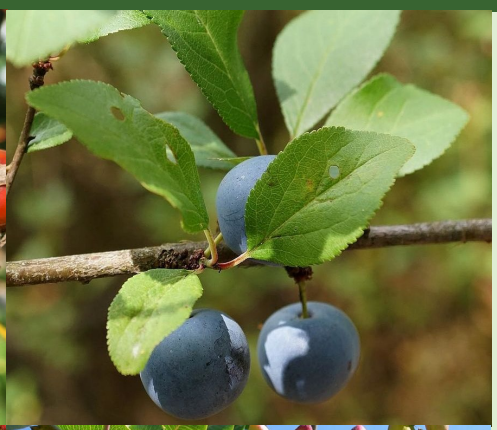
LIFE MONTADO -ADAPT

MONTADO & CLIMATE, A NEED TO ADAPT

Estudo do Potencial de Mercado de Frutos de Espécies Autóctones ou com Capacidade de Adaptação ao Sequeiro



MONTADO & CLIMATE;
A NEED TO ADAPT
LIFE15 CCA/PT/000043

LIFE Project Number: LIFE15 CCA/PT/000043

LIFE Project name: MONTADO & CLIMATE; A NEED TO ADAPT

Data Project

Project location:	Portugal and Spain
Project start date:	01/09/2016
Project end date:	01/09/2021 **Extension date:** NA
Total budget:	€ 3.439.746
EU contribution:	€ 2.051.538
(%) of eligible costs:	60%

Data Beneficiary

Name Beneficiary:	ADPM
Contact person:	Ms María Bastidas
Postal address:	Largo Vasco da Gama S/N, 7750-328 Mértola, Portugal
Telephone:	+351 286 610 000
E-mail:	ambiente@adpm.pt
Project Website:	http://www.lifemontadoadapt.com/

Report information

Name	Market study and Sales
Related action	A1
Produced by	360 GRAUS, Cultura e Ambiente Lda.
Original delivery time	31-12-2016
Actual delivery time	03-03-2017
Version number	1

Índice

INTRODUCTION AND SUMMARY **7**

NTRODUÇÃO E SUMÁRIO **8**

1. MEDRONHEIRO (ARBUTUS UNEDO) **9**

1.1. Introdução ao mercado 9
1.2. Formas de comercialização 9
1.3. Escala do mercado europeu 10
1.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 10
1.5. Requisitos de qualidade 11
1.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 11
1.7. Requisitos do comprador 11
1.8. Potenciais compradores na Europa 12

2. ALFARROBEIRA (CERATONIA SILIQUA) **13**

2.1. Introdução ao mercado 13
2.2. Formas de comercialização 14
2.3. Escala do mercado europeu 16
2.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 17
2.5. Requisitos de qualidade 17
2.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais. 17
2.7. Requisitos do comprador 17
2.8. Potenciais compradores na Europa 18

3. CATAPEREIRO (PYRUS BOURGEANA) **19**

4. ABRUNHEIRO BRAVO (PRUNUS INSITITIA/SPINOSA) **20**

4.1. Introdução ao mercado 20
4.2. Formas de comercialização 20
4.3. Escala do mercado europeu 20
4.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 20
4.5. Requisitos de qualidade 21
4.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais. 21
4.7. Requisitos do comprador 21
4.8. Potenciais compradores na Europa 21

5. ROMANZEIRA (PUNICA GRANATUM) **22**

5.1. Introdução ao mercado 22
5.2. Formas de comercialização 22
5.3. Escala do mercado europeu 23
5.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 23
5.5. Requisitos de qualidade 23
5.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 23
5.7. Requisitos do comprador 23
5.8. Potenciais compradores na Europa 24

6. MARMELEIRO (CYDONIA OBLONGA) **25**

6.1. Introdução ao mercado 25
6.2. Formas de comercialização 25
6.3. Escala do mercado europeu 25

6.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 26
6.5. Requisitos de qualidade 26
6.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais....26
6.7. Requisitos do comprador 26
6.8. Potenciais compradores na Europa....26

7. ESTEVA (CISTUS LADANIFER)....27

7.1. Introdução ao mercado 27
7.2. Formas de comercialização....27
7.3. Escala do mercado europeu 27
7.4. Preços ao produtor para um comprador europeu....27
7.5. Requisitos de qualidade 28
Não foi encontrada informação....28
7.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais....28
Não foi encontrada informação....28
7.7. Requisitos do comprador....28
Não foi encontrada informação....28
7.8. Potenciais compradores na Europa....28

8. CASTANHEIRO (CASTANEA SATIVA) 29

8.1. Introdução ao mercado....29
8.2. Formas de comercialização....29
8.3. Escala do mercado europeu 30
8.4. Preços ao produtor para um comprador europeu....30
8.5. Requisitos de qualidade 31
8.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais....31
8.7. Requisitos do comprador....31
8.8. Potenciais compradores na Europa....31

9. AVELEIRA (CORYLUS AVELLANA) 33

9.1. Introdução ao mercado....33
9.2. Formas de comercialização 33
9.3. Escala do mercado europeu 34
9.4. Preços ao produtor para um comprador europeu....34
9.5. Requisitos de qualidade 34
9.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais....34
Não foi encontrada informação. 34
9.7. Requisitos do comprador....34
Não foi encontrada informação. 34
9.8. Potenciais compradores na Europa....35

10. NOGUEIRA (JUGLANS REGIA)....36

10.1. Introdução ao mercado....36
10.2. Formas de comercialização....37
10.3. Escala do mercado europeu 37
10.4. Preços ao produtor para um comprador europeu....37
10.5. Requisitos de qualidade....38
10.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 38
10.7. Requisitos do comprador 38
10.8. Potenciais compradores na Europa....38

11. PISTACEIRO (PISTACIA VERA) 40

11.1. Introdução ao mercado....40
11.2. Formas de comercialização....40

11.3. Escala do mercado europeu 41
11.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 41
11.5. Requisitos de qualidade 41
11.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 41
11.7. Requisitos do comprador 41
11.8. Potenciais compradores na Europa 41

12. AMENDOEIRA (PRUNUS DULCIS) 43

12.1. Introdução ao mercado 43
12.2. Formas de comercialização 43
12.3. Escala do mercado europeu 44
12.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 44
12.5. Requisitos de qualidade 45
12.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 45
12.7. Requisitos do comprador 45
12.8. Potenciais compradores na Europa 46

13. ACEROLA (CRATAEGUS AZAROLUS) 47

13.1. Introdução ao mercado 47
13.2. Formas de comercialização 47
13.3. Escala do mercado europeu 47
13.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 47
13.5. Requisitos de qualidade 47
13.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 47
13.7 Requisitos do comprador 48
13.8 Potenciais compradores na Europa 48

14. PILRITEIRO (CRATAEGUS MONOGYNA) 49

15. AMIEIRO-NEGRO/FRÂNGULA (FRANGULA ALNUS) 50

16. ESPINHEIRO-MARÍTIMO (HIPPOPHAE RHAMNOIDES) 51

16.1. Introdução ao mercado 51
16.2. Formas de comercialização 51
16.3. Escala do mercado europeu 51
16.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 51
16.5. Requisitos de qualidade 52
16.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 52
16.7. Requisitos do comprador 52
16.8. Potenciais compradores na Europa 52

17. ZIMBROS (JUNIPERUS SP.) 53

17.1. Introdução ao mercado 53
17.2. Formas de comercialização 53
17.3. Escala do mercado europeu 53
17.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 53
17.5. Requisitos de qualidade 54
17.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 54
17.7. Requisitos do comprador 54
17.8. Potenciais compradores na Europa 54

18. MURTA (MYRTUS COMMUNIS) 55

18.1. Introdução ao mercado 55
18.2. Formas de comercialização 55
18.3. Escala do mercado europeu 56

18.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 56
18.5. Requisitos de qualidade 56
18.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 56
18.7. Requisitos do comprador 56
18.8. Potenciais compradores na Europa 56

19. FIGO-DA-ÍNDIA (OPUNTIA FICUS-INDIA) 56

19.1. Introdução ao mercado 57
19.2. Formas de comercialização 57
19.3. Escala do mercado europeu 58
19.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 58
19.5. Requisitos de qualidade 58
19.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais 59
19.7. Requisitos do comprador 59
19.8. Potenciais compradores na Europa 59

20. ROSA CANINA (ROSA CANINA) 60

20.1. Introdução ao mercado. 60
20.2. Formas de comercialização 60
20.3. Escala do mercado europeu 60
20.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 60
20.5. Requisitos de qualidade 61
20.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais. 61
Não foi encontrada informação. 61
20.7. Requisitos do comprador 61
20.8. Potenciais compradores na Europa 62

21. GILBARDEIRA (RUSCUS ACULEATUS) 63

22. GROSELHA (RIBES NIGRUM), FRAMBOESA (RUBUS IDAEUS), MIRTILO (VACCINIUM CORYMBOSUM), AMORA (RUBUS FRUTICOSUS) 64

22.1. Introdução ao mercado 64
22.2. Formas de comercialização 64
22.3. Escala do mercado europeu 65
22.4. Preços ao produtor para um comprador europeu 65
22.5. Requisitos de qualidade 65
22.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais. 66
22.7. Requisitos do comprador 66
22.8. Potenciais compradores na Europa 66

23. FOLHADO (VIBURNUM TINUS) 67

24. ALOE VERA (ALOE VERA) 68

25. ESPARGO (ASPARAGUS OFFICINALIS) 69

26. ESPÉCIES SEM INFORMAÇÃO 70

27. NORMAS DE COMERCIALIZAÇÃO 71

28. LEGISLAÇÃO 73

BIBLIOGRAFIA 74

Introduction and Summary

This study was developed with the purpose of providing useful information to support decision making in terms of the most adequate species to be implemented in the 12 pilot areas of the LIFE Montado Adapt project. To this end, the study brings together the available market information, commercialization formats, size of the European market, prices, quality requirements and formal market access regulations for all species with potential for integrating climate change adaptation models defined within the project.

Within the considered species, wild and naturalized species with adaptability to climatic conditions in many cases aren't being exploited for commercial purposes, despite their potential.

It should be noted that species with scientifically proven beneficial effects on human health, could represent an opportunity in the growing market trend for healthy products.

Larger market opportunities exist for species lacking in the country, as it needs to import to meet demand, namely: quince, walnut and almond. Similarly, the species which Europe is deficient in present the most opportunities, especially almond.

The study concludes with a chapter on general marketing standards and current legislation for fruit and vegetables marketing, aspects to be taken into consideration in any of the products to be marketed.

Introdução e Sumário

O presente estudo foi desenvolvido com o intuito de providenciar informação útil para apoiar a tomada de decisão sobre as espécies a implementar nas 12 áreas piloto do projeto LIFE Montado Adapt. Tendo esse objetivo em vista, o estudo reúne a informação disponível sobre o mercado, as formas de comercialização, a escala do mercado europeu, os preços, os requisitos de qualidade e os regulamentos formais de acesso ao mercado, de todas as espécies com potencial para integrar os modelo de adaptação às alterações climáticas definidos no âmbito do projeto.

Dentro das espécies consideradas, as silvestres e/ou naturalizadas com capacidade de adaptação às condições climáticas, em muitos casos não se estão a ser exploradas para fins comerciais, apesar do seu potencial.

É de destacar que as espécies com efeitos benéficos para a saúde humana, comprovados cientificamente, poderão ter uma oportunidade na crescente tendência do mercado para os produtos saudáveis.

Maiores oportunidades de mercado existem para as espécies em que o País é deficitário, necessitando de importar para satisfazer a procura, designadamente: marmelo, noz e amêndoa. De igual forma, as espécies para as quais a Europa é deficitária apresentam mais oportunidades, sendo de destacar a amêndoa.

Conclui-se o estudo com um capítulo sobre as normas gerais de comercialização e a legislação em vigor para a comercialização de hortofrutícolas, aspetos a ter em consideração em qualquer um dos produtos a comercializar.

1. Medronheiro *(Arbutus unedo)*

Strawberry Tree | Madroñero

1.1. Introdução ao mercado

O medronheiro representa 15 500 hectares em Portugal e aparece numa larga gama de solos desde o xisto do Algarve e do Centro, no calcário na Serra da Arrábida até ao granito no Minho. É uma espécie de origem mediterrânica que está distribuída por todo o País, à exceção de habitats muito frios ou secos (Freire, 2017).

O medronho é utilizado não só em Portugal, mas também em alguns países da bacia do mediterrâneo como sejam a Espanha, Itália ou França (forum florestal).

O principal produto do medronho comercializado em Portugal é a aguardente e a melosa, sobretudo na região do Algarve em lojas de produtos locais, garrafeiras e restaurantes. Nesta região, Simultaneamente, mel, doces e compotas de medronho, surgem como produtos de índole regional escoados por via do turismo (forum Florestal).

Surgem também em produtos de cestaria, escoados por via do turismo.

O fruto em fresco não existe no mercado, mas parece ser uma boa aposta, associada a uma menor taxa de IVA, com potencial de mercado associando a sua imagem ao facto de ser um fruto com elevado valor nutricional, rico em antioxidantes e, com uma boa imagem do ponto de vista da sustentabilidade ambiental, fator a que o mercado europeu é sensível e, sucedendo a produção à colheita de mirtilo, poder-se-á aproveitar o espaço de mercado deixado vazio por este (Lagarto et al., 2013). A venda em fresco, para polpas, sumos e compotas, para cosmética ou farmacêutica, bem como para planta ornamental são algumas das opções, mas também integrado numa estratégia de prevenção aos incêndios, pela sua resiliência e rápida capacidade de regeneração (fórum florestal).

1.2. Formas de comercialização

As propriedades do medronheiro e do medronho permitem um conjunto de utilizações diferenciadas, desde o consumo do fruto fresco aos seus derivados sujeitos a transformação, passando pelo seu uso como planta ornamental.

Os frutos são uma fonte de antioxidantes, de compostos carotenóides e fenólicos, de minerais e de vitaminas. No entanto, em Portugal, a principal utilização dos frutos do medronheiro – os medronhos - é a produção da aguardente e de melosa (licor à base de aguardente de medronho

e mel), principalmente nas zonas serranas do Algarve, nas serras do Caldeirão e de Monchique. Esta produção é anual e todo o processo de destilação é realizado em adegas artesanais. Nesta região, os frutos são também utilizados para a produção de mel, doces e compotas (Forum Florestal, sd).

O medronheiro é também utilizado como espécie ornamental, sendo a sua rama verde usada em arranjos florais.

A madeira do medronheiro, além de um excelente combustível, é também boa para tornear, os ramos mais jovens são utilizados em cestaria, as folhas podem servir para forragem e juntamente com as cascas podem ser utilizadas na indústria de curtumes (Forum Florestal, sd).

