

ANÁLISE DE
CAMPANHA

CEREJA

ÁREA DE MERCADO
DA COVA DA BEIRA

2024



FICHA TÉCNICA

Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Centro, IP.
Unidade de Desenvolvimento Rural e Agroalimentar
Divisão de Programas e Avaliação Agrícola

Autor

Fernando Delgado

Coordenação / Colaboração

Anselmo Cunha

José Fernando Rocha

Fotos

© Freepick



Índice Geral

RESUMO	P. 3
I – SÍNTESE DAS ÁREAS DE MERCADO DE CEREJA NO CONTINENTE	P. 4
II - ÁREA DE MERCADO DA COVA DA BEIRA	P. 5
A – PRODUÇÃO	P. 5
1. Incidência geográfica	
2. Produções diferenciadas	
3. Variedades/cultivares	
4. Caracterização tecnológica	
5. Modos de produção	
6. Condicionamentos de natureza climatérica e fitossanitária	
7. Condicionamentos de natureza socioeconómica	
8. Importância económica da cultura na região	
B – COMERCIALIZAÇÃO	P. 13
• Calendário de produção/comercialização	
• Oferta/procura	
• Qualidade do produto comercializado	
• Concorrência do produto “importado”	
• Circuitos de comercialização	
• Evolução das cotações	
• Promoção e campanhas de marketing	
C – ANÁLISE SWOT DA FILEIRA	P. 18
D – PERSPETIVAS	P. 19
III – RECOMENDAÇÕES	P. 19

Resumo

A superfície ocupada com a cultura da cerejeira na Área de Mercado da Cova da Beira teve uma evolução muito positiva entre censos (de cerca de 1 100 ha, em 1989, para cerca de 2 600 ha, em 2019), que aliada a mudanças significativas do modelo tecnológico proporcionou a obtenção de maiores produções unitárias e de melhor qualidade. Em termos globais, a Área de Mercado da Cova da Beira detém 13 % das explorações com cerejeiras do continente e 41 % da respetiva área, com especial destaque para o concelho do Fundão;

As mudanças ocorridas tiveram como protagonistas essencialmente os médios e grandes produtores, não só na adoção nos modelos de produção, mas também no acesso a circuitos comerciais de maior valor acrescentado. Trata-se, contudo, de uma aposta com riscos, sobretudo na introdução de novas cultivares, tendo em conta que se faz na ausência de experimentação, conduzindo por vezes a resultados pouco animadores ou mesmo negativos;

A campanha de 2024 foi muito influenciada pelas condições climatéricas adversas registadas em períodos cruciais do desenvolvimento da cultura, principalmente durante a floração/polinização (pluviosidade, geadas e, frequentemente durante a noite, temperaturas médias inferiores ao habitual) que originaram problemas no vingamento do fruto, agravadas com pluviosidade elevadas na colheita. A consequência foi uma campanha com uma produção de cerca de 60 % inferior à de um ano “normal” e de cerca de 30 % inferior à campanha anterior (a campanha de 2023 tinha já sido afetada por fatores climatéricos idênticos);

A campanha de produção de cereja na Área de Mercado da Cova da Beira estendeu-se de finais de abril (cultivares temporãs a sul da serra da gardunha) a finais de Julho (cultivares serôdias na encosta norte da serra da gardunha a altitudes de 500-700 m), embora a campanha de comercialização se tenha iniciado uma a duas semanas depois e terminado uma a duas semanas antes. As cotações acompanharam a de um ano “normal”, embora um pouco mais elevadas e, sobretudo, com uma variação menor ao longo da campanha, como resultado da escassez da oferta.

A adesão dos produtores ao modo de produção integrada é significativa nos médios e grandes produtores (cerca de 40 % da superfície de cerejeiras da Área de Mercado), enquanto do lado da oferta em mercado a adesão a sistemas de certificação de qualidade é residual (Cereja do fundão IGP), o que provavelmente espelha os resultados financeiros que os produtores obtêm em cada um dos casos.

Nos circuitos de comercialização acentuou-se o peso relativo das grandes superfícies e dos mercados abastecedores como principais agentes da procura, em consonância com a oferta cada vez mais profissionalizada e concentrada nos médios e grandes produtores. Esta tendência tenderá a acentuar-se (eventualmente também com a exportação em anos de produção “normal”), mas deverá ser acompanhada de uma crescente influência da CERFUNDÃO na comercialização de cereja dos pequenos produtores sob pena de uma parte significativa destes produtores serem colocados à margem dos principais operadores do mercado.

I – SÍNTESE DAS ÁREAS DE MERCADO DE CEREJA NO CONTINENTE

No Continente, para o produto Cereja, as Áreas de Mercado - manchas homogêneas de produção e comercialização, englobando os principais operadores da fileira e com importância quantitativa e qualitativa no abastecimento regional e nacional - mais representativas são:

- Na Região Norte: Alfandega da Fé, Resende, Douro Sul
- Na Região Centro: Cova da Beira
- Na Região do Alentejo: Portalegre

Em termos genéricos, a importância relativa destas Áreas de Mercado é patente na expressão quantitativa do número de explorações e respetiva superfície de cerejeiras em cada uma das Regiões do Continente, de que resulta claro o peso relativo das Regiões Norte - 59% das explorações e 48 % da área - e Centro - 39% das explorações e 50 % da área (gráfico 1.).

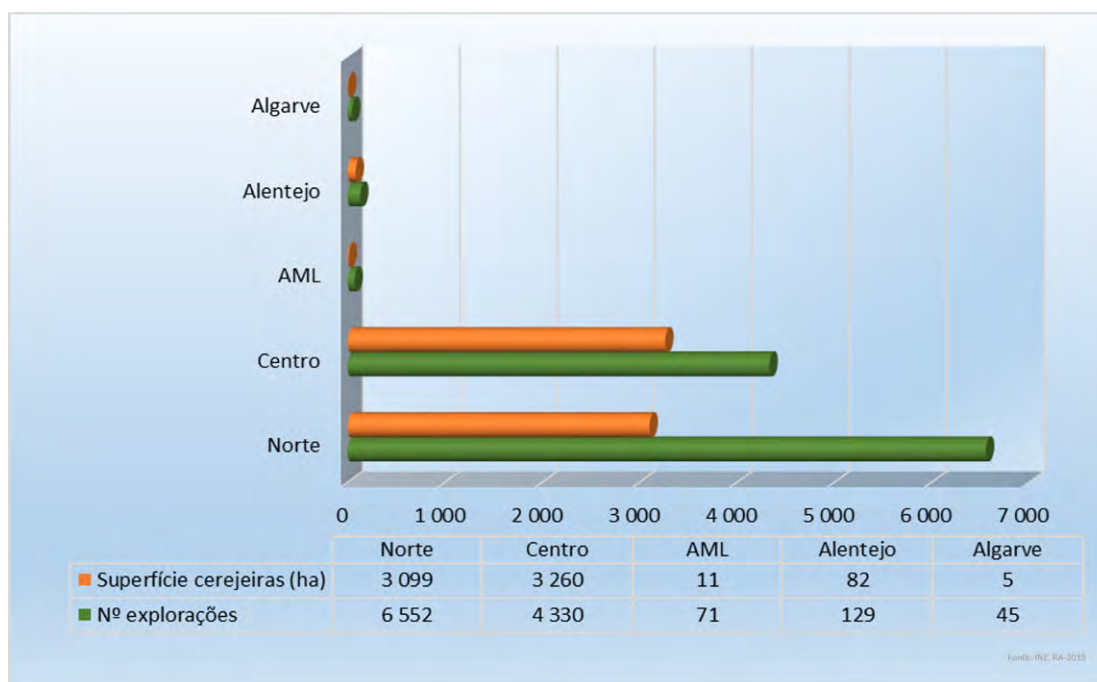


Gráfico 1. Explorações e superfícies de cerejeira por região (NUT II)

