



# “SAL Odemira – Diagnóstico da Procura Alimentar Local

Fase 1.2: Conhecer a Oferta

11 de Maio 2026

Realizado por:



Financiado por:



# Índice

Resumo Executivo .....	3
1 Introdução.....	9
2 Enquadramento do projecto SAL Odemira .....	12
3 Metodologia .....	20
4 Quem produz? - Perfil dos Produtores e Produções Respondentes .....	22
5 Como Produz? Caracterização das actividades agrícolas e explorações .....	30
6 O que produz? - Oferta e Diversidade Alimentar .....	37
7 Formação – necessidades e conhecimento disponível.....	50
8 Considerações sobre logística e comercialização. ....	52
9 Recomendações Estratégicas para o Desenvolvimento do SAL Odemira .....	62
Ficha Técnica .....	65
10 Anexos.....	67

## Resumo Executivo

O presente relatório apresenta os resultados da **Fase II do projeto SAL Odemira – Sistema Alimentar Local de Odemira**, dedicada ao conhecimento da **oferta alimentar local**, com especial enfoque na freguesia de São Luís, enquanto território piloto, e complementada com informação de produtores de outras freguesias do concelho e territórios próximos sempre que tal se revelou relevante para representar a diversidade produtiva existente.

Esta fase teve como objetivo principal identificar, mapear e caracterizar produtores agrícolas, pecuários e agroalimentares com produção para venda ou com potencial de integração em circuitos curtos de comercialização. Procurou-se compreender **quem produz, o que produz, como produz, em que quantidades, com que sazonalidade, através de que canais de venda, com que infraestruturas logísticas e com que necessidades de apoio**. Para tal, foram realizadas entrevistas presenciais e telefónicas, complementadas por respostas ao formulário online disponível na plataforma digital [www.salodemira.pt](http://www.salodemira.pt).

No total, foram consideradas **36 respostas válidas de produtores agrícolas, pecuários e agroalimentares**. A maioria dos produtores encontra-se no concelho de Odemira, com forte predominância da freguesia de São Luís, embora a amostra integre também produtores de outras freguesias e alguns casos de concelhos próximos. Esta opção metodológica permitiu testar uma abordagem piloto em São Luís, mas também captar produtos e fileiras que não se encontravam suficientemente representados apenas nesta freguesia.

Os resultados mostram uma base produtiva territorial **diversa, heterogénea e com potencial de desenvolvimento**, mas também marcada por fragilidades estruturais. O estudo revela a existência de produtores interessados em vender mais localmente, aumentar ou adaptar a produção e participar em novos canais de escoamento. Ao mesmo tempo, identifica limitações importantes relacionadas com a logística, transporte, armazenamento, frio, mão de obra, acesso a terra, acesso a água, capacidade de transformação, organização da procura e valorização económica dos produtos.

Uma das conclusões centrais do relatório é que o principal desafio do SAL Odemira não é apenas identificar produtos locais, mas sim **organizar uma cadeia alimentar local funcional**, capaz de ligar produção, transformação, distribuição, venda e consumo de forma previsível, justa e eficiente. Existe produção local e existe vontade de vender mais, mas faltam ainda mecanismos estáveis de articulação entre produtores e compradores, sistemas de encomenda, soluções logísticas partilhadas, infraestruturas de frio e transformação, e uma governação territorial que apoie a consolidação progressiva do sistema alimentar local.