As folhas são igualmente utilizadas na medicina popular, pelo valor antisséptico, diurético e propriedades adstringentes e na indústria química/farmacêutica devido ao teor em taninos (Lagarto *et al.*, 2013).

1.3. Escala do mercado europeu

De acordo com a Estratégia Nacional para as Florestas (ENF), a produção portuguesa de frutos terá atingido em 2005 os 3 milhões de kg (Forum florestal, sd).

Segundo Mendes (2003), até aos anos 70 a produção anual de medronho rondava os 13 milhões de kg. Contudo com o abandono posterior do sector agrícola, sobretudo na zona das serras algarvias, verificou-se uma diminuição muito significativa da produção deste fruto.

1.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Não foi encontrada informação no mercado sobre o preço de venda do produto fresco.

De acordo com a ENF, em 2015 e o preço por quilo terá rondado os 1,26 EUR. Segundo o CEVRM (com. pessoal), o preço do medronho ronda o 1,00 EUR/kg.

Por consulta no mercado on-line a 21.01.2018, foram encontrados os seguintes produtos produzidos com medronho.

Loja	Aguardente (EUR/L)	Melosa (EUR/L)	Compotas (EUR/Kg)	Mel (EUR/Kg)
Corte Inglês	32,14 – 49,80	-	12,04	
Continente				23,81
Clube Gourmet El Corte Inglês	190			
Produtor loja online	28,60			
Garrafeira nacional	41,28 – 59,00			
Museu do Medronho	35,80 - 84,00	35,80	20,00	18,00

Os produtos à base de medronho são sobretudo vendidos na região Algarvia enquanto produtos diferenciados de cariz regional, tendo como principais públicos-alvo os turistas nacionais e estrangeiros (Forum florestal, sd). Uma vez que se tratam de produtos de nicho, produzidos em pequena escala e de modo artesanal, a aposta neste tipo de consumidor permite um posicionamento de preço enquanto produto premium (Forum florestal, sd). A aguardente de medronho já se encontra em grande parte de lojas de produtos locais vocacionadas para o turismo, para além do Algarve, tal como em Évora (Gente da Minha Terra, Divinus Gourmet), Lisboa (El Corte Inglês, Garrafeira nacional, A Vida Portuguesa) e Porto (A Vida Portuguesa).

Complementarmente, os produtos são também utilizados para consumo próprio e estima-se que o mercado informal de aguardente de medronho possa representar mais de metade da produção total (Forum florestal, sd).

A exportação dos produtos transformados à base de medronho e, sobretudo da aguardente, não é atualmente viável dada a baixa quantidade produzida que não permite ter escala para colocar e publicitar os produtos nos mercados externos. No entanto segundo informação recolhida juntos de alguns produtores, foram já estabelecidos primeiros contactos com importadores internacionais de bebidas para colocação da aguardente de medronho, tendo existido uma boa recetividade e interesse às amostras enviadas (Forum florestal).

1.5. Requisitos de qualidade

Os frutos a usar na produção da aguardente de medronho têm que estar num estado de maturação ótimo, nem excessivamente maduros (porque aumenta o metanol), nem verdes amarelados (porque aumenta o etanal ou acetaldeído). Folhas e pedúnculos não podem fazer parte da matéria a fermentar.

Particular atenção tem que ser dada às condições atmosféricas na época da colheita dos frutos, para que os mesmos possam chegar em condições adequadas ao fermentador. Todo o processo fermentativo tem de decorrer em anaerobiose, isto é, em total ausência do oxigénio do ar.

1.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

A produção de aguardente de medronho está regulamentada pelo Decreto-Lei n.° 238/2000, o qual define e caracteriza a aguardente de medronho e estabelece as regras relativas ao seu acondicionamento e rotulagem.

1.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

1.8. Potenciais compradores na Europa

O Grupo Jerónimo Martins mostrou-se recetivo à comercialização do medronho fresco e seus transformados, nomeadamente aguardente e licores, numa entrevista realizada ao responsável pela secção das frutas realizado em 2013, referindo os acordos que o Grupo tem com a produção nacional para o escoamento de produtos agrícolas e o apoio ao desenvolvimento de novas variedades e métodos de produção. O mesmo referiu que será necessário fazer estudos de mercado para comprovar, ou não, a aceitação por parte dos consumidores. Acrescentou que estes produtos terão impacto positivo por serem produtos tradicionais, mas será para um nicho de mercado cujas necessidades ainda não foram exploradas.

Os canais de venda dos produtos transformados derivados do medronho são hipermercados sobretudo na região do Algarve e lojas ligadas ao turismo e à venda de produtos regionais algarvios, de que são exemplos as lojas enumeradas na tabela seguinte.

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Supermercado	Apolónia	Almancil, Lagoa, Galé, Portugal	Tel: +351 289 990 020	www.apolonia.com
Loja especializada	Loja do mel e do medronho	Monchique, Portugal	Tel: +351 910 022 003	http://regional.produtoalgarve.pt/pt/lojas/item/291-loja-do-mel-e-do-medronho
Loja especializada	Museu do Medronho	Alqueva (Portugal)	Tel: +351 266 637 044	www.museudomedronho.pt
Loja especializada	Made In Loco	S. Brás de Alportel (Portugal)	Tel: +351 289 147 948 made@in-loco.pt	www.madeinloco.pt
Loja especializada	11 Gourmet	Loulé (Portugal)	Tel: +351 965 848 261	www.mercearia gourmet.com

2. **Alfarrobeira** *(Ceratonia siliqua)*

Carob tree | Algarroba

2.1. Introdução ao mercado

Portugal é um dos principais países produtores de alfarroba, sendo a alfarrobeira um elemento importante na paisagem do Alentejo. As alfarrobeiras crescem em solos calcários tão bem como em solos arenosos ou argilosos e toleram uma elevada salinidade. Crescem em habitats com pluviosidade escassa e não necessitam de pesticidas. Por isso as alfarrobeiras são naturalmente aptas às exigências da agricultura biológica. Sendo uma espécie altamente resistente à seca, a alfarrobeira está bem adaptada às condições edafoclimáticas da região Mediterrânica. Estas árvores preferem solos derivados de calcários ou vérticos de basaltos bem drenados e são intolerantes ao alagamento. Em Portugal é cultivada sobretudo no Algarve.

A área ocupada pela cultura em Portugal é de 12 423 ha, com uma produção anual de 34.747 toneladas a que corresponde um valor atual de cerca de 35 milhões de euros, sendo a soma dos valores da produção e da transformação (DRAPALG, 2007).

Portugal é o terceiro produtor mundial de alfarroba - os primeiros são os espanhóis e os terceiros os marroquinos - mas o aumento de produção nos últimos dez anos pode levar o País ao segundo lugar na produção de alfarroba a nível mundial (http://www.cgalgarve.com/produtos/alfarroba.htm).

Fonte: INE (2016)

	Importações		Exportações	
	t	1000 EUR	t	1000 EUR
2015	49	137	19 223	9 770
2016	136	158	22 018	12 314

Tabela 1. Importações e exportações de alfarroba, em 2015 e 2016 em Portugal.

2.2. Formas de comercialização

A vagem do fruto, bem como os caroços, incluindo a semente, são utilizados na indústria alimentar. A vagem, conhecido por alfarroba, é rica em fibras e contém cálcio e ferro. Constitui uma dieta alimentar boa para as crianças. As alfarrobas são comestíveis tanto pelos humanos como pelos animais. A vagem é rica em fibras e contém cálcio e ferro. Constitui uma dieta alimentar boa para as crianças.

A sua excelência está na semente, donde é extraída a goma, constituída por hidratos de carbono complexos (galactomananos), que apresentam uma elevada qualidade como espessante, estabilizante, emulsionante e múltiplas utilizações na indústria alimentar, farmacêutica, têxtil e cosmética.

No mercado europeu, a goma de alfarroba é amplamente utilizada como espessante natural (E410) em alimentos cozidos, bebidas não alcoólicas, queijos, gelatinas, pudins, recheios, compotas e geleias (CBI, 2015).

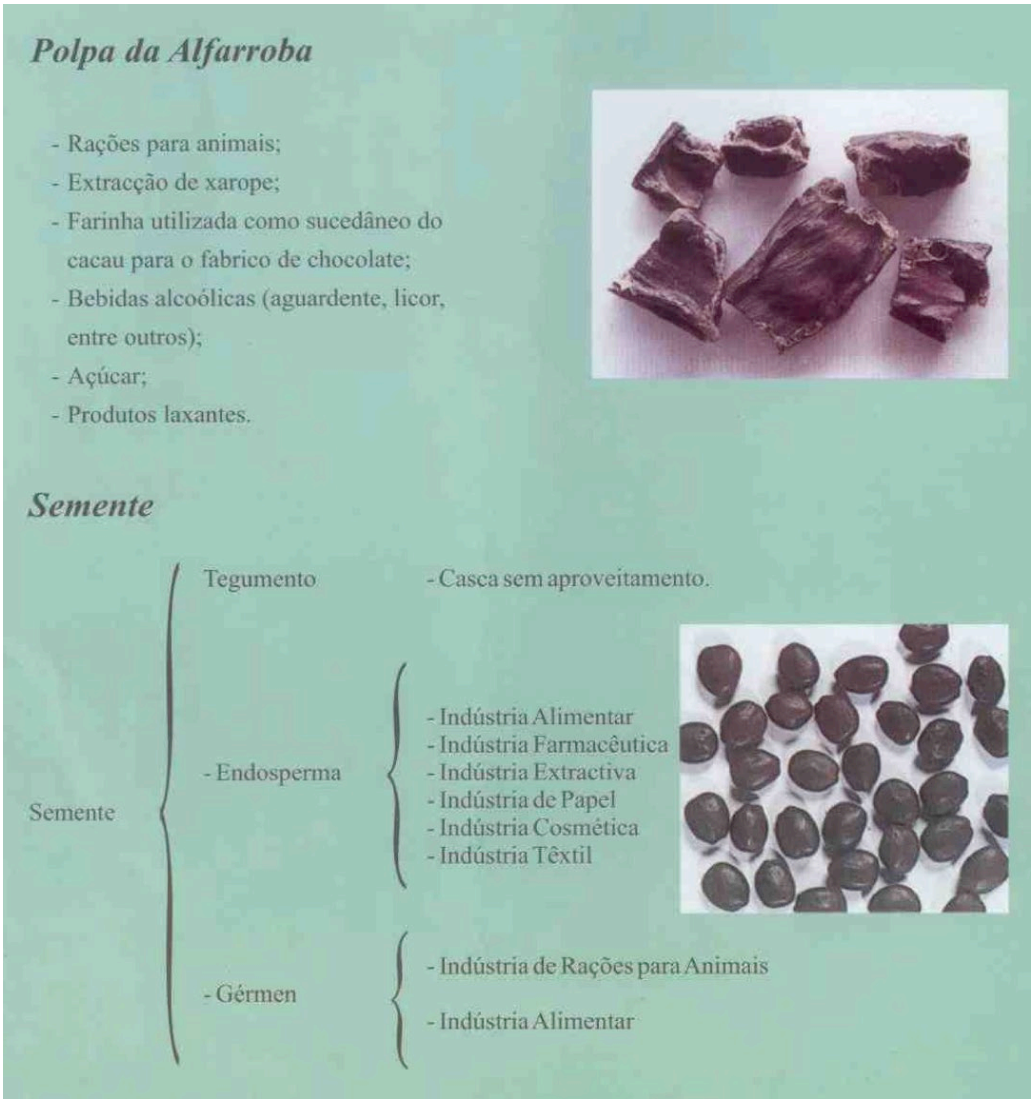
A semente representa apenas 10% da vagem e o que resta – a polpa - tem sido utilizado sobretudo na alimentação animal. No entanto, devido ao seu sabor e características químicas e dietéticas, a sua utilização gastronómica poderá ser ampliada (http://www.cgalgarve.com/produtos/alfarroba.htm).

A farinha de alfarroba é a fração obtida pela trituração e posterior torrefação da polpa da vagem. Contém, em média, 48-56% de açúcar (essencialmente sacarose, glucose, frutose e manose), 18% de fibra (celulose e hemicelulose), 0,2-0,6% de gordura, 4,5% de proteína e elevado teor de cálcio (352 mg/100 g) e de fósforo. As características particulares dos seus taninos, torna possível a sua utilização como antidiarreico, principalmente em crianças (http://www.cgalgarve.com/produtos/alfarroba.htm).

A semente de alfarroba é utilizada em várias indústrias, como a farmacêutica (para dar forma a alguns comprimidos), a cosmética (quanto mais os cremes forem hidratantes, mais goma da semente de alfarroba têm, o chamado E410, que absorve a água), a alimentar (como aditivos para pudins, papas de bebé e estabilizantes de gelados), a têxtil e do papel (http://www.cgalgarve.com/produtos/alfarroba.htm).

A polpa da alfarroba – 90% do peso do fruto - é aproveitada para doçaria variada como bolachas e bolos, licores, xarope, pão e alimentação dos animais (http://www.cgalgarve.com/produtos/alfarroba.htm).

Fonte:



http://chorondo.pt/produtos/

Figura 1. Utilização comercial da alfarroba.

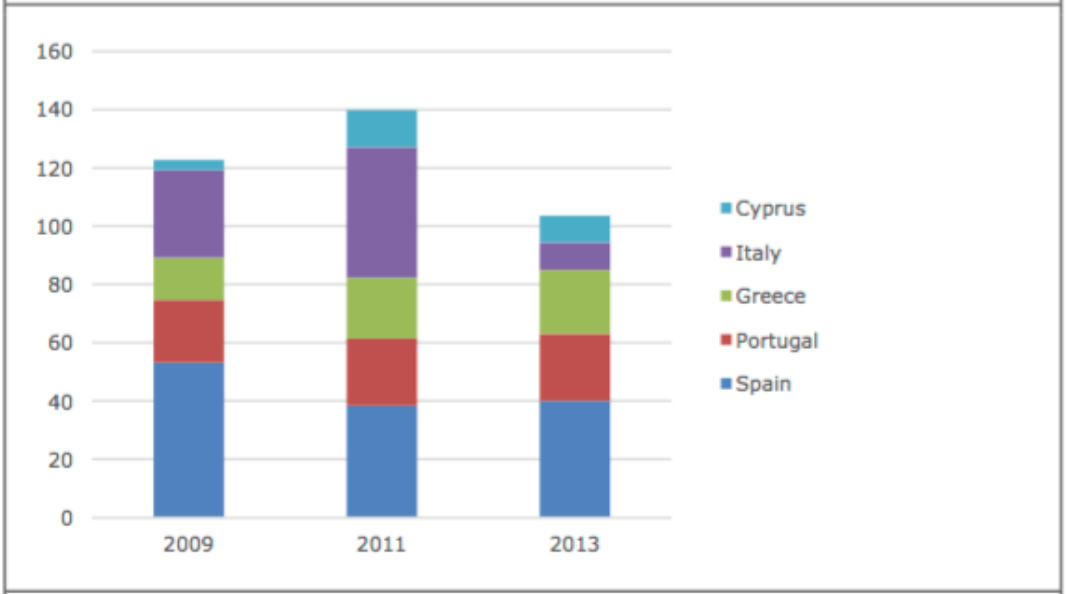
2.3. Escala do mercado europeu

A produção da UE de goma de alfarroba, abreviadamente designada por LBG, é estimada em 8 000 toneladas para 2014. A flutuação na produção de LBG não é incomum e é atribuída a colheitas ruins.