Fonte: RA, INE, 2019

Embora se trate de Áreas de Mercado com condicionantes específicas, nomeadamente agroecológicas, de sistemas de produção e de circuitos comerciais, os calendários de comercialização são muito semelhantes, diferindo apenas em 1 a 2 semanas, quer no início quer no fim de cada uma das campanhas (figura 1.). Esta constatação traduz sobretudo o peso relativo do volume da oferta (e, portanto, o momento em que a recolha de cotações se inicia) aliado a algumas características edafoclimáticas que influenciam a precocidade (ou não) da oferta, embora por vezes esta influência esteja presente nas próprias Áreas de Mercado – por exemplo, na Cova da Beira, a norte ou sul da serra da Gardunha, como veremos.

ÁREAS DE MERCADO	SEMANAS/DATAS DE INÍCIO E FIM DE CAMPANHA											
	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
Cova da Beira	29/abr											15/jul
Resende	29/abr								24/jun			
Alfandega da Fé		6/mai								1/jul		
Douro Sul			13/mai								8/jul	
Portalegre			13/mai						24/jun			

Figura 1. Calendário de comercialização da cereja nas Áreas de Mercado acompanhadas pelo SIMA

Fonte: GPP/SIMA

II - ÁREA DE MERCADO DA COVA DA BEIRA

Início de campanha comercialização: 29/04/2024

Fim de campanha de comercialização: 15/07/2024

Classificação da Fileira – Estratégica

A – PRODUÇÃO

1. Incidência geográfica

Embora a *Área de Mercado da Cova da Beira* abranja apenas os concelhos de Fundão, Covilhã e Belmonte, tendo em conta a expansão da cultura, sobretudo nas últimas décadas, para freguesias a sul da serra da Gardunha consideramos também as freguesias com maior representatividade pertencentes ao concelho de Castelo Branco.

A figura 2. mostra a distribuição geográfica das áreas de cerejeira por freguesia, tendo em conta a sua representatividade (freguesias com mais de 10 ha de cerejeiras - para os 4 concelhos referidos, abrange 89 % do total das explorações com cerejeiras e cerca de 94% da respetiva área).

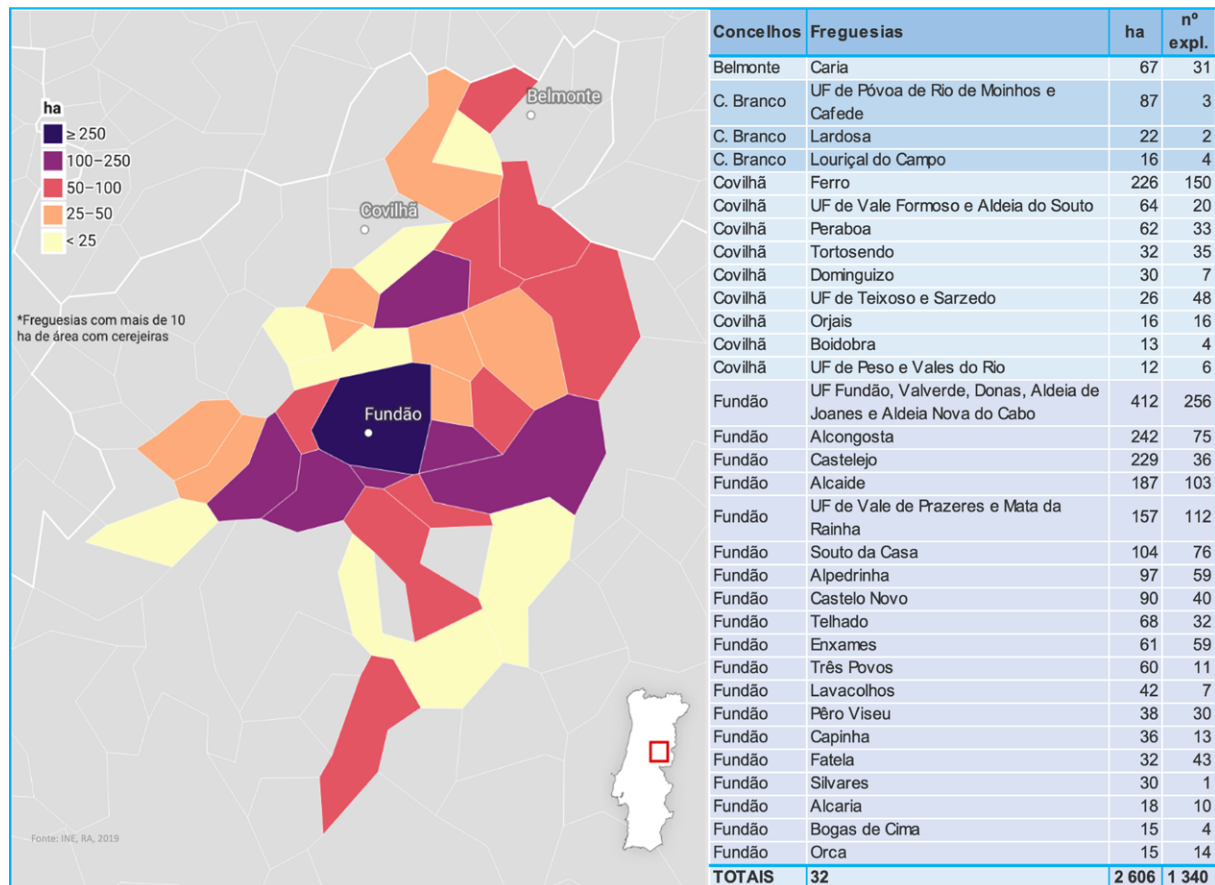


Figura 2. Área de Mercado da Cova da Beira - área de cerejeiras por freguesia (freguesias com área ≥ 10 ha)

É evidente a concentração dos pomares nas freguesias da encosta norte da serra da Gardunha, embora se tenha registado nas últimas décadas uma expansão para zonas com características agroecológicas diferentes e que, em grande medida, são a tradução da instalação de pomares com uma dimensão considerável e uma gestão empresarial – deve ter-se em atenção que a Cereja do Fundão IGP abrange uma área geográfica que inclui a totalidade do concelho do Fundão, as freguesias limítrofes a sul de Louriçal do Campo e Lardosa (no concelho de Castelo Branco) e a norte as freguesias de Ferro e Peraboa (no concelho de Covilhã).



