



# SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS

REORGANIZAÇÃO DAS CADEIAS CURTAS DE  
COMERCIALIZAÇÃO



Cofinanciado por:





## PROPRIEDADE

AMAL – Comunidade Intermunicipal do Algarve

## ELABORADO POR



## COORDENAÇÃO

Artur Filipe Gregório

Francisco Sarmento

## EQUIPA

Carlos Paiva, Ana Arsénio  
Nelson Domingues, Vânia  
Martins, Ana Poeta, Arlete  
Rodrigues, Elsa Gonçalves

José Ferreira

João Correia



## ÍNDICE

<b>I. Sumário executivo</b>	<b>8</b>
<b>II. Reorganização das cadeias curtas de comercialização</b>	<b>10</b>
i. Metodologia	10
ii. Objectivos	10
iii. Cronograma de execução	11
i. Desvios verificados face ao planeamento inicial	11
ii. Identificação de possíveis constrangimentos e ações corretivas	13
<b>III. Caracterização dos produtores integrados nos mercados locais e em iniciativas de valorização da produção</b>	<b>15</b>
iii. Distribuição territorial das entrevistas realizadas	16
iv. Nível de organização dos circuitos de comercialização	24
v. Caracterização do tipo de agente que chega aos mercados locais	26
i. Capacidade de venda	30
i. Caracterização do tipo produtos que chegam aos mercados locais	31
<b>IV. Diagnóstico dos mercados locais</b>	<b>48</b>
ii. Mercados Locais Municipais e de levante	50
iii. Base de Dados dos Mercados Locais	55
<b>V. Definição de uma tipologia de agentes com potencial de inovação</b>	<b>56</b>
iv. Definição de zonas no território	56
v. Identificação das categorias sociais	58
1.1 Zona 2: Nordeste algarvio	61
1.2 Zona 3: Barrocal e Serra Central	62
1.3 Zona 4: Fachada atlântica	64
1.4 Observações conclusivas	66



<b>VI. Identificação dos principais estrangulamentos, oportunidades e estratégias para a estruturação de (novas) cadeias curtas e /ou reorganização de mercados locais</b>	<b>68</b>
vi. Estrangulamentos	68
vii. Oportunidades	68
<b>VII. Estratégias para a estruturação de (novas) cadeias curtas e /ou reorganização de mercados locais</b>	<b>70</b>
<b>VIII. Produtores com posições de destaque para os sistemas alimentares escolares</b>	<b>71</b>
<b>IX. Proposta de objectivos, ações e resultados a atingir</b>	<b>72</b>
<b>X. Glossário</b>	<b>73</b>



## ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Cronograma .....	11
Tabela 2: Produtores que participam de associação / cooperativa x modo de produção .....	12
Tabela 3: Escoamento para Cantinas Escolares .....	15
Tabela 4: Entrevistas por Freguesia / Território PADRE.....	17
Tabela 5: Área de produção Atual .....	20
Tabela 6: Capacidade de aumentar a Produção .....	21
Tabela 7: Produtores com capacidade de aumento da produção .....	21
Tabela 8: Modo de Produção por Concelho .....	23
Tabela 9: Classificação da Produção .....	24
Tabela 10: Estatuto da Agricultura Familiar .....	25
Tabela 11: Motivo da não inscrição .....	25
Tabela 12: Pessoas da família que se dedicam à exploração .....	26
Tabela 13: Percentagem do rendimento que provém da exploração .....	27
Tabela 14: Trabalho assalariado.....	28
Tabela 15: Associativismo e Cooperativismo de Produtores .....	28
Tabela 16: Interesse em escoar para cantinas .....	29
Tabela 17: Escoamento direto da Produção (respostas múltiplas) .....	30
Tabela 18: Escoamento indireto da Produção (respostas múltiplas).....	31
Tabela 19: Produtos com maior percentagem de produção biológica .....	33



Tabela 20: Produtos com maior volume de produção .....	35
Tabela 21: Produtos com maior recorrência nas respostas .....	38
Tabela 22: Produção apurada - quantidades e preços médios praticados .....	40
Tabela 23: N° de produtores por produto e por Concelho .....	43
Tabela 24: Agregação e Revenda de outras Produções .....	47
Tabela 25: Infraestruturas de suporte .....	47
Tabela 26: Principais fontes de informação sobre produtores locais .....	49
Tabela 27: Mercados Municipais e de levante no Algarve .....	51
Tabela 28 Produtores em posição de destaque para os sistemas alimentares escolares .....	71



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Entrevistas validadas por Concelho .....	16
Figura 2: Produtores com capacidade de aumento da produção, em %.....	22
Figura 3 Distribuição de produtos por categoria .....	32
Figura 4: Categorias de produtos.....	32
Figura 5 Produção anual (Kg) escala linear .....	37
Figura 6: Produção anual (Kg) escala Logarítmica.....	37
Figura 7 Zonamento do território.....	58
Figura 8 Ocupação do território pela pequena produção na zona do Barrocal (Salir).....	63
Figura 9 Ocupação do território pelos grandes produtores na zona do Barrocal (Alte).....	64



## I. SUMÁRIO EXECUTIVO

Em traços gerais, as conclusões que os dados nos permitem afirmar com alguma segurança são de que existe uma satisfatória capacidade produtiva instalada, nomeadamente em Modo de Produção Biológico (MPB), não obstante alguns produtos poderem ser escassos em determinadas épocas e existir disponibilidade e interesse em aumentar a produção, se estiverem reunidas algumas condições que permitam diminuir o risco e aumentar a confiança de produtores e consumidores. Como constatámos que existe por vezes falta de um registo minucioso e detalhado da produção, a capacidade produtiva detetada nos inquéritos de terreno pode subavaliar a capacidade produtiva real, apenas possível de ver aferida com o desenvolvimento do projeto e uma maior aproximação dos produtores com a equipa de terreno, nas fases subsequentes do projeto. O aumento da articulação entre consumo e produção são fundamentais para superar estas limitações, sendo fundamental pensar a alimentação social de forma integrada - um sistema alimentar territorial como um todo, em que o planeamento do consumo (norteado pelos princípios da Dieta Mediterrânica e a primazia da produção local e sazonal) produza as orientações à produção necessárias e suficientes para que sejam produzidas no devido tempo as espécies e variedades necessária para as necessidades do período planeado.

No entanto, foram identificadas diversas fragilidades, nomeadamente no que diz respeito à reduzida capacidade produtiva de alguns territórios e ao baixo grau de organização interno e de cooperação que ainda persiste em algumas explorações, o que coloca entraves ao agrupamento das produções se ao seu acesso ao mercado institucional do alimento. É necessário robustecer a capacidade organizativa da pequena produção que, neste território, é maioritariamente familiar ou complementar a outra atividade profissional.

A formalização e a monitorização da produção devem igualmente ser reforçadas, embora de forma simplificada e eficaz, contribuindo para um conhecimento mais rigoroso e detalhado que permita uma maior otimização entre necessidades e de disponibilidades, contribuindo igualmente para o aumento da confiança de todos os intervenientes do sistema alimentar territorial.

Este relatório sobre a Reorganização das cadeias curtas de comercialização estrutura-se em oito partes, iniciando-se com as questões metodológicas da reorganização das cadeias curtas e pela caracterização dos produtores integrados nos mercados locais e em iniciativas de valorização da produção, ao que se segue o Diagnóstico dos mercados locais e a definição das tipologias de agentes





com potencial de inovação. Igualmente abordado será a Identificação dos principais estrangulamentos, oportunidades e estratégias para a estruturação de (novas) cadeias curtas e /ou reorganização de mercados locais, bem como os produtores com posições de destaque para os sistemas alimentares escolares. Conclui-se este relatório com a proposta de objetivos, ações e resultados a atingir nas fases subsequentes do projeto Sistema Alimentares Sustentáveis



## II. REORGANIZAÇÃO DAS CADEIAS CURTAS DE COMERCIALIZAÇÃO

### i. METODOLOGIA

Para a caracterização das cadeias curtas de comercialização e dos produtores que as protagonizam, foram identificados mais de três centenas de produtores, dos quais foram priorizadas e realizadas 150 entrevistas, nos meses de agosto a dezembro de 2021, as quais deram origem a 140 questionários validados.

Foi construído e utilizado um questionário com 192 entradas, cobrindo não só a caracterização da exploração agrícola, mas também do produtor e dos recursos humanos afetos à exploração, o relacionamento com os mercados locais e a avaliação do potencial de crescimento.

Realizaram-se entrevistas com todos os Municípios do Algarve, visitas a Mercados Municipais e entrevistas com os responsáveis de alguns desses mercados.

Utilizamos a definição de Mercados Locais que consta do glossário e como apenas aproximadamente metade dos produtores comercializa para o Mercado Municipal, para podermos abarcar a totalidade da produção local, o foco da caracterização das cadeias curtas foi colocado no produtor e nas suas relações comerciais e não no mercado municipal.

### ii. OBJECTIVOS

Os objetivos deste subprograma estão claramente identificados nos termos de referência:

- Caracterização dos produtores integrados nos mercados locais e em iniciativas de valorização da produção;



- Diagnóstico dos mercados locais e a definição de uma tipologia de agentes com potencial de inovação;
- Identificação dos principais estrangulamentos, oportunidades e estratégias para a estruturação de (novas) cadeias curtas e /ou reorganização de mercados locais;
- Identificação dos produtores com posições de destaque para os sistemas alimentares escolares;
- Proposta de objetivos, ações e resultados a atingir.

### iii. CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO

O cronograma proposto tem como meta a conclusão deste subprograma no final do ano de 2021.

Tabela 1: Cronograma

N.º	Designação dos trabalhos	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
<b>Sub projeto 1 - Reorganização das cadeias curtas de comercialização</b>		2021						
1	Atividades preparatórias							
2	A recolha e tratamento de dados e informação, que permita caracterizar o tipo de agentes e de produtos que chegam aos mercados locais, no território abrangido pelo PADRE, a capacidade de venda e o nível de organização dos circuitos de comercialização							
3	A criação e manutenção de uma base de dados dos mercados locais							
4	A definição da tipologia de agentes com potencial de inovação							
5	A realização de visitas e questionários a produtores (estima-se que 10, por cada concelho relativo ao território PADRE) aderentes aos mercados locais e/ou a iniciativas como "100% Local", "Prato Certo" e "PROVE", no sentido de: <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Caracterizar as explorações relativamente ao tipo de produtos produzidos, potencial de alargamento ou reorientação da produção</li> <li>b. Identificar possíveis estrangulamentos ao escoamento dos produtos e identificar as estratégias que estão a ser adotadas por cada um dos produtores para responder a essas dificuldades</li> <li>c. Identificar produtores que possam assumir uma posição de destaque na organização da produção, logística e abastecimento de cadeias curtas de distribuição</li> </ul>							
6	Elaboração de documento final do sub-projeto 1							
7	Preparação e entrega de relatório de execução do sub-projeto 1							

### i. DESVIOS VERIFICADOS FACE AO PLANEAMENTO INICIAL

Foi definido em articulação com a AMAL que a identificação dos produtores responsáveis pelos mercados locais adotaria as seguintes prioridades, capitalizando a capacidade organizativa e de certificação da produção que algumas tipologias de produtores já revelam:

- Produtores Bio certificados



- Produtores inscritos no regime de Agricultura Familiar
- Produtores que participam em iniciativas de qualificação da produção (PROVE; Prato Certo; 100% Local; Alimente quem o Alimenta)
- Produtores em conversão ou em Modo de Produção Integrada

A tabela abaixo traduz a maior mobilização dos produtores biológicos entrevistados para a participação em dinâmicas associativas e confirma que o seu grau de organização é superior à média estando, portanto, mais predispostos a trabalhar em cooperação:

*Tabela 2: Produtores que participam de associação / cooperativa x modo de produção*

PARTICIPA EM ASSOCIAÇÃO OU COOPERATIVA	BIOLÓGICO CERTIFICADO	BIOLÓGICO EM CONVERSÃO	INTEGRADA	CONVENCIONAL	TOTAL	% TOTAL
SIM	16	2	3	14	35	25,0%
NÃO	23	7	13	62	105	75,0%
TOTAL	39	9	16	76	140	
% SIM/TOTAL	41,0%	22,2%	18,8%	18,4%	25,0%	

No entanto, constatou-se que, por vicissitudes relacionadas com o RGPD e a indefinição legal do que é informação pessoal sujeita a este regulamento, nem a AMAL nem as equipas do consórcio tiveram acesso aos dados de contacto dos produtores registados como produtores BIO, no estatuto de Agricultura Familiar ou em Produção Integrada, não obstante a mesma ter sido solicitada à DRAPALG e à DGADR. Esta situação de indefinição atrasou o arranque dos trabalhos de campo, pois aguardava-se a disponibilização dessa informação, mesmo que sujeita a restrições de confidencialidade.

De forma a não comprometer os prazos globais desta fase dos trabalhos, e como a informação disponível é adequada e de boa qualidade, decidiu-se avançar no final de outubro com os trabalhos de terreno, baseados na informação dos produtores participantes em diversas iniciativas de qualificação da produção e cujos contactos eram públicos, sendo posteriormente atualizada a informação na medida em que for possível aceder aos dados solicitados. Desta forma não se comprometem as metas propostas, não obstante ser necessário realizar algum ajustamento interno da programação das atividades.



## ii. IDENTIFICAÇÃO DE POSSÍVEIS CONSTRANGIMENTOS E AÇÕES CORRETIVAS

Foram identificadas algumas vulnerabilidades na distribuição dos produtores na região do Algarve. Com efeito, alguns municípios têm um número de produtores legalizados muito inferior a outros municípios onde a produção existe de uma forma mais organizada, mais estruturada e com uma maior capacidade produtiva. Para ultrapassar esta situação, foi realizado um levantamento dos municípios onde o número de produtores era mais baixo e iniciado um reconhecimento junto das autarquias e de outras organizações locais para sinalização de produtores ainda não identificados que possam eventualmente ser mobilizados e envolvidos neste projeto. Esse diagnóstico revelou que existem alguns municípios onde efetivamente o número de produtores é muito baixo. Em alguns municípios este número é mesmo abaixo dos 10, que é o valor médio estimado pela AMAL para a amostra a utilizar neste estudo, pelo que teremos que sempre que pensar em termos de um sistema alimentar territorial, em que os produtores podem fornecer alimentos para as escolas e agrupamentos de outros municípios vizinhos onde existe uma menor capacidade produtiva. Frequentemente, são nestes municípios onde também existem menos estabelecimentos escolares e, portanto, onde nem todos os graus de ensino existem, tendo os alunos que se deslocar a municípios onde estão concentrados os equipamentos, por exemplo, do secundário. Assumiu, portanto, especial interesse o esforço de redução das assimetrias intermunicipais, o que deverá conduzir a um conhecimento mais detalhado da pequena produção nos municípios com menor capacidade produtiva instalada. Esta especificidade encontrada - claramente expressa na mobilidade de produtores e de consumidores (alunos) - reforça a necessidade de se abordar a alimentação social enquanto sistema alimentar territorial, supramunicipal, o que implica a realização do planeamento das necessidades (ementas) e das respostas (produção) igualmente de forma sistémica e territorializada.

Outro constrangimento encontrado resulta do baixo grau de organização que os pequenos produtores apresentam na região. Foi realizado um périplo de visitas a empresas e entidades de referência para este problema, o que possibilitou um melhor conhecimento da realidade e do seu potencial. De facto, existem poucas cooperativas, associações ou agrupamentos de produtores e é reduzido o número de produtores, entidades ou organizações com capacidade de agregação da produção. Como no Barlavento foram identificados produtores com essa capacidade, para colmatar esta situação no Sotavento e iniciou-se a sensibilização e estimulação dos produtores biológicos deste



território, procurando estimulá-los a agruparem-se, nomeadamente criando um agrupamento de produtores multiproduto. Este é um trabalho que continua e que poderá conduzir à criação de um agrupamento que será um interlocutor privilegiado para as propostas que este projeto irá apresentar.