Os países da UE localizados na área do Mediterrâneo ainda desempenham um papel importante no processamento da LBG, apesar de o trabalho ser muito mais caro nesses países do que nos países do outro lado do Mar Mediterrâneo. A natureza de crescimento lento das alfarrobeiras explica a preservação do cultivo de grãos de alfarrobas na Europa. Leva a alfarrobe seis a sete anos para começar a frutificar, enquanto é principalmente produtivo após 30 anos. As alfarrobeiras antigas da Europa ainda são muito produtivas.

Para os produtores não tradicionais de LBG na Bacia do Mediterrâneo, como a Tunísia, a Líbia e o Egito, existe um interesse limitado em cultivar e gerenciar alfarrobeiras. Além disso, o clima político turbulento nesses países não favorece as culturas de exportação.

Figure 5: Production of carob seeds in the EU, in thousand tonnes



Source: FAOSTAT (2015)

Espera-se que o consumo aumente. As fontes da indústria indicam que a LBG global é estimada em cerca de 11 000 toneladas para 2014, enquanto a maioria da LBG é consumida na UE. Os principais impulsionadores do crescimento incluem o desenvolvimento de novos produtos e a substituição de espessantes sintéticos. Como a indústria alimentar europeia deverá continuar a aumentar a procura por espessantes naturais, a procura por LBG deverá crescer (CBI, 2015).

Cada vez mais, as empresas europeias adquirem as suas matérias-primas em Marrocos ou Tunísia. A abundância da alfarrobeira em Marrocos ou na Tunísia e custos de mão-de-obra mais baixos tornam-na uma fonte atrativa de alfarroba, mas também de LBG (CBI, 2015).

2.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

As investigações preliminares indicam que a farinha de alfarroba tem um valor comercial considerável como suplemento forrageiro (150 USD/t), como espessante ou goma de alfarroba em produtos enlatados, como alimentos para animais de estimação (aproximadamente 3.200 USD/t), e como ingrediente em confeitaria (US $ 1.500 / t). Estes são preços convencionais, os preços orgânicos podem ser 20 a 40% mais elevados.

Em 2016, o preço de venda da alfarroba em Portugal variou entre os 1,80 e os 2,50 EUR/Kg (GPP, 2016).

Na semana de 01/01/2018 a 07/01/2018 os preços no mercado português foram os seguintes.

Fonte: SIMA

Produto	Mercado	Mínimo	Máximo	Frequente
Alfarroba*Graínha*SP*I*Saco 50 Kg*EUR/Kg	Algarve	5,00	6,00	5,50
Alfarroba*Inteira*SP*II*Saco 50 Kg*EUR/Kg	Algarve	0,67	0,80	0,73
Alfarroba*Triturado Grosso*SP*II*Saco 50 Kg*EUR/Kg	Algarve	0,13	0,15	0,14

Apesar da procura por LBG seja bastante forte, os preços permaneceram estáveis. Em 2015, o nível de preços regular para LBG foi de 7 a 8 EUR, mas pode variar entre 5 e os 9 EUR. LBG biológico tem um preço superior de cerca de 10%. Os distribuidores adicionam até 60% ao valor do produto, quando as encomendas são muito pequenas (<50 kg). (CBI, 2015)

2.5. Requisitos de qualidade

Não foi encontrada informação.

2.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais.

Não foi encontrada informação.

2.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

2.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Distribuidor	Cyprus commodity traders	Cyprus	+357 99 323972 +357 999 7654 9	cypruscommoditytraders.com
Transformador	Carob SA	Maiorca – Espanha	+34 971604480 comercial@carob.es	www.carob.es
Transformador exporta para 70 países	LBG Sicilia Ingredients	Ragusa – Italy	+39 0932 668559 office@lbg.it	www.lbg.it
Transformador	Neupert Ingredients GmbH	Garstedt - Alemanha	+49 211- 4155 978 - 0 info@neupert-ingredients.de	www.neupert-ingredients.de
Transformador	Creta Carob	Creta – Grécia	+30 28310 81150 info@cretacarob.com	cretacarob.com/profile/
Transformador (trituração convencional e orgânico)	Madeira & Madeira Lda	Moncarapacho - Portugal	+351 963 474 808	
Transformador (trituração e produção de goma)	Industria Farense	Faro - Portugal	+351 289822271	
Transformador (trituração)	Desidério Oliveira	Carvalhas (Boliqueime) - Portugal	+351 289 366 289	
Transformador	Industrias Ralda SA	Valencia - Espanha	+34 977 718 062	www.lralda.com
Transformador (trituração, produção de farinha e goma)	GA Torres	Valencia - Espanha	+34 962 526 292 gatorres@gatorres.com	www.gatorres.com
Transformador (produção de goma)	Alimentaria ADIN	Valencia - Espanha	+34 961 318 101 adin@adin.es	www.adin.es

3. Catapereiro *(Pyrus bourgeana)*

Iberian pear | Piruétano

Pereira brava comum nos ecossistemas mediterrânicos do Sul e interior, sobretudo associada à azinheira e ao sobreiro. Tem pequeno porte (até 10m), embora frequentemente seja um arbusto, devido às restrições edafo-climáticas (ICNF, 2016).

Não foi encontrada qualquer informação sobre a comercialização desta espécie, pelo que não é apresentada qualquer informação para as questões infra.

4. Abrunheiro bravo *(Prunus insititia/spinosa)*

Mirabelle plum/ Blackthorn | Endrinas

4.1. Introdução ao mercado

De acordo com ICNF (2016), *Prunus spinosa* ou Abrunheiro-bravo é um arbusto ou pequena árvore até 6 m, característica de sebes, matos e orlas de bosques. No oeste da região Centro, em solos calcários ou basálticos, ocorre uma subespécie endémica do nosso país (ssp. insititioides).

Já o Prunus insititia ou Abrunheiro é uma árvore até 6 m, ocorrendo sobretudo em matas e sebes frescas numa grande parte do continente, sendo afim da ameixieira cultivada. Os seus frutos podem ser utilizados em compotas e licores (ICNF, 2016). Planta potencialmente ornamental ou para sebes. A sua madeira foi, pela dureza, utilizada para cabos de ferramentas e objetos torneados (http://www.florestar.net/abrunheiro-bravo/abrunheiro-bravo.html).

Em Navarra (Espanha), é feito desde o século XIX, em escala comercial, um licor chamado Pacharán, atualmente um licor tradicional na região, cujos registos mais antigos do seu consumo remontam à Idade Média. Os abrunhos utilizados para a preparação do licor são os mais ácidos, pois é a acidez da fruta que dá o sabor especial a este licor.

Os frutos têm um alto teor de vitamina C e de taninos, sendo por isso antidiarreicos, antioxidantes e antihipertensivos (https://haycosasmuynuestras.com/endrinas-pacharan/).

4.2. Formas de comercialização

Os frutos encontram-se se muito esporadicamente no mercado português. Em Espanha e França produz-se licor e aguardente a partir dos frutos.

4.3. Escala do mercado europeu

Não foi encontrada informação.

4.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

O único preço encontrado foi de 2,90 EUR/Kg na loja online: https://centralbio.pt/produto/abrunhos-silvestres-doces/

4.5. Requisitos de qualidade

Não foi encontrada informação.

4.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais.

Não foi encontrada informação.

4.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

4.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Destilador (produz Mirabelle plums brandy)	Manguin	Provence - França	+33 490826229 info@manguin.com	www.manguin.com
Destilador (produz aguardente de abrunhos)	Destilaria Louis Roque	Souillac - França	+33 565327816	www.lavieilleprune.com

5. Romanzeira *(Punica granatum)*

Pomegrenade | Granada

5.1. Introdução ao mercado

Os maiores produtores mundiais de romã são o Afeganistão, o Irão, Israel, o Brasil, os Estados Unidos da América, Itália e Espanha, sendo Espanha o maior exportador europeu (http://www.vidarural.pt/insights/diospiro-e-roma/), principalmente na Comunidade Valenciana, Andaluzia e Múrcia (Sanchez, A. & A. Barrachina, s.d.).

Em Portugal, a região do Algarve concentra cerca de 80% da área de produção nacional. A exportação é pouco significativa, mas estão a aparecer alguns investimentos na produção deste fruto (http://www.vidarural.pt/insights/diospiro-e-roma/).

Em 2015, Portugal produziu 1497 t numa área de 334 ha (GPP, 2016).

A sua rusticidade y resistência à seca torna-a um cultivo alternativo para zonas de escassos recursos hídricos, O crescente interesse por esta fruta, tanto pelas suas atrativas características organolépticas (cor intensa e doçura) como pelos seus efeitos benéficos para a saúde, fizeram com que a procura internacional supere a oferta espanhola, e consequentemente, os preços da romã têm subido de modo constante nos últimos anos. Atualmente na Comunidade Valenciana há uma extensão de 2500 ha de cultivo de romã, com uma produção média de 17.000 kg/ha, e com um preço médio em campo de 0,50 EUR/kg, o que se traduz num volume de negócio de cerca de 21 milhões EUR anuais (Barrachina, A. & M. Lamadrid, 2017).

A colheita decorre entre setembro e novembro, dependendo da variedade.

5.2. Formas de comercialização

Os frutos são vendidos frescos, desidratados ou congelados, sendo também utilizados para sumos e néctares, marmeladas, vinhos e licores, complementos nutricionais, extratos destinados à industria farmacêutica e cosmética e alimentação animal) (http://www.agronegocios.eu/noticias/roma-a-mudanca-de-paradigma/).

Na indústria cosmética, o óleo de sementes de romã é amplamente utilizado devido ao elevado teor de vitamina C, que proporciona vários benefícios para a pele, como melhorar a textura, reduzir o envelhecimento e lutar contra os radicais livres. Por esta razão, a procura de óleo de sementes de romã está em crescimento (https://www.futuremarketinsights.com/reports/punica-granatum-pomegranate-seed-oil-market).

A romã é fruto antigo, místico e distintivo, tendo sido referido na antiguidade como fruta sagrada com poderes sobre a fertilidade, a abundância e a sorte. É usada no tratamento de uma grande

variedade de doenças em diversos tipos de medicinas. Desde o ano 2000 existe um enorme interesse pelos benefícios medicinais e nutricionais da romã. As suas propriedades potencialmente terapêuticas são muito vastas e incluem tratamentos e prevenção contra o cancro, doenças cardiovasculares, Alzeimer, doenças inflamatórias, doenças bucais e da pele, obesidade, disfunção eréctil ou diarreia (Sanchez, A. & A. Barrachina, s.d.).

5.3. Escala do mercado europeu

Espanha é o maior produtor europeu, com uma produção de cerca de 40 000 t em 2013. O volume de produção de romãs em Espanha torna inviável competir com os sumos de romã concentrados a granel dos diferentes países produtores. A India produz 1 200 000 t e o Irão 1 000 000 t são os que marcam o preço do concentrado de romã no mundo, superando em muito a produção espanhola (Sanchez, A. & A. Barrachina, s.d.).

5.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Em 2015, o preço de produção variou entre 0,80 (Dezembro) a 1,50 EUR/Kg (Agosto), no Algarve para o calibre "Large" (GPP, 2016).

No mercado abastecedor de Lisboa, no mesmo ano, o preço variou entre os 1,02 EUR (Outubro) e os 1,55 EUR/Kg (Setembro).

5.5. Requisitos de qualidade

Não foi encontrada informação.

5.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

5.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

5.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Distribuição e exportação	Frutórbel, frutas Lda	Massamá, Portugal	+351 214 397 085 geral@frutorbel.com	www.frutorbel.pt
Importação e exportação	Henrique Fiel Lourenço Lda	Julião do Tojal, Portugal	info@fiel.pt	www.fiel.pt
Transformação	Ignoramus	Samora Correia, Portugal	+351 263 659 450 geral@ignoramus.pt	www.ignoramus.pt
Comercialização, distribuição	Ibergranatum	S. João de Negrilhos, Portugal		www. Ibergranatum .pt
Transformação	Parodi Nutra SRL	Campomorone, Italia	+39 010 790315 info@parodinutra.com	www.parodinutra.com
Transformação	All Organic Treasures GmbH	Kempten, Germany	+49 (0)831 960 986 0 info@aot.de	www.aot.de

6. **Marmeleiro** *(Cydonia oblonga)*
Quince | Membrillo

6.1. Introdução ao mercado

A produção mundial ronda as 334,761 MT, produzidas em cerca de 43,000 ha, principalmente na Turquia (25%), China (9%), Irão (9%), Argentina (7%) e Marrocos (7%).

Em 2015 Portugal produziu 6 088 toneladas de marmelo numa área de 819 hectares, sendo deficitário para a procura nacional. No mesmo ano, Portugal importou 773,3 toneladas de marmelo no valor de 293 000 EUR, tendo as exportações sido de 82,8 toneladas no valor de 100 000 EUR (GPP, 2016).

6.2. Formas de comercialização

O marmelo maduro tem um forte odor floral; no entanto, o fruto tal qual não é edível devido à sua forte acidez, dureza e adstringência. Em consequência destas características, o marmelo não pode ser consumido sob a forma de sumo, pelo que, em Portugal, é consumido na forma de marmelada, geleia ou cozido em fatias com açúcar (Silva, 2005).

O valor nutricional deste fruto é elevado (Bucsek et al. 1996; Kopec & Balík 2008). Sabe-se que o marmelo possui efeitos antioxidantes (Silva et al. 2002) resultantes da presença de uma série de substâncias polifenólicas (Fattouch et al. 2007), exemplo de flavonoides quercetina, rutina, kaempferol etc. (Silva et al. 2005), mas também do aumento dos níveis de vitamina C (Tetera 2006). Os marmelos são também importantes para a industria de conservas, especialmente devido ao seu alto teor de pectina (Kyzlink 1990; Forni et al. 1994). Do ponto de vista sensorial, um cheiro intenso de marmelo representa uma importante característica qualitativa (Lutz & Winterhalter 1992); Isto é devido a um aumento do conteúdo de substâncias aromáticas (Escher & Niclass 1991), o marmelo também pode ser usado para a produção de um destilado aromático (Naf *et al.* (1991) in ROP *et al.* (2011)).

