta comunicação foi o de apresentar o diagnóstico e plano estratégico do sistema de comercialização de castanha. Para tal, foi efectuada uma avaliação estratégica (previamente identificada), tendo em vista a redução dos hiatos entre a situação actual (diagnóstico) e a situação esperada no futuro (visão). Pela consulta de fontes documentais e não documentais (entrevistas aos principais agentes que integram a cadeia de valor) e pela adequação da técnica *SWOT – Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats* à fileira, serão enunciados alguns dos constrangimentos e potencialidades que se salientaram ao longo da investigação.

Os mais importantes constrangimentos compreendem: (a) baixa produtividade dos soutos; (b) aumento dos problemas de fitossanidade, devido, entre outros, ao incremento das áreas de plantação; (c) escassez de mão-de-obra, a que se associa o aumento generalizado do seu custo; (d) défice de organização entre os produtores para a comercialização do produto; (e) desertificação do meio rural e elevada faixa etária no elo da produção; (f) concorrência desleal; (g) práticas especulativas; (h) assimetria do poder negocial entre as grandes superfícies e os fornecedores e (i) ameaça de forte concorrência dos países de Leste por via do alargamento da União Europeia.

No que se refere às potencialidades, incluem-se: (a) bons rendimentos para todos os agentes intervenientes na fileira; (b) entrada de divisas no país com os mercados de exportação; (c) produto muito valorizado e de grande prestígio no estrangeiro; (d) grande facilidade de escoamento; (e) produto usado na alimentação humana e animal; (f) material genético valioso; (g) produto biológico; (h) investigação em cultivares resistentes às doenças da tinta e cancro; (i) aumento da procura de castanha portuguesa previamente descascada e congelada para a indústria de transformação; (j) desinfecção da castanha por via húmida em detrimento da via química e (k) colheita mecânica do fruto.

Palavras-chave: Fileira, castanha, comercialização, agro-indústria, especulação, poder negocial, concorrência, diagnóstico, análise estratégica, *SWOT*.

1. Introdução

O objectivo desta pesquisa é o de delinear o diagnóstico e plano estratégico da fileira da castanha. Nesta abordagem foi efectuada a análise interna da fileira nas suas principais componentes e averiguada a influência do meio envolvente nessa fileira.

A metodologia utilizada¹ teve como base a consulta de fontes documentais e não documentais (entrevistas aos principais agentes que integram a cadeia de valor). Com esta informação efectuou-se uma análise das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças² da fileira da castanha. Porém, sendo a capacidade analítica e científica da técnica *SWOT* algo subjectiva, o enquadramento que apresentaremos, constitui mais propriamente uma técnica de síntese de conclusões (de forma a sistematizar a informação recolhida nas entrevistas e a informação secundária) do que verdadeiramente uma técnica analítica. A matriz *SWOT* constitui apenas uma base para se efectuar uma avaliação estratégica (previamente identificada), tendo em vista a redução dos hiatos entre a situação actual (diagnóstico) e a situação esperada no futuro (visão).

Assim, nesta comunicação, para além do exposto, e de enunciar previamente algumas das limitações da matriz *SWOT*, será efectuada uma breve caracterização da fileira da castanha. Não se pretendeu efectuar aqui uma caracterização exaustiva, mas sim, proceder a uma breve incursão histórica pela actividade.

2. Limitações da Matriz *SWOT*

É, antes de mais oportuno, definir o que se entende por matriz *SWOT*. Segundo Lindon *et al.* (2000), a matriz *SWOT* comporta duas etapas: a análise externa, relacionada com o mercado no qual se situa o produto, e a análise interna, que respeita às forças e fraquezas de uma empresa face às concorrentes. Assim, a matriz *SWOT* é uma técnica de apoio à definição de objectivos estratégicos alternativos que emergem como relação causa-efeito entre a componente externa (oportunidades e ameaças) e interna (forças e fraquezas) de uma empresa. É um instrumento vulgarmente adoptado para observar a dinâmica empresarial num contexto de mudança.

Esta técnica identifica as ameaças e oportunidades decorrentes da evolução do ambiente externo. As ameaças poderão impedir os agentes do seu poder de negociação obrigando-os a submeter-se às leis de mercado que lhe são impostas. As oportunidades, pelo contrário, poderão dotar os agentes de maior capacidade negocial, sendo eles a impor o seu poder no mercado. Todavia, uma oportunidade para um agente de comercialização pode não o ser para outro, tal avaliação deve ser feita identificando os pontos fortes e fracos de cada componente, de modo a avaliar as competências distintivas de cada uma face à concorrência.

Neste contexto, assim como é delicado adequar a *SWOT* a um conjunto de países, sectores ou *clusters*, é também demasiado complexo e delicado ajustá-la à fileira da castanha como um sistema aberto. Uma abordagem *SWOT* desta natureza impõe-nos algumas limitações, desde logo, pela incorporação de um

emaranhado de ligações intra e inter-empresas num processo cruzado de relações internas e externas, sendo de todo impossível, delimitar a estanquidade entre elas.

Deste modo, como a fileira funciona como um todo, as forças, oportunidades, fraquezas e ameaças são mutuamente interdependentes, confundindo-se de tal modo, que é quase impossível desligá-las para uma análise independente. A título de exemplo, do ponto de vista estático e mais simples, as concorrentes de uma determinada empresa estão situadas no seu ambiente externo, enquanto que, visto da perspectiva de uma destas concorrentes a primeira situa-se no ambiente externo daquelas. Além disso, hipoteticamente, uma empresa que ocupa dois elos na cadeia de valor pode ter uma relação simultaneamente concorrencial e transaccional com outras empresas com as mesmas características e que partilham quer um, quer ambos os elos em questão. Numa óptica mais dinâmica, uma mudança na estratégia de uma determinada empresa (por exemplo, o seu reposicionamento de um elo a outro, ou a sua “extensão” de um só elo para dois elos na cadeia de valor) tem implicações tanto para o ambiente externo (transaccional) como para o ambiente interno (organizacional/estratégico) de outras empresas. Por outro lado, como o limite da fileira não é perfeitamente nítido, torna-se muito difícil determinar as variáveis que incorporam o seu interior e exterior. Por exemplo, as doenças do castanheiro são uma fraqueza da fileira, incluindo-se na componente produtiva (interior da fileira), mas esta fraqueza ao perdurar no tempo, é uma ameaça ao futuro desempenho da actividade. Neste contexto, os problemas de fitossanidade incluíram-se na componente externa como uma ameaça à fileira.

Temos, pois, que ter sempre presente, que estamos a lidar com um sistema/fileira, onde existe um emaranhado de interligações tão grande e complexo que as respostas ao ambiente externo não são dadas de modo colectivo. Os sub-sistemas da fileira são mutuamente permeáveis a mudanças do ambiente, pelo que os impactos diferenciados do meio sobre os elos da fileira nos dão respostas fragmentadas. Estamos assim perante uma situação em que as componentes do sistema não são homogéneas, pois incorporam diferentes actores (produtores, industriais, distribuidores, ...) com distintos objectivos, mas todos eles articulados. Não tendo a fileira controlo para responder globalmente aos impactos externos, apenas os sub-sistemas mais capazes conseguem hostilizar as ameaças e aproveitar as oportunidades. Assim, uma ameaça sentida por determinado elo de comercialização, poderá corresponder a uma oportunidade alcançada por outro, ou seja, oportunidades e ameaças não são sentidas do mesmo modo por todas as componentes do sistema. Por exemplo, a concorrência sentida por empresas que ocupam apenas um elo é muito diferente da concorrência sentida por empresas que ocupam dois ou mais elos. As estratégias de negócio são também diferenciadas.

A diversidade e assimetria dos actores da fileira implica que o aproveitamento das oportunidades não seja igual para todos e as políticas de promoção deverão ter isso em conta. De qualquer modo, se as oportunidades fossem aproveitadas por todos os actores na mesma medida, não haveria empresas mais competitivas e empresas menos competitivas. Estas constatações conduzem-nos a uma certa incapacidade da técnica *SWOT* para, de modo rigoroso, nos dar respostas num contexto tão alargado

como é o da fileira de castanha. Por conseguinte, os indicadores serão interpretados com cautela e a utilização desta ferramenta deverá aqui ser entendida de modo a não exagerar a sua capacidade explicativa no contexto da fileira.