## Principais resultados gerais

A análise dos produtores inquiridos permite destacar os seguintes resultados:

- **83% dos produtores** manifestam interesse em aceder a mais canais de escoamento.
- **64% dos produtores** indicam ter potencial para produzir mais, embora nem todos tenham especificado os produtos ou as condições necessárias.
- A maioria dos produtores utiliza modelos de comercialização assentes nos circuitos curtos, usando diversas formas de distribuição, tais como: feiras, entrega a clientes, venda no local (na exploração), pontos locais de venda. Em complemento, usam também modelos de comercialização de maior distância e que incluem mais do que 1 intermediário e exportação.
- A utilização de **intermediários** continua a ser relevante em várias fileiras, sobretudo quando existem maiores volumes, dificuldades logísticas ou ausência de canais locais estruturados.
- A certificação formal é ainda limitada: a maioria dos produtores não possui certificação, embora vários adotem práticas sustentáveis, tradicionais, agroecológicas ou de baixo uso de químicos.
- A disponibilidade de água é, na maior parte dos casos, considerada suficiente ou abundante, mas existem situações críticas de escassez, particularmente relevantes em culturas exigentes em água, como o arroz, e em contextos de seca ou custos elevados.
- As principais necessidades identificadas incluem **apoio à comercialização, novos canais de venda, transporte, frio, armazenamento, mão de obra, equipamentos, formação, marketing, distribuição e organização da procura.**

## Síntese por fileira

### Hortícolas, frutas e leguminosas

As hortícolas, frutas e leguminosas constituem uma das fileiras mais adequadas para iniciar pilotos de circuitos curtos agroalimentares, pela diversidade de produtos, sazonalidade e ligação direta ao consumo local. A produção é frequentemente diversificada, em policultivo ou rotação. O crescimento desta fileira depende sobretudo de maior previsibilidade da procura, sistemas de encomenda, apoio à comercialização, transporte, armazenamento e, nalguns casos, frio.

### Cereais, farinhas e pão

A fileira dos cereais inclui arroz, trigo e milho de sequeiro, com realidades muito diferentes. O arroz apresenta maior volume, mas depende fortemente de intermediários e fábricas, limitando a retenção de valor no território. O trigo e o milho surgem em menor escala, mas têm potencial de diferenciação, sobretudo se articulados com moagem, farinha e pão local. A cadeia trigo–farinha–pão e a valorização do arroz embalado localmente surgem como oportunidades estratégicas para reforçar circuitos curtos e identidade alimentar.

### Produção animal e carne

A produção animal é uma das fileiras com maior expressão territorial, incluindo bovinos, ovinos, caprinos, suínos, aves e caça. A comercialização da carne depende ainda fortemente de intermediários, sobretudo porque faltam soluções locais acessíveis pós-abate para desmanche, embalagem, frio, transporte e venda regular. É relevante mencionar que é em Odemira que se situa o único matadouro num raio de cerca de 100km (Beja), havendo condições sem paralelo no Litoral Alentejano para a venda de carne em circuitos curtos.

Existe potencial de valorização local, mas este depende da articulação com matadouros, talhos, salas de desmanche, transporte adequado e acordos de compra com restauração, turismo, mercearias, consumidores finais e, eventualmente, cantinas.

### Ovos, mel, leite e queijo

Os ovos, o mel, o leite e o queijo apresentam dinâmicas distintas da carne. Alguns destes produtos, em especial ovos e mel, circulam com maior facilidade em circuitos curtos, através de venda direta, feiras, encomendas, cabazes e pontos locais de venda. No caso do leite e dos queijos, o potencial de valorização local existe, mas exige maior atenção às condições de transformação, conservação, distribuição, requisitos sanitários e regularidade da procura.

### Azeite, bebidas, cogumelos, transformados e outros produtos

Os “outros produtos” incluem azeite, azeitona, aguardente de medronho, licor, vinho, pão, bolos, compotas, massa de pimentão, cogumelos, microverdes e outros produtos de nicho. Apesar de nem sempre representarem os maiores volumes, têm elevado valor identitário e potencial de diferenciação territorial. Podem ser particularmente relevantes para turismo, restauração, eventos, cabazes, lojas locais e comunicação do SAL. As principais necessidades passam por apoio à venda, marketing, distribuição, equipamentos, mão de obra e acesso a novos mercados.