Note-se que a área ocupada com a cultura na *Área de Mercado da Cova da Beira* teve uma evolução muito positiva entre censos (de cerca de 1 100 ha, em 1989, para cerca de 2 600 ha, em 2019), que aliada a mudanças significativas do modelo tecnológico (cultivares, porta-enxertos, rega, etc.) proporcionou a obtenção de maiores produções unitárias e de melhor qualidade. Em termos globais, a *Área de Mercado da Cova da Beira* detém 13 % das explorações com cerejeiras do continente e 41 % da respetiva área, com especial destaque para o concelho do Fundão (*tabela 1*).

Âmbito geográfico	Explorações				Superfície			
	nº	%			ha	%		
Continente	11 127	100			6 457	100		
Regiões Norte, AML, AL, ALG	6 797	61			3 197	50		
Região Centro	4 330	39	100		3 260	50	100	
Cova da Beira	1 447	13	33	100	2 617	41	80	100
Belmonte	73	1	2	5	73	1	2	3
Covilhã	355	3	8	25	502	8	15	19
<small>Fonte: INE, RA, 2019</small>								
Fundão	1 019	9	24	70	2 042	32	63	78

Tabela 1. Indicadores estruturais da produção de cereja na Área de Mercado da Cova da Beira

Com base na no calendário de produção/comercialização é possível estabelecer as seguintes três zonas em que se localizam as maiores concentrações de pomares:

- a) Produção/oferta temporã** – pomares a sul da serra da gardunha, principalmente as freguesias de Alpedrinha, Castelo Novo e União das freguesias de Vale Prazeres e Mata da Rainha, pertencentes ao concelho do Fundão, e Lardosa e União das freguesias de Póvoa de Rio de Moinhos e Cafede, no concelho de Castelo Branco;
- b) Produção/oferta intermédia** – pomares a norte da serra da gardunha, no concelho da Covilhã, principalmente as freguesias de Ferro, Peraboa, Dominguiso e União das freguesias de Vale Formoso e Aldeia do Souto;
- c) Produção/oferta serôdia** – pomares a norte (e na encosta norte) da serra da gardunha, com destaque para as freguesias de Alcongosta, Castelejo, Alcaide e União das freguesias de Fundão, Valverde, Donas, Aldeia de Joanes e Aldeia Nova do Cabo, no concelho do Fundão.

Nas últimas duas décadas e em especial nos últimos 10-15 anos, foram efetuadas novas plantações em zonas onde esta cultura tinha pouco significado (sobretudo a sul da serra da gardunha), utilizando novas cultivares e novas tecnologias de produção, já com bons indicadores de produtividade e qualidade.

2. Produções diferenciadas

A CERFUNDÃO é uma Organização de Produtores com atividade desde 2006, mas reconhecida como OP apenas em 2016. Tem como objetivos a produção, embalagem e comercialização de frutas da Cova da Beira – cereja, pêssego, maçã, nectarina, pêra, marmelo, figo, mirtilo, etc. -, incluindo os produtos com certificação de qualidade – Cereja do Fundão IGP, Maçã da Cova da Beira IGP e Pêssego da Cova da Beira IGP.

Esta OP é parceira em diversos projetos de investigação e inovação, promove o aconselhamento e apoio técnico aos produtores e dispõe de meios humanos e de instalações com equipamentos que permitem a colocação no mercado de uma oferta de qualidade dirigida sobretudo aos mercados abastecedores e à grande distribuição, mas também às lojas de proximidade e à exportação. Apesar destas valências, em 2024 o volume de comercialização de cereja certificada foi residual, situação que se estendeu aos restantes produtores.

3. Variedades/cultivares

São muitas as cultivares cultivadas na Região, tendo-se verificado uma contínua introdução de novas cultivares à medida que se evoluiu no modelo tecnológico de produção. Com base nesta evolução, embora numa abordagem simplificada, é possível estabelecer três grupos:

a) Grupo de cultivares “clássicas”, que no essencial dominavam nos pomares da década de oitenta do século passado: *De Saco*, *B. Burlat*, *Napoleão pé comprido*, *Napoleão pé curto*, *Mirandela*, *Roxa (Big. Windsor)*, *Lisboeta*, *Espanhola*, *Távora*, *Morangão*, etc.

À exceção das cultivares *Saco* e *B. Burlat*, todas as outras cultivares viram a sua expressão reduzir-se drasticamente, quer pela qualidade inferior dos frutos, nomeadamente calibres e brix, quer porque estavam associadas a pomares antigos, com enormes custos de exploração em particular na colheita.

Mesmo as cultivares *De Saco* e *B. Burlat* não foram alvo de novas plantações, pelo que se assistiu a uma contínua reconversão dos pomares, apesar da primeira ser a única cultivar regional – com bom brix, mas com calibre reduzido, a necessitar provavelmente de um programa de melhoramento...- e a segunda, com problemas de permanência no circuito comercial devido à polpa mole, já ter sido uma das cultivares com maior importância na oferta temporã de cereja.

Em resumo, estamos perante um grupo de cultivares que no seu conjunto não representam mais de 15% da produção de cereja na *Área de Mercado da Cova da Beira*, com tendência de descida da sua importância relativa.

b) Grupo de cultivares da “1ª evolução tecnológica de produção”, que genericamente se estendeu da década de noventa do século transato até à primeira década deste século e que se traduziu numa reestruturação acelerada dos pomares existentes, com introdução de novas cultivares e novas tecnologias (árvores de menor dimensão a partir de porta-enxertos ananizantes, pomares ordenados com sistemas de rega, etc.).

É extensa a lista de cultivares introduzidas neste período – *Bing, Brooks, Lapins, Hedelfingen, Reverchon, Satin, Duroni, Earlise, Garnet, Summit, Sunburst, Sweetheart, Van, Starking, etc.* -, embora uma parte significativa das mesmas se tenha revelado com resultados inferiores aos esperados, assistindo-se a uma progressiva reestruturação destes pomares. Tratou-se essencialmente de um período de algum experimentalismo, mas que possibilitou avanços significativos no conhecimento agronómico da cultura, nomeadamente da adaptação de cultivares às condições edafoclimáticas locais.

c) Grupo de “novas” cultivares, que foram sendo introduzidas nas últimas duas décadas acompanhando uma **2ª evolução tecnológica**, centrada sobretudo na intensificação da cultura com a introdução de novas cultivares e a utilização de novas tecnologias.

Tendo como base a instalação de pomares ordenados com uma crescente densidade de plantas, para além dos sistemas de rega e fertirrigação, já presentes no período anterior, são sucessivamente introduzidos (i) sensores de controlo de diversos parâmetros biofísicos da cultura, permitindo uma mais racional e eficaz utilização de *inputs*, nomeadamente água, fertilizantes e produtos fitossanitários; (ii) sistemas de adaptação e mitigação do impacto de fenómenos climáticos extremos, nomeadamente sistemas anti-geada e estruturas/redes anti-granizo; (iii) máquinas e equipamentos que permitem a mecanização da maioria das operações culturais, reduzindo os custos de exploração – podadoras de discos ou lâminas acopladas ao trator, destroçadores para complemento da não mobilização do solo/enrelvamento da entrelinha, colheita com apoio de estruturas rebocáveis, drones para aplicação de produtos fitossanitários ou outros, etc.