3. A Fileira da Castanha

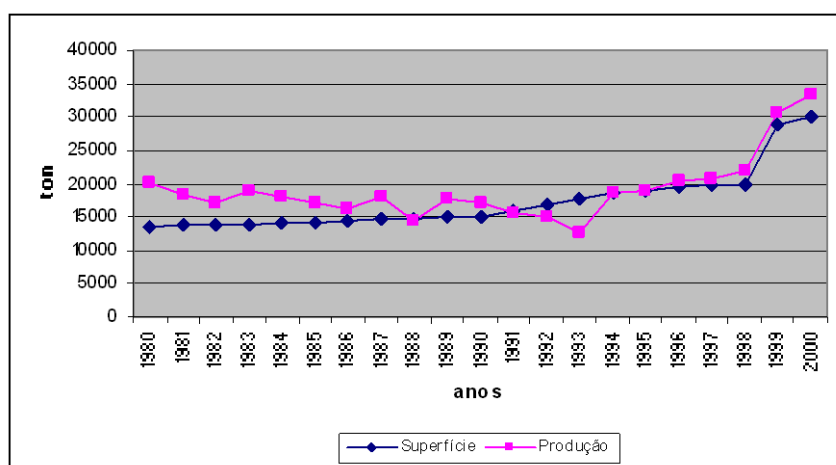
O sector da castanha assumiu no passado grande importância económica. Foi decisivo em Portugal para a subsistência das populações de montanha, mantendo-se intimamente ligado, pela sua utilização na dieta alimentar, à sobrevivência das gentes rurais. Como nos diz Magalhães (1910:184), (...) *quanto essa 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 ouro na minha provincia.* Actualmente, a comercialização da castanha representa uma das principais receitas nas explorações agrícolas do Nordeste Transmontano. Depois da Segunda Guerra Mundial, o castanheiro encontrou um período de crise, não sobrevivendo em certas áreas do país. Alterações socio-económicas principalmente em zonas de montanha, como a mobilidade da população agrícola, o desenvolvimento tecnológico nas cidades e a mudança de hábitos alimentares fizeram o resto. Concretamente, a decadência desta cultivar teve origem, entre outros factores:

- no progressivo abandono de terras pela população residente, que teve como consequência a diminuição da oferta, e por outro lado, a mudança de hábitos alimentares por parte dos consumidores provocou o decréscimo da procura;
- de 1950 a 1980, aspectos associados a outro tipo de aproveitamento do solo, com o incremento de novas culturas (batata, milho, trigo, centeio e olival), tiveram como consequência a redução vertiginosa das áreas destinadas à produção de castanha. O desinteresse pela cultivar foi-se instalando entre os agricultores, preterindo-a a outras de maior cotação de mercado. Assim, o castanheiro foi mantido em terrenos menos férteis ou abandonados, onde não havia lugar para outras culturas. As condições edafoclimáticas das zonas mais inóspitas de Portugal não deram, pois, outra alternativa à população remanescente, senão a de proteger esta espécie em crise, tratá-la e valorizá-la ao máximo;
- no número acentuado de incêndios e no elevado valor da madeira, que aliciou o abate de um número significativo de árvores para utilização em marcenaria. De acordo com Gomes (1982), os organismos decisores ligados à arborização têm insistido no plantio de espécies resinosas em detrimento das folhosas. Assim, refere Bourgeois (1992), que Portugal importava de França 60 000 toneladas de madeira de castanheiro por ano, destinada à indústria de mobiliário e parques. Estas importações não teriam razão de existir, se os órgãos competentes do planeamento florestal introduzissem as folhosas nas nossas florestas. As folhosas, para além de possuírem maior apetência para a produção de madeiras, são menos susceptíveis a incêndios que as resinosas;

- em causas fitopatológicas. Este, foi de facto, o maior estrangulamento à sobrevivência do souto, designadamente, a doença da tinta do castanheiro e o cancro americano. Estas debilidades constituíram o principal motivo do desaparecimento de poderosas manchas de soutos, não só no nosso país, mas também por toda a Europa, originando quedas consideráveis na produção e no valor de mercado do seu fruto;
- por último, a reposição de novos castanheiros por parte dos agricultores não conseguiu ainda compensar as quantidades abatidas e/ou doentes, pois uma parte da população de castanheiros jovens acaba por não resistir aos problemas fitossanitários já instalados nos solos.

É na década de 1970 que aparece o primeiro sinal de recuperação económica e social da cultura do castanheiro na Europa, aliado à preservação e valorização do ambiente e do espaço social rural. A produção de castanha, e de uma forma geral, a produção de frutos secos está concentrada em regiões desfavorecidas, com altos índices de envelhecimento das populações e profunda erosão demográfica. Assim, com a crescente procura deste produto no mercado internacional, a par da diminuição da rendibilidade do cereal e da batata³, os proprietários idosos apostaram novamente na cultura. A batata, trazida da América no séc. XVI, que retirou o lugar à castanha na segunda metade do século XX, cede de novo um lugar privilegiado ao souto.

A nível nacional, a castanha é um fruto de tradições, perfeitamente adaptado às explorações agrícolas do Norte e Centro do país. Contudo, só a partir de meados da década de 1990, a área de soutos e a produção de castanha têm vindo a aumentar mais aceleradamente (Gráfico 1). Aliado a estes frutos está o aumento do consumo de uma multiplicidade de produtos industrializados. Esta cultivar entrou num período de revalorização do repovoamento florestal e da castanha como fonte de riqueza agrícola, o que é confirmado pela real expressão económica que representa no rendimento das famílias. Para tal, muito contribuíram os programas governamentais, que incentivaram os produtores à (re)plantação de soutos e castiçais.



Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE): Anuário Hortofrutícola (1981-2002).

Gráfico 1: Evolução da Superfície Ocupada com Castanheiro para Fruto e Produção de Castanha em Portugal no Período de 1980 a 2000

4. Diagnóstico da Fileira da Castanha

A matriz *SWOT* (Quadro 1) é aqui colocada como alicerce para efectuar, de forma mais elaborada, a análise posterior. Poderá, eventualmente, servir de base para o planeamento de políticas/medidas no sentido de mitigar os constrangimentos da fileira por parte dos órgãos decisores e instituições a ela ligadas de forma directa ou indirecta. Na sua interpretação deve atender-se a que a conjugação de forças e oportunidades identificam potencialidades a desenvolver, consolidar e aproveitar e a conjugação de fraquezas e ameaças identificam pontos de vulnerabilidade a melhorar e, se possível, a eliminar. Desta forma, dar-se-á maior ostentação às debilidades (fraquezas e ameaças), por ser aí necessário intervir com maior agilidade, se tivermos como objectivo a melhor eficácia da fileira da castanha.

4.1. Diagnóstico Interno

Com o diagnóstico interno pretende-se efectuar uma análise crítica à fileira da castanha com o intuito de apurar as forças (o que interior da fileira está bem) e as fraquezas (o que no interior da fileira está mal).

4.1.1. Identificação das Forças da Fileira

A castanha tem o escoamento garantido no mercado interno para o consumo em fresco por força das tradições. No mercado externo, a variedade Longal é especialmente valorizada para o uso industrial. As forças da fileira traduzem-se, essencialmente, na resposta a estas valias, ou seja, no crescimento da área de soutos e da produção, no âmbito da agricultura sustentada.

A castanha confere bom rendimento a todos os agentes envolvidos na fileira.

Segundo os dados do INE, efectuando uma análise à evolução da área de soutos e produção de castanha em Portugal, nos anos de 1980 a 2000, evidencia-se uma tendência de crescimento. Em 2002, o peso da produção de castanha de Trás-os-Montes relativamente ao total nacional situava-se em 82% e o peso da área ocupada com soutos, também relativamente à área total nacional, em 84%.

O souto permite a diversificação de actividades agrárias sem comprometer a produção de castanha, integrando a extensificação da produção pela não mobilização do solo. Esta sustentabilidade permite associar no mesmo espaço, a produção do fruto, da madeira, de cogumelos, e ainda, o pastoreio em regime extensivo.

As variedades de castanha portuguesa encontram-se perfeitamente adaptadas às condições edafo-climáticas das regiões de produção. A diversidade, especificidade e a qualidade vegetal da castanha, como produto genuíno com autenticidade própria dos sistemas de produção em que ocorre, é um recurso com que a agricultura se apresenta na concorrência e conquista de mercados externos, tirando vantagens competitivas pelas cultivares que possui. Porém, o reconhecido prestígio das produções nacionais assenta especialmente no valioso material vegetal da variedade Longal. A qualidade, a valia e a aptidão desta variedade para a indústria fazem com que seja comparada no estrangeiro aos produtos de “valor acrescentado qualidade”. Giannini (1993) reforça esta realidade, revelando que é necessário fazer algo no seu país (Itália), pelo crescente aumento das importações de castanha de valor estrangeira, particularmente, a castanha portuguesa. Este facto é reforçado por Bernardes (2003:7) ao referir que *a*

castanha se assume, hoje e para o futuro, como um valor económico de relevância, podendo vir a ganhar um prestígio semelhante ao que de melhor se produz ao nível agrícola no País, como sejam o Vinho do Porto e os azeites certificados (...) esta projecção do produto, e a evolução dos mercados permitiu que os agricultores deixassem de pedir por favor para lhas tirarem da frente, como tantas vezes acontece com outras produções.