### III. CARACTERIZAÇÃO DOS PRODUTORES INTEGRADOS NOS MERCADOS LOCAIS E EM INICIATIVAS DE VALORIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

#### ENTREVISTAS REALIZADAS

Foram realizadas entrevistas aos 150 produtores selecionados para o projeto Sistema Alimentares Sustentáveis. Destas, 140 entrevistas foram validadas e utilizadas na produção do relatório do subprojeto 1, mesmo que alguns não tenham, neste momento, intenção de escoar sua produção (total ou parcial) para cantinas escolares.

*Tabela 3: Escoamento para Cantinas Escolares*

TEM INTERESSE EM ESCOAR PARA CANTINAS	PRODUTORES	% TOTAL
Sim	101	72,1%
Não	39	27,9%
TOTAL	140	

Este trabalho de identificação e avaliação dos produtores com potencial de mobilização para o projeto Sistema Alimentares Sustentáveis irá continuar durante as próximas fases deste trabalho em que serão realizadas ações de maior proximidade, pelo que estamos certos de que a imagem regional da capacidade produtiva e dos seus responsáveis irá ficando cada vez mais nítida. Esta preocupação será reforçada nos municípios que apresentam estruturas produtivas mais frágeis e um menor número de produtores identificados.

Seria desejável uma evolução para um verdadeiro sistema de informação, em que os dados que são fornecidos pelos produtores nos processos de licenciamento, registo ou controlo das atividades

ligadas ao setor agroalimentar alimentassem um observatório de monitorização permanente que disponibilizasse indicadores úteis para o planeamento e a organização dos sistemas alimentares.

Quase três quartos dos produtores entrevistados manifestaram interesse em escoar para cantinas escolares, situação surpreendente pois a alimentação escolar está tradicionalmente associada a uma ideia de baixo custo. No entanto, esta questão é frequentemente colocada em questões pertinentes tal como “qual será o preço praticado?” e referem também que a previsibilidade da compra, face à imprevisibilidade da colheita, são fatores determinantes na ponderação para uma decisão final.

### iii. DISTRIBUIÇÃO TERRITORIAL DAS ENTREVISTAS REALIZADAS

Tal como referido, ainda não foi possível atenuar as disparidades dos números de produtores por município, pelo que, para além da localização não uniforme de produtores pelos concelhos, a distribuição das entrevistas reflete, de alguma forma, a distribuição dos produtores mais dinâmicos e que participaram em outras atividades de promoção e valorização da produção local, tal como o PROVE, o Prato certo, o 100% Local, e o Alimente quem o alimenta, com maior concentração em Loulé, Silves e Tavira.

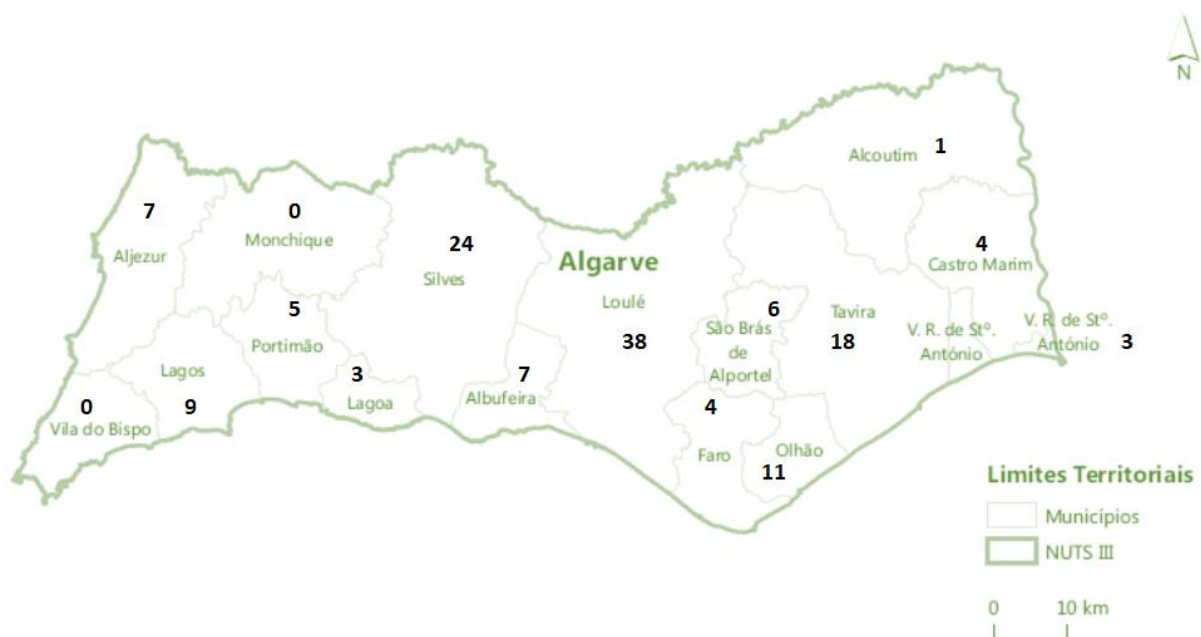


Figura 1: Entrevistas validadas por Concelho





Além da visão por Concelho, é interessante observar a distribuição dos produtores entrevistados por Freguesia, com distinção daquelas que pertencem ou não ao território PADRE.

*Tabela 4: Entrevistas por Freguesia / Território PADRE*

FREGUESIA	PRODUTORES ENTREVISTADOS	TERRITÓRIO PADRE	ENTREVISTAS PADRE
Albufeira e Olhos de Água	2	N	0
Alcantarilha e Pera	0	S	0
Alcoutim e Pereiro	0	S	0
Alferce	0	S	0
Algoz e Tunes	1	S	1
Aljezur	2	S	2
Almancil	2	N	0
Alte	9	S	9
Altura	2	S	2
Alvor	0	S	0
Ameixial	0	S	0
Armação de Pera	0	N	0
Azinhal	0	S	0
Barão de São Miguel	0	S	0
Bensafrim e Barão de São João	2	S	2
Boliqueime	3	S	3
Bordeira	0	S	0
Budens	0	S	0
Cachopo	1	S	1
Castro Marim	2	S	2
Conceição e Cabanas de Tavira	3	S	3
Conceição e Estoi	2	S	2



FREGUESIA	PRODUTORES ENTREVISTADOS	TERRITÓRIO PADRE	ENTREVISTAS PADRE
Estômbar e Parchal	1	N	0
Faro (Sé e São Pedro)	2	N	0
Ferragudo	0	N	0
Ferreiras	1	N	0
Giões	0	S	0
Guia	1	S	1
Lagoa e Carvoeiro	2	N	0
Loulé (São Clemente)	1	N	0
Loulé (São Sebastião)	2	S	2
Luz	1	S	1
Luz de Tavira e Santo Estêvão	9	S	9
Marmeleite	0	S	0
Martim Longo	0	S	0
Mexilhoeira Grande	2	S	2
Moncarapacho e Fuseta	6	S	6
Monchique	0	S	0
Monte Gordo	1	S	1
Montenegro	0	N	0
Odeceixe	2	S	2
Odeleite	0	S	0
Odiáxere	2	S	2
Olhão	1	N	0
Paderne	3	S	3
Pechão	4	S	4
Porches	0	N	0



FREGUESIA	PRODUTORES ENTREVISTADOS	TERRITÓRIO PADRE	ENTREVISTAS PADRE
Portimão	3	N	0
Quarteira	4	N	0
Quelfes	0	N	0
Querença, Tôr e Benafim	11	S	11
Rogil	3	S	3
Sagres	0	S	0
Salir	6	S	6
Santa Bárbara de Nexe	0	S	0
Santa Catarina da Fonte do Bispo	2	S	2
Santa Luzia	0	S	0
São Bartolomeu de Messines	12	S	12
São Brás de Alportel	6	S	6
São Gonçalo de Lagos	4	N	0
São Marcos da Serra	0	S	0
Silves	11	S	11
Tavira (Santa Maria e Santiago)	3	S	3
Vaqueiros	1	S	1
Vila do Bispo e Raposeira	0	S	0
Vila Nova de Cacela	2	S	2
Vila Real de Santo António	0	N	0
<b>TOTAL</b>	<b>140</b>		<b>117</b>
			<b>83,6%</b>

Das 140 entrevistas validadas, 117 (84%) são de explorações no território PADRE.



## ÁREA DE PRODUÇÃO

Dos produtores inquiridos, mais de metade (81) possuem explorações até 5 hectares e apenas 31 tem explorações superiores a esta área.

É de destacar que 20% dos produtores não souberam ou não quiseram informar a área de produção total. Dos 112 produtores que informaram, 44% possuem exploração de até 2 hectares e 55% até 3 hectares, o que reflete sem margem para dúvida a pequena dimensão que caracteriza a paisagem produtiva da região. Refira-se ainda que algumas destas áreas de exploração não são contíguas e repartem-se por diversas parcelas com alguma proximidade.

*Tabela 5: Área de produção Atual*

ÁREA DE PRODUÇÃO	PRODUTORES	% TOTAL	% ACUM.	% ACUM. LÍQUIDO
Até 1 ha	32	22,9%	22,9%	28,6%
De 1,1 a 2 ha	17	12,1%	35,0%	43,8%
De 2,1 a 3 ha	12	8,6%	43,6%	54,5%
De 3,1 a 4 ha	13	9,3%	52,9%	66,1%
de 4,1 a 5 ha	7	5,0%	57,9%	72,3%
De 5,1 a 10 ha	12	8,6%	66,4%	83,0%
De 11 a 20 ha	7	5,0%	71,4%	89,3%
Mais de 20 ha	12	8,6%	80,0%	100,0%
NS/NR	28	20,0%	100,0%	
<b>TOTAL</b>	<b>140</b>			

### *Produtores com capacidade de aumentar a produção*

Embora a maioria dos produtores entrevistados diga ser possível aumentar a produção/ área de exploração (51%), muitos manifestam também outras dificuldades tais como a falta de mão de obra e a dependência de alguma garantia de escoamento para tomarem essa decisão e seguirem em frente.

*Tabela 6: Capacidade de aumentar a Produção*

PODE AUMENTAR A PRODUÇÃO	PRODUTORES	% TOTAL
Sim	71	50,7%
Não	62	44,3%
NS/NR	7	5,0%
<b>TOTAL</b>	<b>140</b>	

Os 71 produtores que responderam afirmativamente à pergunta sobre a sua capacidade de aumentar a produção estão distribuídos da seguinte forma, por concelho:

*Tabela 7: Produtores com capacidade de aumento da produção*

CONCELHO	PRODUTORES	% DO TOTAL DO CONCELHO
Albufeira	5	71%
Alcoutim	0	0%
Aljezur	7	100%
Castro Marim	3	75%
Faro	1	25%
Lagoa	1	33%
Lagos	4	44%
Loulé	26	68%
Monchique	0	-
Olhão	1	9%
Portimão	3	60%
São Brás de Alportel	0	0%
Silves	10	42%
Tavira	9	50%
Vila do Bispo	0	-



CONCELHO	PRODUTORES	% DO TOTAL DO CONCELHO
VRSA	1	33%
TOTAL	71	50,7%

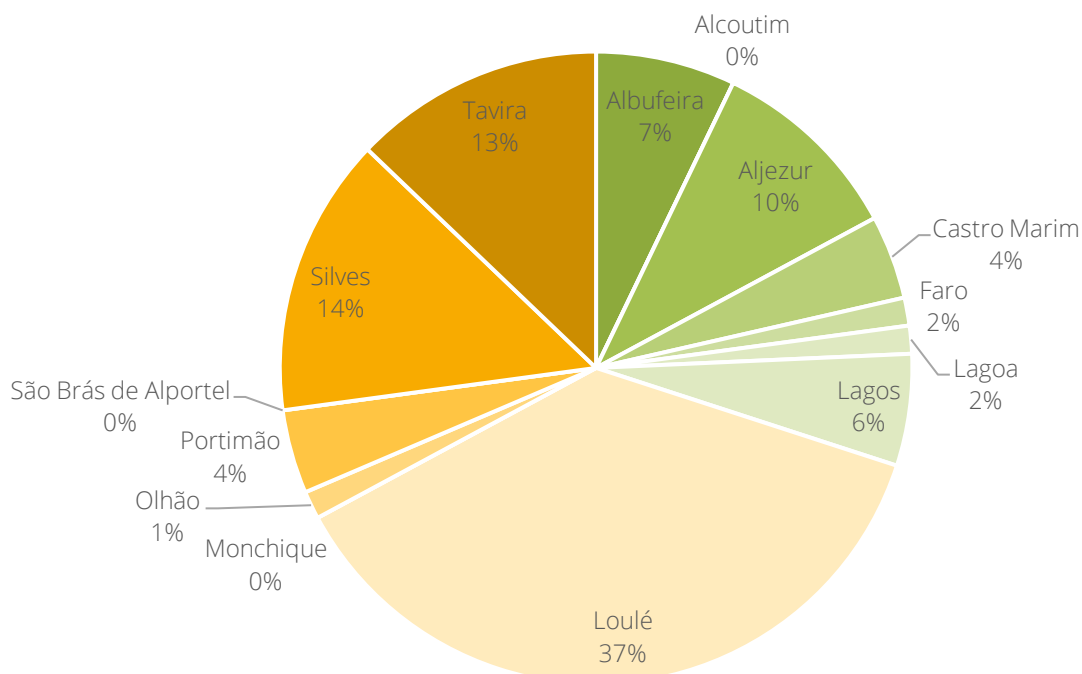


Figura 2: Produtores com capacidade de aumento da produção, em %

### Alargamento das áreas de produção

Relativamente às áreas de produção que poderiam ser cultivadas caso a procura assim o determinasse, 51 produtores indicaram áreas que variam entre 0,5 e 30 hectares, 23 destes produtores com capacidade de aumento menor ou igual a 2 hectares.

A comparação entre a frequência das respostas a esta questão e à questão anterior leva-nos a concluir em primeiro lugar que mais de metade dos produtores está interessada e disponível para aumentar a área de produção e que muitos produtores não estão a utilizar as suas explorações na sua capacidade máxima, podendo aumentar a produção sem terem que recorrer a novas parcelas, o



que torna o processo de crescimento mais fácil e menos dispendioso, dado o crescimento do valor do solo agrícola nos últimos anos. Existindo inputs da procura que introduzam alguma previsibilidade de escoamento e garantia de preços atrativos, a produção tem capacidade para responder rapidamente e colmatar as necessidades resultantes de um aumento da incorporação local no mercado institucional do alimento.

### *Modos de produção*

É curioso verificar como tem sido rápido o crescimento do modo de produção biológico na região.

Dos 140 produtores inquiridos, 34% produzem em Modo de Produção Biológica ou estão em conversão, enquanto 54% utilizam o modo de produção convencional.

Apenas 11% estão em Modo de Produção Integrada.