Quanto às cultivares mais relevantes, a lista é mais uma vez extensa, mas traduz uma evolução para a produção de cereja com calibres acima de 26-28 mmm, textura crocante, doçura (brix) elevada e cor/brilho apelativos. Com algumas diferenças, cumprem este perfil (totalmente ou em parte) as cultivares da série Sweet da Universidade de Bolonha (*Dave, Aryana, Lorenz, Gabriel, Valina, Saretta, Stephany*) e muitas outras: *Summit, Canada Giant, Nimba, Samba, Prime Giant, Satin, Regina, Bing, Somerset, Burlat, Brooks, Earlise, Early Bigi, Marvin, Celeste, Lapins, Santana, Staccato, Starkcrimson, Rita, Sweetheart, Cristalina, 4-84, Symphony, De Saco, Duroni, Skena, Sofia, etc.*

Estes grupos de cultivares estão incompletos e não determinam períodos temporais fechados, traduzindo apenas as cultivares mais importantes e a progressiva introdução de novas cultivares e de novas tecnologias de produção como resultado da constante reestruturação dos pomares existentes e da instalação de pomares em novas áreas. O resultado final é o surgimento de uma oferta determinada pela procura (precocidade, calibre, brix, ...), embora subsistam pomares em que esta evolução ainda não se verificou (com evidentes problemas de rentabilidade da cultura e, sobretudo, fragilidades na componente logística da oferta, como veremos) e a manutenção de algumas cultivares “clássicas”, nomeadamente a *De Saco*.

Note-se que esta introdução sucessiva de novas cultivares é da responsabilidade quase exclusiva dos produtores (principalmente dos grandes produtores!) numa tentativa de melhorar a qualidade comercial da oferta (maiores produções, qualidade intrínseca superior – calibre, brix, cor, crocância, etc. -, embalagens apelativas) e a sua introdução em circuitos comerciais de maior valor acrescentado.

É, contudo, uma aposta com riscos, tendo em conta que se faz na ausência de experimentação, conduzindo por vezes a resultados pouco animadores ou mesmo negativos.

4. Caracterização tecnológica

Durante muitos anos prevaleceu a ideia, na generalidade dos produtores, que esta cultura só necessitava de ser regada durante os primeiros anos (três/quatro, no período de formação da árvore). Esta prática tinha algum fundamento técnico, atendendo aos porta-enxertos/cultivares dominantes e à localização dos pomares (encosta norte da serra da gardunha, com solos profundos) que asseguravam aportes hídricos suficientes tendo em atenção que a colheita ocorre no final da primavera/início do verão. Esta realidade transformou-se por completo e os novos pomares passaram a ser sistematicamente instalados com sistemas de rega, incluindo fertirrigação, quer porque a cultura se expandiu para zonas sem as características edafoclimáticas da encosta norte da serra da gardunha (sobretudo de solos, pluviosidade e temperatura), quer porque a procura obrigou a uma especialização da oferta.

A esmagadora maioria da produção é obtida ao “ar livre”, estando assim sujeita às condicionantes climáticas, nomeadamente chuva e/ou granizo na época de maturação, e geadas na floração. Estas condicionantes climáticas são cada vez mais relevantes já que as novas cultivares (sobretudo as mais precoces) estão muito sujeitas a estes fenómenos climatéricos adversos. É por esta razão que alguns produtores optaram por instalar estruturas de cobertura dos pomares na tentativa de evitar que a produção fosse “fendilhada” e deteriorada pela pluviosidade. Estas estruturas, para além de só se adaptarem a alguns pomares, ou a pomares cuja instalação já as previa, exigem um investimento muito elevado (cerca de 40 000 €/ha), estando atualmente restritas a uma área residual: cerca de uma dezena de ha. Os resultados não estão ainda suficientemente consolidados para se poder efetuar uma análise segura do custo/benefício deste tipo de estruturas/investimentos.

5. Modos de produção

De acordo com os últimos dados disponíveis, em 2024 encontravam-se 1 002 ha em produção integrada e 6 ha em produção biológica. Note-se que esta área corresponde a cerca de 40 % da superfície de cerejeiras da Área de Mercado da Cova da Beira, abrangendo sobretudo os grandes produtores – de facto, os fruticultores que adotam estes modos de produção são apenas 11% do total (cerca de 150). (fonte: APPIZÊZERE – Associação de Proteção Integrada e Agricultura Sustentável do Zêzere).

Estes dados relativos aos modos de produção confirmam a progressiva concentração da oferta de cereja num reduzido número de produtores, cada vez mais especializados e que, no essencial (tecnologias de produção e cadeias logísticas de comercialização), dominam a oferta comercial de cereja na Cova da Beira.



Esta conclusão é também confirmada pelos dados do RA-2019 (gráfico 2.), em que se verifica que a cultura está associada a um elevado número de explorações, mas também que as 50 maiores explorações de cerejeira da Cova da Beira (cerca de 3,4 % do total) detêm cerca de 37 % da área total e as 100 maiores (menos de 7 % do total) detêm cerca de 52 % da superfície total. Tendo em conta que a área de cerejeiras em produção integrada é de cerca de 1 000 ha, abrangendo 150 produtores, conclui-se que este modo de produção está presente em praticamente todos os maiores produtores de cereja da Cova da Beira.