Quadro 1: Matriz SWOT.

<p style="text-align: center;">FACTORES EXTERNOS</p> <p style="text-align: center;">FACTORES INTERNOS</p>	<p style="text-align: center;">Oportunidades - O</p> <p>O1. Produção de variedades híbridas resistentes às doenças da tinta e cancro.</p> <p>O2. Procura de castanha congelada em expansão para utilização como matéria-prima na indústria.</p> <p>O3. Aumento do consumo de produtos caseiros cuja base é a castanha.</p> <p>O4. Crescimento do segmento de mercado de produtos biológicos. Métodos naturais de desinfestação de castanha.</p> <p>O5. Enquadramento legislativo favorável à produção e comercialização de produtos de qualidade.</p> <p>O6. Aumento generalizado da procura de castanha, particularmente no Norte da Europa.</p> <p>O7. Colheita mecânica.</p>	<p style="text-align: center;">Ameaças - T</p> <p>T1. Com o acréscimo da produção, aumentam os problemas fitossanitários.</p> <p>T2. Importação de variedades estrangeiras.</p> <p>T3. Envelhecimento dos produtores e escassez de mão-de-obra (MO).</p> <p>T4. Concorrência dos países do Leste Europeu.</p> <p>T5. Perda de quotas de mercado brasileiro.</p> <p>T6. Mudança dos hábitos de consumo.</p>
<p style="text-align: center;">Forças - S</p> <p>S1. Crescimento da área e produção de castanha.</p> <p>S2. Diversificação de actividades no âmbito da agricultura sustentada.</p> <p>S3. Material vegetal valioso dada a elevada qualidade das variedades regionais.</p> <p>S4. Reconhecido prestígio das cultivares, especialmente da variedade Longal para transformação. Monospermia.</p> <p>S5. Produto de exportação com boa cotação de mercado. Bom rendimento para os agentes envolvidos.</p> <p>S6. Procura assegurada por força das tradições (Turismo em Espaço Rural, alimentação humana e animal).</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA - SO</p> <p>SO1. Continuar com a produção biológica e apostar nos métodos de desinfestação naturais.</p> <p>SO2. Aumentar a exportação para o Norte da Europa pois é um mercado que valoriza a castanha nacional.</p> <p>SO3. Novas unidades de congelação (há programas governamentais) para colmatar os aumentos de consumo interno e externo.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA - ST</p> <p>ST1. Utilizar híbridos nacionais.</p> <p>ST2. Produzir preferencialmente as variedades Longal, Judia e Martainha, não negligenciando as outras cultivares.</p> <p>ST3. Continuar a apostar no mercado do Brasil com transparência, efectuando campanhas de marketing.</p> <p>ST4. Diversificar a oferta pela laboração de novos produtos incluindo os modos de produção artesanais.</p>
<p style="text-align: center;">Fraquezas - W</p> <p>W1. Escassez e elevado custo da MO. Êxodo rural. Envelhecimento dos produtores.</p> <p>W2. Heterogeneidade dos produtores. Pulverização e pequena dimensão das explorações. Esquema de comercialização quase dependente dos intermediários.</p> <p>W3. Fraca sensibilidade dos agentes à valia da castanha pela via dos signos de qualidade. Venda a granel.</p> <p>W4. Tendência para a monocultura do castanheiro na Terra Fria Transmontana (TFT).</p> <p>W5. Inexistência do cadastro dos castanheiros existentes.</p> <p>W6. Deficiente organização dos produtores. Circuitos longos de comercialização integrando múltiplos agentes.</p> <p>W7. Concorrência voraz na compra e não associativismo na venda. Concorrência desleal. Especulação.</p> <p>W8. Excessivo poder negocial das grandes superfícies.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA - WO</p> <p>WO1. Colheita mecânica.</p> <p>WO2. Fixação de pessoas no Interior através de programas de discriminação positiva.</p> <p>WO3. Dar formação aos agricultores.</p> <p>WO4. Revitalizar a APCNT de modo a possibilitar a venda directa no local para diminuir os intermediários e aumentar o preço ao produtor.</p> <p>WO5. Cumprimento das regras de comercialização.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA - WT</p> <p>WT1. Conseguir um maior empenhamento de instituições públicas e privadas na resolução dos problemas de fitossanidade e elaboração do cadastro do castanheiro.</p> <p>WT2. Fiscalização e controlo dos agentes de comercialização com vista à diminuição da concorrência desleal.</p> <p>WT3. Criação de uma organização de garantia às exportações.</p> <p>WT4. Análise periódica dos consumidores e dos concorrentes externos.</p>

Fonte: Informação primária (entrevistas) e secundária.

SO: Escolher pontos fortes para tirar partido das oportunidades;

ST: Considerar os pontos fortes para evitar as ameaças;

WO: Tirar partido das oportunidades de modo a minorar os pontos fracos;

WT: Situação defensiva de modo a tentar minimizar os pontos fracos e evitar as ameaças.

A castanha portuguesa tem usufruído de uma projecção sem precedentes a nível mundial. Este facto é fortalecido pela elevada percentagem de variedades que possuem a característica da monospermia (*marron*), o que as torna muito apreciadas para a actividade agro-industrial. De facto, embora a maior parte das variedades da TFT sejam dotadas de boas características organolépticas, a Longal é a que possui melhor aptidão tecnológica para os diversos tipos de transformação. Possui a característica da monospermia, grande poder de conservação, um sabor doce *sui generis* para o consumo fresco e é também a variedade que permite aos Armazenistas-Exportadores (AE) uma mais eficiente gestão dos calibres para exportação, dada a enorme amplitude dos seus calibres. A título de exemplo, franceses e italianos utilizam as variedades nacionais na laboração de produtos de confeitaria, pasta e puré de castanha, entre outros.

A castanha portuguesa é, pois, um produto de exportação, com boa cotação de mercado, facilidade no escoamento e proporciona um bom rendimento aos agentes envolvidos. Especificamente, de acordo com as estatísticas do INE, o valor das exportações médias de castanha na década de 1990 ascenderam a 7 526 toneladas (1/3 da produção nacional), sendo os correspondentes valores médios em divisas de €7 945 826 (1 592 995 cts) e os valores para a balança comercial muito próximos (€7 661 057), ou seja, 1 535 904 contos. Considerando uma produtividade média no ano 2000 de 1,11 ton/ha⁴ e um preço médio de €1,147, para o total da produção nacional do ano 2000, entre os vários agentes da cadeia de valor são distribuídos €38 123 102 (7 643 136 cts). Seguindo os mesmos pressupostos, só em Vinhais e Bragança é acumulado 1/3 daquele valor, ou seja, €13 085 641 (2 623 436 cts). Produtores e comerciantes obtêm sempre bons lucros com a venda da castanha. Dito de outro modo, mesmo em maus anos agrícolas, a castanha nunca dá prejuízo pois tem sempre uma utilização: a castanha que não possuir atributos para o mercado fresco é destinada à indústria.

Por outro lado, no mercado interno, a complementaridade da castanha com o turismo, as feiras temáticas, a restauração, os pratos e doces caseiros, o S. Martinho e outras actividades rurais, imprimem ao fruto uma procura assegurada. Tem-se assistido, no quotidiano, a um incremento do consumo da castanha na gastronomia caseira e na restauração. Mas para além da alimentação humana, a castanha também é utilizada na alimentação animal, designadamente, o porco bísaro é alimentado com a castanha de inferior qualidade, o que confere um reconhecido sucesso na qualidade do fumeiro de Vinhais pela melhoria das qualidades gustativas que este fruto lhe transmite. Ao nível do lazer, o turismo em que se tem apostado no Nordeste é aquele que traz contributos socioeconómicos e não o turismo de massas. Nesta actividade de lazer, os recursos naturais do Parque Natural de Montesinho proporcionam aos turistas a animação, os caminhos pedestres (a rota do castanheiro), os passeios de bicicleta, os desportos auto, a canoagem e as festas tradicionais como o S. Martinho, ao qual se associam os magustos temperados pelas carnes e pelos vinhos.