*Tabela 8: Modo de Produção por Concelho*

CONCELHO	BIOLÓGICO CERTIFICADO	BIOLÓGICO EM CONVERSÃO	INTEGRADA	CONVENCIONAL	TOTAL
Albufeira	3	1	0	3	7
Alcoutim	0	0	0	1	1
Aljezur	3	0	1	3	7
Castro Marim	1	1	1	1	4
Faro	0	0	1	3	4
Lagoa	1	2	0	0	3
Lagos	6	1	0	2	9
Loulé	8	0	3	27	38
Monchique	0	0	0	0	0
Olhão	0	2	0	9	11
Portimão	2	1	2	0	5
São Brás de Alportel	2	0	0	4	6
Silves	6	0	5	13	24
Tavira	6	1	2	9	18



CONCELHO	BIOLÓGICO CERTIFICADO	BIOLÓGICO EM CONVERSÃO	INTEGRADA	CONVENCIONAL	TOTAL
Vila do Bispo	0	0	0	0	0
VRSA	1	0	1	1	3
<b>TOTAL</b>	39	9	16	76	140
<b>% SOBRE O TOTAL</b>	34%		11%	54%	

#### iv. NÍVEL DE ORGANIZAÇÃO DOS CIRCUITOS DE COMERCIALIZAÇÃO

A auto-classificação do tipo de produção, realizada a partir das declarações dos respondentes, revela a grande divergência entre a imagem que de si mesmos os produtores têm, e a realidade, onde o reconhecimento de um estatuto formal implica todo um processo e procedimentos que frequentemente são considerados excessivos para os benefícios esperados.

*Tabela 9: Classificação da Produção*

CLASSIFICAÇÃO DA PRODUÇÃO	PRODUTORES	% TOTAL
Agricultura familiar	65	46,4%
Pequena produção	49	35,0%
Produto tradicional	8	5,7%

Embora 65 produtores tenham classificado a sua produção como sendo de agricultura familiar (46% dos inquiridos), somente 7 dos produtores entrevistados (5,0%) estão efetivamente inscritos no estatuto da agricultura familiar. Outros 16 deles consideram-se não elegíveis, restando 117 que poderiam receber apoio e/ou orientação para avaliar se podem usufruir dos seus benefícios.





Tabela 10: Estatuto da Agricultura Familiar

INSCRITO NO ESTATUTO		PRODUTORES	% TOTAL	% NÃO
Sim		7	5,1%	-
Não	Desconhece a possibilidade	72	51,4%	61,5%
	Não sabe como candidatar-se	16	11,4%	13,7%
	Não vê interesse	12	8,6%	10,3%
	Tentou e foi recusado	1	0,7%	0,9%
	Outros / NS/NR	16	11,4%	13,7%
Não elegível		16	11,4%	-
TOTAL		140		

A grande maioria dos inscritos desconhece a existência dos benefícios do estatuto e a possibilidade de se candidatar ou não sabe como proceder. Esses representam mais de 80% dos que não possuem o estatuto e que seriam potencialmente elegíveis caso pretendam candidatar-se e beneficiar dos apoios decorrentes.

Tabela 11: Motivo da não inscrição

MOTIVO DA NÃO INSCRIÇÃO	PRODUTORES	% TOTAL	% NÃO
Não elegível	16	12,0%	-
Desconhece a possibilidade	72	54,1%	61,5%
Não sabe como candidatar-se	16	12,0%	13,7%
Não vê interesse	12	9,0%	10,3%
Tentou e foi recusado	1	0,8%	0,9%
Outros / NS/NR	16	12,0%	13,7%
TOTAL	133		



## V. CARACTERIZAÇÃO DO TIPO DE AGENTE QUE CHEGA AOS MERCADOS LOCAIS

Analisando com maior profundidade a estrutura laboral das explorações inquiridas, constatamos que se verifica neste setor a mesma situação que noutros setores produtivos da região, onde dominam as microempresas familiares. 66 das 140 explorações onde se realizaram os inquéritos validados (47%) contam com uma pessoa do agregado familiar com dedicação a tempo completo à exploração. Mesmo nas explorações onde não há trabalhadores do agregado familiar a tempo inteiro, verificamos que o trabalho a tempo parcial ou nas horas vagas é dominante, revelando que, em muitas situações, a atividade agrícola não é exclusiva e que o responsável pela exploração tem outra atividade.

Somente em 4% das explorações há 5 ou mais pessoas do agregado familiar com dedicação a tempo inteiro, constituindo a mão de obra da exploração, enquanto 1,5 é a média de membros do agregado familiar a cuidar da exploração a tempo completo.

É comum o apoio à atividade agrícola por parte dos elementos do agregado familiar ser realizado nas horas livres da atividade principal, elemento clássico de uma pluriatividade tradicional neste território.

Tabela 12: Pessoas da família que se dedicam à exploração

NÚMERO DE PESSOAS	TEMPO COMPLETO	MEIO TEMPO	HORAS LIVRES
0	27	107	100
1	66	21	26
2	36	11	9
3	5	0	3
4	0	0	2
5 ou mais	6	1	0
TOTAL	208	83	61
MÉDIA/EXPLORAÇÃO	1,5	0,6	0,4



### Origem do rendimento

Questionados sobre qual a percentagem de rendimento familiar que provém da agricultura, aproximadamente 12% dos produtores não souberam dizer ou não quiseram informar qual o contributo da agricultura para o rendimento familiar. Embora o universo das micro-explorações agrícolas que produzem para autoconsumo ou para circuitos não formalizados de proximidade não esteja aqui representado, podemos deduzir que alguma informalidade da atividade produtiva ainda persiste, mas que já é residual. Entre os que responderam, ela representa entre 90% e 100% para mais de metade deles (55%), pelo que podemos concluir que, para as explorações questionadas, a agricultura é a atividade principal e representa a principal fonte de rendimento para cerca de 60% dos inquiridos, constituindo uma atividade complementar para os restantes.

Tabela 13: Percentagem do rendimento que provém da exploração

PERCENTAGEM DO RENDIMENTO QUE PROVÉM DA EXPLORAÇÃO	PRODUTORES	% TOTAL	% TOTAL LÍQ.
Até 10%	12	8,6%	9,8%
De 10,1 a 20%	6	4,3%	4,9%
De 20,1 a 30%	9	6,4%	7,3%
De 30,1 a 40%	1	0,7%	0,8%
De 40,1 a 50%	22	15,7%	17,9%
De 50,1 a 60%	2	1,4%	1,6%
De 60,1 a 70%	0	0,0%	0,0%
De 70,1 a 80%	2	1,4%	1,6%
De 80,1 a 90%	1	0,7%	0,8%
De 90,1 a 100%	68	48,6%	55,3%
NS/NR	17	12,1%	-
TOTAL	140		



### *Trabalho assalariado*

A pequena dimensão das explorações e o seu carácter complementar para uma parte significativa dos produtores é coerente com as respostas registadas, em que a maioria dos produtores afirma não recorrer a trabalho assalariado (64%)

*Tabela 14: Trabalho assalariado*

RECORRE A TRABALHO ASSALARIADO	PRODUTORES	% TOTAL
Sim	50	35,7%
Não	90	64,3%
TOTAL	140	

No entanto, muitos dos inquiridos referem situações recorrentes de falta de mão de obra agrícola e a relação deficitária entre os elevados custos de produção perante o valor de venda com fatores que dificultam a contratação de pessoal externo à família.

Sem a introdução de mecanismos que aumentem a previsibilidade da procura ou a garantia do preço a praticar, será difícil que o trabalho assalariado cresça de forma significativa.

### *Associativismo*

O Número de Produtores que participam em alguma forma de agregação ou associação de produtores é baixo (25%), sendo mais expressivo nos produtores de biológicos, como já foi referido.

*Tabela 15: Associativismo e Cooperativismo de Produtores*

PARTICIPA NUMA ASSOCIAÇÃO OU COOPERATIVA	PRODUTORES	% TOTAL
Sim	35	25,0%
Não	105	75,0%
TOTAL	140	

*Produtores com interesse em escoar produção para cantinas*

Mais de 2/3 dos produtores (72%) teriam interesse em escoar para cantinas escolares, mas colocam questões como o preço praticado, a previsibilidade da compra versus a imprevisibilidade da colheita como fatores a serem ponderados para uma decisão final.

Estão distribuídos da seguinte forma por Concelho:

*Tabela 16: Interesse em escoar para cantinas*

CONCELHO	SIM	NÃO	% SIM
Albufeira	6	1	86%
Alcoutim	1	0	100%
Aljezur	6	1	86%
Castro Marim	4	0	100%
Faro	1	3	25%
Lagoa	3	0	100%
Lagos	9	0	100%
Loulé	30	8	79%
Monchique	0	0	-
Olhão	4	7	36%
Portimão	4	1	80%
São Brás de Alportel	4	2	67%
Silves	11	13	46%
Tavira	15	3	83%
Vila do Bispo	0	0	-
VRSA	3	0	100%
<b>TOTAL</b>	<b>101</b>	<b>39</b>	<b>72%</b>



## i. CAPACIDADE DE VENDA

O escoamento direto da produção é claramente preferido pelos produtores inquiridos, sendo que 85% dos produtores praticam algum tipo desta forma de escoamento. O principal canal de escoamento, neste caso, é a venda em praças e mercados municipais (57%), seguido de perto pela venda na própria exploração (52%).

*Tabela 17: Escoamento direto da Produção (respostas múltiplas)*

ESCOAMENTO DIRETO	PRODUTORES	% TOTAL*
Entrega de cabazes/ produtos porta-à-porta	32	22,9%
Venda na própria exploração	73	52,1%
Venda em Praças e Mercados Municipais	80	57,1%
Venda online	14	10,0%
Outros	11	7,9%

\* % Total de Produtores entrevistados

Aproximadamente um a cada quatro produtores inquiridos realiza entrega de produtos em pontos de recolha ou ao domicílio, o que revela uma notável capacidade de adaptação a novos padrões de aquisição por parte dos consumidores e um esforço de prestação dos serviços mais importantes para a comunidade, pois este era um serviço quase inexistente no passado. Esta constatação, aliada ao facto de todos os produtores entrevistados estarem devidamente licenciados para exercer atividade agrícola e vender seus produtos demonstra uma crescente modernização da pequena produção e uma adaptação aos requisitos atuais.

No entanto, esta diversidade de canais de escoamento não se esgota na venda direta, pois 58% dos produtores entrevistados também escoam os seus produtos através de revendedores ou outras estruturas coletivas. Entre os que o fazem, a maioria vende a estabelecimentos comerciais. Alguns deles destinam parte da produção ao mercado exterior, por meio da exportação de produtos.



Tabela 18: Escoamento indireto da Produção (respostas múltiplas)

ESCOAMENTO INDIRETO	PRODUTORES	% TOTAL*
Cooperativas	10	7,1%
Organização de produtores	28	20,0%
Canal HORECA	7	5,0%
Empresas privadas	18	12,9%
Outros produtores	20	14,3%
Estabelecimentos Comerciais	52	37,1%
Outros	13	9,3%

\* % Total de Produtores entrevistados

## i. CARACTERIZAÇÃO DO TIPO PRODUTOS QUE CHEGAM AOS MERCADOS LOCAIS

É elevada a diversidade produtiva das explorações inquiridas. Foram indicados pelos agricultores 117 produtos distintos durante as entrevistas, quando questionados sobre quais as principais produções das suas explorações. Considerando as categorias de produtos identificadas nas entrevistas, as mais comuns são as frutas e os legumes e outras hortícolas:

Tabela 21: Distribuição de produtos por categoria

CATEGORIA	PRODUTOS DISTINTOS
Cogumelos	1
Ervas aromáticas	19
Flores	2
Frutas	43
Frutos secos e secados	5



CATEGORIA	PRODUTOS DISTINTOS
Legumes e outras hortícolas	38
Leguminosas	4
Mel	2
Ovos	1
Produtos transformados	2
<b>TOTAL</b>	<b>117</b>

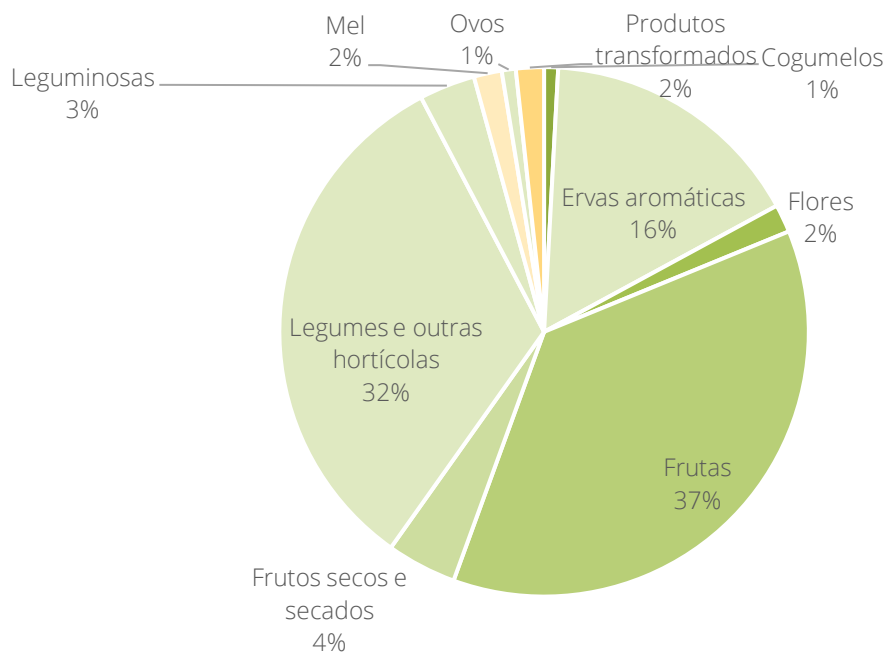


Figura 3 Distribuição de produtos por categoria

### MODOS DE PRODUÇÃO PREFERENCIAIS

De entre os produtos agro-alimentares produzidos por pelo menos 10 agricultores, o alho-francês destaca-se como sendo aquele em que o Modo de Produção Biológico (MPB) é mais expressivo, apresentando 60% do apurado em MPB. Courgette, figo, beringela e morango vêm a seguir, com pelo menos 40% da produção em MPB, o que demonstra claramente uma orientação do mercado e uma adaptação da produção face a essa mudança.





Tabela 19: Produtos com maior percentagem de produção biológica

PRODUTO	BIOLÓGICO	NÃO BIOLÓGICO	TOTAL	% BIOLÓGICO
Alho-francês	6	4	10	60%
Beterraba	5	5	10	50%
Courgette	6	8	14	43%
Figo	8	12	20	40%
Beringela	4	6	10	40%
Morango	4	6	10	40%
Abóbora	9	15	24	38%
Romã	7	12	19	37%
Alface	11	19	30	37%
Batata-doce	4	7	11	36%
Ameixa	6	12	18	33%
Dióspiro	4	9	13	31%
Pepino	4	10	14	29%
Uva	4	10	14	29%
Laranja	14	41	55	25%
Brócolos	3	9	12	25%
Abacate	5	16	21	24%
Limão	3	10	13	23%
Batata	6	22	28	21%
Couve	5	20	25	20%
Feijão-verde	2	8	10	20%
Tomate	8	33	41	20%
Hortícolas	2	10	12	17%
Cebola	4	22	26	15%



PRODUTO	BIOLÓGICO	NÃO BIOLÓGICO	TOTAL	% BIOLÓGICO
Tangerina	2	11	13	15%
Melancia	3	18	21	14%
Pimento	2	14	16	13%
Meloa	1	9	10	10%
Pêssego	1	9	10	10%
Melão	1	11	12	8%
Clementina	1	13	14	7%

Os produtos agro-alimentares mais recorrentes e que aparecem em mais de 10 respostas são os seguintes, acompanhados do número de agricultores que os produzem:

*Tabela 23: Produtos mais recorrentes*

PRODUTO	RESPOSTAS	PRODUTO	RESPOSTAS
Laranja	55	Pepino	14
Tomate	41	Uva	14
Alface	30	Dióspiro	13
Batata	28	Limão	13
Cebola	26	Tangerina	13
Couve	25	Brócolos	12
Abóbora	24	Hortícolas	12
Abacate	21	Melão	12
Melancia	21	Batata-doce	11
Figo	20	Alho-francês	10
Romã	19	Beringela	10



PRODUTO	RESPOSTAS	PRODUTO	RESPOSTAS
Ameixa	18	Beterraba	10
Pimento	16	Feijão-verde	10
Clementina	14	Melo	10
Courgette	14	Morango	10

De um modo geral, as respostas sobre o volume de produção não foram respondidas com a facilidade e intensidade que desejávamos e houve dificuldade em levantar informações sobre os preços praticados.