A análise de nutrientes de doce e geleia de marmelo, revela que são ricos em ácido málico, ácido ascórbico e outros fotoquímicos (Sharma et al. 2011).

6.3. Escala do mercado europeu

Em 2016, a produção de marmelo na Europa foi de 32 829 toneladas produzidas em 4 988 hectares (http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC).

6.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Em 2017, o preço de venda no produtor, na primeira semana de 2017, para vendas à caixa da categoria grado/médio, variou entre 0,60 e 0,80 EUR/Kg, sendo 0,70 EUR/Kg o preço mais frequente (http://www.gpp.pt/index.php/sima/precos-de-produtos-agricolas).

6.5. Requisitos de qualidade

Ver capítulo 27.

6.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

6.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

6.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Distribuição e exportação	Frutórbel, frutas Lda	Massamá, Portugal	Tel. +351 214 397 085 geral@frutorbel.com	www.frutorbel.pt
Importação e exportação	Henrique Fiel Lourenço Lda	Julião do Tojal, Portugal	info@fiel.pt	www.fiel.pt

7. Esteva *(Cistus ladanifer)*

Laudanum/rock rose | Cistus

7.1. Introdução ao mercado

Segundo Barata & Lopes (2014), em 2010 a esteva foi uma das onze plantas mais recolectadas para a produção de óleos essenciais.

7.2. Formas de comercialização

É matéria prima para a produção de óleo essencial, sendo para isso utilizadas as folhas, rama, botões florais e flores. O óleo é utilizado na medicina popular para tratamento de doenças da pele, tratamento contra a diarreia, como agente anti-inflamatório, apresentando ainda propriedades sedativas. Na indústria das fragrâncias é utilizado como fixador nos perfumes (Ferreira *et al.,* 2012).

7.3. Escala do mercado europeu

Não foi encontrada informação.

7.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Não foi encontrada informação sobre preços de venda ao produtor da esteva.

Numa pesquisa efectuada online no dia 31.01.2018, foram encontrados no mercado os seguintes produtos produzidos com esteva:

- óleo essencial 3.793,00 EUR/l

  (http://pharmaplant.eu/loja2/index.php?route=product/product&product_id=54)

- hidrolato 36,00 EUR/l

  (http://pharmaplant.eu/produtos2.php)

7.5. Requisitos de qualidade

Não foi encontrada informação.

7.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

7.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

7.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Produção óleos essenciais	Dandlen Bioscience, Lda	Alcoutim, Portugal	geral@pharmaplant.eu	pharmaplant.eu
Produção Óleos essenciais	SOCIDESTILA	Paio Pires, Portugal	comercial@socidestila.pt	www.socidestila.pt

8. Castanheiro *(Castanea sativa)*

Chestnut | Castaño

8.1. Introdução ao mercado

Após uma fase de evidente decréscimo, que se fez sentir desde os anos 50 do século XX, assiste-se, desde o início da década de 90, a um período de evidente ressurgimento da importância da castanha, visível tanto nos maiores níveis de produção atingidos, como no aumento da área plantada. Este facto resulta sobretudo da reconhecida rentabilidade das explorações e dos incentivos à produção. A cultura permite a compatibilização com a actividade pecuária e cinegética

(http://www.observatorioagricola.pt/item.asp?id_item=116).

A produtividade média dos soutos portugueses ronda os 1 000 kg/ha, bastante aquém dos níveis de produtividade dos países europeus produtores de castanha, como a Itália (21 667 kg/ha), a França (18 571 kg/ha), a Grécia (15 769 kg/ha) e a Espanha (16 667 kg/ha) (FAO, 2005). Importa registar que o souto plantado nos últimos anos, bem estruturado, com uma gestão sustentável e material vegetal tradicional de qualidade pode alcançar os valores de produtividade atrás mencionados. Em Portugal, em 2015, a área ocupada com castanheiros era de 35 595 hectares, dando origem a uma produção de 27.628 toneladas anuais de castanha (GPP, 2016).

A época de produção e comercialização, duma forma geral, ocorre desde meados de Outubro a meados de Janeiro. Cerca de 70 a 80 % da castanha destina-se à exportação e os restantes 20 a 30 % ao mercado interno (http://www.observatorioagricola.pt/item.asp?id_item=116). De acordo com um estudo sobre a fileira da castanha realizado pelo Forum Florestal, estima-se que o mercado global da castanha valha perto de 110 milhões EUR, dos quais cerca de 44 milhões são transacionados no mercado informal (Forum florestal. sd).

8.2. Formas de comercialização

É vendida a semente, designada por castanha, crua ou transformada. As suas características organoléticas e tecnológicas são adequadas para consumo em fresco, e também para a indústria transformadora. Trata-se de um fruto rico em hidratos de carbono, isento de colesterol, que contém elementos minerais como o potássio, fósforo, cálcio e magnésio e valores importantes

de oligoelementos como o cobre e manganês. Também os aminoácidos e as fibras são componentes relevantes

(http://www.observatorioagricola.pt/item.asp?id_item=116).

A procura crescente deste fruto está associada à sua recente inclusão na gastronomia urbana, sendo utilizadas de maneiras muito diversas: cruas, congeladas, confitada, em calda, em creme, em puré, em xarope para utilizações várias tais como assadas, cozidas, fritas, na sopa, com carne, para sobremesas, entre outros.

8.3. Escala do mercado europeu

De acordo com os dados da FAO, a produção mundial de castanha estima-se em 1,1 milhões de toneladas, distribuídas por uma superfície que não atinge os 340 mil hectares. A China é o maior produtor do mundo, com um volume anual de cerca de 800 mil toneladas, o que representa aproximadamente 70% da produção mundial. A Europa é responsável por 12% da produção mundial, destacando-se a Itália e Portugal com representatividades na produção mundial de 4% e 3%, respetivamente

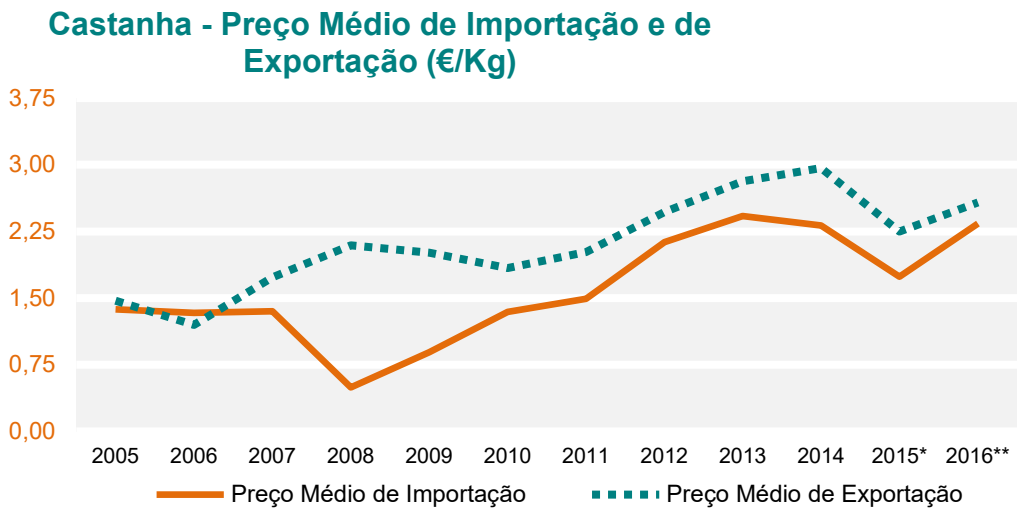
(http://www.observatorioagricola.pt/item.asp?id_item=116).

8.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

As cotações da castanha, tanto nos mercados de produção, como nos abastecedores, oscilam bastante ao longo da campanha, consoante a variedade e o calibre dos frutos. As variedades Rebordã (Sabugal) e Judia são as mais valorizadas para o consumo em fresco. O pico de maior valorização ocorre em Dezembro, com o aproximar da época natalícia e do Ano Novo.

Em 2015, os preços da variedade Judia mantiveram-se constantes nos 2,00 EUR/Kg, mas na variedade Longal variaram entre 1,00 e 1,30 (mercado de Bragança). No mercado abastecedor do Porto, o preço variou entre 2,80 (Nov-Dez) e os 3,02 EUR/Kg (Setembro).

O preço médio da castanha vendida para o exterior é superior ao da castanha importada (GPP, 2017)



8.5. Requisitos de qualidade

Ver capítulo 27.

8.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

8.7. Requisitos do comprador

Existem quarto denominações de origem protegidas em Portugal: Soutos da Lapa, Castanha da Terra Fria, Castanha de Padrela e Castanha de Marvão.

8.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Transformação, exportação	Sortegel	Sortes (Bragança), Portugal	+351 273 969 350 sortegel@sortegel.pt	www.sortegel.com
Comercialização	Frusantos	Sernancelhe, Portugal	+351 254 595 821 frusantos@frusantos.com	www.frusantos.pt
Produção e comercialização	Agromontenegro	Carrazedo de Montenegro, Portugal	+351 933 175 555 geral@agromontenegro.net	www.castanhas.net
Comercialização, exportação e transformação	AgroAguiar, agroindústria SA	Sabroso de Aguiar (Vila Pouca de Aguiar), Portugal	Tel: (+351) 259 468 032 geral@agroaguiar.pt	www.agroaguiar.pt
Comercialização	Castañas Campelo Exportación SA	Villafranca del Bierzo, León, Espanha	+34 987 540 064 info@campelo.net	www.campelo.net
Importação e exportação	Amefruits	Jacarilla (Alicante), Espanha	+34 661 888 774 amefruits@amefruits.com	www.amefruits.com
Comercialização e transformação	POSADA MARRON GLACÉ, S.L.	San Cibrao das Viñas (Ourense), Espanha	+34 988 230 545 hello@posadamg.com	www.posadamg.com

Transformação (BIO)	CONFIT DE PROVENCE	PUYRICARD, França	+33 (0)4 42 96 64 88	www.confitdeprovence.com
Transformação	InovFruit	Saint Médard de Mussidan, França	+33(0)5 53 80 48 08	www.inovfruit.com
Transformação	ENKA Food	Bochum, Alemanha	+49 234 5864910	www.enkafood.com

9. Aveleira *(Corylus avellana)*

Common hazel | Avellano

9.1. Introdução ao mercado

Em Portugal, esta cultura ocupa uma área de 321 hectares, com uma produção anual de 386 toneladas (INE, 2016). A área de produção concentra-se nas regiões norte e centro do País, em particular na Beira Litoral, distrito de Viseu. É uma espécie que se adapta bem a várias situações climáticas, embora prefira zonas frias e de media altitude. A produção provém essencialmente de aveleiras dispersas, frequentemente em bordadura, associadas a outras culturas. Nos últimos anos assistiu-se a uma tendência para o abandono da cultura, quer pela sua dispersão quer pela baixa produtividade, erros de implantação e cultivo, No entanto, verifica-se o interesse em aumentar em aumentar a área de cultura, em pomar ordenado, como uma boa alternativa a outras culturas, face à possibilidade de apresentar baixos custos de instalação, reduzidos encargos de produção, para além de se tratar de um fruto pouco perecível e de fácil conservação e transporte (Correia, 2017).

A colheita pode ser realizada desde finais de agosto e meados de outubro, dependendo da variedade (Silva et al, 2004; Agisti, 2010 in Correia, 2017)

9.2. Formas de comercialização

Os frutos são consumidos em fresco ou processados. A apetência para a transformação deve-se às suas características organoléticas, sendo matéria-prima importante na elaboração de produtos bastante consumidos e apreciados, tais como cremes de avelã e chocolate para barrar o pão e manufactura de chocolates com avelãs (Correia et al, 2017).

O destino da maior parte da produção mundial de avelã é a indústria, sendo que cerca de 70% se destina à chocolataria e 20% para gelados e pastelaria, restando apenas 10% da produção total para consumo direto (Silva, 20013 in Correia et al., 2017).

A farinha de avelã, com múltiplas utilizações alimentares, e o óleo de avelã para uso alimentar e na cosmética, são produtos transformados interessantes mas cujo uso ainda não se encontra amplamente difundido (Correia et al., 2017).

O valor nutricional dos frutos de casca rija, ricos em fibras, magnésico e gorduras polinsaturadas, reduzem o risco de doenças cardiovasculares, cancro e diabetes de acordo com um estudo do Imperial College London (Correia et al., 2017).

9.3. Escala do mercado europeu

Em 2016, a Europa produziu 155 833 toneladas de avelã (com casca) em 104 077 hectares (http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC).

9.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Nos meses de Outubro e Novembro de 2015, o preço de produção da avelã, no mercado de Viseu foi de 2,00 EUR/Kg, sendo o preço no mercado abastecedor de 4,00 EUR/Kg.

9.5. Requisitos de qualidade

Ver capítulo 27.

9.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

9.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

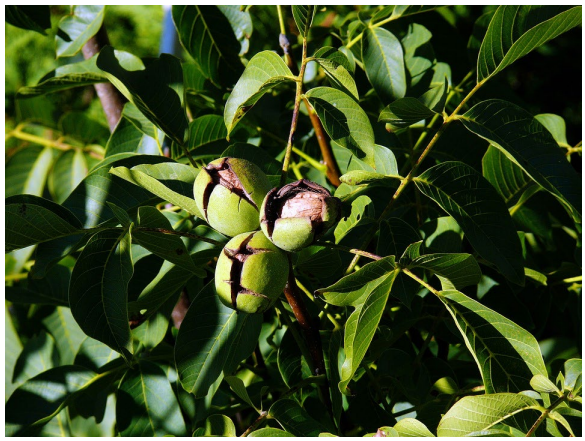
9.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Transformação e comercialização	Transagri	Mangualde, Portugal	+351 232 611 903	www.transagri-lda.com
Comercialização	Campelo	Villafranca del Bierzo, León, Espanha	+34 987 540 064 info@campelo.net	www.campelo.net
Transformação (secagem)	EL Nogal	Pontevedra, Espanha	+34 986 752 025 info@elnogal.com	www.elnogal.com
Transformação (pastas)	Almendrina	Reus, Espanha	+34 977 333 610 pklam@almendrina.com	www.almendrina.com
Transformação (secagem e caramelização)	Kouis	Pyrgos, Grécia	+30 2625022031	www.kouis.gr
Importação e exportação (bio)	Delphi organic	Münster, Alemanha	+49 (0) 251 28 05 6-0	www.delphiorganic.com
Transformação (nogado, maçapão)	Lubeca	Lubeck, Alemanha	+49 451 49848-0 zentrale@lubeca-marzipan.de	www.lubeca-marzipan.de
Transformação	TYTC Trading Company	Munique, Alemanha	+49(0) 89729999-50 info@tytc.eu	www.tytc.eu
Importação e exportação	Diana Import Export	Hamburgo, Alemanha	+49/(0)4124 939 40 04 info@nuts-germany.de	www.nuts-germany.de
Transformação	Quality nuts	Antuerpia, Bélgica	+32 3 484 67 76 info@qualitynuts.be	www.qualitynuts.be

10. Nogueira *(Juglans regia)*

Walnut | Nuez

10.1. Introdução ao mercado



Em Portugal, a área de cultura é de 3 315 hectares, com uma produção ultrapassa as 4 315 toneladas (INE, 2017). O cultivo da noz em Portugal encontra-se disperso um pouco por todo o país. Os pomares ordenados assumem maior importância nas regiões de Trás-os-Montes, Condeixa, Penela e Miranda do Corvo, Alentejo e Ribatejo e Oeste. As maiores produtividades do País obtêm-se nos concelhos de Estremoz e Arraiolos, na sua maioria bem implantados e com técnicas de condução bem adequadas (http://marketingagricola.pt/producao-e-comercializacao-de-noz/).