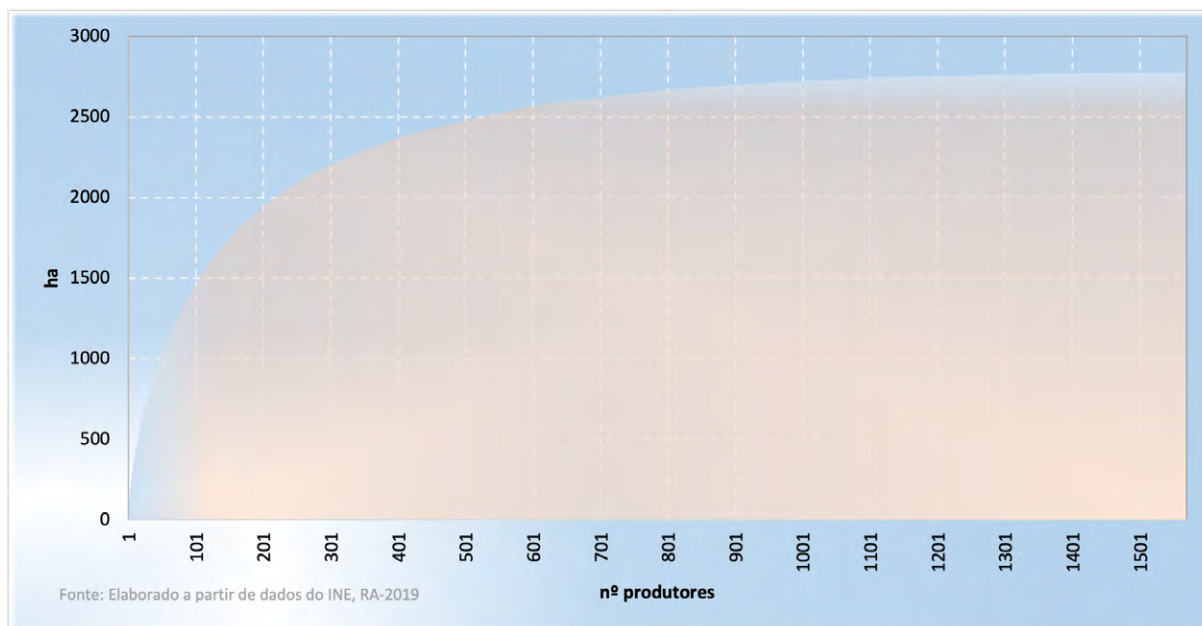


Gráfico 2. Concentração dos pomares de cerejeira

Fonte: Elaborado a partir de dados do INE, RA-2019

6. Condicionamentos de natureza climática e fitossanitária

As condições climáticas adversas registadas nesta campanha em períodos cruciais do desenvolvimento da cultura, principalmente durante a floração/polinização - pluviosidade, geadas e frequentemente, durante a noite, temperaturas médias inferiores ao habitual, embora com incidências diferentes nas três zonas referidas (ver ponto 1. Incidência geográfica) originaram problemas no vingamento do fruto e na colheita.

A consequência foi uma campanha com uma produção de 50 % a 70 % inferior à de um ano normal e de 20% a 40 % inferior à campanha anterior (a campanha de 2023 tinha já sido afetada por estes fatores climáticos), dependendo das zonas de produção antes referidas e das cultivares presentes.

7. Condicionalismos de natureza socioeconómica

A cereja da *Área de Mercado da Cova da Beira* é produzida por empresários individuais. Trata-se de uma cultura adaptada às condições edafo-climáticas da Cova da Beira e com uma boa rentabilidade desde que os fatores climáticos já referidos não condicionem de forma significativa o potencial produtivo.

Esta rentabilidade depende do sistema de produção e do respetivo modelo tecnológico. De facto, considerando que, num ano normal, a produção de cereja comercializável na Cova da Beira ronda as 7 000 t, estamos perante produções unitárias médias comercializáveis de cerca de 2,7 t/ha. Estas produções unitárias médias estão muito longe das produções reais obtidas nos sistemas de produção intensivos e com modelos tecnológicos evoluídos, em que a produção unitária, num ano normal, ronda as 10 t/ha, podendo mesmo, em alguns casos pontuais, aproximar-se das 20 t/ha.

A produção total e a respetiva produção unitária é fortemente influenciada pelos cerca de 85 % dos produtores de cereja que detêm cerca de 50 % da área e que, face ao sistema de produção extensivo e ao modelo tecnológico que utilizam baixam significativamente as produções unitárias comercializáveis (ver gráfico2.). A rentabilidade destes pomares tradicionais, extensivos, por vezes mal instalados, com cultivares pouco produtivas e de baixo valor comercial, é muito baixa ou nula, mas é necessário entender que se trata sobretudo de pequena agricultura familiar, em que a rentabilidade está associada à remuneração do trabalho do agregado familiar, ou de agricultura a tempo parcial em que os proveitos obtidos são um complemento importante no rendimento familiar.

8. Importância económica da cultura na região

Como se referiu, na Cova da Beira as explorações frutícolas com gestão empresarial (de forma simples: otimização na utilização dos fatores de produção com maximização dos resultados líquidos da empresa) têm uma expressão reduzida (em número, não em área). A agricultura a tempo parcial é dominante, favorecida pelas especificidades da cultura e o contexto socioeconómico da Cova da Beira, com o pormenor relevante de uma parte significativa destes fruticultores utilizarem modelos tecnológicos avançados, apesar de, por vezes, deterem áreas muito reduzidas.

Assim, em última análise, este modelo de produção agrícola muito presente na Cova da Beira – tempo parcial e pluriatividade -, permite uma importante estabilização interanual (ou em épocas de crise), dos rendimentos familiares pela compensação de rendimentos obtidos entre os setores primário e secundário ou terciário.

Para além deste aspeto socioeconómico, têm sido feitas algumas estimativas do valor da produção de cereja da Cova da Beira, apontando para 15-20 milhões de euros num “ano normal”. Por outro lado, estima-se que o impacto económico da cultura na região (contabilização dos efeitos económicos a montante e a jusante da produção), atinja os 20-25 milhões de euros anuais.

Na campanha de 2024, atendendo à quebra de produção registada relativamente a um “ano normal”, o impacto económico da cultura na região deverá situar-se em cerca de 50 % daquele valor.

B – COMERCIALIZAÇÃO

1. Calendário de produção/comercialização

A produção de cereja na Área de Mercado da Cova da Beira estende-se de finais de abril (cultivares temporãs a sul da serra da gardunha) a finais de Julho (cultivares tardias na encosta norte da serra da gardunha a altitudes de 500-700 m). Quer no início quer no fim deste período, na campanha de 2024, mas em geral em todas as campanhas, a quantidade de cereja produzida é residual, pelo que o início do calendário de produção/comercialização (representatividade da oferta para a área de mercado) ocorre cerca de uma semana após o início da produção e termina cerca de uma semana antes do fim da mesma (figura 3.).

Meses	J				F				M				A				M				J				J				A				S				O				N				D																			
Semanas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52												
Área de Mercado da Cova da Beira																	R	R	M	M	F				M	M	R	R																																				
																	Produção																																															
	R Oferta reduzida				M Oferta média				F Oferta forte																																																							

Fonte: Com base nas notas conjuntura GPP/SIMA

Figura 3. Calendário de produção/comercialização

Fonte_ Com base nas notas conjuntas GPP/SIMA

2. Oferta/procura

Num “ano normal”, de uma forma geral, a oferta excede a procura durante o período de maior produção (finais de maio a meados de junho) que coincide com a maturação e respetiva colheita da maioria das cultivares, incluindo as de menor qualidade.

Esta situação, relativa a um “ano normal” também se verificou na campanha de 2024, embora a descida das cotações no período de maior produção tenha sido atenuada precisamente pela escassez de oferta originada pelos fenómenos climáticos antes referidos. De facto, excetuando a 1ª semana de cotação com um valor *premium* “primeiras cerejas do ano” verifica-se uma diminuição da cotação entre finais de maio e meados de junho, embora tal diminuição seja relativamente pequena, mantendo as cotações a valores mais elevados do que em campanhas anteriores – situação típica da lei da oferta/procura em que a escassez da produção/oferta mantém os preços a um nível relativamente elevado (figura 4.).

Note-se que a oferta de cereja, mesmo nos mercados locais, ocorre maioritariamente em embalagens normalizadas de 2 kg quase sempre com uma indicação geográfica de origem: Cereja do Fundão, Cereja da Cova da Beira, Cereja da Gardunha, etc., embora sem qualquer certificação associada à IGP. A venda a granel ou em caixas de 10-12 kg - prática muito comum em décadas anteriores - foi praticamente abandonada, o que representa uma evolução qualitativa importante da menção comercial do produto.