## **Ideias-chave do relatório**

O diagnóstico permite retirar algumas ideias gerais que devem orientar a fase seguinte do SAL Odemira:

1. **Existe produção local diversa e com potencial**, mas a sua expressão comercial ainda é limitada por falta de organização, logística e procura estruturada.
2. **Os produtores querem vender mais e ter mais canais de escoamento**, mas precisam de previsibilidade, preços justos, apoio à venda e redução do risco comercial.
3. **A venda direta e os circuitos curtos já existem**, mas ainda de forma muito insuficiente e fragmentada para fazer face às necessidades alimentares locais, para escoar toda a produção local, para valorizar a produção diversificada ou para assegurar a regularidade, escala, estabilidade necessárias.
4. **Os intermediários continuam a ter um papel importante**, sobretudo porque resolvem problemas de escala, transporte e escoamento, mas reduzem a autonomia comercial dos produtores e a retenção de valor no território.
5. **A logística é um dos principais gargalos do sistema alimentar local**, em particular no que respeita a transporte, frio, armazenamento, recolha, distribuição e cumprimento de requisitos legais.
6. **A carne exige uma abordagem específica**, pela complexidade associada ao abate, inspeção sanitária, desmanche, embalagem, frio e venda formal.
7. **As hortícolas, frutas e leguminosas são fileiras prioritárias para pilotos de comercialização**, pela sua diversidade e adequação a encomendas, cabazes e circuitos curtos.
8. **Os cereais e transformados têm potencial estratégico**, sobretudo se forem trabalhados em cadeias locais de valor acrescentado, como trigo–farinha–pão e arroz embalado.
9. **Os produtos diferenciados e transformados reforçam a identidade do território**, podendo ser importantes para turismo, restauração, eventos e comunicação do SAL.
10. **O SAL Odemira deve evoluir de diagnóstico para ação**, através de pilotos concretos, aprendizagem prática, governança participativa e investimentos progressivos.

### **Recomendações estratégicas**

Com base nos resultados, recomenda-se que o desenvolvimento do SAL Odemira avance através de um conjunto articulado de eixos estratégicos:

#### **1. Organizar a informação sobre a oferta local**

Consolidar uma base de dados atualizável sobre produtores, produtos, quantidades, sazonalidade, modos de produção, condições de venda, capacidade logística e disponibilidade para novos canais de escoamento. Esta informação deve distinguir dados públicos, destinados à divulgação, de dados internos, destinados ao planeamento operacional.

## **2. Organizar a procura local**

Criar um grupo-piloto de compradores locais, incluindo mercearias, restaurantes, alojamentos turísticos, cantinas, IPSS, grupos de consumo, eventos e outros consumidores coletivos. Este grupo permitirá testar encomendas, preços, formatos de entrega, faturação, regularidade e requisitos de qualidade.

## **3. Testar circuitos curtos e pré-encomendas**

Iniciar pilotos simples de comercialização, com base em catálogos semanais ou quinzenais, pré-encomendas, cabazes temáticos ou listas de disponibilidade. Estes pilotos devem começar por produtos de menor complexidade logística, como hortícolas, frutas, leguminosas, ovos, mel, farinhas, pão, azeite, cogumelos e transformados.

## **4. Resolver constrangimentos logísticos**

Realizar um estudo específico sobre transporte, armazenamento, frio, pontos de agregação, rotas de distribuição, custos e responsabilidades. Este estudo deve avaliar soluções partilhadas, progressivas e economicamente viáveis, adaptadas à escala real dos produtores e compradores locais.

## **5. Trabalhar por fileiras prioritárias**

Desenvolver estratégias específicas para cada fileira: hortofrutícolas e leguminosas; carne; cereais, farinhas e pão; arroz; azeite, mel, cogumelos, medronho, vinho e transformados. Cada fileira deve ter objetivos próprios, necessidades identificadas e pilotos adequados à sua realidade.