4.1.2. Identificação das Fraquezas da Fileira

Do lado da oferta são perceptíveis fragilidades que derivam da escassez de MO e da sua baixa qualificação, sendo recorrente neste sector, a utilização de práticas ancestrais e apegos muito vinculados a mentalidades avessas ao risco, ao empreendedorismo e ao efectivo cooperativismo.

A cultura não tem merecido a atenção necessária por parte das entidades privadas e governamentais, no que concerne à sua caracterização varietal.

O incremento da produção de castanha gerou mais necessidade de MO tanto no elo da produção como no elo da distribuição. Consequentemente, desenvolveu-se o aumento dos custos de produção para as operações de enxertia, poda, colheita e calibragem. Com a ancianidade do produtor, com o êxodo rural das gerações mais jovens por falta de empatia pelas actividades agrícolas e com a migração das famílias na procura de outras ocupações, foram criadas as condições para a não reprodução da actividade. É certo que se tivermos em consideração que as operações culturais do castanheiro se resumem (para alguns agricultores) praticamente à colheita, não se põe esta questão. Mas, se a finalidade for o incremento da produtividade dos soutos, as operações culturais exigem mais cuidados por parte do produtor. Entretanto, o problema da MO vai-se resolvendo, no quotidiano, com o transporte de jornaleiros das aldeias vizinhas. Com o objectivo de minimizar este constrangimento, alguns produtores já efectuem a despedrega para que no futuro seja possível a apanha mecânica do fruto, processo comumente utilizado em Itália.

Para além da não reprodução da actividade, o elevado índice de envelhecimento do produtor traz outras implicações à actividade agrícola. Como a cultura da castanha não necessita de cuidados permanentes, existe uma tendência para a monocultura do castanheiro na TFT. Esta tendência poderá conduzir a um certo grau de sujeição económica face a uma eventual crise na fileira. De facto, o condicionamento dos mercados poderá causar a vulnerabilidade na actuação de vários agentes envolvidos, porém, no caso concreto, referimo-nos especialmente ao produtor, já que para muitos destes agentes esta actividade é a sua principal fonte de rendimento.

Outro efeito dos aumentos de produção é a necessidade de incrementar MO especializada para a enxertia do castanheiro. Todos os anos se plantam milhares de castanheiros, mas para os enxertar correctamente e em tempo útil é necessário conhecer as suas técnicas. Porém, nem todos os trabalhadores ligados à actividade agrícola estão aptos a efectuar esta operação.

Se compararmos o sub-sistema produtivo com os outros sub-sistemas da fileira, facilmente depreenderemos que o primeiro é um grupo homogéneo perfeitamente distinto dos restantes, mas se nos situarmos no interior do próprio elo, existe grande heterogeneidade entre os produtores. Esta classificação depende, pois, do ângulo onde estejamos situados. Assim, a componente produtiva da fileira é composta no seu interior por uma heterogeneidade de produtores, cujas explorações agrícolas são maioritariamente caracterizadas pela fragmentação e pequena dimensão das parcelas. Se é certo que há produtores que vêem no souto um investimento de futuro, trabalhando na actividade a tempo inteiro, outros apenas a vêem como complemento dos seus rendimentos ou como uma actividade secundária.

Estes últimos, não estão dispostos a investir muito do seu tempo e dinheiro no souto. Previnem os agricultores mais progressistas, que é necessário alterar as mentalidades no que toca aos problemas de fitossanidade do castanheiro. A ausência de desinfecção do material de trabalho, a prática da gradagem sem obedecer a quaisquer regras e a despreocupação de alguns agricultores em deixarem as árvores doentes sem qualquer tratamento, fará alastrar ainda mais as doenças.

Assim, residir no local onde está situada a exploração agrícola ou fora dele, o nível etário do produtor, a percepção da qualidade do produto e o tratamento que é dado ao souto, vai diferindo de indivíduo para indivíduo, o que torna mais difíceis os consensos na hora de tomar decisões amplamente comuns. Estes factores dificultam demasiado a organização social dos agentes. Neste contexto, o agricultor (associado ou não) acaba por ficar na dependência dos intermediários, já que o produto obtido na exploração (no caso dos pequenos agricultores) não permite o rendimento suficiente para ser ele a comercializar a castanha.

É uma das aspirações dos produtores a criação de um organismo eficaz de modo a evitar os circuitos longos de comercialização com a integração de múltiplos agentes. Mas com os baixos níveis de participação nas actividades colectivas, estão criadas as condições para perpetuar o insucesso já instalado. Se nos situarmos a nível nacional, a produção de castanha concentra-se maioritariamente em TM (82%), no entanto, nem esta proximidade geográfica conseguiu ainda articular os produtores de castanha. Esta “(des)associação” poderá ter origem no défice de movimentos sociais com alguma força pró-activa e na escassez de massa crítica na região. A Associação de Produtores de Castanha do Nordeste Transmontano (APCNT) continua praticamente inactiva, os sócios não participam, as suas castanhas são vendidas em particular (cada um por si) e relativamente à Denominação de Origem Protegida da Castanha da Terra Fria (DOPCTF), esta matéria é letra morta! Quanto a isto, os agricultores afirmam que enquanto não virem resolvidos os problemas fitossanitários que assolam os soutos, não poderão preocupar-se com as menções de qualidade, até porque – acrescentam – a castanha se vende bem sem qualquer denominação. Neste âmbito, o produtor continuará, eventualmente, a perder uma parte do rendimento com a venda dos seus produtos DOP por outras vias, continuando o esquema de comercialização, quer privado quer associativo, quase dependente dos intermediários.

O modo de agir dos agentes da fileira não tem evoluído muito relativamente ao passado. No estudo efectuado por Fragata e Condado (1996:32), numa aldeia da TFT, *os agentes da fileira do mesmo tipo não têm contactos, operam de costas viradas. A Associação de Produtores (30 associados em 4 410 produtores de castanha) dá os primeiros passos, os comerciantes não estão organizados. O meio social é tido como fechado à discussão e ao estabelecimento de consensos, essenciais numa coordenação cívica que, no quadro da respectiva convenção, deveria envolver todo um grupo heterogéneo.*

Mas há outras fragilidades que têm origem em instituições exógenas à região de produção. A APCNT queixa-se da carência de recursos logísticos e culturais para concretizar alguns projectos na fileira da

castanha. Esta associação lamenta sobretudo, a inexistência de um cadastro dos castanheiros. *Sem esta caracterização varietal – refere o Presidente – nunca se poderá avaliar qual o número de árvores infectadas na região.* A centralidade desta questão é também abordada por Sousa (2000:15), que aponta que *a cultura não tem merecido a atenção necessária nem acções coordenadas por parte das entidades governamentais e privadas. Depois do esforço realizado nos anos quarenta por Vieira Natividade, que culminou na criação do Centro de Estudos do Castanheiro, e em que se tentou criar as condições técnicas para a preservação e expansão da actividade, o interesse das entidades estatais decaiu.*

Ao nível da comercialização, aludem os grossistas, que a fileira poderia funcionar melhor se houvesse mais união entre os actuais concorrentes. A disputa na compra é bastante feroz entre os AE, originando entre eles e a montante, a falta de transparência e a especulação nos preços de comercialização. Os diversos operadores aumentam ou diminuem os preços da castanha à medida das suas rivalidades. Com esta concorrência, as margens brutas ficam esmagadas perdendo todos com isso. Nas reuniões efectuadas todos os anos pelos AE, acorda-se o preço de compra ao agricultor como se de um cartel se tratasse, mas depois, no acto de compra, ninguém cumpre esse preço, funcionando a especulação. No entanto, a especulação está arraigada em todos os elos da fileira.

O incumprimento dos acordos é gerado, em grande medida, porque a época de comercialização é limitada a um período muito curto de absorção de castanha, já que o período de produção se restringe também ele a um período muito restrito (maturação de Setembro a Novembro). O poder de conservação do fruto é também limitado, sendo facilmente infestado por larvas, fungos e insectos, o que obriga a que as transacções tenham que ser efectuadas em compassos de tempo muito apertados. Neste contexto, quem não rentabilizar a actividade neste período, não mais o conseguirá fazer.

Para além da concorrência entre os AE, está bem presente a falta de transparência nas relações comerciais. Ao nível da produção, este aspecto está relacionado com a mistura de castanhas de diferente qualidade, calibre e variedade, e ao nível da distribuição, com a concorrência desleal, nomeadamente, o incumprimento das regras de comercialização (alguma falta de transparência nas trocas com o exterior, calibres, qualidade) e das regras fiscais. Embora a solução para estes problemas esteja inscrita na lei, falta a sua aplicação, tornando-se imperiosa uma apertada fiscalização.