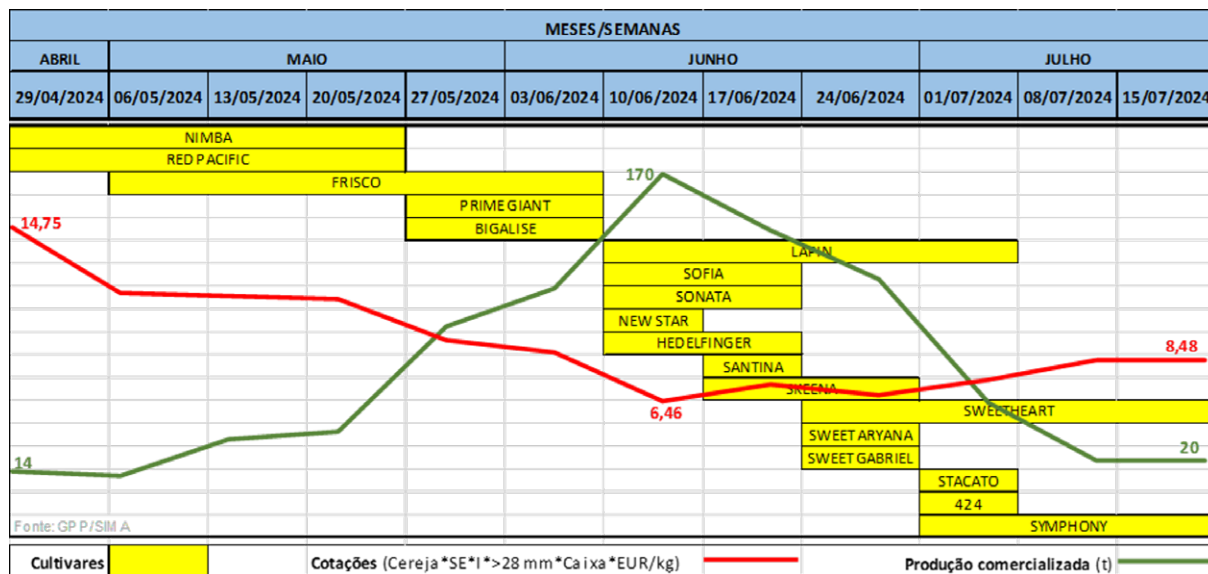


Figura 4. Evolução das quantidades comercializadas e das cotações (para o tipo de cereja referido)

3. Qualidade do produto comercializado

De um modo geral a cereja transacionada foi de boa qualidade como consequência da mesma ter por base a produção de cultivares aptas à produção de cereja de qualidade superior (calibre, brix, cor, etc.). No entanto, deve ter-se em atenção o efeito das geadas e dos ventos frios na floração (efeito sobre a quantidade) e das chuvas na maturação (efeito sobre quantidade e a qualidade) que originou uma proporção de cereja de refugo bastante elevada (e também alguma cereja fendilhada que não foi colhida), o que não impediu que a cereja comercializada fosse de boa qualidade, apesar de obviamente em menor quantidade.

Note-se que os principais produtores detêm equipamentos de seleção da cereja na pós-colheita, podendo deste modo dispor de uma oferta de qualidade mesmo em anos difíceis como o da campanha de 2024.

As transações com menção IGP Cereja do Fundão, não tiveram qualquer significado quantitativo, embora a denominação de qualidade certificada contribua para a notoriedade da área de produção e, em particular, para a principal zona de produção que corresponde a parte do território do município do Fundão.

4. Concorrência do produto “importado”

Embora não nos seja possível obter um valor seguro da quantidade de cereja “importada” para a Área de Mercado da Cova da Beira (posteriormente integrada nos circuitos de comercialização existentes), esta “importação” existiu e é o resultado da escassa oferta local. Esta cereja teve origem em Espanha e estimamos que terá um peso inferior a 1 % da oferta da área de mercado.



5. Circuitos de comercialização

A identificação dos circuitos comerciais, dos operadores presentes e da dimensão dos respetivos fluxos é um exercício complexo face à multiplicidade de agentes com os mais variados interesses que atuam na área de mercado.

Por uma questão de simplificação de análise, consideramos quatro grupos de agentes na área de mercado - os valores percentuais dos fluxos comerciais são apenas indicativos, tendo em conta que a sua quantificação é muito contingente consoante as fontes de informação (figura 5):

- Grandes produtores - responsáveis por 50 % a 60 % do total da oferta de cereja.
- Outros produtores – responsáveis por 25 % a 35 % do total da oferta de cereja;
- CERFUNDÃO - Organização de Produtores (OP) responsável por 10 % a 20 % da oferta de cereja;
- Outros operadores (“Mercado de Donas”, “Mercado do Alcambar”, “Empresa Madrinhas”, Ajuntadores, Operadores individuais) – responsáveis por 10 a 20 % da oferta de cereja.

Os Grandes produtores comercializam a cereja diretamente com as grandes superfícies e também com os mercados abastecedores, nomeadamente o MARL. São produtores especializados, com sistemas de produção intensivos e modelos tecnológicos evoluídos (ver **Modos de Produção**).

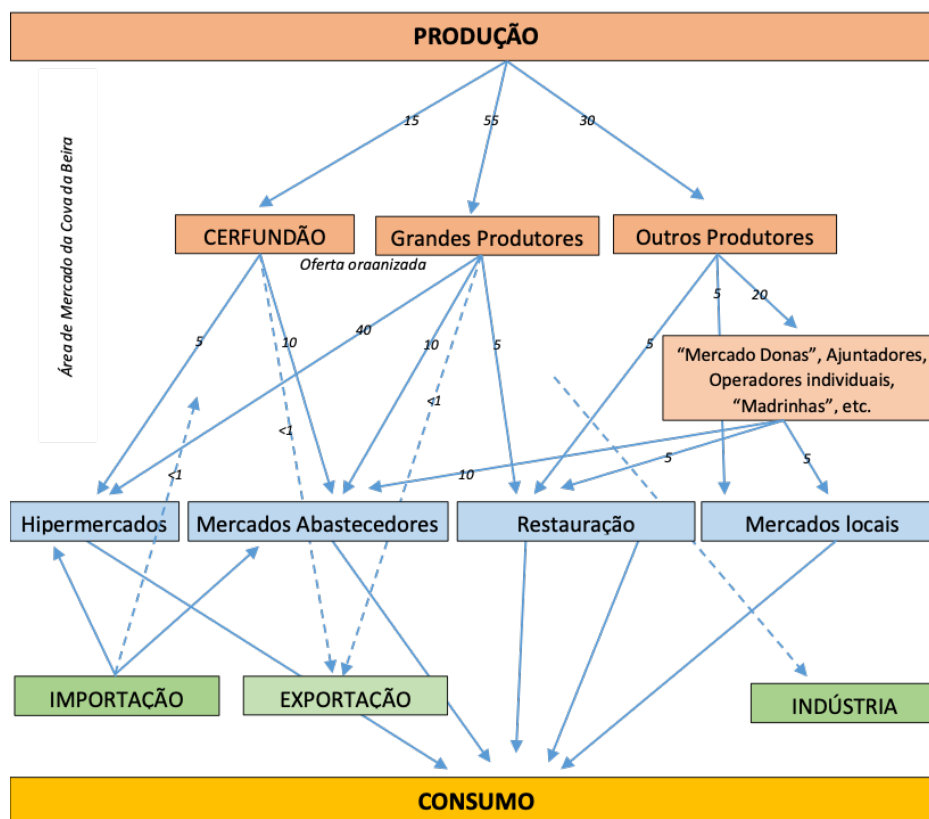


Figura 5. Principais circuitos de comercialização (os valores dos fluxos comerciais são indicativos - ver texto)

O grupo dos *Outros produtores* contempla um vasto conjunto de fruticultores, maioritariamente com explorações familiares e/ou a tempo parcial, alguns com áreas significativas, mas em que a evolução do modelo tecnológico de produção ainda não se verificou, é incompleto ou ainda se encontra numa fase de transição.