## **6. Reforçar formação e apoio técnico**

Criar um programa de capacitação em comercialização, marketing, contabilidade, faturação, rotulagem, higiene e segurança alimentar, produção biológica e agroecológica, gestão da água, fertilidade do solo, planeamento de culturas, logística e transformação alimentar.

## **7. Criar uma estrutura de governação participativa**

Preparar a criação de um **Conselho Alimentar Local** ou estrutura equivalente, envolvendo produtores, consumidores, Município, escolas, IPSS, restauração, turismo, comércio local, organizações da sociedade civil e entidades técnicas. Esta estrutura deve apoiar a definição de

critérios, prioridades, ética de funcionamento, monitorização e estratégia de longo prazo do SAL.

## 8. Comunicar, valorizar e criar confiança

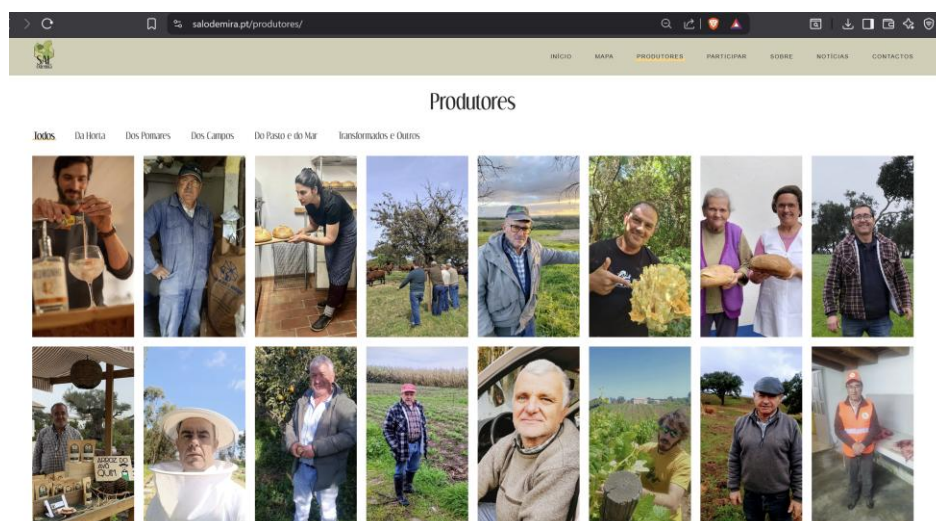
Desenvolver uma narrativa comum para o SAL Odemira, centrada na produção local, qualidade alimentar, justiça económica, sustentabilidade, identidade territorial e ligação entre campo e mesa. A comunicação deve incluir mapas públicos, histórias de produtores, produtos sazonais, pontos de venda, campanhas educativas, degustações e eventos.

### Síntese final

O SAL Odemira parte de uma base real: existem produtores, produtos, conhecimento local, práticas sustentáveis, vontade de vender mais e oportunidades de ligação entre produção e consumo. No entanto, a consolidação de um sistema alimentar local exige mais do que mapear produtores ou divulgar produtos. Exige organizar relações económicas, criar confiança, garantir logística, estruturar canais de venda, apoiar produtores, mobilizar compradores e construir uma governação partilhada.

A mensagem central deste relatório é que **há potencial para desenvolver um sistema alimentar local em Odemira, mas esse potencial só se concretizará se forem criadas condições práticas para ligar oferta e procura de forma regular, justa e eficiente**. O SAL Odemira deverá, por isso, avançar através de uma estratégia progressiva: começar com pilotos simples, aprender com a prática, resolver bloqueios logísticos e comerciais, reforçar a cooperação entre atores e preparar investimentos estruturantes.

Desta forma, o SAL Odemira poderá tornar-se um instrumento concreto de desenvolvimento local, valorização dos recursos endógenos, soberania e resiliência alimentar, justiça económica, educação para a sustentabilidade e regeneração territorial.