A noz nacional tem boa procura, devido à sua qualidade, pelo que o seu escoamento se processa com relativa facilidade ao longo da campanha. Cerca de 50% da noz destina-se às grandes superfícies de venda, 10% aos mercados grossistas regionais e 40% aos retalhistas e confeitarias. Os intermediários, que funcionam com ajuntadores, ainda têm representatividade em algumas regiões

(http://marketingagricola.pt/producao-e-comercializacao-de-noz/).

A balança comercial de Portugal na comercialização de noz é deficitária. As vendas ao exterior são reduzidas e destinam-se a Espanha e aos PALOP. França é o maior fornecedor de noz sem casca, seguida pelo Chile e por Espanha. A noz sem casca é importada maioritariamente do Chile, Espanha, França e Índia (http://marketingagricola.pt/producao-e-comercializacao-de-noz/).

Fonte: INE (2017)

	Importações		Exportações	
	t	1000 EUR	t	1000 EUR
Nozes sem casca	1 299	5 258	151	654
Nozes com casca	1 218	11 690	40	528

Tabela 2. Importações e exportações de noz no ano 2016.

Em Portugal, a época de comercialização efetua-se desde meados de setembro a meados de janeiro (http://marketingagricola.pt/producao-e-comercializacao-de-noz/).

Actualmente parece haver uma tendência crescente para o lançamento no mercado de novos produtos à base de noz. À escala global, a industria panificadora e dos laticínios apresentam tendências claras para a criação de produtos incluindo a noz como ingrediente principal ou como ingrediente identitário. Esta tendência assumiu expressão significativa no ano de 2016 em praticamente todos os países considerados como principais consumidores (Almeida, 2017).

Os frutos secos em geral e a nogueira em particular, têm adquirido importância crescente a nível nacional e internacional devido a vários factores, designadamente (Iannamico, 2015 *in* Ramos, 2017):

- aumento do consumo baseado nas suas propriedades como alimento saudável;
- preços elevados e com tendência crescente no mercado:
- clima e solo favoráveis:
- baixa necessidade de mão de obra e possibilidade de mecanização;
- conservação prolongada e de baixo custo;
- possibilidade de obtenção de produtos industriais, como óleos e outros transformados.

10.2. Formas de comercialização

Na noz e nos restantes produtos habitualmente denominados "frutos secos", a parte edível é a semente e não o fruto propriamente dito.

A semente é vendida com e sem casca, podendo sofrer vários tipos de transformação, incluindo a produção de óleo.

10.3. Escala do mercado europeu

Em 2016 foram produzidas na Europa 171 575 toneladas de nozes com casca em 79 180 hectares. Em 2016 o maior produtor de nozes com casca foi a França, seguida da Roménia (http://www.fao.org/faostat/en/?#data/QC).

10.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

O preço de produção em 2015 manteve-se nos 3,25 EUR/kg ao longo da época (mercado de Bragança). No mercado abastecedor do Porto variou entre os 3,50 EUR (Outubro) e os 4,00 EUR (Dezembro) (GPP, 2016).

10.5. Requisitos de qualidade

De acordo com a norma das Nações Unidas, que determina os requisitos de qualidade das nozes para exportação, após preparação e embalamento, os requisitos mínimos que devem apresentar incluem estar livre de resíduos, suficientemente desenvolvida, entre outros.

A norma poderá ser consultada aqui.

10.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Ver capítulo 27.

10.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

10.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Transformação e comercialização	Transagri	Mangualde, Portugal	+351 232 611 903	www.transagri-lda.com
Concentração da produção e comercialização	Fruteco	Estremoz, Portugal	+351 268 808 028 +351 962 809 426 fruteco@gmail.com	www.fruteco.pt
Transformação (secagem)	EL Nogal	Pontevedra, Espanha	+34 986 752 025 info@elnogal.com	www.elnogal.com
Comercialização	Campelo	Villafranca del Bierzo, León, Espanha	+34 987 540 064 info@campelo.net	www.campelo.net
Transformação e comercialização	Dryfo	Grécia	+30 2310752929 contact@menexopoulos.gr	www.menexopoulos.gr
Importação e exportação (bio)	Delphi organic	Münster, Alemanha	+49 (0) 251 28 05 6-0	www.delphiorganic.com
Transformação	TYTC Trading Company	Munique, Alemanha	+49 (0) 89729999-50 info@tytc.eu	www.tytc.eu

Importação e exportação	Diana Import Export	Hamburgo, Alemanha	+49/(0)4124 939 40 04 info@nuts-germany.de	www.nuts-germany.de
Transformação e comercialização	Nussfrucht	Husum, Alemanha	+49 (0)48418017-0 info@hwb-nussfrucht.de	www.hwb-nussfrucht.de
Transformação	Quality nuts	Antuerpia, Bélgica	+32 348467 76 info@qualitynuts.be	www.qualitynuts.be

11. Pistaceiro *(Pistacia vera)*

Pistachio | Pistachero

11.1. Introdução ao mercado

Em Portugal a cultura do pistacho é inovadora, tecnicamente recomendada para grandes superfícies de cultura, havendo ótimas condições de solo e clima no Interior de Portugal (cultura recomendada para solos bem drenados, ácidos a alcalinos, pedregosos, baixa fertilidade. Clima continental, muitas horas de frio invernal e muito calor de verão, baixa humidade relativa atmosférica e baixas precipitações em abril, maio e setembro). Tira partido da estrutura de equipamentos que fazem a mecanização do olival. Uma pessoa a tempo inteiro pode cuidar de 50 hectares de plantações de pistácio, dado tratar-se de uma atividade altamente mecanizada com necessidade de alguma mão de obra para as podas de inverno e de primavera/verão.

Fonte: GPP (2014)

	Importações		Exportações	
	t	1000 EUR	t	1000 EUR
Pistácio	370,4	2 068	5,3	55

Tabela 3. Importações e exportações de pistácio no ano 2012.

Há forte procura devido às suas propriedades antioxidantes, probióticas e cardiovasculares, indo de encontro à crescente procura de produtos saudáveis por parte do consumidor. O consumo irá aumentar de forma exponencial à medida que aumentar a oferta e os preços ao consumidor sejam menos especulativos (http://www.espaco-visual.pt/pist%C3%A1ciopistacho-%E2%80%93-uma-oportunidade-com-futuro-para-jovens-agricultores).

Em resposta à crescente procura por parte da China e da União Europeia, o Irão e os EUA – os principais produtores do mundo – estão a centrar as suas políticas comerciais nos mercados asiáticos, menos exigentes relativamente à União Europeia.

11.2. Formas de comercialização

Os frutos podem são sobretudo consumidos em seco (95%). Podem ser igualmente consumidos em fresco, especialmente na alta cozinha, em saladas ou como acompanhamento de carne e peixe.

11.3. Escala do mercado europeu

De acordo com as estatísticas da FAO, em 2016, a Europa produziu 12 414 toneladas de pistácios em 12 675 hectares.

Segundo Esaú Martínez Burgos, diretor do Centro de Investigação Agroambiental "El Chaparrillo", de Castilla La Mancha, não há perspetivas do mercado vir a colapsar, referindo que seria necessário plantar mais de 120 000 hectares de pistácio apenas para cobrir a procura atual da União Europeia.

A região de Castilla La Mancha (Espanha), aumentou no último ano a superfície de pistácio em 1 500 hectares, com aumento de 25% da produção (http://www.agrotec.pt/noticias/espanha-aumenta-producao-de-pistacio-para-abastecer-europa/).

11.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Não foi encontrada informação sobre os preços no produtor em Portugal.

Em Espanha, os preços ao produtor subiram pela sexta campanha consecutiva, consolidando-se num patamar entre os 4,5 e os 8,8 €/kg de produto seco e descascado, um dos mais rentáveis do mercado hortofrutícola (http://www.agrotec.pt/noticias/espanha-aumenta-producao-de-pistacio-para-abastecer-europa/).

11.5. Requisitos de qualidade

Ver capítulo 27.

11.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

11.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

11.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Exportação	FRUYSTASCH – Dry Flavors	Fundão, Portugal	+351 961 405 311 geral@fruystach.pt	www.fruystach.pt
Transformação (secagem)	EL Nogal	Pontevedra, Espanha	+34 986 752 025 info@elnogal.com	www.elnogal.com
Importação e exportação (bio)	Delphi organic	Münster, Alemanha	+49 (0) 251 28 05 6-0	www.delphiorganic.com

Transformação	TYTC Trading Company	Munique, Alemanha	+49 (0) 89729999-50 info@tytc.eu	www.tytc.eu
Armazenagem e comercialização	Jupiter Pistachios	Hamburgo, Alemanha	+49 40/33442835 info@jupiter-hamburg.de	www.jupiter-pistachios.de
Transformação e comercialização	Nussfrucht	Husum, Alemanha	+49 (0)48418017-0 Info@hwb-nussfrucht.de	www.hwb-nussfrucht.de
Transformação	Quality nuts	Antuerpia, Bélgica	+32 3 484 67 76 info@qualitynuts.be	www.qualitynuts.be
Transformação e comercialização	Dryfo	Grécia	+30 2310752929 contact@menexopoulos.gr	www.menexopoulos.gr
Transformação	Anastasi – Pistachio farm	Itália	+39 (0)95 692737 anastasi@anastasisrl.it	www.anastasi.it
Transformação	Orienco	Goussainville França	+39 01 34 04 70 70	www.orienco.fr

12. Amendoeira *(Prunus dulcis)*

Almond | Almendra

12.1. Introdução ao mercado

Desde a antiguidade a amêndoa tem sido consumida mundialmente, resultado do seu delicioso sabor, textura e valor nutricional. Em Portugal, a produção deste fruto seco tem um papel económico e cultural muito importante em determinadas regiões do país, designadamente em Trás-os-Montes e Algarve (Ramalhosa et al. 2017).

Em 2016 Portugal produziu 8 713 toneladas em 31 464 hectares. Neste mesmo ano, a balança comercial da amêndoa, representada na tabela seguinte, é deficitária sobretudo para a amêndoa sem casca (INE, 2017).

Fonte: INE (2017)

	Importações		Exportações	
	t	1000 EUR	t	1000 EUR
Amêndoas com casca	282	1 415	1 105	2 433
Amêndoas sem casca	2 194	19 506	1 287	9 466

Tabela 4. Importações e exportações de noz no ano 2016.

O consumo de frutos secos de árvore aumentou nos últimos 10 anos, devido a vários fatores entre eles: são um alimento saudável, têm novas utilizações industriais (produção de leite e óleo), são consumidos como snack entre refeições em resultado dos novos hábitos de consumo (Importaco, 2016).

O principal produtor o EUA, sendo responsável por 35% da produção mundial em 2015.

12.2. Formas de comercialização

A amêndoa é considerada um fruto seco. No entanto a parte edível é a semente.

A amêndoa pode ser vendida com casca ou sem casca (miolo de amêndoa natural) a qual é obtida após passagem do fruto com casca numa linha de britagem, na qual a casca é retirada. As amêndoas frescas colhidas durante a primeira fase de maturação do fruto, designadas por amêndoas verdes, podem ser consumidas na totalidade (casca e caroço). Contudo, em Portugal,

esta forma de consumo ainda não é muito comum. Nessa fase de maturação da amêndoa, o caroço é praticamente impercetível e a casca é muito fina. A amêndoa verde é utilizada na Turquia na coinfecção de diversos pratos, sendo cozinhada da mesma forma que as favas ou feijão. As amêndoas verdes também podem ser consumidas polvilhadas com sal para compensar a acidez característica, ou cobertas com açúcar (Ramalhosa et al., 2017).

Do miolo de amêndoa natural pode-se obter farinha de amêndoa natural ou miolo de amêndoa descascada. Depois de descascada, a amêndoa é seca e inspecionada para detetar quaisquer defeitos, podendo de seguida ser granulada, palitada ou laminada, podendo também ser produzida farinha de amêndoa descascada. A amêndoa pode ser coberta com chocolate ou caramelizada, torrada ou frita em óleo (Ramalhosa et al 2017).

A amêndoa pode ser usada na produção de chocolates, snacks, nougat ou nogado (doce feito de amêndoas ou outros frutos secos, tais como, nozes e pinhões, ou amendoim, com mel ou caramelo), turrón (produto típico de Espanha), maçapão, óleos e leite de amêndoa. É também conhecida a utilização de amêndoa em muitos dos produtos da gastronomia tradicional portuguesa com destaque para os doces. Em toda a pastelaria conventual a amêndoa está presente em abundância (Ramalhosa et al 2017).

São igualmente produzidas bebidas licorosas à base de amêndoa, destacando-se a amarguinha ou licor de amêndoa amarga. No Sul de Portugal é extremamente utilizada na pastelaria. Cultivares com maior percentagem de gordura deverão ser utilizadas na produção de nougat ou para extração de óleo, muito usado pelas indústrias cosmética e farmacêutica (Ramalhosa *et al.* 2017).

O leite de amêndoa tem ganho popularidade nos últimos anos como alternativa ao leite de origem animal (Ramalhosa *et al.* 2017).

As cascas verdes têm sido utilizadas na alimentação animal ou como fertilizante orgânico, mas podem ser uma importante fonte de compostos bioativos (Ramalhosa *et al.* 2017).

12.3. Escala do mercado europeu

O mercado europeu continua fortemente deficitário e dependente das importações. O consumo da União Europeia estabilizou nas 300-325 mil toneladas. Para satisfazer a procura interna, a UE necessita de importar anualmente cerca de 225.265 mil toneladas de amêndoa (Migdalo, 2016).