No mercado interno, a valorização da castanha de qualidade tem a sua origem no consumidor e o preço nas grandes superfícies. Estas, exigem cada vez maior relação preço-qualidade aos grossistas, impondo-lhes reduções nos preços dos produtos que adquirem, *assiste-se por vezes a uma verdadeira “degradação de preços” que escapa facilmente ao controlo do fornecedor e que pode dar resultados negativos em termos de margem* (Ricci *et al.*, 2000:78). Estes abatimentos correspondem a um valor previamente estipulado pelas cadeias de hipermercados e funcionam durante determinado período de tempo, também este, previamente estabelecido pelas mesmas. Deste modo, na expedição do produto às grandes superfícies, os lucros dos AE são pouco frutuoso por via dos descontos, promoções e rappel.

De acordo com Ricci *et al.* (2000:78) *partindo das enormes quantidades de produtos que escoam, a grande distribuição impõe aos seus fornecedores condições de venda inflexíveis, exigindo preços de base muito baixos, aos quais acrescenta condições suplementares. Assim, sempre que o distribuidor “tem de mexer um dedo”, o fornecedor tem de pagar esse serviço e cada falta de acordo estipulado é objectivo de novas exigências.* As empresas grossistas que intervêm no mercado nacional são unânimes em afirmar que, *“transaccionar” com as grandes cadeias de distribuição é sinónimo de “subjugação”.* Assim, apenas cinco dos grossistas entrevistados negociam (a contra-gosto) com as grandes superfícies, os restantes, referem que sendo o seu poder negocial tão baixo e as mais-valias distribuídas de forma tão desigual, que preferem vender o seu produto noutros mercados.

4.2. Análise do Ambiente Externo

Nesta fase da pesquisa será desenvolvida a capacidade que os agentes da fileira de castanha têm ou não de aproveitar oportunidades e defender-se das ameaças que lhes são apresentadas pela “turbulência” e rapidez com que evolui o meio ambiente. Como já é sabido, a fileira não se defende das ameaças externas, defendem-se sim, os diferentes elos da cadeia de valor, e estes, são caracterizados por responderem às situações de modo muito individualista, pelo que o associativismo aqui não ocupa lugar.

4.2.1. Identificação das Oportunidades da Fileira

As mudanças subjacentes à dimensão da oferta expressas pela tendência dos gostos e preferências dos consumidores, poderão determinar substanciais alterações na produção de novas variedades. Com o avanço da investigação e experimentação agrícola, tem sido possível encontrar algumas respostas para circunscrever algumas pragas, suas causas e efeitos, bem como para produzir novas variedades resistentes a estas enfermidades.

Tem-se vindo a verificar um aumento generalizado da procura de castanha, particularmente no Norte da Europa, bem como um crescimento do segmento de mercado de produtos respeitadores do ambiente. Indirectamente ligado à procura, existe um enquadramento legislativo favorável à produção e comercialização de produtos de qualidade. Paralelamente, o aumento da procura de castanha congelada tem afectado favoravelmente a oferta.

A tecnologia adaptada poderá vir a colmatar o aumento do custo e da escassez de MO.

Existem actualmente mais conhecimentos e materiais disponíveis ao nível da investigação científica. A engenharia genética tem-se esforçado por melhorar as cultivares, especialmente na selecção de clones resistentes às doenças da tinta e cancro. Referimo-nos particularmente à variedade Eurojaponesa, pelo seu interesse ao nível da obtenção de híbridos resistentes à doença da tinta. A Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD) apresentou recentemente um clone de castanheiro resistente a esta enfermidade: *COLUTAD é uma das pontes por onde passa o testemunho, ponto de união entre o legado de COLUMBANO FERNANDES e a vontade materializada pela UTAD de o enriquecer para usufruto imediato e transmissão aos vindouros* (Gomes *et al.*, 1997:4). Para que a produção se adapte às várias procuras de mercado, a engenharia genética tem também efectivado o melhoramento de algumas cultivares para o consumo fresco e transformado. A inovação tecnológica dá-nos, pois, respostas diversificadas que poderão afectar favoravelmente a qualidade da oferta.

A castanha como produto congelado permite às unidades industriais que fabricam produtos derivados da castanha, dispor da matéria-prima para satisfação das suas necessidades ao longo de todo o ano. Deste modo, evitam eventuais interrupções na laboração dos produtos. Para além das duas unidades de congelação de castanha já instaladas internamente, três dos AE inquiridos tencionam, a curto prazo, efectuar o descasque e a congelação da castanha na TFT. Poderá vir, pois, a existir um aumento do aprovisionamento industrial, no curto prazo, para responder ao incremento da procura. Estes investimentos apoiam-se em projectos destinados à preparação e congelação de castanha para exportação, portanto, uma oportunidade para novas agro-indústrias que pretendam instalar-se na região.

Mas não é apenas na indústria que surge esta procura, os hipermercados nacionais têm aumentado os stocks de castanha congelada para responder à procura doméstica. Numa das agro-indústrias em estudo, entre 1998 e 2002, as vendas de castanha congelada aumentaram de 10 para 500 toneladas no mercado interno⁵, o que denota um grande crescimento desta fatia de mercado consumidor. Assim, a castanha é também cada vez mais utilizada como matéria-prima para a confecção de produtos caseiros e para a restauração. França e Itália são exemplos de países que vão substituindo, na gastronomia caseira e na restauração, a batata pela castanha congelada.

A castanha produz-se segundo as normas da agricultura biológica, o que contribui para uma imagem favorável no mercado. A luta biológica põe em prática a utilização de microorganismos, por meio de ciclos naturais (métodos ecológicos), no combate a pragas e insectos, adequando métodos de cultivo com aumentos de rendimento ao produtor sem descurar a qualidade do fruto. Isto vem dar resposta às tendências de um já grande segmento de mercado de consumo, tanto a nível nacional como a nível internacional, que procura cada vez mais os produtos naturais, saudáveis e respeitadores do ambiente.

Os métodos naturais de desinfestação vêm, de igual modo, de encontro às exigências dos consumidores em geral, especialmente dos países do Norte da Europa, USA e Canadá, portanto, uma oportunidade de mercado para as empresas que os utilizem. Contudo, em Portugal apenas dois AE utilizam os métodos naturais de esterilização (por via húmida), dez utilizam o expurgo com brometo de metilo sempre que necessário e um não utiliza qualquer processo de desinfestação. Daqueles dez AE, três fazem tenção, a curto prazo, de investir no equipamento que lhes permitirá efectuar o tratamento segundo os métodos naturais, e outros três, apenas investirão se a legislação os obrigar porque desejam continuar na actividade.

Como resposta a mudanças na procura, cuja tendência é para a sustentabilidade da expansão da procura, o enquadramento legislativo é inteiramente favorável à produção e comercialização de produtos naturais, tanto a nível nacional como a nível da União Europeia (UE). O Programa Agro na sua Medida 1 e Medida Agri, integram incentivos à diversificação da pequena agricultura, criação e modernização de unidades produtivas e incentivos ao desenvolvimento de produtos de qualidade. Alguns exemplos de sucesso integram-se em acções de desenvolvimento rural por intermédio do Programa Agri

na sua Acção 1, que permitiram criar cozinhas regionais de fumeiro protegido com venda directa no local de produção evitando os intermediários. Estes investimentos fomentaram o aparecimento e revitalização do tecido empresarial sustentado no concelho de Vinhais. À semelhança desta realidade, e por iniciativa dos agricultores, também unidades de preparação de produtos caseiros com base na castanha poderiam seguir-lhe o exemplo, contribuindo para reter as mais-valias na região.

Já é sabido, segundo os dados do INE dos últimos anos, que a castanha é um produto muito valorizado pelos países Mediterrânicos. Efectuando uma análise à evolução da procura do fruto por parte dos países do Norte da Europa, emerge também uma tendência de crescimento, o que representa uma oportunidade que o mercado português está a saber aproveitar. No entanto, os incrementos na produção remetem para dois pontos importantes. Em primeiro lugar, para o tratamento da castanha por via húmida, pois, como já se mencionou, os países do Norte Europeu são muito sensíveis às questões de higiene e ambiente. Em segundo, os aumentos de produção implicarão a necessidade de implementar tecnologias adaptadas (colheita mecânica) de forma a suprir a escassez da MO (e os custos inerentes).