ACERFUNDÃO é uma organização de produtores (OP) que atua dentro da área de mercado e comercializa a cereja de um número restrito de produtores, alguns “grandes produtores” e “outros produtores”. A cereja, tal como acontecia com o grupo dos “Grandes Produtores” destina-se essencialmente à grande distribuição e aos mercados abastecedores.

Os *Outros operadores* são um grupo heterogéneo de intermediários que adquire cereja aos pequenos produtores e a coloca nos mais diversos locais, nomeadamente nos mercados abastecedores (Lisboa - MARL, Porto - MAP e Algarve/Faro - MARF), na restauração, nos mercados locais/regionais e esporadicamente em algumas grandes superfícies. Normalmente compram a cereja diretamente aos produtores, aos ajuntadores ou através de dois mercados físicos na Cova da Beira (“Donas” e “Alcambar”). A comercialização da cereja pela empresa “Madrinhas”, já com algumas décadas de atividade, é normalmente feita à consignação e destina-se sobretudo aos mercados abastecedores.

Embora com uma expressão quantitativa pouco significativa, a venda direta produtor-consumidor tem assumido nos últimos anos uma expressão com algum interesse económico para alguns grandes produtores (com estruturas de venda que englobam outros produtos regionais) e para os outros produtores (à porta, nos mercados locais e regionais).

Na campanha de 2024 não se registou qualquer movimento significativo de exportação de cereja, situação que consideramos normal face à escassez de oferta. Situação idêntica ocorre com a venda de cereja para indústria, mas em que o principal fator é o preço que normalmente nem cobre os custos da colheita.

6. Evolução das cotações

As cotações recolhidas na campanha de 2024 da *Área de Mercado da Cova da Beira* dizem respeito ao estádio de comercialização (SE – saída da estação), à categoria (I), ao calibre (24-26 mm e > 28 mm), à embalagem (caixa) e à unidade de comercialização (€/kg). A evolução das cotações é a que se apresenta no *gráfico 3*. (ver também *figura 4*).

A evolução das cotações ao longo da campanha foi caracterizada por um início com valores elevados, como consequência de uma oferta reduzida, seguindo-se um decréscimo à medida que a oferta aumentou para se verificar um novo crescimento no final da campanha face a um decréscimo da oferta. Para a tipologia de produto saída da estação (SE) e categoria I, esta evolução é muito semelhante entre os calibres 24-26 mm e > 28 mm com exceção do início e fim da campanha em que a valorização inicial e final não são tão evidentes.

Em geral, para as tipologias referidas, as cotações de cereja de calibre 24-26 mm são cerca de 40 % inferiores às cotações de cereja de calibre > 28 mm. Note-se que as cotações recolhidas na *Área de Mercado da Cova da Beira* e disponíveis no GPP/SIMA apenas incluem os dois tipos de produto referido, o que nos parece manifestamente insuficiente para uma completa avaliação do produto sobre

o mercado. Recomenda-se a diversificação das fontes de informação, nomeadamente ao nível da oferta de cereja de pequenos e médios produtores e de cultivares sem os calibres referidos, de modo a que se possa garantir uma representatividade da amostra (do produto e dos informadores de modo a garantir um acompanhamento dos principais operadores da fileira).

Refira-se, finalmente, que a produção de cereja na Beira Interior não se restringe à *Área de Mercado da Cova da Beira*, já que constitui uma cultura com algum interesse no concelho de Proença-a-Nova – durante algum tempo o SIMA recolheu cotações na área de Mercado de Montes da Senhora (uma freguesia do concelho referido) -, embora a sua importância tenha decaído devido a diversos fatores (nomeadamente climáticos – horas de frio), pelo que tal acompanhamento não se justificava e foi abandonado.

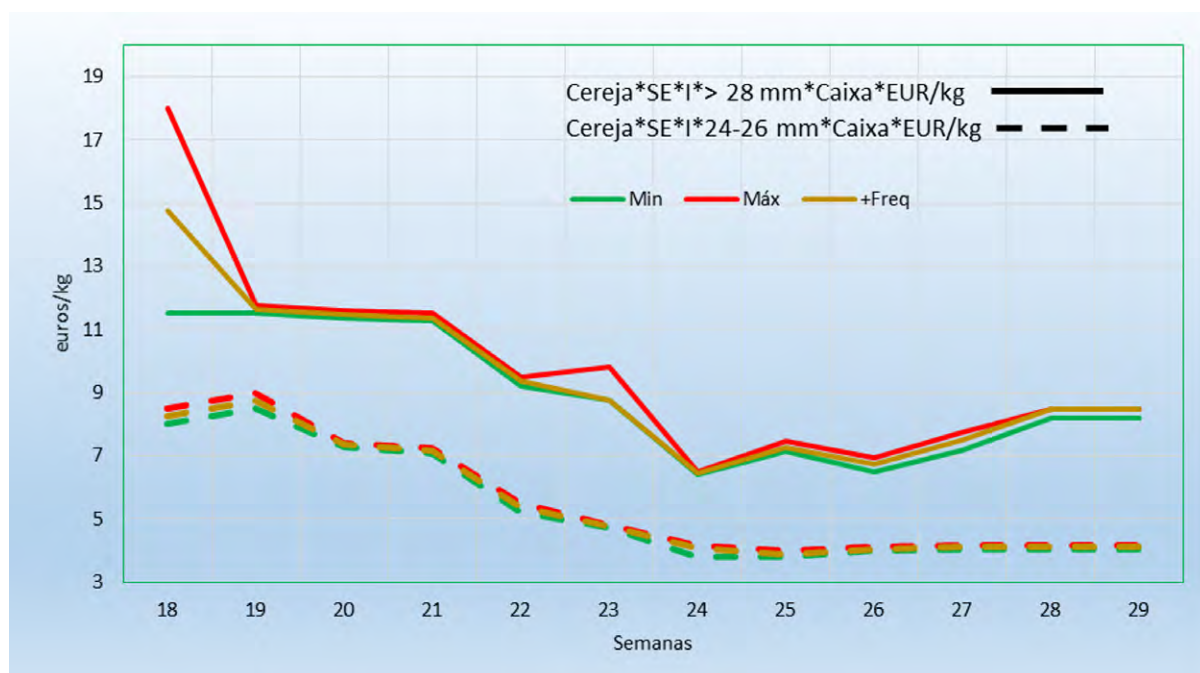


Gráfico 3. Evolução das cotações de cereja na campanha de 2024 para os tipos de produto referidos