De acordo com as estatísticas da FAO, em 2016 a Europa produziu 317 289 toneladas de amêndoa com casca em 653 161 hectares.

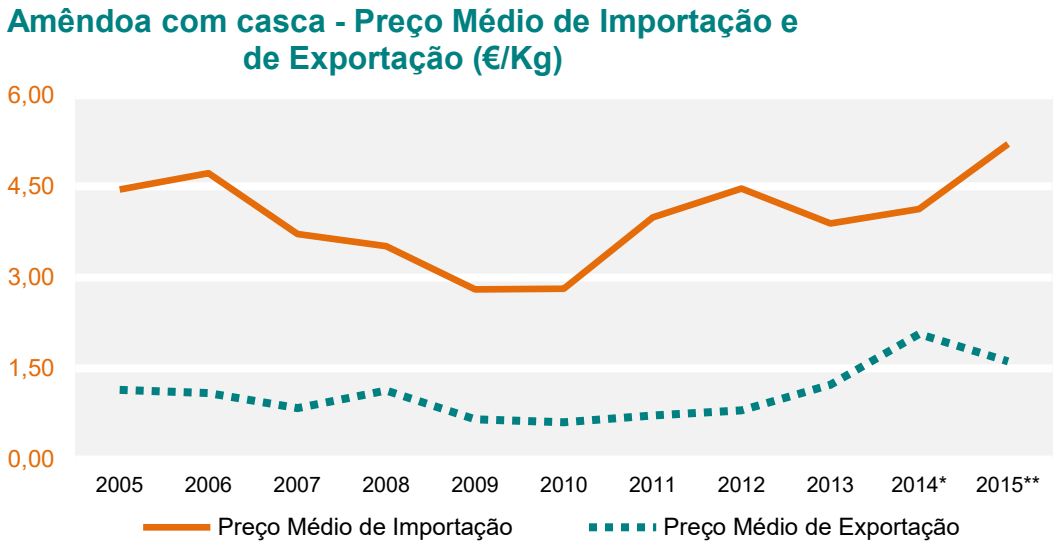
A Europa é o principal importador de amêndoa (37%). A amêndoa importada pela UE provem principalmente dos EUA (90%), da Austrália (8%) e de Marrocos (1%) (Migdalo, 2016).

12.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

O preço da amêndoa ao produtor, em 2015 no mercado do Douro variou entre 1,52 EUR/Kg (Novembro) e 1,70 EUR/Kg (Dezembro).

No mercado abastecedor do Porto variou entre os 3,07 EUR/Kg (Novembro) e os 3,07 EUR/Kg (Dezembro).

O preço médio exportação tem sofrido aumentos desde 2009, atingindo um máximo de 2,07 EUR/Kg em 2014 (GPP, 2016b), após a qual sofreu ligeira quebra, como se verifica no gráfico seguinte.



12.5. Requisitos de qualidade

Ver capítulo 27.

12.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

12.7. Requisitos do comprador

A amêndoa com certificado de produção em modo biológico é significativamente mais cara, do que a produzida em modo convencional. Numa pesquisa de preços online encontramos embalagem de 200g de miolo de amêndoa biológico ao preço de 6,32 EUR (31,60 EUR/kg) e uma embalagem de 50g de amêndoa com pele pelo preço de 1,00 EUR (20 EUR/Kg). A amêndoa biológica regista aqui um PVP superior em 58%.

12.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Transformação e comercialização	Transagri	Mangualde, Portugal	Tel: +351 232 611 903	www.transagri-lda.com
Transformação e comercialização	Amendouro	Alfandega da Fé, Portugal	+351 279 462 656 amendouro@mail.telepac.pt	www.amendouro.com
Investigação, produção, transformação, comercialização	Llopis	San Vicente (Alicante) Espanha	+34 965 66 12 62 almendras@llopis.es	www.lopis.es
Transformação (pastas)	Almendrina	Reus, Espanha	+34 977 333 610 pklam@almendrina.com	www.almendrina.com
Transformação (secagem)	EL Nogal	Pontevedra, Espanha	+34 986 752 025 info@elnogal.com	www.elnogal.com
Importação e exportação (bio)	Delphi organic	Münster, Alemanha	+49 (0) 251 28 05 6-0	www.delphiorganic.com
Transformação (nogado, maçapão)	Lubeca	Lubeck, Alemanha	+49 451 49848-0 zentrale@lubeca-marzipan.de	www.lubeca-marzipan.de
Importação e exportação	Diana Import Export	Hamburgo, Alemanha	+49/(0)4124 939 40 04 info@nuts-germany.de	www.nuts-germany.de
Transformação e comercialização	Nussfrucht	Husum, Alemanha	+49 (0)48418017-0 Info@hwb-nussfrucht.de	www.hwb-nussfrucht.de
Transformação	Quality nuts	Antuerpia, Bélgica	+32 3 484 67 76 info@qualitynuts.be	www.qualitynuts.be

13. Acerola *(Crataegus azarolus)*

Azarole | Acerola

13.1. Introdução ao mercado

Devido às suas características nutricionais, esta fruta semelhante à cereja tem tido uma grande disseminação nos últimos anos, devido à crescente procura de produtos naturais. O Brasil é o maior produtor, consumidor e exportador mundial de Acerola (Embrapa, 2012), não sendo usual encontrar o fruto fresco no mercado português.

O seu teor de vitamina C, juntamente com a quantidade de antocianinas e de carotenoides resulta numa elevada capacidade antioxidante em comparação com a maioria das frutas.

13.2. Formas de comercialização

Os frutos podem ser consumidos naturais, sob a forma de sumo natural, mas a sua polpa é usada no fabrico de licores, geleias, doces em calda e em pasta, gelados, chicletes e bombons.

13.3. Escala do mercado europeu

Não foi encontrada informação.

13.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Da pesquisa online efectuada, encontra-se polpa de acerola pasteurizada e ultracongelada, proveniente da empresa brasileira Brasfrut, pelo preço de 7,48 EUR/Kg nos supermercados Continente. Preços semelhantes para o mesmo produto poderão ser encontrados no Jumbo. A loja Celeiro, tem disponível embalagens de 50g de acerola em pó proveniente de agricultura biológica com o preço de 9,35 EUR/Kg, o que se traduz num preço de 187,00 EUR/Kg.

13.5. Requisitos de qualidade

Não foi encontrada informação.

13.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

13.7 Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

13.8 Potenciais compradores na Europa

Foi apenas identificada uma empresa portuguesa que comercializa o fruto.

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Distribuição e exportação	Frutórbel, frutas Lda	Massamá, Portugal	+351 214 397 085 geral@frutorbel.com	www.frutorbel.pt

14. **Pilriteiro** (*Crataegus monogyna*)

Common hawthorn | Majuelo

Espécie muito comum por todo o País, mas com um potencial ornamental pouco aproveitado (ICNF 2016).

Tem diversas propriedades farmacológicas, nomeadamente antioxidante, antipasmódica, diurética, sedativa, tónica e vasodilatadora, anti-inflamatória, adstringente, antimalárico e estimulante cardiaco (https://jb.utad.pt/especie/Crataegus_monogyna).

Não foi encontrada informação sobre a comercialização desta espécie.

15. **Amieiro-negro/Frângula** (Frangula alnus)

Alder buckthorn | Arraclán

A distribuição desta espécie está restringida ao Centro e Norte de Portugal (https://jb.utad.pt/especie/Frangula_alnus).

As suas propriedades medicinais como cicatrizante, colagogo, laxativo e purgante são reconhecidas.

Encontra-se no mercado português em cápsulas.

16. Espinheiro-marítimo *(Hippophae rhamnoides)*

Sea buckthorns | Espiño amarillo

16.1. Introdução ao mercado

O óleo de espinheiro marítimo está aprovado para uso clinico nos hospitais da Rússia e China, onde foi formalmente listado na farmacopeia em 1977 (Xu, 1994 in Thomas & Beveridge, 2003), sendo conhecidos as suas propriedades como anti-inflamatório, anti-microbiano, analgésico, regenerador de tecidos nomeadamente da pele, cosmética, tratamento da córnea. Investigadores russos comprovaram a sua capacidade de inibir o crescimento de tumores.

As propriedades medicinais e nutricionais desta espécie foram reconhecidas há séculos na Europa e Asia, mas só geraram interesse comercial na América do Norte. Adicionalmente, este arbusto silvestre é vulgarmente utlizado para prevenir a erosão de solos e tem a capacidade de fixar azoto (Thomas & Beveridge, 2003).

16.2. Formas de comercialização

Uma diversidade de produtos pode ser produzida com os frutos de espinheiro marítimo tais como frutos frescos, alimentos nutritivos, alimento animal, cosméticos (Thomas & Beveridge, 2003).

16.3. Escala do mercado europeu

Não foi encontrada informação.

16.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Encontra-se à venda no mercado português:

- Plantas jovens pelo valor de 7,50 a 8,95 EUR (https://www.planfor.pt/comprar,espinheiro-maritimo,3004,PO#pre%C3%A7os).

- Loção corporal com espinheiro marítimo (150 ml) pelo valor de 5,40 EUR (http://celeirointegral.pt/login/product/1595-locao-corporal-com-laranja-e-espinheiro-maritimo-benecos).

- Cápsulas de ómega 7 com espinheiro marítimo, pelo valor de 17,50 EUR

16.5. Requisitos de qualidade

Não foi encontrada informação.

16.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

16.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

16.8. Potenciais compradores na Europa

Não foi encontrada informação.

17. Zimbros (Juniperus sp.)

Juniper | Juniperos

17.1. Introdução ao mercado

O zimbro é um recurso florestal por explorar em Portugal. O recente crescimento generalizado no consumo de gin, inclusivamente em Portugal, pode dar um impulso para a exploração deste recurso, atualmente apenas importado para garantir a satisfação da procura.

17.2. Formas de comercialização

Os frutos de Juniperus communis eram utilizados na antiguidade para produzir o chamado vinho de zimbro que deu origem à zimbrada designada internacionalmente por genebra ou 'gin'. São ainda hoje utilizadas para temperar carnes ou mesmo para adicionar um travo peculiar a certas bebidas alcoólicas (http://serralves.ubiprism.pt/species/show/1321).

Tradicionalmente usado como planta medicinal, como digestivo e em problemas renais. O óleo essencial é utilizado em aromaterapia e em perfumaria. A resina é utilizada no fabrico de verniz (http://cantinhodasaromaticas.blogspot.pt/2013/11/zimbro-no-biosfera.html).

17.3. Escala do mercado europeu

Não foi encontrada informação.

17.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Não foi encontrada informação sobre o preço no produtor.

Numa pesquisa no mercado online realizada a 15.02.2018 foram encontrados os seguintes produtos no mercado:

Loja	Produto	Preço	LINK
Continente online	Bagas de zimbro para GIN	127,60 EUR/kg	link

Continente online	Bagas de zimbro condimentar "Espiga"	63,93 EUR/kg	link
El corte inglês	Bagas de zimbro para Gin "Ginlovers"	158,00 EUR/Kg	link
Custo Justo	Venda a granel de bagas de zimbro por "Aromáticas do Cávado"	15,00 EUR/Kg	link
Life Natura	Cápsulas de zimbro (400mg) – marca Naturmil	7,37 EUR	link
Circulo Bio	Óleo essencial de bagas de zimbro (5ml)	10,60 EUR	link

17.5. Requisitos de qualidade

Não foi encontra informação.

17.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

17.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

17.8. Potenciais compradores na Europa

Nahrin - empresa Suíça fabricante de produtos naturais, tendo na sua gama vários produtos com zimbro (creme de zimbro, essência de banho zimbro, mel de zimbro). Contactos: http://www.nahrin.pt/

NAO Portucale - Raúl Gomes, empresário e produtor do gin premium Nao Portucale manifestou o seu interesse na aquisição de zimbro em Portugal, admitindo que, a ter sucesso, poderia mesmo vir a desenvolver atividade industrial (http://www.vidarural.pt/insights/zimbro-comeca-a-criar-interesse-economico-2/). Contactos: http://www.naogin.com.

18. Murta *(Myrtus communis)*

Myrtle | Mirto

18.1. Introdução ao mercado

Arbusto perene de médio porte que pode alcançar os 2 m, com pequenas folhas ovais muito aromáticas e intensa floração branca na Primavera.

Adapta-se a diversos tipos de solo e não exige regas frequentes. Uma boa escolha para sebes ou jardins mediterrânicos.

18.2. Formas de comercialização

As suas folhas e frutos têm diversas utilizações culinárias. O seu óleo essencial é utilizado na indústria de perfumes.

Para além do seu valor ornamental, devido às suas flores e aroma, a Murta é frequentemente usada em intervenções paisagísticas pelo seu potencial de controlo de erosão dos solos.

As flores, os frutos os caules e as folhas da Murta podem ser usados na alimentação, especialmente para aromatizar carnes de sabor forte. As suas flores, de aroma delicado e sabor adocicado, são usadas para aromatizar saladas de fruta.

Os seus frutos podem ser consumidos frescos ou secos e usados como aromatizantes em molhos e xaropes, tendo um paladar comparável ao do zimbro. Vulgarmente denominados como murtinhos, os frutos da Murta são usados para a confeção do licor "Arrabidino", produzido no Convento da Arrábida durante séculos.

São várias as propriedades farmacológicas da Murta, sendo as suas diferentes partes usadas pelas suas ações antibióticas, antissépticas, expetorantes, adstringentes, carminativas e hemostáticas. As principais indicações terapêuticas relacionam-se com o tratamento de infeções respiratórias e urinárias.

Também na cosmética a Murta é amplamente usada. Folhas, flores e frutos integram a composição de cremes e máscaras de limpeza, de champô anticaspa e aclaradores e em tónicos reparadores para a pele. Do seu óleo essencial, extraído da casca, folhas e flores, são fabricados perfumes, sabões e sabonetes. As suas flores, de aroma mais delicado, são usadas na preparação de uma água aromatizada denominada "Eau d'Ange" e de diversos pot-pourris (mistura de plantas secas para aromatizar ambientes), sendo igualmente muito apreciadas para bouquets de casamento.

A partir da sua madeira, de grão fino, obtém-se carvão de alta qualidade e fabricam-se bengalas, pegas de ferramentas e móveis. Os seus ramos e folhas são usados na indústria dos curtumes (https://www.100milarvores.pt/portfolio-items/murta-myrtus-communis-2).

18.3. Escala do mercado europeu

Não foi encontrada informação.

18.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

De uma pesquisa realizada on-line foram identificados os seguintes produtos:

Loja	Produto	Preço	LINK
Sementes de Portugal	Sementes de Murta	4,00 EUR	link
Gran velada	Folhas secas	12,50 EUR/kg	link
Naturitas	Óleo essencial de Murta "Pranarón" (5ml)	16,58 EUR	link

18.5. Requisitos de qualidade

Não foi encontrada informação.