Os produtores mais pequenos e com menos recursos complementares mantêm registos da produção insuficientes o que torna mais difícil avaliar com rigor os volumes e os valores médios das suas produções.

Sobre o volume, entre aqueles que não conseguiam estimar estavam os que alegavam desconhecer os números e os que diziam variar a cada ano e não ser possível projetar.

- 81 produtores (58%) não souberam estimar ou não quiseram informar a quantidade produzida anualmente de pelo menos um de seus produtos.
- Em 564 de 784 produtos listados (72%), o produtor não apresentou a quantidade produzida por ano.

Relativamente aos volumes de produção, considerando os produtos em que foi possível estimar a produção, a framboesa, a laranja e a tangerina sobressaem com grande margem em relação aos restantes 10 produtos com maior volume de produção apurado:

*Tabela 20: Produtos com maior volume de produção*

PRODUTO	PRODUÇÃO ANUAL (KG)
Framboesa	5.032.000
Laranja	3.117.250
Tangerina	1.046.250



PRODUTO	PRODUÇÃO ANUAL (KG)
Batata-doce	382.900
Papaia	313.000
Abóbora	82.500
Melão	68.700
Meloa	62.500
Banana	62.000
Alfarroba	61.500

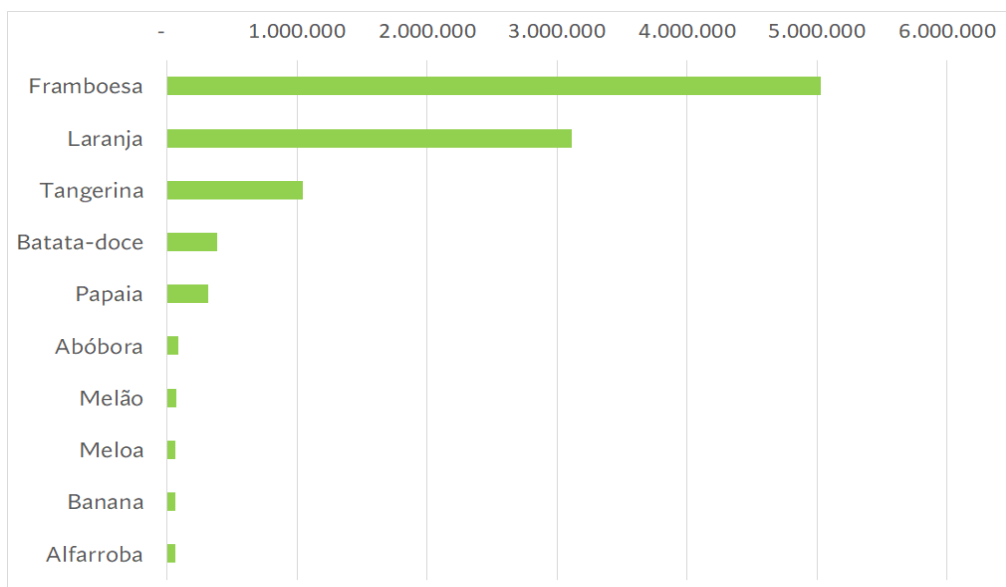


Figura 5 Produção anual (Kg) escala linear

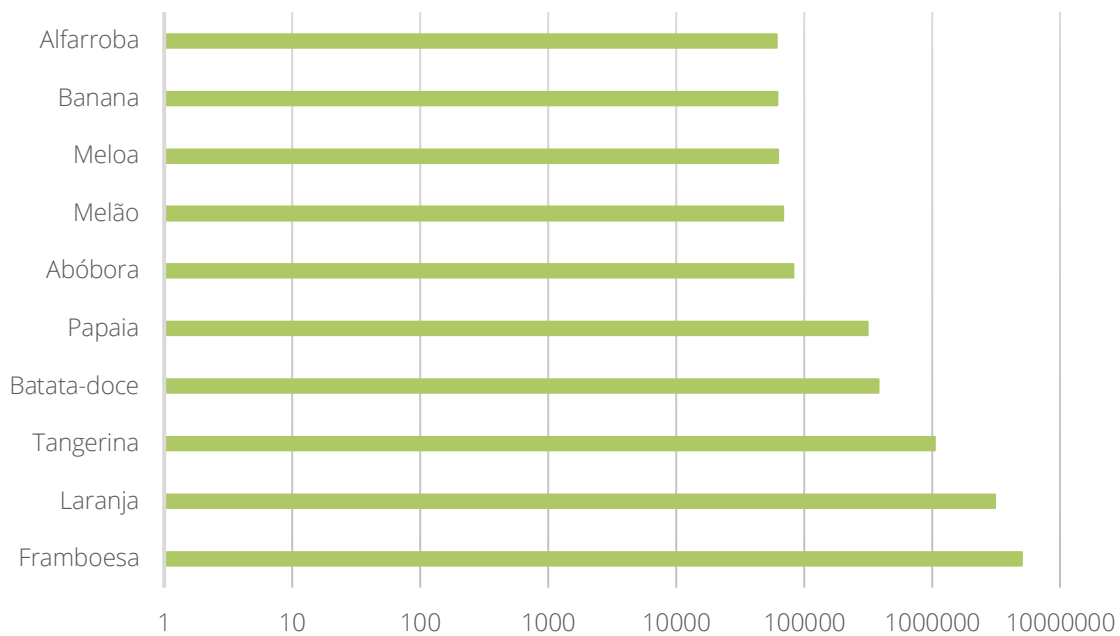


Figura 6: Produção anual (Kg) escala Logarítmica

Para verificarmos a distribuição geográfica da produção, o quadro seguinte exprime o número de produtores que, em cada município, produzem determinado produto. Para evitar a elevada dispersão, apenas listamos os produtos que aparecem em pelo menos 10 questionários respondidos



Tabela 21: Produtos com maior recorrência nas respostas

PRODUTO \ CONCELHO	ALBUFEIRA	ALCOUTIM	AJEZUR	CASTRO MARIM	FARO	LAGOA	LAGOS	LOULÉ	MONCHIQUE	OLHÃO	PORTIMÃO	SÃO BRÁS DE ALPORTEL	SILVES	TAVIRA	VILA DO BISPO	VRSA	TOTAL GERAL
Laranja	4				1	1	3	14			3	3	13	11		2	55
Tomate	1	1	1		1	2	2	17		2	2	1	8	3			41
Alface	1	1	1	1	2	1	3	14				1	3	1		1	30
Batata	1			1	2	1	2	13		1		1	1	5			28
Cebola	1			1		1	1	14		1		1	3	3			26
Couve				1			2	13		1			4	4			25
Abóbora	1		1		1		1	8			2	2	5	3			24
Abacate	1			1				6		2	1	1	5	3		1	21
Melancia			1		1		1	11		2			4	1			21
Figo	2			1			2	6			2		4	3			20
Romã	1						1	9		1	2	1	2	2			19
Ameixa						1		6			2	1	4	4			18
Pimento	1				1			6		2	1	1	3	1			16
Clementina	1					1	1	3				1	5	1		1	14
Courgette	1					1		3		2	1		5	1			14
Pepino							2	7		1			3	1			14
Uva		1	1				1	5			1	2	1	2			14
Dióspiro								4			1	1	5	1		1	13
Limão							1	4		1	3		1	3			13
Tangerina							3	4			1	1	1	3			13



PRODUTO \ CONCELHO	ALBUFEIRA	ALCOUTIM	ALJEZUR	CASTRO MARIM	FARO	LAGOA	LAGOS	LOULÉ	MONCHIQUE	OLHÃO	PORTIMÃO	SÃO BRÁS DE ALPORTEL	SILVES	TAVIRA	VILA DO BISPO	VRSA	TOTAL GERAL
Brócolos	1				3		2	3				2	1				12
Hortícolas			2		1			1		3			1	4			12
Melão	1		1					6		2	1		1				12
Batata-doce	1		5					1					2	2			11
Alho-francês	1		1		1	1	2	2						1		1	10
Beringela	1		1		1		2	2			1		2				10
Beterraba	1		1		1		1	3					1	2			10
Feijão-verde					1			4					2	3			10
Meloa	1				2			2			1		3	1			10
Morango				1	1		1	4		1			2				10
Pêssego								6				1	2	1			10

A vulnerabilidade produtiva de alguns territórios está bem patente, sendo muito provável que algumas destas fragilidades produtivas se irão manter, quer pela baixa densidade de produtores em alguns territórios, pela concorrência de usos de solo e pelas próprias características edafoclimáticas, que inviabilizam a produção de determinados produtos agroalimentares, abrindo caminho para necessidade de uma visão sistémica da alimentação social. A introdução de práticas de agricultura regenerativa em territórios onde os solos esqueléticos predominam poderá contribuir para o aumento do carbono no solo, uma maior eficiência hídrica e paulatinamente, para o alargamento dos solos produtivos em territórios que foram alvo de séculos de modos de produção menos equilibrados.



## PREÇOS MÉDIOS DOS PRODUTOS

Esta é uma questão sensível, pois existe uma grande variabilidade do preço de muitos produtos, tanto em função da sua disponibilidade nos mercados como ao longo dos ciclos produtivos. Perante a ausência de indicação de um preço médio, a principal justificação apresentada pelos respondentes para a não apresentação de um valor era a imprevisibilidade a cada colheita, mas também observamos casos onde o produtor preferiu não dar essa informação. Uma abordagem a desenvolver será a da avaliação dos preços praticados na última temporada, não obstante a elevada (e crescente) flutuabilidade dos encargos com os fatores de produção retire alguma capacidade prospetiva a estes valores.

*Tabela 22: Produção apurada - quantidades e preços médios praticados*

PRODUTO	QUANTIDADE (KG)	PREÇO (€/KG)	PRODUTO	QUANTIDADE (KG)	PREÇO (€/KG)
Abacate	11.300	2,45	Grelos	ND	ND
Abóbora	82.500	1,26	Hibisco	ND	ND
Acelga	ND	4,00	Hortaliças	ND	ND
Agrião	ND	ND	Hortelã	ND	ND
Aipo	ND	3,20	Hortelã-Pimenta	ND	7,00
Alcachofra	ND	7,00	Hortícolas	500	ND
Alecrim	ND	7,00	Jiló	ND	ND
Alface	5.829	2,97	Kumquat	ND	ND
Alfarroba	61.500	ND	Laranja	3.117.250	0,75
Alho	ND	ND	Legumes	ND	ND
Alho-francês	160	3,83	Shiitake	ND	ND
Alperce	ND	ND	Lima	ND	ND
Ameixa	12.350	2,00	Limão	50	0,60
Amêndoa	500	3,00	Louro	ND	ND
Amendoim	3.500	5,00	Lúcia-Lima	ND	ND
Amora	ND	ND	Maçã	9.150	2,00
Anona	1.000	ND	Manga	21.000	ND
Aromáticas	150	66,00	Mangericão	ND	ND





PRODUTO	QUANTIDADE (KG)	PREÇO (€/KG)	PRODUTO	QUANTIDADE (KG)	PREÇO (€/KG)
Azeitona	ND	3,42	Mant. de amendoim	ND	12,50
Banana	62.000	1,50	Maracujá	1.800	6,00
Batata	21.500	1,10	Marmelo	90	1,00
Batata-doce	382.900	1,43	Medronho	ND	ND
Batata Yacon	ND	ND	Mel	20.000	6,33
Bela-Luisa	ND	ND	Melancia	26.200	12,28
Beringela	2.000	1,90	Melão	68.700	14,52
Beterraba	450	2,72	Meloa	62.500	1,29
Brócolos	ND	3,83	Milho	1.500	ND
Cebola	17.200	1,23	Mirtilo	6.000	9,00
Cebolinho	ND	ND	Morango	5.750	4,40
Cenoura	5.000	6,75	Nabiça	ND	4,00
Cereja	ND	ND	Nabo	ND	4,25
Chuchu	150	ND	Nêspera	230	1,00
Citrinos	5.000	1,00	Noz	100	5,00
Clementina	80	1,15	Oregãos	ND	7,00
Coentros	ND	13,50	Ovos	1.400	ND
Courgette	8.200	1,39	Papaia	313.000	2,40
Couve	4.380	2,00	Pepino	6.450	1,60
Couve-coração	480	2,00	Pêra	3.050	2,10
Couve-flor	550	1,65	Pêssego	30.050	1,00
Couve-lombarda	ND	ND	Physalis	ND	ND
Damasco	1.040	0,90	Pimento	5.800	13,25
Dióspiro	10.900	0,65	Pitaya	ND	ND
Erva-Cidreira	ND	ND	Polén	500	20,00
Erva-Príncipe	ND	ND	Quiabo	ND	ND
Ervilhas	ND	ND	Rabanete	ND	ND
Espinafres	170	3,67	Repolho	ND	ND
Fava	ND	ND	Romã	1.210	1,67
Feijão	500	4,00	Rúcula	ND	8,00
Feijão-verde	1.700	1,92	Salicórnia	1.600	12,00



PRODUTO	QUANTIDADE (KG)	PREÇO (€/KG)	PRODUTO	QUANTIDADE (KG)	PREÇO (€/KG)
Feijoa	ND	ND	Salsa	ND	13,50
Figo	5.480	3,67	Salva	ND	7,00
Figo Seco	425	7,67	Sumo de laranja	ND	ND
Flor-de-Laranjeira	ND	ND	Tângerá	ND	ND
Framboesa	5.032.000	7,25	Tangerina	1.046.250	1,25
Funcho	ND	ND	Tomate	60.500	5,22
Funcho	ND	ND	Tomilho	ND	7,00
Gamboa	ND	ND	Toranja	500	ND
Goiaba	1.300	2,88	Uva	4.900	1,93
Grão	ND	ND			

A formação do preço justo a pagar pelos produtos é uma questão importante e que ainda não está suficientemente aprofundada para gerar consensos e fornecer orientações às partes interessadas. Não obstante esta questão, outros fatores tais como a previsibilidade da produção, a garantia do escoamento, e a existência de preços de referência, podem ser ferramentas muito importantes para diminuir os riscos e os desperdícios, aumentar a confiança e diminuir os custos da produção.

### QUAIS SÃO OS PRODUTOS E OS PRODUTORES QUE OS PRODUZEM, POR CONCELHO?

No quadro seguinte, podemos observar a riqueza da produção local na região, onde ainda subsistem produtores disponíveis e interessados em contribuir para a diversificação da produção, a preservação de espécies e variedades endógenas e manter a qualidade da alimentação.

Pese não obstante o facto das culturas que mais produtores plantam nas suas explorações serem a Laranja, o Tomate, a Alface, as Couves, a Batata, a Cebola, a Abóbora, o Abacate, a Romã, a ameixa, a Melancia e a Uva, existe ainda uma diversidade produtiva que deve ser estimulada e partilhada na alimentação social. Esta situação não nos deve desviar da preocupação pelo reduzido número de produtores que atualmente ainda cultivam algumas das espécies e variedades mais emblemáticas



para a região, o que representa um desafio para a sustentabilidade futura de um sistema alimentar regional.