7. Promoção e campanhas de marketing

A Cereja do Fundão é alvo de numerosas campanhas de marketing – televisão, rádio, jornais, etc. -, complementadas com atividades de promoção no interior da região – feiras e outros eventos. Em geral estas campanhas são dinamizadas pela CM Fundão e pela CERFUNDÃO. Exemplos de notícias nos media:

- «Para assinalar o arranque da nova época da Cereja do Fundão, o Município irá organizar no dia 17 de maio às 11:00, o leilão das primeiras cerejas deste ano. O evento irá decorrer na Praça do Município, no Fundão. (...) no ano passado o empresário (...), teve o lance mais elevado e arrematou 2 kg de cereja por 560 euros»;
- «O já habitual leilão solidário que assinala o início da campanha da cereja no Fundão realizou-se na manhã desta segunda-feira e a caixa com 33 cerejas foi vendida por 530 euros»;

- «A CERFUNDÃO, empresa de embalagem e comercialização de cerejas, Lda., é um caso nacional de sucesso e foi distinguida na categoria de inovação com o Prémio Nacional de Agricultura, criado pelo Jornal de Negócios, Correio da Manhã e BPI. Um prémio simbólico que distinguiu este ano 22 projetos empresariais de sucesso nas áreas da Agricultura, Agroindústria, Floresta e Pecuária»;
- «Cerejas do Fundão valem 20 milhões de euros e atraem 135 mil turistas por ano»;
- «Cinco estrelas para a Cereja do Fundão»

Como resultado destas ações continuadas ao longo dos últimos anos, a marca Cereja do Fundão (com ou sem certificação IGP) tem atualmente uma grande visibilidade no país, sendo conhecida por uma expressiva maioria de consumidores, com a mais-valia de ser abrangente e estender a promoção do produto à promoção do território.

C - ANÁLISE SWOT da FILEIRA

Apresenta-se na tabela 2. a análise SWOT da fileira, condensando os principais elementos expostos nos itens anteriores.

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiência da maioria dos produtores no cultivo e comercialização deste fruto; ✓ Existência de excelentes condições edafoclimáticas para esta cultura; ✓ Produtores disponíveis para investirem no aumento e reconversão dos pomares, com novas variedades e tecnologias; ✓ Reconhecimento da marca <i>Cereja do Fundão</i> junto dos operadores de mercado e consumidores; ✓ Uma OP com capacidade de intervenção na oferta e expansão para novos mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cultura de elevado risco às aleatoridades climáticas, nomeadamente geadas e ventos frios na floração e precipitação na maturação; ✓ Cadeia logística difícil pelo facto de se tratar de um produto perecível, com um prazo de consumo muito curto; ✓ Dificuldades de contratar mão-de-obra na colheita e peso elevado nos custos de produção; ✓ Insuficiente intervenção da OP na comercialização de cereja dos pequenos e médios produtores; ✓ Inexistência de uma alternativa de escoamento do produto para a indústria em anos de excesso de oferta e/ou nos períodos de maior oferta.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Boas condições de produção potenciadas pela possível extensão do Regadio da Cova da Beira; ✓ Possibilidade de uma oferta <i>premium</i> para mercados específicos; ✓ Acesso a mercados de exportação; ✓ Produtores recetivos à inovação; ✓ Diferenciação do produto – inclusão na doçaria regional. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Envelhecimento de muitos produtores, que não têm continuadores, o que está a originar o abandono da cultura e em alguns casos das explorações; ✓ Introdução de cultivares sem qualquer programa de experimentação, acentuando os riscos e a rentabilidade da cultura; ✓ Concorrência de cereja importada, principalmente de Espanha, muitas vezes comercializada como nacional; ✓ Modelo de seguros insuficientes face aos condicionalismos desta cultura; ✓ Desmotivação de alguns produtores, por não se adaptarem à nova dinâmica desta fileira.

Tabela 2. Análise SWOT

D - PERSPECTIVAS

Como se referiu anteriormente, a evolução da cultura da cerejeira nas últimas décadas na Cova da Beira é muito positiva, quer em área (de cerca de 1 100 ha, em 1989, para cerca de 2 600 ha, em 2019), quer no modelo tecnológico (pomares ordenados, cultivares mais produtivas, sistemas de fertirrigação, sistemas de agricultura de precisão, etc.) ou nos equipamentos de comercialização (refrigeração, calibradores, embalagens, etc.).

Esta evolução foi contínua desde a década de oitenta e deverá continuar nesta trajetória tendo como objetivo final uma oferta de qualidade superior e uma cada vez maior interação entre os operadores da fileira de modo a encurtar os circuitos comerciais (devido essencialmente ao peso crescente dos “grandes produtores” na oferta final de cereja da Área de Mercado – estes produtores tendem a ter uma relação direta com os principais operadores do mercado: grandes superfícies, mercados abastecedores e exportação em “anos normais” de produção).

Apesar disso há alguns fatores que condicionam a atividade, uns estruturais e outros aparentemente novos. No primeiro caso está a reconversão de muitos pomares que não ocorreu e que são economicamente inviáveis, com a agravante de muitos deles serem detidos por fruticultores envelhecidos sem perspetivas de continuidade. O segundo aspeto decorre das normais “dores de crescimento” associadas à instalação de novos pomares com novas cultivares em locais com condições edafoclimáticas inadequadas à sua instalação e que, em última análise, são o resultado do voluntarismo dos produtores e sobretudo da inexistência de unidades de experimentação/demonstração que obviem a alguns dos insucessos verificados.

A previsível implementação de um novo regadio a sul da serra da gardunha poderá incrementar de forma significativa a fruticultura nesta zona, sobretudo na instalação de pomares de prunóideas, incluindo a cerejeira (que, de resto, já tem uma expressão significativa, embora com uma expansão condicionada pelo fator água).

III - RECOMENDAÇÕES

As notas de conjuntura semanais emitidas para a Área de Mercado mostram um elevado grau de detalhe na caracterização do produto (cotação - mínima, máxima e mais frequente -, qualidade, quantidade, variedade/cultivar, intensidade da oferta/procura) e do sistema de produção, pelo que se recomenda apenas um maior acompanhamento em três aspetos:

- Identificação dos operadores de mercado mais relevantes com estimativa do seu peso relativo no volume de cereja comercializado e do destino do produto;
- Extensão dos informadores e dos locais de recolha de informação (mercados de produção locais, camionistas/intermediários, p.e.), com obtenção mais abrangente das cotações de cereja - o tipo de produtos cotados é restritivo (SE, I, Cx, 24-26 mm ou >28 mm) -, de modo a contemplar um maior volume de oferta, aumentado a representatividade da amostra e, sobretudo, incluindo a produção das pequenas e médias explorações familiares e/ou a tempo parcial que estão no

mercado com outras tipologias do produto, em particular no que diz respeito à variedade/cultivar, à sua origem (S/E ou S/P), categoria (I e II) e calibres;

- Inclusão nas notas de conjuntura semanais de informações que permitam uma avaliação da interferência de outros agentes no mercado, nomeadamente quando estão envolvidas exportações e/ou importações, comercialização para indústria ou ações de promoção, mesmo que tais informações não tenham relevo quantitativo e se traduzam apenas em indicadores marginais de mercado e/ou de marketing territorial.



**CC
DR** **CENTRO.**