18.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Não foi encontrada informação.

18.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

18.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nomes	Localização	Contactos	Website
Laboratório de aromaterapia	Pranaróm	Ghislenghien, Bélgica	Tel. +32 (0) 68 264 364	www.pranarom.com

19. Figo-da-índia *(Opuntia ficus-India)*

Prickly pear | Higo chumbo

19.1. Introdução ao mercado

Em Portugal a figueira-da-índia está definida como espécie introduzida, naturalizada, não invasora, sendo o seu cultivo permitido (INIAV, 2016).

O cultivo da figueira-da-índia começou a ganhar expressão em Portugal a partir de 2010. Até então surgia de forma silvestre, nas beiras dos caminhos rurais e dos terrenos agrícolas. O fruto era colhido de forma espontânea, numa prática recolectora. Nos últimos anos começaram a surgir plantações em pomar, por quase todo o país, formou-se uma associação de profissionais, uma cooperativa, emergiram novos aproveitamentos e produtos transformados, e começaram a realizar-se eventos em torno da fileira (INIAV, 2016).

O mercado nacional para este fruto é ainda incipiente, sendo mais frequente vê-lo nos mercados próximos às áreas de produção (http://www.alentejosilvestre.com/index.php/produtos/2012-06-05-09-50-14).

Segundo os dados disponíveis, referentes a março de 2016, existem atualmente, a nível nacional, 390 produtores e uma área total de plantação de 819 ha. Segundo os mesmos dados, a maior área de plantação corresponde à região do Alentejo, com 62,51 % (https://dialogosdobosque.pt/alguns-dados-estatisticos-da-fileira-do-figo%E2%80%91da%E2%80%91india-em-portugal-continental/).

Na Europa, o maior produtor é a Itália, onde existem 7 930 hectares de plantações intensivas com uma produção de 78 238 toneladas anuais. Países como Portugal e Israel têm vindo a aumentar significativamente a área de cultivo (INIAV, 2016).

No mundo a palma de figo-da-índia é frequentemente consumida no México. O fruto consome-se fortemente no México, América do sul e norte de África; na Europa os principais consumidores são os imigrantes do norte da África. De qualquer forma tem-se evidenciado um aumento no interesse pelos frutos exóticos nos países com maior poder aquisitivo, indicador positivo para o crescimento do mercado europeu para o figo-da-índia (http://www.alentejosilvestre.com/index.php/produtos/2012-06-05-09-50-14).

19.2. Formas de comercialização

Na alimentação humana, as palmas podem ser utilizadas em saladas, sopas, gelados, sumos, tortilha, compotas e pastelaria. Os frutos podem ser utilizados em licores, doces, compotas, sumos, gelados, culinária e pastelaria. As flores são utilizadas para infusões.

Na alimentação animal, as palmas servem para forragem fresca ou desidratada, farinha ou farelo. As cascas dos figos podem ser utilizadas para forragem e da semente é feita farinha.

Na cosmética, das sementes é extraído um dos óleos mais caros do mundo, utilizado para regenerar a pele, pode ser aplicado diretamente e ou incorporado no fabrico de cremes e sabonetes. As palmas também são utilizadas em shampoo, gel de banho, protetor solar,

hidratantes para a pele e cabelos. A partir das flores também são feitos vários produtos de cosmética, como óleos para a pele e cremes.

A figueira-da-índia tem também utilizações no fabrico de mobiliário e acessórios de moda. A fibra lenhosa das palmas desidratadas é utilizada como revestimento decorativo de mobiliário e na elaboração de objetos de decoração. Em objetos de moda como bijutaria, sapatos, malas também é aplicada essa fibra como padrão decorativo.

Na construção civil, a seiva é utilizada como ligante na elaboração de isolante, tintas e tijolos.

Na farmacêutica, tanto a palma como o figo são utilizados em produtos para a perda de peso e controlo da diabetes e do colesterol. A partir da palma são feitos xaropes caseiros para a tosse ou bronquites. A ingestão de palma e figo da índia tem efeito desintoxicante e antioxidante e melhora o funcionamento da flora intestinal (www.cgfi-confraria.pt/).

19.3. Escala do mercado europeu

O consumo de fruto na Europa não está muito difundido. Em Itália, o consumo per capita é de 2,5 Kg/ano, que comparativamente com o México (3,7 Kg/ano) ainda é um valor baixo (INIAV, 2016).

Embora não existam dados estatísticos que demonstrem os volumes de vendas a nível internacional, os países potenciais compradores de este fruto são a Inglaterra, França e Japão (INIAV, 2016).

19.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Os valores praticados na campanha de 2015 à venda de fruto para transformação situaram-se entre os 0,40 e os 0,50 EUR/Kg (INIAV, 2016).

Da consulta online realizada a 17.02.2018, foram encontrados os seguintes preços no mercado:

Loja	**Produto**	**Preço**	**Link**
Continente online	Figo da índia fresco	12 EUR/kg	link
Naturitas	Óleo de figo da índia	195,90 EUR/L	link
Naturesima	Óleo de figo da india	260 EUR/L	link

19.5. Requisitos de qualidade

As cadeias de distribuição e os mercados externos estão a exigir calibres superiores a 100g/fruto, bem como um embalamento adequado, tais como cuvetes de plástico com tampa perfurada ou cuvetes com película de polietileno microperfurada. Condições de conservação com temperaturas entre os 5 e 8 °C e humidade relativa de 80 a 95% são fundamentais, dado que o fruto é extremamente perecível (INIAV, 2016)

19.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais

Ver capítulo 27.

19.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

19.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Distribuição e exportação	Frutórbel, frutas Lda	Massamá, Portugal	+351 214 397 085 geral@frutorbel.com	www.frutorbel.pt
Importação e exportação	Henrique Fiel Lourenço Lda	Julião do Tojal, Portugal	info@fiel.pt	www.fiel.pt
Serviços pos-colheita e comercialização	Diálogos do bosque	Cortiçadas de Lavre, Portugal	info@dialogosdobosque.pt	www.dialogosdobosque.pt

20. **Rosa canina** *(Rosa canina)*
Dog rose | Rosal silvestre

20.1. Introdução ao mercado.

Não foi encontrada qualquer informação sobre o cultivo ou recoleção da espécie em Portugal.

No entanto, é o principal produto florestal não lenhoso do Chile. Em 2006 o volume de exportações foi superior a 17 milhões de euros, dos quais 2,6 milhões em óleo, sendo o Chile o maior produtor e exportador mundial de óleo de rosa canina, também conhecida como rosa mosqueta. Os principais destinos destas exportações são a Espanha, Alemanha e EUA (FIA, 2008).

20.2. Formas de comercialização

Os pseudofrutos, bagas pequenas e avermelhadas, são a parte mais utilizada. Para além de ricas em vitamina C, possuem vitaminas do complexo B, pigmentos amarelos e vermelhos, flavonoides e taninos, entre outros, que ajudam na prevenção e tratamento de debilidades físicas, síndromas gripais, doenças infeciosas e também em casos de carência de vitamina C. O seu teor de vitamina C (1700 a 2000 mg/100g), superior ao da acerola e dos citrinos, faz da roseira brava uma fonte natural de vitamina C e antioxidante utilizada em suplementos alimentares.

As folhas são usadas como sucedâneo do café, as pétalas em cosmética e os pseudofrutos na preparação de marmeladas (Tavares *et al.,* 2010).

20.3. Escala do mercado europeu

A rosa canina é o terceiro produto silvestre mais recoletado na Europa, numa área de 11 791 561 ha, de onde provêm 3 268 toneladas, das quais 3 051 na Roménia, 120 na Bulgaria, 50 ALbania, 10 Macedonia e 5 na Servia e Montenegro (IFOAM & ITC, 2007).

20.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Não foram encontrados preços praticados em Portugal, para além de plantas jovens, na loja online Planfor (www.planfor.pt) entre 2,60 e 3,80 EUR.

Uma empresa inglesa de distribuição de plantas, especiarias e botânicos biológicos, disponibiliza no seu site a seguinte tabela de preços para vários produtos de Rosa canina (preços em libra).

Fonte: www.organicherbtrading.com

Rosehip	Carrier Oil	Seed	*Rosa canina*	OGW		Chile	kg	£55.30
Rosehip	CO2 Extract	Seed	*Rosa canina*	OG		Germany	kg	PoA
Rosehip	CO2 Extract	Fruit	*Rosa canina*	OG		South Africa	kg	£146.30
Rosehip Seed Cake Powder	Dried Herb	Seed	*Rosa canina*	OG		Romania	kg	£22.40
Rosehip shells	Dried Herb	Fruit	*Rosa canina*	OGW		Chile	kg	£9.80
Rosehip shells	Dried Herb	Fruit	*Rosa canina*	OGW	FW	Serbia	kg	£10.15
Rosehip shells TBC	Dried Herb	Fruit	*Rosa canina*	OGW		Croatia	kg	£9.45

Numa pesquisa realizada na internet a 17.02.2018, foram encontrados no mercado nacional diversos tipos de produtos contendo Rosa canina, de que se destacam:

Loja	Produto	Preço	Link
Celeiro	Suplemento alimentar (90 cápsulas)	20,08 EUR	link
Celeiro	Godé doce extra bagas de roseira brava	14,50 EUR/Kg	link
Naturitas	Desodorisante rosa mosqueta	6,82 EUR	link
Naturitas	Óleo vegetal Rosa mosqueta (50 ml)	48,45 EUR	link
Remédio santo	Creme facial Rosa Mosqueta (50 ml)	23,90 EUR	link

20.5. Requisitos de qualidade

Não foi encontrada informação.

20.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais.

Não foi encontrada informação.

20.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

20.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Transformação	KTB	Amadora, Portugal	+351 214 188 407 info@ktb.pt	www.ktb.pt
Transformação e distribuição	SanaBio	Schönebeck (Elbe) Alemanha	+49(0)3928 763970	www.sanabio.eu
Transformação	EA Pure Beauty	Grécia	+30 (211) 725-5382 eapurebeauty@gmail.com	www.ea-purebeauty.com
Transformação	The Body Shop	England	+44 (0)1903 731500	www.thebodyshop.com
Transformação	KORRES	Grécia	+30 21 3018 8800 info@korres.com	www.korres.com
Transformação	Babaria	Valencia, Espanha	info@babariastore.com	www.babariastore.com

21. Gilbardeira *(Ruscus aculeatus)*

Butcher's-broo | Rusco

A gilbardeira tem reconhecidas propriedades na promoção da circulação sanguínea nomeadamente para o cérebro e extremidades dos membros superiores e inferiores, melhorando a circulação periférica. A gilbardeira é também útil em caso de aterosclerose (evita o endurecimento das artérias). É também recomendada em caso de hemorroidas. É tradicionalmente usada para aliviar sintomas digestivos e urinários relacionados com cálculos biliares, obstipação e retenção de líquidos, sendo benéfica como laxante e como diurética, aumentando o fluxo de urina e reduzindo o inchaço. Acelera o tempo de consolidação de fraturas.

Não foi encontrada informação sobre preços de venda no produtor, mas encontram-se no mercado nacional os seguintes produtos, resultantes de uma pesquisa online realizada a 17.02.2018:

Loja	Produto	Preço	Link
Remédio Santo	Suplemento alimentar (60 cápsulas de raiz de gilbardeira)	6,90 EUR	link
Ervanário portuense	Raiz de Gilbardeira (100g)	2,70 EUR	link

22. **Groselha** *(Ribes nigrum)*, **Framboesa** *(Rubus idaeus)*, **Mirtilo** *(Vaccinium corymbosum)*, **Amora** *(Rubus fruticosus)*

Black currant | Grosella

Raspberry | Frambuesa

Blueberry | Arándano

Blackberry | Morera

22.1. Introdução ao mercado

Os frutos vermelhos (framboesa, amora, mirtilo e groselha) são os frutos portugueses mais exportados, deixando a laranja em segundo lugar e a pera rocha em terceiro. Representaram em 2016, 117 milhões de euros de vendas para o exterior (http://www.vidarural.pt/destaques/frutos-vermelhos-sempre-crescer/).

A França e a Espanha ocupam a 6ª e 8º posição no ranking dos 10 principais países produtores de Mirtilo, com cerca de 9 000 toneladas e 5 000 toneladas, respetivamente.

22.2. Formas de comercialização

São vendidos os frutos para consumo em fresco, mas alguns empresários apostam na transformação introduzindo inovações, como vinho de mirtilo, cerveja de mirtilo, barras de mirtilo, licor de mirtilo entre outros (http://www.vidarural.pt/destaques/frutos-vermelhos-sempre-crescer/).

Em 2015, a produção nacional foi a seguinte, de acordo com o Gabinete de Planeamento e Políticas.

Fonte: GPP (2016)

Fruto	Quantidade (t)	Área (ha)
Amora	617	88
Framboesa	12 659	775
Mirtilo	4 436	1 325
Groselha	221	106

Para a groselha a balança comercial foi negativa, mas positiva para os restantes frutos.

Fruto	Volume (t)		Valor (1000 EUR)	
	Entrada	Saída	Entrada	Saída
Amora	79,8	731,1	624	5161
Framboesa	130,3	10309,9	928	19870
Mirtilo	376,7	529,60	2191	3519
Groselha	443,3	42,7	680	519

Fonte: GPP (2016)

22.3. Escala do mercado europeu

Não foi encontrada informação.

22.4. Preços ao produtor para um comprador europeu

Para o **Mirtilo**, dependendo da qualidade do fruto, o preço por quilo no produtor pode alcançar os 4,00 EUR/Kg (http://www.plubee.com/publicacoes/mirtilos-preco/).

No site custo justo encontram-se à venda os seguintes produtos https://www.olx.pt/anuncio/chs-de-mirtilos-mirtilos-desidratados-ou-congelados-IDB3lmx.html#2ace44158c):

- Chá de mirtilos 50 EUR/kg
- Mirtilos desidratados 25 EUR/kg
- Mirtilos congelados 6 EUR/kg

Para a **framboesa**, a Bfruit paga ao produtor entre 3 a 6 EUR/Kg (http://www.agrotec.pt/noticias/expectativas-para-o-mercado-dos-pequenos-frutos/).

Para a **groselha**, a BFruit pagou ao produtor entre 12 a 4,5 EUR/kg (http://www.agrotec.pt/noticias/expectativas-para-o-mercado-dos-pequenos-frutos/).

No site OLX, encontram-se também à venda framboesas e amoras frescas ao preço de 15 EUR/Kg (https://www.olx.pt/anuncio/framboesas-e-amoras-IDvwBY2.html#b345ecf8f3).