Tabela 23: N° de produtores por produto e por Concelho

PRODUTO \ CONCELHO	ALBUFEIRA	ALCOUTIM	ALJEZUR	CASTRO MARIM	FARO	LAGOA	LAGOS	LOULÉ	MONCHIQUE	OLHÃO	PORTIMÃO	SÃO BRÁS DE ALPORTEL	SILVES	TAVIRA	VILA DO BISPO	VRSA	TOTAL GERAL
Laranja	4	0	0	0	1	1	3	14	0	0	3	3	13	11	0	2	55
Tomate	1	1	1	0	1	2	2	17	0	2	2	1	8	3	0	0	41
Alface	1	1	1	1	2	1	3	14	0	0	0	1	3	1	0	1	30
Batata	1	0	0	1	2	1	2	13	0	1	0	1	1	5	0	0	28
Cebola	1	0	0	1	0	1	1	14	0	1	0	1	3	3	0	0	26
Couve	0	0	0	1	0	0	2	13	0	1	0	0	4	4	0	0	25
Abóbora	1	0	1	0	1	0	1	8	0	0	2	2	5	3	0	0	24
Abacate	1	0	0	1	0	0	0	6	0	2	1	1	5	3	0	1	21
Melancia	0	0	1	0	1	0	1	11	0	2	0	0	4	1	0	0	21
Figo	2	0	0	1	0	0	2	6	0	0	2	0	4	3	0	0	20
Romã	1	0	0	0	0	0	1	9	0	1	2	1	2	2	0	0	19
Ameixa	0	0	0	0	0	1	0	6	0	0	2	1	4	4	0	0	18
Pimento	1	0	0	0	1	0	0	6	0	2	1	1	3	1	0	0	16
Clementina	1	0	0	0	0	1	1	3	0	0	0	1	5	1	0	1	14
Courgette	1	0	0	0	0	1	0	3	0	2	1	0	5	1	0	0	14
Pepino	0	0	0	0	0	0	2	7	0	1	0	0	3	1	0	0	14
Uva	0	1	1	0	0	0	1	5	0	0	1	2	1	2	0	0	14
Dióspiro	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	1	1	5	1	0	1	13
Limão	0	0	0	0	0	0	1	4	0	1	3	0	1	3	0	0	13
Tangerina	0	0	0	0	0	0	3	4	0	0	1	1	1	3	0	0	13
Brócolos	1	0	0	0	3	0	2	3	0	0	0	2	1	0	0	0	12
Hortícolas	0	0	2	0	1	0	0	1	0	3	0	0	1	4	0	0	12
Melão	1	0	1	0	0	0	0	6	0	2	1	0	1	0	0	0	12
Batata-doce	1	0	5	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	2	0	0	11
Alho-francês	1	0	1	0	1	1	2	2	0	0	0	0	0	1	0	1	10
Beringela	1	0	1	0	1	0	2	2	0	0	1	0	2	0	0	0	10
Beterraba	1	0	1	0	1	0	1	3	0	0	0	0	1	2	0	0	10
Feijão-verde	0	0	0	0	1	0	0	4	0	0	0	0	2	3	0	0	10



PRODUTO \ CONCELHO	ALBUFEIRA	ALCOUTIM	ALJEZUR	CASTRO MARIM	FARO	LAGOA	LAGOS	LOULÉ	MONCHIQUE	OLHÃO	PORTIMÃO	SÃO BRÁS DE ALPORTEL	SILVES	TAVIRA	VILA DO BISPO	VRSA	TOTAL GERAL
Meloa	1	0	0	0	2	0	0	2	0	0	1	0	3	1	0	0	10
Morango	0	0	0	1	1	0	1	4	0	1	0	0	2	0	0	0	10
Pêssego	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	1	2	1	0	0	10
Damasco	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	1	0	3	0	0	0	8
Nêspera	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	2	0	0	8
Acelga	1	0	1	0	0	0	1	3	0	0	0	1	0	0	0	0	7
Alfarroba	1	1	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	1	1	0	0	7
Couve-flor	0	0	0	0	2	0	1	1	0	2	0	1	0	0	0	0	7
Fava	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	2	0	0	7
Maçã	0	0	0	0	0	0	1	3	0	0	0	0	1	2	0	0	7
Mel	0	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	1	1	2	0	0	7
Nabo	1	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	1	7
Aromáticas	1	0	0	0	0	0	1	3	0	0	0	0	1	0	0	0	6
Coentros	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	2	1	0	0	0	1	6
Espinafres	0	0	0	0	1	0	1	2	0	0	0	0	1	1	0	0	6
Salsa	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	2	1	0	0	0	1	6
Azeitona	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	2	1	0	0	0	0	5
Pêra	0	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	2	0	0	0	5
Alho	0	0	1	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Amêndoa	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	4
Cenoura	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	4
Citrinos	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	4
Couve-coração	0	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	4
Ervilhas	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	4
Figo Seco	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	2	0	0	4
Framboesa	0	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	4
Goiaba	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	4
Manga	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0	4
Papaia	0	0	0	0	0	0	0	1	0	3	0	0	0	0	0	0	4
Repolho	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	4
Banana	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	3
Feijão	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	3
Maracujá	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	3
Marmelo	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	3
Noz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	3



PRODUTO \ CONCELHO	ALBUFEIRA	ALCOUTIM	ALJEZUR	CASTRO MARIM	FARO	LAGOA	LAGOS	LOULÉ	MONCHIQUE	OLHÃO	PORTIMÃO	SÃO BRÁS DE ALPORTEL	SILVES	TAVIRA	VILA DO BISPO	VRSA	TOTAL GERAL
Aipo	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2
Alcachofra	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Amendoim	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Amora	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	2
Anona	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	2
Funcho	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	2
Funcho	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	2
Gamboa	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Hortelã-Pimenta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	2
Lima	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Milho	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2
Nabiça	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2
Tomilho	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2
Toranja	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2
Agrião	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Alecrim	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Alperce	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Batata Yacon	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Bela-Luisa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Cebolinho	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Cereja	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Chuchu	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Couve-lombarda	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Erva-Cidreira	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Erva-Príncipe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Feijoa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Flor-de-Laranjeira	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Grão	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Grelos	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Hibisco	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Hortaliças	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Hortelã	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Jiló	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Kumquat	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Legumes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1



PRODUTO \ CONCELHO	ALBUFEIRA	ALCOUTIM	ALJEZUR	CASTRO MARIM	FARO	LAGOA	LAGOS	LOULÉ	MONCHIQUE	OLHÃO	PORTIMÃO	SÃO BRÁS DE ALPORTEL	SILVES	TAVIRA	VILA DO BISPO	VRSA	TOTAL GERAL
Louro	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Lúcia-Lima	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Mangericão	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Mant. de amendoim	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Medronho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Mirtilo	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Oregãos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Ovos	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Physalis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Pitaya	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Polén	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Quiabo	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Rabanete	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Rúcula	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Salicórnia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Salva	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Shiitake	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Sumo de laranja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Tânger	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>35</b>	<b>6</b>	<b>28</b>	<b>9</b>	<b>33</b>	<b>15</b>	<b>54</b>	<b>254</b>	<b>0</b>	<b>40</b>	<b>42</b>	<b>34</b>	<b>133</b>	<b>92</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	

### AGREGAÇÃO DA PRODUÇÃO

Embora a maioria dos produtores entrevistados comercialize somente produtos da sua exploração, 17% já agregam produtos de outros produtores e 9% compram mesmo em mercados para revender.

19% dos produtores expressaram interesse em atuar como agregadores, pelo que poderão ser consultados e envolvidos nas próximas fases do desenvolvimento do projeto.



Tabela 24: Agregação e Revenda de outras Produções

AGREGAÇÃO/REVENDA	PRODUTORES	% TOTAL*
Realiza agregação	24	17,1%
Realiza revenda	12	8,6%
Interesse em agregar	27	19,3%

\* % Total de Produtores entrevistados

### Infraestruturas de suporte à exploração

Questionados sobre quais as infraestruturas de apoio à produção e comercialização, constatámos que quase todos os produtores dispõem de viatura de transporte, sendo a do próprio produtor em muitos casos. O local de armazenamento costuma ser proporcional à capacidade de produção, não estando claro se existirão grandes áreas disponíveis para agregação da produção.

Tabela 25: Infraestruturas de suporte

INFRAESTRUTURAS DE SUPORTE	PRODUTORES	% TOTAL*
Estufa	31	22,1%
Local de receção de produtos	30	21,4%
Local de escolha e lavagem	55	39,3%
Local de embalagem e rotulagem	34	24,3%
Embalamento a vácuo	3	2,1%
Câmara de frio	27	19,3%
Local de armazenamento	87	62,1%
Viatura de transporte	122	87,1%
Viatura de transp. climatizada	6	4,3%
Outros	8	5,7%



## IV. DIAGNÓSTICO DOS MERCADOS LOCAIS

A estrutura fundiária do Algarve é muito fragmentada e as dimensões médias das parcelas são pequenas. Gerações de formas ancestrais de transmissão da propriedade baseadas na divisão de cada parcela de forma igual pelos herdeiros, produziram um rendilhado que diminui a produtividade e torna muito difícil a concretização de projetos produtivos de maior escala. As tentativas goradas de emparcelamento ou agrupamento de parcelas não alteraram drasticamente este cenário, onde dominava até ao terceiro quarto do século passado o pomar tradicional de sequeiro, no barrocal calcário e a floresta ou o sobreiral em regime agrosilvopastoril nos terrenos xistosos da Serra do Caldeirão/ Planalto Nordeste e na Serra de Monchique e Espinhaço de Cão. No litoral, para além de alguma agricultura forçada, as “areias” que serviram de base para uma tradicional produção vinícola, cedo cederam perante o avanço do imobiliário turístico. No entanto, nas últimas décadas, algumas alterações foram ocorrendo e foram várias as estratégias de revitalizar algumas das produções tipicamente algarvias, tal como os citrinos, o medronho ou a alfarroba, mas frequentemente é a pressão do mercado que dita as opções que os agricultores algarvios fazem, como é o exemplo dos frutos vermelhos e, mais recentemente, do abacate e da alfarroba.

Mas os efeitos negativos da dominância da pequena dimensão das explorações e, conseqüentemente das unidades produtivas, poderiam ser atenuados se existissem dinâmicas associativas e de cooperação que agrupasse e coordenasse a pequena produção local. Não é esse o caso. O Algarve apresenta sistematicamente as mais altas taxas de mortalidade das cooperativas e são poucos e circunscritos os agrupamentos de produtores, as associações de produtores ou as cooperativas.





Os valores indicados abaixo provêm de 3 fontes distintas.

Tabela 26: Principais fontes de informação sobre produtores locais

REDE PRODUTORES LOCAIS ALGARVE	ALBUFEIRA	ALCOUTIM	ALJEZUR	CASTRO MARIM	FARO	LAGOA	LAGOS	LOULÉ	MONCHIQUE	OLHÃO	PORTIMÃO	S B ALPORTEL	SILVES	TAVIRA	VILA BISPO	VRSA	EM BRANCO	TOTAL
Operadores MPB	4	4	11	8	21	3	15	18	5	19	10	4	16	19	3	9	14	183
Operadores PRODI	36	2	1	2	41	5	3	46	1	22	5	4	108	60		16		352
Dec P Agric Mercados Produtores	6					1	88		4		14		10		3			126
Produtos Origem Animal	2	12	8	7	8	2	9	60	23	12	14	13	34	46	3	1		2256
Pescas	1				2	1	1	1		10	3		1	1	1	1		23
<b>TOTAL</b>	<b>49</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>17</b>	<b>72</b>	<b>12</b>	<b>116</b>	<b>125</b>	<b>33</b>	<b>63</b>	<b>46</b>	<b>21</b>	<b>169</b>	<b>126</b>	<b>10</b>	<b>27</b>	<b>16</b>	<b>940</b>

O Quadro “Produtores Locais” resulta dos produtores atualmente inscritos junto do Ministério da Agricultura enquanto Operadores em Modo de Produção Biológica ou Proteção Integrada, produtores que solicitaram a declaração de pequena produção para comercialização nos mercados ou registados enquanto produtores de produtos de origem animal.

O PRATO CERTO	ALBUFEIRA	ALCOUTIM	ALJEZUR	CASTRO MARIM	FARO	LAGOA	LAGOS	LOULÉ	MONCHIQUE	OLHÃO	PORTIMÃO	S B ALPORTEL	SILVES	TAVIRA	VILA BISPO	VRSA	EM BRANCO	TOTAL
Banco de Produtores	4	4	5	4	6	2	6	30	5	6	9	10	16	25	3	1		136
Cabazes Alimentares	3	0			4	0	2	5	0	2	2	1	4	2	0			25
Mercados	10	3	4	4	6	4	12	11	2	8	5	4	12	8	4	5	0	102

Já o quadro “Prato Certo” resulta da compilação dos produtores do Algarve que participam nos projetos PROVE, 100%Local e Prato Certo, bem como da identificação dos produtores que distribuem cabazes e dos Mercados Locais

ALIMENTE QUEM O ALIMENTA	ALBUFEIRA	ALCOUTIM	ALJEZUR	CASTRO MARIM	FARO	LAGOA	LAGOS	LOULÉ	MONCHIQUE	OLHÃO	PORTIMÃO	S B ALPORTEL	SILVES	TAVIRA	VILA BISPO	VRSA	EM BRANCO	TOTAL
Banco de Produtores	2	2	4	5	4	2	6	6	3	1	2	1	8	4	1			51

Este quadro refere os produtores inscritos na iniciativa do Ministério da Agricultura “Alimente quem o Alimenta”.



Isolados, de pequena dimensão, sem disponibilidade para cooperar e com estruturas muito frágeis, muitos produtores locais de menor escala têm grandes dificuldades em aceder aos mercados, onde frequentemente sofrem pela baixa capacidade de negociação com o retalho. É por isso que, embora constituindo a maior parte das explorações da região, a grande maioria destes produtores de menor capacidade produtiva se circunscreve aos mercados locais e a circuitos de proximidade, minimizando o risco, mas também a capacidade de crescimento.

A fragmentação dos produtores do Distrito de Faro está espalhada na dificuldade em encontrar informação sobre as suas diferentes tipologias e forma de registo.

Em traços globais, diversas fontes de informação avaliam a distribuição dos produtores pelo território, sendo que alguns produtores estão integrados em mais do que uma fonte de informação, pelo que os dados não são cumulativos.

No entanto, existe uma boa apetência do mercado pelos produtos locais. Iniciativas de aproximação entre produtores e consumidores (principalmente privados) produziram excelentes resultados na região. Refira-se os núcleos do projeto PROVE, que se espalharam por toda a região e que deram origem a diversas redes sub-regionais de distribuição, destaque-se a adesão tanto de produtores como de consumidores para as plataformas de aproximação tais como a do Prato Certo, Alimente que o Alimenta e 100% Local.

Menos sucesso tiveram as iniciativas de ligação entre a produção local e o canal HORECA, não havendo um grande histórico de projetos de fornecimento local à alimentação social, ou seja, à alimentação suportada pelo orçamento de estado, seja na forma de alimentação escolar, cantinas públicas, IPSS ou programas de ajuda alimentar.

## ii. MERCADOS LOCAIS MUNICIPAIS E DE LEVANTE

São cerca de 102 os mercados municipais e de levante que se realizam na região, mas existem grandes disparidades entre eles, tanto em regularidade como em expressão e, na sua esmagadora maioria, na participação de produtores locais.

Nos mercados municipais, é diminuto o número de produtores que comercializa diretamente a sua produção, sendo muito mais frequente as bancas serem ocupadas por comerciantes que adquirem



os produtos agroalimentares no mercado abastecedor ou a produtores locais. Existem diversas iniciativas para revitalização dos mercados municipais e de levante, nomeadamente para requalificar alguns dos mercados mais emblemáticos da região, aumentar a participação dos produtores na venda direta nos mercados; certificar os produtores que comercializam a sua própria produção; diferenciar os modos de produção utilizados (Bio, PRODI ou convencional) e promover os mercados na comunidade.

O crescimento do número de mercados, particularmente os de levante, onde a presença dos produtores é maioritária, atenta algum vigor da produção local, com destaque para a produção Bio, que tem aumentado a sua presença nestes espaços. Também outras formas de distribuição, tais como os cabazes e a entrega no domicílio ou em pontos de entrega, demonstram uma capacidade de rejuvenescimento da produção local e a adaptação a novos padrões de aquisição.