Embora tenham sido efectuadas algumas demonstrações visando a colheita mecânica do fruto na TFT, esta técnica não se tem mostrado eficaz. Os solos da região são muito pedregosos, o que torna esta prática muito lenta e onerosa. A maioria dos soutos não está preparada para a introdução deste equipamento, que além de aspirar a castanha aspira também muita pedra. Assim, a colheita mecânica poderá vir a ser uma oportunidade para a fileira se forem efectuadas as devidas adaptações, tendo em vista que nos soutos antigos é muito difícil mecanizar. Contudo, nos soutos mais recentes, com novos compassos, onde se procedeu à despedrega, talvez se possa adaptar de forma mais eficiente. Este equipamento poderá ser rentabilizado pelos agricultores e/ou suas associações alugando-o a terceiros. Porém, os estrangulamentos estruturais do sistema (ausência de organismos associativos eficazes) impossibilitam, em grande medida, a fruição de potenciais oportunidades por parte dos produtores.

4.2.2. Identificação das Ameaças da Fileira

As ameaças à fileira relacionam-se muito directamente com os problemas de fitossanidade do souto e com a ameaça da não reprodução da actividade, que tem origem na falta de MO e na ancianidade do produtor.

Alguma falta de transparência nas relações comerciais e, eventualmente, a futura concorrência externa e possíveis mudanças nos gostos dos consumidores são outros aspectos a ter em conta quanto ao futuro da fileira.

Numa primeira abordagem, o acréscimo das produções é encarado como vantajoso, contudo, se não forem respeitados os cuidados a ter com as novas plantações, podem gerar-se efeitos negativos. De facto, embora a área de castanheiros aumente todos os anos, cada vez mais árvores são atingidas pelas doenças da tinta e cancro, limitando potenciais novas plantações, o que permanecerá se os meios de luta não se mostrarem eficazes⁶. Dos trinta e cinco produtores entrevistados na TFT, apenas um possui soutos isentos de doenças.

A importação de variedades estrangeiras com vista à diminuição da doença da tinta, ao aumento dos calibres e ao alargamento do período de comercialização da castanha, poderá, a longo prazo, gerar alguma descaracterização nos soutos regionais. Na realidade, os produtores para erradicar a doença da tinta, importaram plantas resistentes à enfermidade, porém, mais sensíveis ao cancro. Sem querer afirmar que existe uma relação causa-efeito das importações de porta-enxertos com o aumento de cancro de castanheiro, com base em dados fornecidos pela APCNT relativos aos anos de 1999 a 2000, a freguesia de Ousilhão (concelho de Vinhais) foi a única que não investiu em plantações jovens, sendo também a única freguesia do concelho que não obteve qualquer caso de cancro ou tinta⁷. Não há dados suficientes para determinar este grau de substituição mas, com base nas entrevistas, nos concelhos de Bragança e Vinhais, as doenças do castanheiro envolvem um processo já acelerado.

O problema da ancianidade do produtor e da escassez e custo da MO constituem já, não só uma fraqueza, mas num plano mais alargado, uma ameaça para o futuro da fileira. Se nada se fizer ao nível de incentivos locais com vista à povoação e permanência de pessoas nas aldeias, especialmente das mais jovens, poderá estar em risco não só esta actividade como outras actividades agrícolas no Interior. A dificuldade em fixar pessoas na região e a lenta destruição da agricultura podem ser minoradas por meio de incentivos locais e medidas de discriminação positiva, que visem atrair os jovens para a actividade agrícola. Para isso, é necessário prosseguir políticas integradas de desenvolvimento, mobilizando energias, programas e rapidez na acção.

Actualmente, a concorrência externa não faz parte das preocupações dos AE, sendo os mais directos concorrentes no mercado fresco, Espanha e Itália. São também os mais agressivos. Estes países detêm frutos de maior calibre e a menor preço, os quais o mercado prefere para o consumo em natureza. Todavia, segundo os inquiridos, a ameaça poderá surgir com a integração dos países de Leste na UE, especialmente da Turquia⁸. No dizer de todos os grossistas, este país possui castanha em quantidade idêntica à Longal, de boa qualidade e a muito menor preço. Embora a castanha turca não seja tão boa quanto a Longal em termos de paladar, poderá fazer-lhe uma concorrência bastante forte porque interfere precisamente no seu segmento de mercado. As repercussões serão, eventualmente, uma maior rivalidade entre os actuais concorrentes ao nível dos preços, das margens e do escoamento da produção.

Segundo valores do INE (2001), do total de castanha exportada em 1999, 18,2% (1 855,2 toneladas) teve como destino o Brasil. Pelos dados recolhidos nas entrevistas, o peso das exportações para o Brasil, em 2001, rondou os 20% do total do volume exportado. Há grossistas portugueses que têm conhecimento de fornecedores que enviam castanha sem o calibre ou a qualidade exigida para o Brasil e até castanha espanhola como portuguesa (é a imagem da variedade Longal que fica em causa!). Se por exemplo um cliente pede castanha com calibre 102 e lhe é fornecida castanha com calibre 99, a diferença em 500 toneladas é substancial, tanto mais que, a castanha vai perdendo peso na viagem. Como resposta, os clientes vão faltando com os pagamentos. Assim, este mercado poderá sofrer alguma

retracção, não só pelas atitudes menos favoráveis de alguns fornecedores como também pelo incumprimento dos seus clientes. Quiçá a segunda será, eventualmente, o efeito da primeira!

Embora os hábitos de consumo não constituam uma ameaça para a fileira a curto prazo, as preferências dos consumidores não são estáticas, podendo uma mudança nos gostos transformar-se numa ameaça para os empresários que não consultam a envolvente. Depois dos antigos hábitos de consumo, as castanhas voltaram a estar na moda, consumindo-se de todas as formas: cruas, cozidas, assadas, fritas, em doçaria, com carne, na sopa, passando de alimento de sobrevivência das populações rurais a produto de requinte na alta gastronomia urbana. Enfim! A castanha chegou finalmente a produto de consumo corrente. No entanto, a evolução do meio ambiente cria novos hábitos de consumo, hábitos esses, que poderão seguir tendências globalizantes, de nichos ou segmentos. Torna-se, pois, necessário que os empresários que operam no sector efectuem estudos de mercado de modo a averiguar as necessidades do consumidor, para desse modo adaptarem a oferta à procura de mercado.

5. Plano Estratégico para a Fileira: Algumas Notas de Reflexão e Síntese

De acordo com o anterior diagnóstico, existem certas dimensões mais susceptíveis de nos transmitir algumas pistas sobre o peso de determinadas variáveis no futuro desenvolvimento do sector. Assim, reafirma-se que todos os agentes de comercialização são unânimes, ao referir que os maiores constrangimentos da fileira são as doenças da tinta e do cancro e a escassez e o custo da MO (Quadro 2).

Quadro 2: Os Maiores Constrangimentos e Potencialidades da Fileira.

Constrangimentos	Produtores (35)	(%)	AE (13)	(%)
Fitossanidade do castanheiro		100		100
Escassez e custo da MO		89		100
Baixo / elevado(*) preço ao produtor		66		>80
Especulação		57		100
Défice de associativismo em geral		29		>90
Não associativismo na venda a grosso		n.a.		100
Concorrência “feroz” na compra		n.a.		100
Peso “desleal” (batota)		n.a.		77
Concorrência desleal		n.a.		54
Potencialidades				
Valorização no mercado externo		100		100
Qualidade/Monospermia		94		100
Aptidão para a indústria (Longal)		100		100
Aumento da procura		100		100
Síntese da Matriz SWOT				
Forças		Oportunidades		
Variedade Longal: prestígio internacional, qualidade, material vegetal valioso e aptidão para a indústria.		Tendência pela procura de produtos produzidos segundo as normas da agricultura biológica, produtos caseiros, tradicionais e produtos transformados em praticamente todos os mercados mundiais.		
Fraquezas		Ameaças		
Escassez da MO na produção e no armazém do grossista e défice de um associativismo eficaz tanto no sector produtivo como entre os AE.		Doenças da tinta e cancro do castanheiro; escassez da MO; concorrência excessiva na compra e na venda e especulação.		

Fonte: Dados recolhidos directamente. (*) Na coluna do produtor lê-se baixo, na do AE, elevado. n.a.= não se aplica

Porém, quando produtores e AE falam destas fragilidades, estão a reportar-se a uma dimensão do problema algo diferente. Por conseguinte, quando os agricultores se referem à fitossanidade do souto, procuram relevar que o flagelo os afecta de forma directa e aos AE apenas os afecta de forma indirecta. Assim, os produtores reportam-se ao seu montante investido e ao risco da actividade enquanto que os AE se referem à dificuldade em aceder a uma boa qualidade dos frutos, às variedades preferidas ou à redução da sua actividade comercial.