22.5. Requisitos de qualidade

Ver capítulo 27.

22.6. Requisitos de acesso ao mercado: regulamentos formais.

Não foi encontrada informação.

22.7. Requisitos do comprador

Não foi encontrada informação.

22.8. Potenciais compradores na Europa

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Comercialização, exportação e transformação	AgroAguiar, agroindústria SA	Sabroso de Aguiar (Vila Pouca de Aguiar), PORTUGAL	+351 259 468 032 geral@agroaguiar.pt	www.agroaguiar.pt
Transformação, exportação (amora, framboesa)	Sortegel	Sortes (Bragança), Portugal	+351 273 969 350/8 sortegel@sortegel.pt	www.sortegel.com
Comercialização	Driscoll's Portugal	São Teotónio, Portugal	+351 283 958 211	www.driscolls.pt
Comercialização	Lusomorango	São Teotónio, Portugal	+351 283 959 245 lusomorango@lusomorango.pt	
Comercialização	BFruit	Guimarães, Portugal	+351 253 089 397 geral@bfruit.pt	www.bfruit.pt
Comercialização	Beira Baga	Fundão, Portugal	+351 275 776 360	www.beirabaga.pt
Comercialização	Lizberries	Vieira de Leiria, Portugal	+351 244 697 116 sales@lizberries.com	www.lizberries.com
Comercialização	Gervifrais	Rungins, França	+33 01 46863178	www.gervifrais.com

23. **Folhado** *(Viburnum tinus)*

Laurus | Durillo

Arbusto muito decorativo, entra na composição de sebes floridas.

Encontram-se plantas à venda no site Planfor a diferentes preços de acordo com o estádio de desenvolvimento da planta, variando desde os 1,95 EUR (planta com 10/15 cm) até aos 49,50 EUR (planta com 80/100cm) (https://www.planfor.pt/comprar,folhado-comum,2227,PO).

Não se encontro informação relativa a sua comercialização.

24. **Aloe vera** *(Aloe vera)*

Aloe vera | Aloé vera

Propriedades antioxidantes, hidratantes, anti-inflamatórias, cicatrizantes, anti-bacterianas, anti-virais e laxante.

Partes utilizadas: Suco concentrado e seco: obtido por incisões nas folhas recentes. Gel: suco viscoso do parênquima mucilaginoso que se encontra no interior das folhas é obtido após a eliminação dos tecidos mais externos.

A PortAloe é uma empresa especializada em Aloe Vera e marca internacional. Os relatórios científicos do IASC (International Aloe Science Council) têm demonstrado o uso terapêutico da polpa fresca da Aloe Vera quando devidamente processada, tal como são os produtos da marca PortAloe.

Não foi encontra informação sobre preços e produção desta espécie, mas encontra-se no mercado português diversos produtos à base de aloé vera, de que são exemplo:

Loja	Produto	Preço	Link
Remédio Santo	Aloe vera gel (200ml)	12,90 EUR	link
Remédio santo	Sumo de Aloe vera (500g)	15,25 EUR	link
Naturitas	Aloe vera comprimidos (30 un)	11,16 EUR	link
Naturitas	Pasta dentífrica (100ml)	7,09 EUR	link

25. Espargo *(Asparagus officinalis)*

Wild asparagus | Espargo

Em Portugal, ocorre naturalmente o "espargo-bravo", objeto de intensa recoleção. Este espargo é mais aromático do que o cultivado, embora muito menos produtivo recebe cotações mais elevadas (http://www.agrotec.pt/noticias/cultura-do-espargo/).

Segundo dados da FAO a China é o principal produtor mundial, representando quase 90% da área mundial sendo o Peru o segundo maior produtor, principalmente resultado da elevada produtividade que a cultura atinge nesse país, onde chega a ultrapassar a média de 10 t/ha.

A Espanha e a Alemanha são os maiores produtores europeus, sendo os países do centro e norte europeu os maiores consumidores e importadores. A China, apesar da sua dimensão como produtora, exporta para a Europa, fundamentalmente, espargo na forma de conservas e processados, ao passo que o México e o Peru são fornecedores regulares da Europa de espargo fresco (http://www.agrotec.pt/noticias/cultura-do-espargo/).

Atualmente, Portugal apresenta-se como um importador líquido da hortícola, com uma área inexpressiva, praticamente inexistente, cifrando-se a importação em mais de 1 milhão de euros anuais (http://www.agrotec.pt/noticias/cultura-do-espargo/).

Pela análise das cotações registadas no ano de 2012, apesar das flutuações, estas mantêm-se, em média, estáveis em valores superiores aos 5€/kg. As menores cotações coincidem com a pontual produção, simultânea, das últimas colheitas do Sul da Europa e Marrocos e o pico de produção das áreas do centro e norte da Europa (http://www.agrotec.pt/noticias/cultura-do-espargo/).

Foi encontrado um potencial comprador na Europa.

Tipo	Nome	Localização	Contactos	Website
Importação e exportação	Henrique Fiel Lourenço Lda	Julião do Tojal, Portugal	info@fiel.pt	www.fiel.pt

26. Espécies sem informação

Apesar do seu potencial, não foi encontrada qualquer tipo de informação sobre comercialização para as seguintes espécies:

- Maçazinhas *(Pyracantha sp.)* | Firethorn |Piracanta
- Sanguinho-das-sebes (*Rhamnus alaternus*) | Italian buckthorn | Aladierno
- Silva (*Rubus ulmifolius*) | Wild blackberry | Mora silvestre
- Tamargueira (*Tamarix sp.*) | French tamarisk | Tamarisco
- Cedro/Zimbro (*Common Juniper*) | Juniperus turifera | Enebro

27. Normas de comercialização

O Reg. (CE) n.º 2200/96, de 28 de Outubro, estabelece a organização comum de mercado no sector das frutas e produtos hortícolas e define quais os produtos por ela abrangidos.

O Reg. (CE) n.º 1234/2007, de 22 de Outubro, estabelece uma organização comum dos mercados agrícolas (Regulamento da «OCM única») e inclui o sector das frutas e produtos hortícolas. Este regulamento prevê o estabelecimento de normas de comercialização para frutas e produtos hortícolas e determina que:

As frutas e produtos hortícolas que se destinem a ser vendidas no estado fresco ao consumidor só podem ser comercializados se forem de qualidade sã, leal e comercial e se o país de origem for indicado, pelo que é conveniente estabelecer uma norma de comercialização geral para todas as frutas e produtos hortícolas frescos.

Devem ser adotadas normas de comercialização específicas para os produtos mais comercializados em termos de valor.

O detentor das frutas e produtos hortícolas abrangidos pelas normas de comercialização só pode expor, pôr à venda, vender, entregar ou comercializar esses produtos de qualquer outra forma na Comunidade, se estiverem em conformidade com as referidas normas, cabendo-lhe garantir essa conformidade.

O Regulamento (CE) n.º 1580/2007 da Comissão, de 21 de Dezembro, estabeleceu no sector das frutas e produtos hortícolas as regras de execução dos Regulamentos (CE) n.º 2200/96, (CE) n.º 2201/96 e (CE) n.º 1182/2007 do Conselho.

Decorrente dos seus atuais esforços de racionalização e simplificação das regras da União Europeia, a Comissão comprometeu-se a reduzir a burocracia desnecessária, através da eliminação de um conjunto de normas de comercialização aplicáveis a estes produtos.

Assim, o Regulamento (CE) n.º 1580/2007 foi alterado pelo Regulamento (CE) n.º 1221/2008 da Comissão de 5 de Dezembro, que a partir de 1 de Julho de 2009, revogou todos os regulamentos que fixavam as normas de comercialização para 36 frutos e produtos hortícolas frescos, anteriormente estabelecidas no âmbito do Regulamento (CE) n.º 2200/96.

Por razões de clareza, foi necessário incorporar todas as regras de execução num novo regulamento, juntamente com as alterações que entretanto foram necessárias, pelo que o Regulamento (CE) n.º 1580/2007, foi revogado, e publicado um novo diploma:

O Regulamento de Execução (UE) n.º 543/2011 da Comissão, de 7 de Junho, que estabelece regras de execução do Regulamento. (CE) n.º 1234/2007 nos sectores das frutas e produtos hortícolas e das frutas e produtos hortícolas transformados e define normas especificas de comercialização para 10 produtos, bem como a norma geral, para todos os outros frutos e produtos hortícolas abrangidos pela OCM.

Normas de comercialização específicas

Dos 10 produtos sujeitos a uma Norma Específica de Comercialização, nenhum é alvo do presente estudo. Cada uma destas normas está estabelecida no Anexo I, parte B, do Regulamento de Execução (UE) n.º 543/2011.

Norma geral de comercialização

As frutas e produtos hortícolas não abrangidos por uma norma de comercialização específica devem ser conformes à Norma Geral de Comercialização. Esta norma aplica-se a todos os estádios de comercialização e é especificada no Anexo I, parte A, do Reg. de Execução (UE) n.º 543/2011.

Estes produtos sujeitos a uma norma geral de comercialização devem cumprir as características mínimas definidas e devem ostentar ao nível da rotulagem:

- País de origem

- Nº de Operador Hortofrutícola

- Referência às normas internacionais UNECE

Quando não tiverem sido adotadas normas de comercialização específicas ao nível da União, os produtos terão de cumprir com as disposições da Norma Geral de Comercialização. Tal cumprimento poderá ser por via da observância do estipulado na Norma Geral de Comercialização ou se o seu detentor puder demonstrar que o mesmo é conforme com qualquer norma aplicável da UNECE".

Para as normas UNECE (United Nations Economic Commission for Europe) consultar FFV (Fresh Fruit and Vegetables) standards e DDP (Dry and Dried Produce) standards.

Exceções e dispensas de aplicação das normas de comercialização

Não estão sujeitos à obrigação de conformidade com as normas de comercialização:

- Se estiverem claramente marcados com as menções «destinados a transformação» ou «destinados à alimentação animal» ou com qualquer menção equivalente, os produtos destinados à transformação industrial destinados à alimentação animal ou a outras utilizações não-alimentares;

- Os produtos cedidos pelo produtor, na sua exploração, ao consumidor, para utilização pessoal;

- Os produtos aparados ou cortados de modo a que fiquem «prontos a comer» ou «prontos a cozinhar».

Não estão sujeitos à obrigação de conformidade com as normas de comercialização no interior da zona de produção:

- Os produtos vendidos ou entregues pelo produtor a postos de acondicionamento e embalagem ou a postos de armazenamento temporário ou encaminhados da exploração do produtor para tais postos;

- Os produtos encaminhados dos postos de armazenamento temporário para os postos de acondicionamento e de embalagem.

No que respeita às normas de comercialização específicas:

As frutas e produtos hortícolas não classificados na categoria «Extra» podem apresentar, nos estádios posteriores à expedição, uma ligeira diminuição do estado de frescura e de turgescência e ligeiras alterações, devido à sua evolução e à sua tendência para se deteriorarem.

Não estão sujeitos à obrigação de conformidade com a norma de comercialização geral 16 produtos, entre eles amêndoas amargas (NC 0802 11 10), amêndoas sem casca (NC 0802 12), avelãs sem casca (NC 0802 22), nozes sem casca (NC 0802 32), outras frutas de casca rija (NC 0802 90 85), misturas de outras frutas de casca rija (NC 0813 50 39).

28. Legislação

Resume-se aqui a legislação em vigor para a comercialização de hortofrutícolas.

Despacho Normativo n.º 246/9 4, de 18 de Abril - Implementa a obrigatoriedade do registo dos operadores e importadores de frutas e produtos hortícolas, atribuindo a cada um deles um número

Circular 4/2008 do GPP - Registo de Operador Hortofrutícola

Reg. (CE) n.º 2200/96, de 28 de Outubro - Estabelece a organização comum de mercado no sector das frutas e produtos hortícolas

Reg. 1234/2007, de 22 de Outubro - Estabelece uma organização comum dos mercados agrícolas e disposições específicas para certos produtos agrícolas (Regulamento «OCM única»):

Frutas e produtos hortícolas - Anexo I: Parte IX

Frutas e produtos hortícolas transformados - Anexo I: Parte X

Reg. de Execução (UE) n.º 543/2011, de 7 de Junho - Estabelece regras de execução do Reg. (CE) n.º 1234/2007, no sector das frutas e produtos hortícolas

Bibliografia

Araújo (s.d.). Sector da Amêndoa.

Barracosa, P.; I. Caetano & M. Batista (s.d.). Avaliação do rendimento Agro-industrial dos frutos e Sementes de Cultivares de Alfarrobeira no Algarve.

CBI - Centre for the Promotion of Imports from developing countries (2015). CBI Product Factsheet: Locust Bean Gum in Europe. Netherlands Ministry of Foreign Affairs.

Correia, P. (2017). Aveleira – Estado de produção. Centro Nacional de Competências dos Frutos Secos. 185pp.

Correia, P; MJ Lima & R. Guiné (2017). Aveleira: estado da transformação. Centro Nacional de Competências dos Frutos Secos. 90pp.

DRAPA (2007). Fileira da Alfarroba e Amêndoa (2007). Programa Desenvolvimento Rural. 30 pp.

FIA (2008). Resultados e Lecciones en Cultivo de Rosa Mosqueta. Fundación para la Innovación Agraria. Ministerio de Agricultura de Chile. 24pp.

Forum Florestal (s.d.). (Estudo económico de Desenvolvimento da Fileira da Castanha. 56pp.

GPP (2016). Informação de mercados – produtos vegetais. 36pp.

ICNF (2016), Espécies arbóreas indígenas em Portugal Continental.

IFOAM & ITC (2007). Overview of World Production and Marketing of Organic Wild Collected Products. Geneva. 96pp.

Importaco (2016). Mercado Internacional da Amêndoa.

INE (2017). Estatísticas Agrícolas 2016. Edição 2017. 171pp.

INIAV (2016). A cultura da Figueira-da-India e a Valorização Agroindustrial do Fruto. 95pp.

Mendes, A.; A. Oliveira & A. Teixeira (2012). A cultura da Acerola. Embrapa. Brasília. 150pp.

MIGADLO (2016). O Projecto Migdalo e o Mercado da Amêndoa. Simposium Nacional de frutos Secos. Ferreira do Alentejo. 30 Junho 2016.

Oliveira (s.d.). Factores que afectam a qualidade da amêndoa.

Ramalhosa, E.; TAVARES, Ana Cristina; ZUZARTE, Mónica Rocha; SALGUEIRO, Lígia Ribeiro (2010). Plantas aromáticas e medicinais: escola médica do Jardim Botânico da Universidade de Coimbra. 2ª ed. ed. Coimbra: [s.n.]. 229pp.

Thomas S. C. Li