*Tabela 27: Mercados Municipais e de levante no Algarve*

MERCADOS	LOCALIDADE	PERIODICIDADE	CONCELHO
Mercadinho de domingo	Olhos de Água	Janeiro a Março Sexta a Domingo	Albufeira
Mercado da Guia	Ferreiras	Janeiro a Dezembro Terça a Domingo	Albufeira
Mercado de Ferreira	Ferreiras	Janeiro a Dezembro Segunda a Sábado	Albufeira
Mercado do levante em Ferreira	Ferreiras	2.ª e 4.ª terça-feira do mês	Albufeira
Mercado dos Olhos de Água	Olhos de Água	Terça a domingo	Albufeira
Mercado mensal de Paderne	Paderne	1.º Sábado do mês	Albufeira
Mercado Municipal das Areias de São João	Albufeira	Segunda a sábado	Albufeira
Mercado Municipal dos Caliços	Olhos d'Água	Terça a domingo	Albufeira
Mercado Quinzenal de Albufeira	Olhos d'Água	1.ª e 3.ª terça-feira do mês	Albufeira
Mercados dos Produtores / Agricultores	Olhos d'Água	5ª e sábado	Albufeira
Mercado de Vaqueiros	Vaqueiros	2.ª quinta-feira do mês	Alcoutim
Mercado do Pereiro	U.F.de Alcoutim e Pereiro	4.º domingo do mês	Alcoutim
Mercado Municipal de Alcoutim	Alcoutim	Sábado	Alcoutim
Mercado Mensal de Aljezur	Rua da Igreja	3.ª segunda-feira do mês	Aljezur
Mercado Municipal da Carrapateira	Bordeira	2ª a sábado	Aljezur



MERCADOS	LOCALIDADE	PERIODICIDADE	CONCELHO
Mercado Municipal de Odeceixe	Odeceixe	excepto sábados e domingos	Aljezur
Mercado Municipal do Rogil	Rogil	4.º domingo do mês	Aljezur
Mercado Mensal Azinhal	Entrada da Aldeia	1º domingo do mês	Castro Marim
Mercado Mensal de Castro Marim	Castro Marim	2.º sábado do mês	Castro Marim
Mercado Municipal de Altura	Altura	2ª a sábado	Castro Marim
Mercado Municipal de Castro Marim	Castro Marim	Aberto todos os dias	Castro Marim
Mercadinho Hortofrutícola de Montenegro	Montenegro	2º e 4º sábado do mês	Faro
Mercado Agrícola de Faro	São Pedro	Domingo	Faro
Mercado Agrícola de Santa Bárbara De Nexe	Santa Barbara de Nexe	1ª e 3ª sexta-feira do mês	Faro
Mercado de Estoi	Estoi	2º domingo do mês	Faro
Mercado Municipal de Faro	Sé	Diário	Faro
Mercado Agrícola de Faro	Faro	Todos os domingos de manhã	Faro
Mercado do Carvoeiro	U.F.de Lagoa e Carvoeiro	Diário (excepto domingo)	Lagoa
Mercado Mensal de Lagoa	U.F.de Lagoa e Carvoeiro	2.º domingo do mês	Lagoa
Mercado Municipal Estombar	U.F.de Estombar e Parchal	Diário (excepto domingo)	Lagoa
Mercado Municipal Lagoa	U.F.de Estombar e Parchal	Diário (excepto domingo)	Lagoa
Feira Mensal em Odiáxere	Odiáxere	4ª segunda-feira do mês	Lagos
Mercado de Santo Amaro	São Sebastião	Segunda a sábado	Lagos
Mercado em Barão De S. João	U.F.de Bensafrim e Nave de São João	Terça a sábado	Lagos
Mercado Mensal de Lagos	Odiáxere	4.ª segunda-feira do mês	Lagos
Mercado Mensal de Lagos	São Gonçalo de Lagos	1.º sábado do mês	Lagos
Mercado Mensal de Lagos	São Sebastião	Todos os sábados do mês	Lagos
Reforma Agrária / Mercado do Levante	São Gonçalo de Lagos	Todos os sábados	Lagos
Mercado da Avenida	São Gonçalo de Lagos	Segunda a sábado	Lagos
Mercado em Almádena (Luz)	Luz	Segunda a sábado	Lagos



MERCADOS	LOCALIDADE	PERIODICIDADE	CONCELHO
Mercado em Bensafrim	U.F.de Bensafrim e Nave de São João	Terça a sábado	Lagos
Mercado em Odiáxere	Odiáxere	Segunda a sábado	Lagos
Mercado em Espiche (Luz)	Luz	Segunda a sábado	Lagos
Mercado Mensal da Cortelha	Salir	2.º sábado do mês	Loulé
Mercado Mensal de Almancil	Almancil	1.º e 4.º domingo do mês	Loulé
Mercado Mensal de Alte	Alte	3.ª quinta-feira do mês	Loulé
Mercado Mensal de Benafim	U.F.de Querença, Tôr e Benafim	1.º sábado do mês	Loulé
Mercado Mensal de Boliqueime	Boliqueime	Última quinta-feira do mês	Loulé
Mercado Mensal de Querença	U.F.de Querença, Tôr e Benafim	Último domingo do mês	Loulé
Mercado Mensal do Amexial	Ameixial	1.ª quinta-feira do mês	Loulé
Mercado Mensal do Azinhal	Alte	último sábado do mês	Loulé
Mercado Produtores	São Sebastião	Todos os sábados junto ao Mercado municipal	Loulé
Mercado Semanal de Produtores	Quarteira	4ª feiras	Loulé
Praça Peixe e da Fruta	Quarteira	2ª a sábado	Loulé
Todos Ao Mercado	Almancil	quintas-feiras	Loulé
Mercado Mensal de Monchique	Monchique	2.ª sexta-feira do mês	Monchique
Mercado Municipal de Monchique	Monchique	Todos os dias (excepto domingo)	Monchique
Mercado Mensal da Fuzeta	U.F. Fuzeta e Moncarrapacho	1.ª quinta-feira do mês	Olhão
Mercado Mensal de Moncarrapacho	U.F. Fuzeta e Moncarrapacho	1.º domingo do mês	Olhão
Mercado Municipal de Olhão	Olhão	Todos os dias (excepto ao domingo)	Olhão
Mercado Municipal Fuzeta	U.F. Fuzeta e Moncarrapacho	Todos os dias (excepto ao domingo)	Olhão
Mercado Municipal de Olhão	Olhão	Todos os dias (excepto ao domingo)	Olhão
Mercado Municipal Olhão "Ao Ar Livre"	Olhão	Todos os sábados	Olhão
Mercadinho da Ria	Alvor	Todos os domingos	Portimão
Mercado Agrobio de Portimão	Portimão	Sábados	Portimão
Mercado Municipal de Portimão	Portimão	2ª a sábado	Portimão



MERCADOS	LOCALIDADE	PERIODICIDADE	CONCELHO
Mercado Mensal de Portimão	Portimão	1.ª segunda-feira do mês	Portimão
Feira Do Pau Roxo	São Brás de Alportel	Anual	S B Alportel
Mercado dos Produtores	São Brás de Alportel	Todos os sábados do mês	S B Alportel
Mercado Mensal de São Brás De Alportel	São Brás de Alportel	Todos os sábados do mês	S B Alportel
Mercado Municipal	São Brás de Alportel	2ª a sábado	S B Alportel
Feirinha Mensal de São Bartolomeu Messines	São Bartolomeu de Messines	2.ª segunda-feira do mês	Silves
Mercado Mensal de Alcantarinha	U.F.Alcantarilha e Pêra	1ª sexta feira do mês	Silves
Mercado Mensal de Alcantarilha	U.F.Alcantarilha e Pêra	1.ª sexta-feira do mês	Silves
Mercado Mensal de Algoz	Silves	2.ª segunda-feira do mês	Silves
Mercado Mensal de São Marcos Da Serra	São Marcos da Serra	1.º sábado do mês	Silves
Mercado Mensal de Silves	Silves	3.ª segunda-feira do mês	Silves
Mercado Mensal Tunes	U.F.Algoz e Tunes	4.ª sábado do mês	Silves
Mercado Municipal Algoz	U.F.Algoz e Tunes	Todos os dias (excepto domingo)	Silves
Mercado Municipal de Alcantarilha	U.F.Alcantarilha e Pêra	Todos os dias (excepto domingo)	Silves
Mercado Municipal de Pera	U.F.Alcantarilha e Pêra	Todos os dias (excepto domingo)	Silves
Mercado Municipal de São Bartolomeu de Messines	São Bartolomeu de Messines	Todos os dias (excepto domingo)	Silves
Mercado Municipal Silves	Silves	Todos os dias (excepto domingo)	Silves
Mercadinho Biológico de Tavira	Tavira	2º sábado do mês	Tavira
Mercado Mensal de Santa Catarina da Fonte Do Bispo	Santa catarina do Bispo	4.º domingo do mês	Tavira
Mercado Mensal de Tavira	Tavira	3.º sábado do mês	Tavira
Mercado Municipal da Luz De Tavira	Luz de Tavira e Santo Estevão	Diário	Tavira
Mercado Municipal de Cabanas de Tavira	Conceição e Cabanas de Tavira	Diário	Tavira
Mercado Municipal de Santa Catarina Fonte do Bispo	Santa catarina do Bispo	Diário	Tavira
Mercado Municipal de Tavira	Tavira	Diário	Tavira
Mercado de Tavira	Santa Maria	Janeiro a Dezembro Segunda a Sexta	Tavira
Mercado Mensal de Barão de São João	Barão de São João	1.ª segunda-feira do mês	Vila do Bispo



MERCADOS	LOCALIDADE	PERIODICIDADE	CONCELHO
Mercado Mensal de Budens	Budens	1.ª terça-feira do mês	Vila do Bispo
Mercado Mensal de Sagres	Sagres	1.ª sexta-feira do mês	Vila do Bispo
Mercado Mensal de Vila Do Bispo	Vila do Bispo	1.ª quinta-feira do mês	Vila do Bispo
Mercado da Vila	VRSA	4.º sábado do mês (excepto em Julho, Agosto e Dezembro)	V.R.Stº António
Mercado Municipal de Monte Gordo	Montegordo	Todos os dias (excepto Domingo)	V.R.Stº António
Mercado Municipal de Vila Nova De Cacela	Vila Nova de Cacela	Todos os dias (excepto Domingo)	V.R.Stº António
Mercado Municipal de V.R.	VRSA	Todos os dias (excepto Domingo)	V.R.Stº António
Mercado Municipal Manta Rota	Manta Rota	Todos os dias (excepto Domingo)	V.R.Stº António
Produtos Da Terra - Mercado Bio	Olhão	Todas as quartas-feiras	Olhão
Mercado Tradicional e Feira das Velharias de Quelfes	Quelfes	4º e 5º (quando aplicável) Domingo de cada mês	Olhão

### iii. BASE DE DADOS DOS MERCADOS LOCAIS

A Base de dados, em formato ACCESS, encontra-se anexa a este relatório.



## V. DEFINIÇÃO DE UMA TIPOLOGIA DE AGENTES COM POTENCIAL DE INOVAÇÃO

A definição de agentes que demonstram potencial de inovação resulta de uma análise qualitativa, de natureza histórica, das dinâmicas agrárias e rurais da região, a partir da qual se faz uma releitura dos dados estatísticos anteriormente apresentados.

Existem várias formas de produção de tipologias de agricultores. Segue-se aqui a Escola Francesa de Sistemas Agrários<sup>1</sup>. De acordo com a metodologia, são definidas zonas, mais ou menos homogêneas, considerando a dimensão do território analisado. Em segundo lugar, foram realizadas entrevistas acerca da história agrária do território, permitindo identificar diferentes tipos de agricultores, distintos quanto às suas trajetórias na história recente do desenvolvimento desse território, em particular quanto a seus aspetos agrários. Os resultados assim obtidos permitem produzir uma matriz em que uma dimensão é o zonamento do território e a outra é a distinção dos agricultores em categorias sociais.

Não é o objetivo desta secção oferecer uma visão ou tipologia completa de todos os agricultores do Algarve, mas focar nos tipos com maior capacidade de inovação.

Inovação, entretanto, é aqui entendida em função das necessidades deste projeto, isto é, como a capacidade de criar relações de mercado que permitam facilitar o escoamento da produção até às escolas.

### iv. DEFINIÇÃO DE ZONAS NO TERRITÓRIO

O zonamento do Algarve é conhecido há muito. É comum dividir a região de acordo com dois eixos: climático e geológico/edáfico. No primeiro caso, a divisão indica a influência atlântica vs. mediterrânica

---

<sup>1</sup> Mazoyer, M e Roudart, L. (2001). *História das agriculturas do mundo: do neolítico à crise contemporânea*. Editora Piaget.





agricultura, separando a região em barlavento (oeste) e sotavento (este). O segundo eixo diz respeito ao tipo de solo encontrado. No litoral encontra-se um solo plano, arenoso, onde a prática frutícola se faz de forma intensa. No barrocal, entre o litoral e a serra, os solos barrentos dos vales são extremamente produtivos, por oposição às encostas pedregosas deixadas para a produção de sequeiro de alfarroba. Por fim, a serra, cujo xisto permite apenas a formação de solos delgados, foi vocacionado para a pecuária extensiva e a produção florestal.

Aqui, não obstante, interessa sobretudo a apropriação cultural que os agricultores fazem dessas diferenças ecológicas. Por isso, a distinção entre litoral e barrocal nas referências simbólicas manifestadas pelos entrevistados, que seguem sobretudo as estradas. A A22 serve de referência para estabelecer o limite entre o litoral e o barrocal. Por outro lado, procurámos preservar a freguesia como unidade mínima de análise para que esta informação pudesse ser comparada com outras informações cuja localização foi produzida a este nível. Assim, os limites das duas zonas foram ajustados pelos limites das freguesias.

Acertar os limites entre a serra e o barrocal foi uma tarefa mais difícil. Em primeiro lugar, porque a serra de Monchique em nada se parece com a serra do Caldeirão e o Nordeste Algarvio. Aqui a influência atlântica da primeira e mediterrânica da segunda mostra-se crucial e implica definir duas zonas separadas. Por outro lado, a serra central, entre estas, parece suficientemente integradas nos sistemas de produção do barrocal para que esta distinção seja feita. Entrevistas históricas mostram que as produções florestais dos sistemas agrícolas do barrocal, particularmente a cortiça, estão nesta serra central. Por essa razão, a contrapeso de outros, a serra central foi considerada conjuntamente com o barrocal numa só zona.