Os problemas de fitossanidade poderão ser atenuados pela investigação e experimentação agrícola, no entanto, não foi ainda encontrada a “cura milagrosa”, temendo-se que este constrangimento se venha a agravar no futuro. É urgente um reforço dos serviços competentes para a resolução destes problemas, de modo a articular esforços entre os serviços públicos, o empenhamento dos produtores, suas associações e as instituições académicas locais. Sem a parceria destas componentes será difícil travar esta ameaça.

Quando produtores e AE mencionam o custo e escassez em MO (que na realidade estão associados a uma forte redução demográfica no Interior e a elevados índices de envelhecimento), a dimensão do problema é também dissemelhante. Os produtores necessitam de MO especializada para a enxertia (predominantemente masculina) e de MO pouco qualificada para a colheita (frequentemente feminina), enquanto que os AE necessitam de MO menos qualificada para actividades de transporte e preparação do fruto para o consumo. É esta MO que constitui o maior encargo dos AE porque é neste elo da cadeia de valor que se efectua a calibragem, o tratamento e a limpeza do fruto.

A maior força da fileira da castanha é a qualidade das variedades regionais. Assim, é necessário ter muita cautela com o grau de substituição da Longal. Esta substituição está muito relacionada com a maior fraqueza da fileira, ou seja, com a escassez de MO, especialmente para a apanha de castanha miúda. Especialmente em Vinhais, a Longal está a ser substituída pelas cultivares Judia e temporãs de grande calibre⁹. Esta mudança visa ultrapassar as dificuldades com a oferta de MO na região¹⁰, que menospreza a Longal por ser mais penosa e onerosa a apanha. A substituição da Longal suprime os constrangimentos enunciados atrás, tanto mais que, a diferença nos preços de venda das novas variedades também pesa na decisão do agricultor.

Para mitigar a carência e os elevados encargos com a MO em tempo útil, uma estratégia viável seria a contratação de MO estrangeira que submerge em Portugal, mesmo que para tal, fosse necessário recrutá-la em regime de empreitada durante a época de colheita.

Como já é sabido, o valor incorporado no produto pela generalidade dos agricultores limita-se unicamente à cultura. Além disso, este elo da cadeia de valor, não tem demonstrado interesse em efectuar lotes de diferentes variedades e calibres (o que implicaria uma pequena margem adicional), com excepção da Judia. Assim, o preço pago pela castanha ao produtor é considerado pelos AE como um custo muito elevado e, na opinião de 77% (Quadro 2), como um custo desleal. As razões que contribuem para estes encargos relacionam-se com a mistura de todo o tipo de produtos estranhos à

castanha na altura da colheita, quer por desatenção, quer deliberadamente, que tornam a calibragem e a limpeza do fruto mais demorada e onerosa. Nestas condições, os AE só aumentam a cotação da castanha ao produtor devido à concorrência existente na compra e à especulação.

Na óptica do produtor, a castanha não é assim tão bem paga pois é ele o agente que investe, que efectua todas as operações culturais ao souto e que tem o maior risco e incerteza associados. Neste elo da fileira, não se conferem grandes valias à castanha – referem – por falta de meios associativos que sirvam de suporte, quer aos avultados investimentos a efectuar na produção, quer ao aumento do poder negocial que poderiam obter se utilizassem estratégias de comercialização em comum.

A formalização e institucionalização da qualidade é um poderoso instrumento de valorização dos produtos endógenos, pois é através destas valias que o produtor pode ver o seu rendimento aumentar. No entanto, isto só será possível se funcionarem as vias de distribuição do produto pela venda directa, evitando a integração de múltiplos agentes em detrimento do produtor. Porém, sem um movimento organizativo dos agricultores em geral, no que concerne a políticas de preços, de planeamento, de assistência técnica e de comercialização, não se poderá avançar para uma situação futura realmente coerente e sustentável no seio da fileira da castanha. Começando pelas Cooperativas, que no caso da castanha fazem parte de uma das aspirações dos agricultores, estas já perderam, provavelmente, a sua oportunidade de se integrarem na fileira, dado que os privados estão a constituir o tecido comercial e industrial necessário à região nesta actividade. A actuação das Cooperativas, dotadas de uma gestão moderna, seria vantajosa para evitar o processo de fuga das mais-valias dos produtores para terceiros e para regular o mercado, no sentido de evitar atitudes oligopolistas (e a prática de dumping) de empresas privadas na região. Assim, os produtores poderiam adquirir calibradores conjuntamente e exportar o fruto, pois é um investimento impensável individualmente. Mas terão que ser os próprios “e não os outros” a encontrar a forma correcta de agir nos mercados, pela criação dos seus próprios circuitos curtos de comercialização. Diz-se “os outros”, porque na altura das entrevistas ao produtor, as palavras mais proferidas quando se falava sobre a passagem da castanha por vários intermediários, eram as seguintes: *deviam criar uma Cooperativa* ou *faz falta uma Cooperativa*, não se dando conta que deve de ser o elo da produção a constitui-la pois serão eles a própria Cooperativa. Este desígnio desenvolve-se na esteira clara do “princípio do endosso”! A Cooperativa permitiria que a cadeia de valor começasse logo na produção com a selecção das variedades e ensacagem, no entanto, a intuição do agricultor para aproveitar oportunidades, não o terá possibilitado ainda. De facto, de acordo com Pires (1998:25), *o grau restrito de conhecimentos em geral, a par de uma cultura avessa ao risco, repudiando a inovação ou o pioneirismo enquanto riscos, condiciona e limita os objectivos individuais e os comuns ou comunitários*. De acordo com Binswanger, Dillon e Scandizzo *cit. in* Carvalho (1999:21), os agricultores preferem *planos de exploração e tecnologias de produção que mantenham o seu rendimento relativamente estável, ainda que mais baixo*. Pires (1998:26) reforça que *os agricultores mais velhos, em que o grau de analfabetismo ainda é elevado, na maior parte não têm condições para*

conceber objectivos novos e identificar meios para realização dos mesmos. Eles terão que ser, na prática, fatalistas. No entanto estes agricultores mais velhos ainda constituem parte significativa dos decisores nas explorações das comunidades agrícolas. Acrescenta ainda Pires (1998:24), que apesar de a mudança e a inovação serem pressupostos amplamente aceites para o desenvolvimento, também é de considerar que não se deve aceitar integralmente uma ideia nova nem abandonar de todo uma ideia velha, porque uma, chegando, arrasta consigo alguma coisa de ilusório, e a outra, indo, levará consigo alguma coisa ainda válida.

Todos temos consciência que a capacidade reivindicativa e inovadora das populações está intimamente ligada ao seu nível educacional. Assim, uma estratégia para bloquear estas lacunas deverá passar, obrigatoriamente, pelo desenvolvimento dos recursos humanos. No curto prazo, desenvolvendo acções de formação profissional específicas aos agentes da fileira, abarcando não só uma componente técnica (o fomento de cursos de formação profissional para enxertia do castanheiro, seria uma boa aposta para a qualificação da MO na fase inicial de preservação e manutenção do souto), como também, num prazo mais alargado, uma componente social e cooperativa, fornecendo uma melhor educação de base ao cidadão comum. Estas acções seriam decisivas não só em termos técnicos, mas também para alargar os horizontes, fomentar massa crítica e conceber atitudes pró-activas na população agrícola em geral. O elemento fundamental do desenvolvimento de um país é, sem dúvida, o seu nível educacional.

As principais potencialidades apontadas pela quase totalidade dos respondentes estão muito associadas à qualidade da castanha, ao aumento multifacetado da procura e à distinção da Longal como variedade *sui generis*. A procura actual veio, pois, de encontro ao tipo de agricultura praticada em Portugal, mas, embora exista uma procura assegurada pela tradição, é necessário avaliar bem a envolvente, pois é ela que transmite os sinais de mudança no consumo, que poderão implicar reorientações no mercado da castanha. A responsabilidade social é tida hoje como factor integrante no planeamento das empresas, pelo que os produtos representam e transmitem uma imagem de quem os produz ou fabrica. Os métodos de desinfestação por via húmida vêm, deste modo, colmatar uma lacuna existente na fileira, substituindo o método de expurgo da castanha com brometo de metilo, o que a ser respeitado, responderá cada vez mais aos desejos do consumidor europeu (nacional e estrangeiro) que procura cada vez mais produtos naturais para consumo. Os produtos desinfestados por via química serão, eventualmente, rejeitados (já o são!) nos mercados.