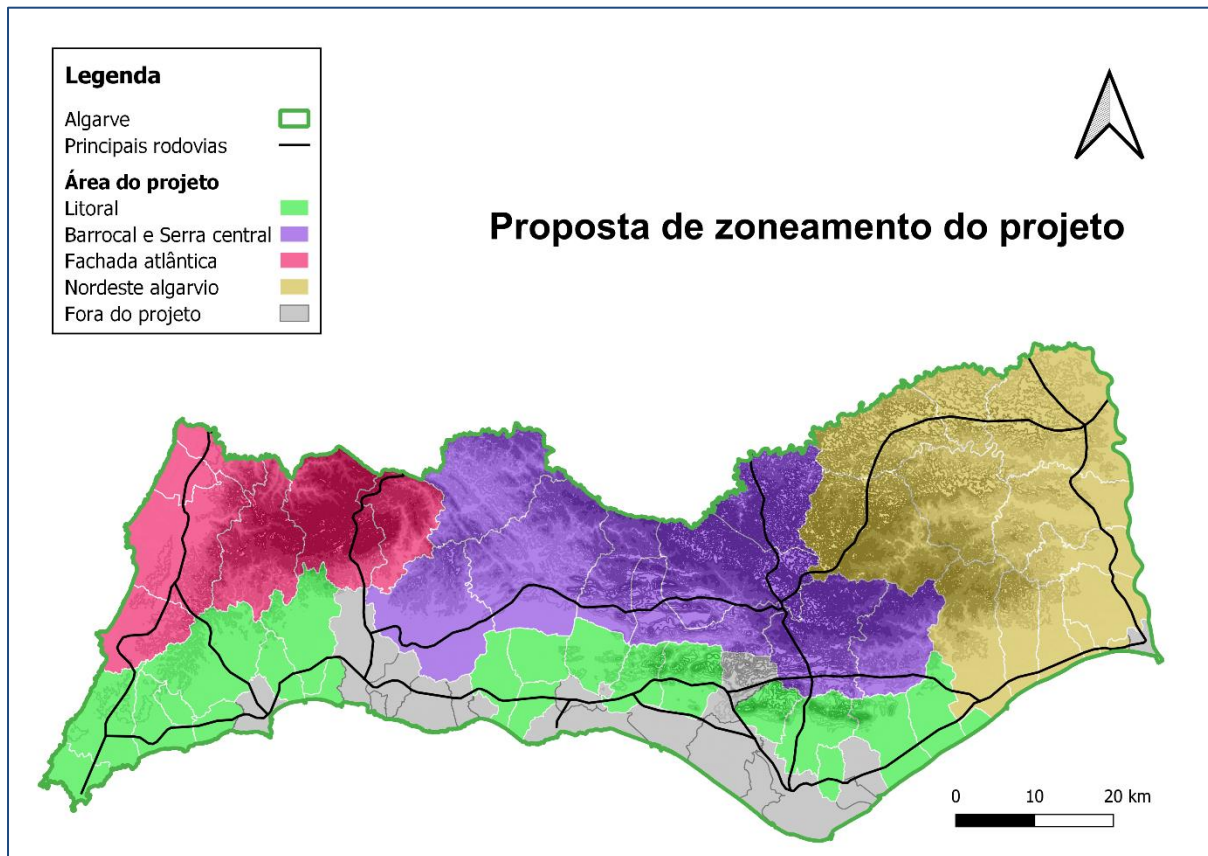


Figura 7 Zonamento do território

## v. IDENTIFICAÇÃO DAS CATEGORIAS SOCIAIS

A identificação de categorias sociais implica o reconhecimento de agricultores com trajetórias diferenciadas em cada uma das zonas. Isto implica, portanto, levantar informação qualitativa, na bibliografia disponível e, sobretudo, com recurso a entrevistas, da história agrícola recente do território. Aproveita-se, dentro do possível, as classificações locais – “os pequenos”, “os grandes”, “os empreendedores”, etc. –, mas, acima de tudo, busca-se capturar a trajetória provável de cada um dos grupos.

Vale a pena notar, entretanto, que em todas as zonas foi encontrada uma tipologia em tudo similar. Por certo, em função das características ecológicas e das estratégias produtivas e económicas que elas impõem, essas diferentes categorias sociais se revelam tipos diferentes de agricultores em cada uma das zonas. Isso será analisado em maior detalhe abaixo. De todo o modo, em todo o território encontramos:



- Pequenos agricultores produzindo para autoconsumo e para os mercados locais. A maioria destes agricultores estão envelhecidos, e há uma séria dificuldade dos seus sistemas de produção para atrair jovens.
- Grandes produtores fortemente vinculados com grandes empresas de comercialização de alimentos, sejam supermercados, sejam empresas dedicadas à exportação de frutas.
- “Médios” produtores, jovens, para quem a agricultura se tornou uma alternativa em face às dificuldades de encontrar emprego urbano. Portanto, a distinção entre o pequeno e o “médio” tem menos a ver com a dimensão da propriedade, do que com a capacidade dos sistemas para renovar a sua mão-de-obra.

A dicotomia entre uma grande agricultura empresarial e uma pequena agricultura tradicional é antiga, segundo as entrevistas. Contudo, nos últimos 10 anos, apareceu esta nova dinâmica, em parte motivada pela falta de emprego urbanos para os jovens, em parte devido à existência de explorações agrícolas de média dimensão. Propriedades de dimensão suficientemente grande para viabilizar o emprego destes jovens, mas ainda pequenas para permitir a sua integração à agricultura empresarial, fizeram surgir um novo tipo de produtor.

É deste grupo que esperamos a maior capacidade de inovação, em favor de maior sustentabilidade dos sistemas alimentares locais. São eles que demonstram maior criatividade em contruir parcerias entre si para comercializar os seus produtos, em novas formas (cabazes, por exemplo), articuladas outras mais antigas, típicas da pequena agricultura (feiras) ou da grande (empresas exportadoras). Aliás, também por isso são “médios” agricultores: pela capacidade de vincular-se aos mercados dos pequenos e dos grandes conforme a utilidade que esses mercados lhe oferecem.

O potencial destes jovens agricultores nota-se, sobretudo, quando eles se tornam capazes de beneficiar com as suas ações os agricultores tradicionais. Isso ocorre sobretudo quando essas novas relações de mercado são formalizadas com a criação de cooperativas, associações ou outras estruturas formais para a agregação e venda da produção. Este é particularmente o caso da criação da Associação de Produtores de Batata-Doce de Aljezur.

Esta dinâmica será detalhada abaixo em cada uma das zonas do território.

### ZONA I: LITORAL

O litoral é uma região de solos planos e arenosos. É a zona mais dinâmica para a produção agrícola. Para além de uma fruticultura dinâmica, dominada pela laranja, com importantes manchas de



abacate, na qual é possível encontrar uma grande diversidade de frutos, incluindo diospiros, romãs, peras etc. dinamizada, sobretudo, pelos grandes produtores. Algumas áreas desta região estão voltadas para a produção hortícola, esta cada vez mais sinónimo da produção dos frutos vermelhos. Grande parte da produção é destinada à exportação.

A tendência mais interessante para o projeto é a existência de um novo tipo de produtor: o horticultor biológico. Trata-se de uma tendência recente, com menos de vinte anos, de jovens com formação superior, frequentemente militantes ambientalistas. Pelo menos uma entrevistada tem uma participação ativa nos movimentos críticos à instalação da cultura do abacateiro, tendo em conta o contexto de escassez de água verificado no Algarve.

Foram encontradas duas dinâmicas que constituem este tipo. Primeiro: jovens locais com formação superior e, com o curso concluído ou não, decidiram dar continuidade à atividade agrícola dos seus pais. Segundo: jovens de fora que vieram estudar agronomia para a Universidade do Algarve e que, por motivos pessoais, decidiram instalar-se no país. Nestes casos, frequentemente estes jovens agricultores instalam-se sobre terrenos arrendados.

A produção agrícola deste tipo de agricultor é frequentemente diversificada. Têm sempre um produto principal da exploração agrícola. Isto permite uma estratégia de escala combinada com uma estratégia de escopo. O produto principal é vendido, em grandes quantidades, a um grande produtor, por vezes destinado à exportação. Os outros produtos e parte desse produto principal são combinados e destinados a mercados locais, tais como feiras e entregas a domicílio, que exigem a oferta de uma diversidade de produtos.

Merece ser sublinhado que, na comercialização de produtos para estes mercados locais, estes agricultores estabelecem redes complexas de compra e venda de mercadorias entre si. Aquele que tem um espaço em feira conta com a produção de outros, que não contam com essa facilidade, mas fazem parte da sua rede, para vender. A preparação de cestas para entrega a domicílio é semelhante: muitos produtores dependem da sua rede para compor os cabazes e garantir a diversidade de produtos exigidos pelos clientes. Não obstante, enquanto poucos produtores têm pontos em feiras, virtualmente todos os produtores têm seus clientes. Por isso, no primeiro caso, os produtos circulam de modo unidirecional: dos que não têm pontos de venda para aqueles que têm. No segundo caso, a preparação de cestas implica uma rede de fluxos de trocas bidirecionais.



Daqui se conclui que este grupo é dinâmico e tem capacidade de costurar fluxos de abastecimento capazes de fornecer as escolas do território PADRE.

Quanto aos produtores de frutas, estabelecemos a existência de três tipos: grandes empresários, médios proprietários e pequenos produtores. A produção de laranja foi o que permitiu entender o que distingue os tipos:

- Grande produtor: Usualmente produz em uma área maior de 100 hectares e produz para grandes superfícies e para a exportação, com as quais já têm contratos de compra e venda com distribuidores e exportadores. Trata-se de uma produção altamente profissional, que segue padrões de produção estabelecidos pelos compradores. Os entrevistados enquadrados neste perfil vêm a merenda escolar como uma oportunidade de escoar a produção fora de padrão (a chamada “fruta feia”). Contudo, o projeto terá pouco impacto no sistema produtivo deste grupo.
- Médio proprietário: Produtor com algumas dezenas de hectares. No caso da laranja, alguns entrevistados afirmaram que o limiar que distingue pequenos de médios produtores se situa em torno de 10 hectares. As cooperativas, que prestam assistência técnica em proteção integrada ou compram a produção, são atores essenciais à eficiência do sistema. Alternativamente, a produção pode ser vendida a uma empresa do setor<sup>2</sup>. Vale a pena assinalar que parte destes produtores têm optado por arrendar as suas terras a grandes produtores, seja para a produção de laranja, seja para a produção de abacate.
- Pequenos produtores tradicionais: São produtores mais velhos, com pequenas áreas de produção destinada a mercados locais. A maioria da produção é escoada em feiras locais, nas quais estes produtores participam diretamente ou através de vizinhos que agregam a produção. Como iremos destacar, a produção destes agricultores é frequentemente multifuncional.

## 1.1 ZONA 2: NORDESTE ALGARVIO

O nordeste algarvio é influenciado tanto pelo solo xistoso, mais delgado e menos produtivo, como pelo clima seco de origem mediterrânica. Consequentemente, a produtividade das explorações

---

<sup>2</sup> Vale assinalar aqui o sistema de arrendamento da laranja existente no Algarve, pois é neste tipo de produtores que essa prática é mais comum. O arrendamento consiste na venda da laranja na árvore a um comprador, que pode ser uma cooperativa ou uma empresa, que é responsável pela colheita, incluído por decidir o movimento da colheita. Por essa razão, são também responsáveis por fazer todos os tratamentos para a mosca, cuja incidência depende do momento da colheita.



agrícolas é reduzida e, como tal, os agricultores dependem fortemente dos apoios financeiros da Política Agrícola Comum.

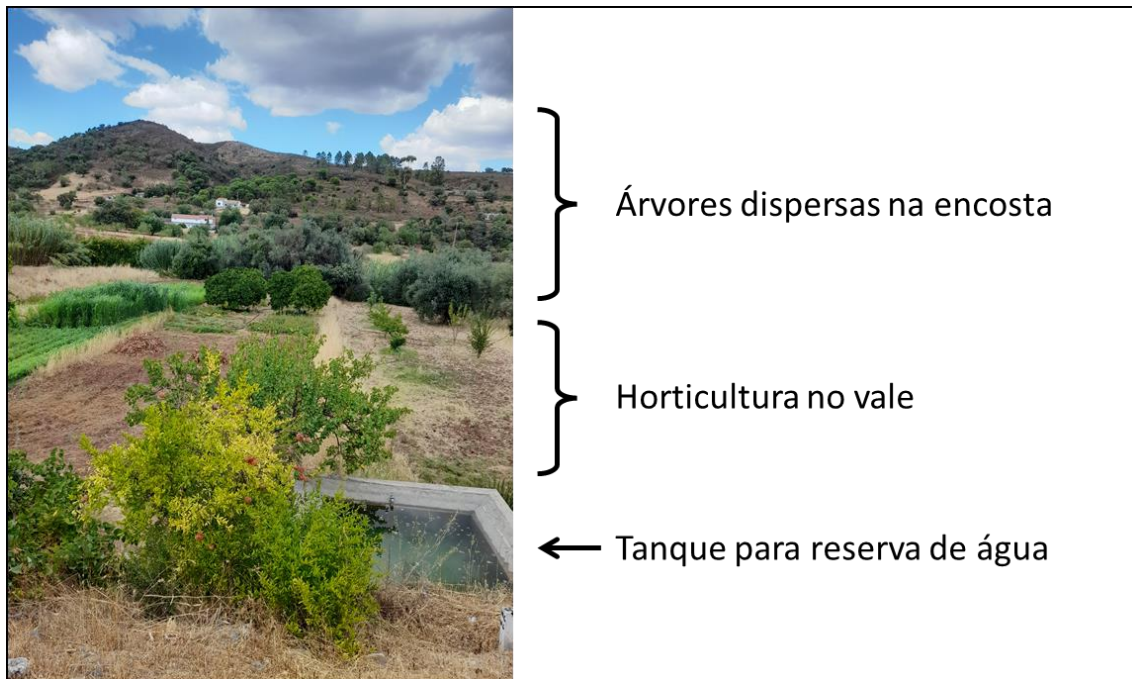
A maior evidência deste fenómeno é a área plantada de pinhal existente na zona. Os pinheiros, geralmente mansos, têm uma estrutura mais baixa que o normal, o que indica uma fraca produtividade, muito embora se encontrem grandes manchas contínuas de pinheiros plantados. Esta opção cultural garantiu aos produtores um rendimento anual pago pelo Estado por hectare durante 25 anos. Assim, muitos produtores optaram por plantá-los, a despeito da baixa produtividade. (A baixa produtividade é justificada, por alguns técnicos entrevistados, pela densidade, demasiado elevada, das plantações impostas pela Medida Agroambiental. Para outros, não obstante, o problema está na falta de profundidade do solo para tal cultivo.

A produção agrícola é predominantemente a produção animal, em especial, de pequenos ruminantes, que convive com a produção hortícola para autoconsumo. Assim, a distinção entre médios proprietários e pequenos produtores verifica-se sobretudo na dimensão do rebanho e, como foi dito, na idade média dos produtores. Alguns médios produtores têm em torno de uma centena de animais, enquanto os pequenos produtores possuem apenas produtores apenas uma ou duas dezenas de animais.

Os jovens médios produtores são jovens com formação superior que regressaram à terra de seus pais depois de terem seguido pela formação superior e não terem conseguido emprego nas cidades onde estudaram. Um dos entrevistados perdeu o emprego no início de 2020, sob o impacto da pandemia global. Decidiu então continuar a atividade agrícola da família. Rapidamente, viu na atividade agrícola uma alternativa profissional, na qual se empenhou, e não pensa voltar à cidade. Entretanto, combina essa atividade com atividades de consultoria que lhe permitem manter a sustentabilidade financeira.

### 1.2 ZONA 3: BARROCAL E SERRA CENTRAL

Nesta zona, a produção de hortícolas e frutas, em particular, laranjas, ocorre sobretudo nos vales. Nas encostas, quando cultivadas, predomina o olival e a alfarrobeira, em solos calcários muito pedregosos. Contudo, regra geral, esses solos das encostas não são cultivados. Por essa razão, a produção é obtida, sobretudo, nos vales das pequenas ribeiras e, de forma importante, nas margens do rio Arade.



*Figura 8 Ocupação do território pela pequena produção na zona do Barrocal (Salir)*

A inserção da Serra Central nesta região decorre que estes sistemas agrários de pequena produção incluem parcelas florestais na serra. Particularmente, aquelas parcelas ocupadas por sobreiro garantem um rendimento extra aos produtores, cuja importância é revelada pelo facto de esta ser a última parcela a ser abandonada. Segundo entrevistas realizadas, mesmo aqueles produtores que, devido à idade ou à falta de tempo, deixaram a atividade agrícola realizada no barrocal, permanecem extraindo a cortiça em suas parcelas na serra.

Por outro lado, de oeste para oeste, novos empreendimentos de fruticultura, de grande dimensão têm ocupado os grandes vales da região





*Figura 9 Ocupação do território pelos grandes produtores na zona do Barrocal (Alte)*

O aprofundamento desta questão depende de maior investigação. Mas tudo aponta para o facto de aqui, como em nenhum outro lugar da região algarvia, os grandes produtores disputam o território com a pequena produção. É precisamente aqui que um programa de compras públicas pode ter maior impacto.

Devemos sublinhar que a região do Algarve enfrenta problemas relacionados com a escassez de água. O uso intensivo da água, seja pela agricultura, seja urbano – em especial pelo turismo – têm contribuído para o avolumar de problemas de escassez na região. Esse problema pode ser agravado na medida em que a fruticultura em grande escala se expande em terras atualmente ocupadas pela pequena agricultura.

### 1.3 ZONA 4: FACHADA ATLÂNTICA

Esta zona é composta por duas subzonas: a serra de Monchique e a Costa Vicentina. A influencia atlântica faz desta a zona com maior pluviometria do território. Curiosamente, na serra de Monchique isso deu azo a uma opção predominantemente florestal: o eucalipto. Por essa razão, os fogos florestais são um problema semelhante ao que ocorre no norte de Portugal.

Fomos informados da existência de iniciativas da Câmara Municipal de Monchique que visam criar um cinturão agrícola em torno da vila, para impedir os fogos de alcançarem a zona urbana. Contudo, a coincidência da pesquisa com as eleições municipais não permitiu entrevistar nenhuma das pessoas ligada a esse projeto. Dois aspetos, no entanto, merecem ser sublinhados. Primeiro, esse tipo de





iniciativa é complementar com os esforços de compras públicas de produtos da agricultura familiar. Por outro lado, os produtores envolvidos nesta iniciativa, de pequena dimensão, só podem fornecer alimentos às escolas com um forte apoio de assistência técnica dirigida à sua organização.

Na Costa Vicentina, a análise foi focada na produção de batata-doce. As entrevistas foram realizadas com um técnico e um produtor da Associação de Produtores de Batata-Doce de Aljezur. A Associação tem existência anterior; no entanto, foi a partir de 2008 que ela adquiriu o papel que tem hoje. Com a criação da Indicação Geográfica Protegida da batata-doce de Aljezur, que reconhece a variedade lira como típica da região, a associação, juntamente com a Direção Regional de Agricultura e a Câmara Municipal de Aljezur, elaborou o caderno de encargos. Além disso, é responsável pela agregação e comercialização de boa parte da produção.

A batata-doce lira é facilmente escoada pelos produtores. Não obstante, os pequenos produtores de Aljezur preferem escoar pela associação, que tem escoado a maior parte da batata no Festival de Batata-Doce de Aljezur, organizado em parceria com a Câmara Municipal. Com a pandemia do COVID 19, o festival de 2020 não foi possível realizar; em 2021, ele foi realizado com restrições. Isso obrigou a associação a criar parcerias com grandes distribuidores para escoar a batata. Contudo, a perda desse mercado não foi compensada.

As entrevistas permitem identificar quatro tipos de agricultores predominantes. De certa forma, a tipologia grande, médio e pequeno repete-se aqui, embora com alguns ajustes.

- Grande produtor de batata-doce. Este produtor não existe em Aljezur, exceto pontualmente. É mais comum nos municípios do Alentejo, como Odemira, que ainda se localizam dentro da IGP. São produtores que já têm contratos de escoamento com grandes superfícies.
- Investidor. Em Aljezur, é comum encontrar proprietários de média e grande dimensão, cuja principal atividade é a bovinicultura, que arrendam os seus terrenos para a produção de batata. Investidores tentam entrar neste mercado, arrendando essas terras. Contudo, a dificuldade de escoar a produção não tem permitido um mesmo arrendatário permanecer em atividade mais de dois anos.
- Produtor de média dimensão. São jovens com escolaridade elevada e, frequentemente, formação em agronomia, que arrendam terras e investem no setor. Utilizam a Associação como canal de escoamento dos produtos.
- Pequenos produtores. Agricultores envelhecidos, produzem entre 2 mil metros quadrados e 1 hectare de batata-doce. Produzem batata-doce entre outras culturas, e dependem da Associação para escoá-los.



## 1.4 OBSERVAÇÕES CONCLUSIVAS

Apesar da enorme diversidade de situações encontradas no território, em todos os casos foi observada a existência de três tipos de produtores: o grande, o médio e o pequeno. Os limites de área que permitem separar uns dos outros dependem da cultura principal do sistema de produção que, por sua vez, depende das condições edafoclimáticas da região onde estão localizadas. Vale notar que consideramos os produtores biológicos, regra geral, um tipo especial de médio produtor que é encontrado sobretudo no litoral.

É o médio produtor que apresenta mais capacidade e interessa que em beneficiar de projetos de compras públicas. Normalmente jovem, com formação elevada – talvez este critério os distinga mais dos pequenos produtores que a área –, eles têm dificuldade em escoar a sua produção, ao contrário dos grandes que contam com contratos com grandes empresas de exportação e supermercados. Contudo, tem grande capacidade de iniciativa, criando associações e redes informais.

Do exposto, a conclusão óbvia é que um projeto de compras públicas terá um forte impacto, pois irá ajudar estes produtores e as suas organizações, fortalecendo-as. Neste contexto, não apenas o projeto de compras públicas será mais fácil de organizar, mas também contribui de forma decisiva para a transparência e democratização dessas relações.

Já o pequeno produtor tem a quase totalidade da sua produção destinada aos mercados locais. Assim, o seu envolvimento em mercados institucionais dependerá sempre da sua capacidade de aumentar a produção, sob pena de apenas lhe oferecer um mercado para escoar produtos que já têm destino. Além disso, exigirá sempre um grande esforço de organização desses produtores e construção de redes de agregação necessárias para fornecer às escolas.

Assim, o apoio a pequenos produtores deverá sempre implicar o protagonismo dos médios, de acordo com a tipologia apresentada. Desse modo, a prospeção daqueles pequenos produtores capazes de ampliar a produção é diluído por médios produtores já inseridos no território. Além disso, o trabalho de construção de redes de mercado já é feito por estes médios produtores, de tal modo que a questão não é tanto a de criar novas redes de comercialização, mas ampliar as redes dinâmicas elaboradas pelos médios produtores para os pequenos. Só com base nestas premissas é possível apoiar eficientemente os pequenos agricultores.



Esta expansão das redes de comercialização dinâmicas dos médios para os pequenos produtores é tanto mais provável quanto mais estruturadas forem essas redes. Por outras palavras, essa expansão ocorre na medida em que redes informais se transformam em cooperativas, associações etc. – ou, pelo menos, esta é a experiência da Associação de Batata-Doce de Aljezur. Por essa razão, o apoio aos médios produtores deverá exigir, como contrapartida, a formalização das suas redes de comercialização, de modo que o apoio a estes se multiplique no apoio aos pequenos agricultores tradicionais.



## **VI. IDENTIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS ESTRANGULAMENTOS, OPORTUNIDADES E ESTRATÉGIAS PARA A ESTRUTURAÇÃO DE (NOVAS) CADEIAS CURTAS E /OU REORGANIZAÇÃO DE MERCADOS LOCAIS**

### **vi. ESTRANGULAMENTOS**

- Falta de registos da produção e dos preços praticados
- Produtores pouco organizados e poucas organizações de produtores
- Dificuldades das entidades adjudicantes em preparar processo de Contratação Pública que assegurem a qualidade dos produtos, a preferência pelos locais e sazonais e reduzidos impactos ambientais;
- Dificuldade dos produtores ou das suas organizações em responder de forma competitiva aos procedimentos de compras públicas;
- Carências tradicionais de alguns produtos, cuja produtividade na região é baixa e sazonal;
- Fortes assimetrias produtivas resultantes de territórios menos apetecíveis para a produção agroalimentar e mercados locais com menor expressão;

### **vii. OPORTUNIDADES**

- Aumento da produção agroalimentar em modos de produção Bio;



- Crescente interesse dos municípios pelo fornecimento de alimentos locais e sazonais nas cantinas das escolas,<sup>3</sup> mesmo que a preço um pouco superior ao praticado atualmente;
- Interesse e disponibilidade para participação na iniciativa Sistemas Alimentares Sustentáveis, por parte dos produtores e das suas organizações;
- Posicionamento central da alimentação local e sazonal na agenda política e nas motivações dos agregados familiares;
- Mobilização regional para a necessidade e importância de garantir uma alimentação social de qualidade, baseada na produção local e, preferencialmente biológica.

---

<sup>3</sup> Confirmando esta tendência observamos um aumento da frequência em que são utilizados nos procedimentos de contratação pública cadernos de encargos que não consideram exclusivamente o preço como fator de escolha do fornecedor, o que é apontado no relatório da fase 1 do subprojecto 2



## VII. ESTRATÉGIAS PARA A ESTRUTURAÇÃO DE (NOVAS) CADEIAS CURTAS E /OU REORGANIZAÇÃO DE MERCADOS LOCAIS

É necessária e urgente uma estratégia regional que opere em diversas frentes e em simultâneo:

A montante, criando condições para o rejuvenescimento, qualificação e valorização produtiva da pequena produção, com especial destaque para a adoção de modos de produção inspirados na agroecologia regenerativa, em linha com as estratégias comunitárias “Green Deal” e do Prado ao Prato. É também urgente encontrar e implementar formas aceites por todos para ultrapassar as limitações das pequenas produções, reforçando o acesso a terras agrícolas, potenciando os processos de emparcelamento, aumentando e robustecendo as estruturas coletivas tais como cooperativas, agrupamentos ou associações.

A jusante, adotando princípios de discriminação positiva para a produção local, privilegiando as compras ecológicas e implementando um planeamento anual antecipado das ementas escolares, segundo os princípios da Dieta Mediterrânica, que forneça à produção os inputs relativos a quantidades, tipos de produtos e preços garantidos, de forma a estimular a produção específica para este setor e reforçando a segurança do escoamento, ao mesmo tempo que reforçado a qualidade da alimentação social.

Como cenário de fundo, é fundamental reforçar a sensibilização da comunidade para os benefícios e vantagens desta estratégia integrada, mobilizando pais, educadores, cuidadores, autarcas e decisores para uma perceção fundamentada da relação qualidade/preço e das externalidades positivas dela resultantes, tanto em termos de aumento da qualidade de vida, como em termos de autodeterminação produtiva e equilíbrio da balança de pagamentos.

A AMAL, coordenando as compras públicas para a alimentação social, tem um papel central e decisivo nesta estratégia.



## VIII. PRODUTORES COM POSIÇÕES DE DESTAQUE PARA OS SISTEMAS ALIMENTARES ESCOLARES

Cruzando o interesse em escoar a produção para cantinas com o facto de já serem agregadores de outras produções, com o interesse em serem agregador no contexto do abastecimento escolar, com a participação em organizações, formais ou informais, com a capacidade para aumentar/redirecionar a produção, com a distribuição geográfica, assim como o modo de produção utilizado ser Bio ou com interesse em conversão, chegamos a uma lista de 14 produtores que propomos para um acompanhamento mais próximo nas próximas fases do projeto, não obstante esta lista poder ser completada na medida em que as atividades irão produzir um maior conhecimento e proximidade com os produtores.

*Tabela 28 Produtores em posição de destaque para os sistemas alimentares escolares*

<b>Produtor</b>	<b>Município</b>
<b>Alcagoita</b>	Aljezur
<b>DESIDÉRIO TEIXEIRA DOS SANTOS, Unipessoal LDA</b>	Loulé
<b>Convento Bio</b>	Lagoa
<b>Quinta das 6 Marias</b>	Lagos
<b>Mário Celestino Rodrigues Gonçalves</b>	São Brás de Alportel
<b>Mediterrâneo Dourado</b>	Tavira
<b>Odilia Maria Guerreiro Alexandre "Horta da Justa"</b>	Tavira
<b>Pontorizonte, Lda</b>	Castro Marim
<b>Quinta do Figueiral</b>	Silves
<b>RUI MANUEL BERNARDINO VIEIRA</b>	Silves
<b>Serhiy Onyshchenko</b>	Loulé
<b>Paulo Jorge Gonçalves</b>	Alcoutim
<b>Agrogil - Produção Agrícola</b>	Portimão
<b>Quinta Shanti</b>	Tavira



## IX. PROPOSTA DE OBJECTIVOS, AÇÕES E RESULTADOS A ATINGIR

OBJETIVOS	AÇÕES	RESULTADOS	PRÓXIMAS ETAPAS
<b>Articulação sistémica entre produção local e consumo social</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Apoio técnico ao planeamento anual das ementas escolares</li><li>• Monitorização da produção e do seu potencial de crescimento</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Um Sistema Alimentar Regional funcional e otimizado;</li><li>• Redução dos desperdícios alimentares;</li></ul>	Este ponto está intimamente relacionado com o trabalho de análise nutricional e adequação das ementas escolares, prevista para a fase 2 do subprojecto 2
<b>Robustecimento da produção local</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Apoio técnico à produção e ao seu planeamento anual</li><li>• Apoio técnico à organização de produtores e à agregação da produção</li><li>• Apoio técnico no acesso à contratação pública</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Crescimento qualitativo e quantitativo da Produção Local</li><li>• Crescimento da produção em MPB</li></ul>	Estas ações têm relação com outro trabalho previsto na fase 2 do subprojecto 2 que compreende a estruturação de modelos de distribuição e de abastecimento, entre outras ações com correlação com atividades já planeadas e previstas para a fase 2
<b>Melhor a organização logística para a alimentação social</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Organizações ou estruturas físicas de preparação de agroalimentares e de pescado;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sistema regional ou sub-regional de distribuição de agroalimentares e de pescado</li></ul>	Este objetivo tem correlação direta com atividades já planeadas e previstas para a fase 3

As ações propostas estão em conformidade com os trabalhos a desenvolver nas fases 2 e 3 do subprojecto 2 e podem ser integradas nos cronogramas já estabelecidos para a continuidade do projeto.





## X. GLOSSÁRIO

**Mercados Locais** – Todas as formas legais de transação de produtos agroalimentares de proximidade, quer se realizem diretamente entre produtores e consumidores, em infraestruturas físicas permanentes (mercados municipais, lojas), temporárias (mercados de produtores ou de levante) ou através de sistemas de distribuição direta (Cabazes, venda ao domicílio)

**Circuitos Curtos Agroalimentares / Cadeias curtas de comercialização** – Relações comerciais diretas entre produtores e consumidores ou onde apenas existe um intermediário e que decorrem dentro da região

**Alimentação Social** – Alimentos e refeições suportados pelo orçamento de estado e fornecidos por entidades públicas ou de utilidade pública, tais como escolas, universidades, forças militares ou policiais e outras instituições públicas, IPSS e entidades intervenientes em programas de ajuda alimentar

**Sistema Alimentar Territorial** - Numa ótica de sustentabilidade do sistema agroalimentar de uma região, o conceito de Sistemas Alimentares Territoriais (SALT) vem sendo desenvolvido para designar a tendência de se voltar a produção e o consumo para o próprio território. Tal abordagem aponta para a necessidade de mercados territorializados, onde os consumidores vão até a produção ou participam de um “circuito curto”. Um SALT portanto é um método de identificação e análise dos circuitos curtos com forte apelo territorial. Caracteriza-se pelo conjunto de espaço de decisão do território e suas interações combinadas entre proximidade geográfica e proximidade organizativa. Refere-se à complementaridade das práticas em nível territorial e busca fornecer elementos para tomadas de decisão (AMBROSINI; FILIPPINI; MIGUEL, 2008; DENECHERE; DURAND; MARECHAL, 2008; MOLLARD, 2003; PECQUEUR, 2006)

Faro, dezembro de 2021