Na TFT, ou num âmbito mais alargado, em Portugal, embora não haja tradição de consumo de produtos de luxo à base de castanha, como o *marron glacé* e outros do género, há potenciais mercados para o aparecimento de nichos. Seria, pois, interessante diversificar a oferta pela laboração de novos produtos, podendo assim, algumas das fragilidades ao nível social, estrutural e económico da interioridade ser transformadas em potencialidades. No entanto, isto é caro e arriscado, devido aos elevados custos fixos suportados pelas unidades de transformação, e devido também, à falta de know-how para o fabrico desta categoria de produtos internamente. Citando Sousa (2000:21), o mercado interno está muito

orientado para o consumo em natureza e não para formas industrializadas de consumo: *não havendo transformação em produtos elaborados, não há uma grande diversificação dos produtos que saem da região e o valor acrescentado que poderia ser gerado é-o fora, o que não beneficia a economia local. Infelizmente, os produtos de maior valor obtidos a partir da castanha transmontana são produzidos noutros países...* Todavia, podemos adaptar os produtos às nossas realidades e tradições pela via, entre outros, do pão (falacha), doces e compotas da avó e dos presuntos cujo porco foi alimentado a castanha. Como refere Pereira *et al.* (1992:2) *é verdade que o consumidor aprecia imenso, não se importando de pagar a elevado preço, um bom presunto da Córsega, de Ardèche ou até mesmo de Chaves, obtido de porcos alimentados à base de castanha. O nosso bom presunto de Chaves ou de Vinhais chega a atingir bem mais de uma dezena de contos por unidade, e uma estratégia de produção semi-industrial poderá ser bem rentável.* De acordo com as potencialidades da castanha, urge, pois, avaliar a viabilidade económica de actividades de transformação e aproveitamento deste fruto localmente.

As implicações sugeridas pela pesquisa para a fileira incluiriam as seguintes acções prioritárias: além do reforço da investigação científica na luta contra os problemas fitossanitários dos soutos, da elaboração do cadastro (pela constituição de uma base de dados que permitiria, entre outras informações, divulgar quantos castanheiros estão neste momento infectados), da prática de técnicas culturais com vista à utilização da colheita mecânica e do recurso a MO estrangeira residente em Portugal (para mitigar a diminuição verificada em MO no Interior), alguns constrangimentos da fileira só serão ultrapassados quando for transposta a barreira do individualismo, pela constituição de organismos associativos coesos, de forma a permitirem o aumento do valor acrescentado da castanha na origem. O sector produtivo poderia, desta forma, ocupar – embora de forma limitada – os elos comerciais e industriais que se situam a jusante.

Sendo inegável o interesse do mercado brasileiro para os operadores nacionais, tornam-se necessários esforços conjuntos dos AE, pautando a sua actuação de acordo com critérios de lealdade, accionando mecanismos devidamente organizados que assegurem a imagem do fruto no exterior com um apelo constante a uma atitude de abertura e transparência.

Sintetizando, as acções a desenvolver no seio da fileira deverão 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, os tratamentos a efectuar, a redução da especulação e a dinamização do associativismo.

6. Bibliografia

- Bernardes, F. (2003). *A Castanha – Uma Economia Real!* Ed. Câmara Municipal de Vinhais. Divisão Educativa e Sócio-Cultural (Coord.). Boletim Municipal. Vinhais. Fevereiro, pp. 7-9.
- Bourgeois, C. (1992). *Le Chataignier un Arbre, un Bois*. Ed. Institut pour le Développement Forestier. Paris, pp. 36-44.

- Carvalho, M. (1999). *Efeitos da Variabilidade das Produções Vegetais na Produção Pecuária. Aplicação em Explorações Agro-Pecuárias do Alentejo: Situações Actual e Decorrente da Nova PAC*. III Ed.. Associação Portuguesa de Economia Agrária (APDEA). Lisboa.
- Fragata, A.; Condado, M. (1996). *A Castanha da Terra Fria como Caso de Construção Social da Qualidade*. Ed. ANIMAR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local em Meio Rural. Série Produtos Locais nº2. Bragança.
- Giannini, R. (1993). *Valorizzazione dei Castagneti Tradizionali*. Proceedings of the International Congress on Chestnut. Spoleto. October, pp. 387-389.
- Gomes, A. (1982). *Revisão Crítica Sobre a Cultura do Castanheiro em Portugal*. Tese de Doutoramento. Instituto Universitário de Trás-os-Montes e Alto Douro (IUTAD). Vila Real.
- Gomes, A.; Abreu, C.; Castro, L (1997). *COLUTAD Um clone de Castanheiro com Resistência à Doença da Tinta*. Minerva Transmontana, Tipografia, Lda. UTAD. Vila Real.
- Instituto Nacional de Estatística (1980-2000). *Anuário Hortofrutícola*. INE. Direcção-Geral dos Mercados Agrícola e Industrial Agro-Alimentar (DGMAIAA), Serviços de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA). Ed. (1981-2002). Lisboa.
- Instituto Nacional de Estatística (1999). *Anuário Estatístico da Região Norte - Estatísticas Gerais*. INE. Direcção Regional do Norte. Ed. 2001. Porto.
- Instituto Nacional de Estatística (1999). *Recenseamento Geral de Agricultura*. INE. Ed. 2001. Lisboa.
- Lindon, D.; Lendrevie, J.; Joaquim, R.; Dionísio, P. (2000). *Mercator 2000. Teoria e Prática do Marketing*. 9ª Ed.. Publicações D. Quixote. Lisboa.
- Magalhães, T. (1910). *O Castanheiro*. Ilustração Transmontana. Portugal. 3º Anno, pp. 184.
- Pereira, J.; Sequeira, C.; Castro, L.; Cardoso, J.; Fernandes, A. (1992). *Estudo sobre a Composição Química e Valor Nutritivo da Castanha, Visando a Sua Transformação Agro-Industrial*. PEDIP – Relatório Final de Actividades. UTAD. Vila Real.
- Pires, D. (1998). *Desenvolvimento Agrário da Terra Fria – Condicionantes e Perspectivas*. Ed. Instituto Politécnico de Bragança (IPB). Série Estudos Escola Superior Agrária. Bragança.
- Ricci, C.; O'Reilly, S.; Soto, P. (2000). *Comercializar os Produtos Locais Através dos Circuitos Longos*. Direction Générale de l'Agriculture (Coord.); C. Charlier (Prod.). Comercializar os Produtos Locais. Circuitos Curtos e Circuitos Longos - "Inovação no Meio Rural". Observatório Europeu. CE. LEADER II, Caderno nº7, pp. 53-80.
- Sousa, P. (2000). *Estudo Comparativo da Rendibilidade da Produção de Castanha e Avelã em Trás-os-Montes e Douro*. Relatório Final de Estágio. Licenciatura em Engenharia Agrícola. UTAD. Vila Real.

¹ Dissertação de Mestrado "O Sistema de Comercialização de Castanha da Terra Fria Transmontana e Sua Cadeia de Valor". UTAD. (2003).

² Vulgarmente conhecida como técnica ou análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*).

³ Estes produtos necessitam de solos mais ricos e muita MO.

⁴ Produção interna do ano 2000 = 33 358 t e área do ano 2000 = 29 944 ha (INE, 2002); área de castanheiros de Bragança = 5 708 ha e de Vinhais = 4 570 ha, o que perfaz para a TFT 10 278 ha (RGA, 1999); preço médio do ano 2000 calculado de acordo com os preços das variedades Longal, Judia e temporãs (dados fornecidos pelos entrevistados).

⁵ Informação fornecida por uma das agro-indústrias inquiridas.

⁶ Outros efeitos do incremento da produção são: maior exigência de MO para a enxertia, colheita e armazém.

⁷ Na área geográfica em estudo, há zonas com maior incidência de cancro nos castanheiros mais velhos e zonas com maior incidência de cancro nos castanheiros mais jovens. Neste último caso, a maior contaminação parece, pois, estar relacionada com a importação de plantas portadoras da doença.

⁸ A Turquia é desde Dezembro de 1999 oficialmente candidata à adesão à União Europeia.

⁹ Os calibres desta variedade são bastante diferentes de aldeia para aldeia, mas a Longal de Vinhais possui menor calibre relativamente à Longal dos concelhos vizinhos.

¹⁰ Vinhais é dos concelhos transmontanos que tem sofrido as maiores taxas de repulsão da população, perdeu três vezes mais habitantes que Bragança, num período de 10 anos: 1 717 indivíduos em Vinhais e 615 em Bragança (INE, 2001). Relativamente ao índice de envelhecimento da população, Vinhais possui uma taxa de 236,4% e Bragança uma taxa de 124,6% (INE, 2001).