# 1 Introdução

Este relatório é apresentado pela Regenerativa Cooperativa Integral CRL ao Município de Odemira, no contexto do Contrato de “Aquisição de Serviço de Consultoria Científica e Técnica no Âmbito de Um Sistema Alimentar Local no Concelho de Odemira”, celebrado entre o Município de Odemira e “Regenerativa Cooperativa Integral, CRL” a 2 de Junho de 2025. Este contrato é dividido em três fases de execução, com a duração de 4 meses cada e com entrega de relatório ao fim de cada um destes períodos de 4 meses de trabalho. A Câmara Municipal de Odemira (CMO) executa o pagamento deste contrato (no valor total de 19.989€ + IVA) por fases, após cada um dos relatórios, com a percentagem do preço contratual respectivamente de 30%, 40% e 30%, não tendo sido avançada pela CMO qualquer verba no início do contrato.

A Fase I teve o seu relatório entregue em Outubro de 2025 e teve como objectivo “Conhecer a procura de bens alimentares: conhecer volume de compras, produtos, armazenamento, fornecedores, preços, critérios, ementas. Conversar com atores chave e identificar desejos, necessidades, dificuldades, oportunidades, propostas”

A Fase II, cujos resultados são apresentados no presente relatório, teve como objectivo “Conhecer a oferta, ou seja, a produção de bens alimentares: identificar e mapear agricultores com produção para venda ou com disponibilidade de produção para venda. Conhecer as quantidades, sazonalidades, modo de produção, capacidade de armazenamento, sistema de faturação. Conversar com produtores e identificar interesses, desejos, necessidades, oportunidades, propostas.”

A Fase III, que entretanto já teve início, com várias actividades realizadas, e cujo relatório se prevê entregue em Junho de 2026, tem como objectivo “Identificar as oportunidades e obstáculos e caminho a seguir”. Estas actividades consistiram em workshops realizados com vários actores-chave para discutir a produção, consumo e articulação, produzindo reflexão sobre os passos a seguir. Estas actividades foram organizadas e realizadas ao mesmo tempo que decorria a Fase II e a produção deste relatório, dada a necessidade de preparar a fase seguinte de financiamento e acção, em articulação com a candidatura ao Aviso ALT2030-2026-10, cujo prazo final foi a 30 de Abril de 2026, ao qual a Regenerativa se candidatou, com o co-financiamento do Município de Odemira, no contexto do trabalho (voluntário) de integração na estratégia de eficiência colectiva PROVERE ID Sudoeste, coordenado pela Rota Vicentina, desde 2023. O Projecto SAL Odemira, faz parte desta estratégia de valorização dos recursos endógenos, razão pela qual se candidata ao financiamento do Alentejo 2030, direccionado para apoiar os projectos que a integram. Por forma a simplificar a leitura, os resultados das referidas actividades participativas de reflexão sobre obstáculos, oportunidades, já realizadas, serão incluídas apenas no seguinte relatório.

Neste contexto, vem a Regenerativa apresentar os trabalhos desenvolvidos entre Outubro 2025 e Fevereiro de 2025, que se focaram no desenvolvimento de questionários e entrevistas aos agricultores do concelho de Odemira, com foco nesta fase-piloto, na Freguesia de São Luís, recolha de dados quantitativos e qualitativos, respectiva análise, discussão e relatório, bem como o complementar mapeamento e divulgação online em [www.salodemira.pt](http://www.salodemira.pt).

Apesar do foco inicial ser o estudo e análise da Freguesia de São Luís, complementámos com agricultores do concelho nos produtos que não conseguimos encontrar nesta freguesia. Complementámos também com alguns produtores já fornecedores da Mercaria Nativa /Espaço Nativa, projecto da Regenerativa Cooperativa Integral em São Luís. Adicionalmente fizemos ainda uma versão de questionário online, na plataforma salodemira.pt, onde os agricultores fora da área de intervenção desta fase piloto, e mesmo fora do concelho, podem responder directamente. Esta versão do questionário, por ser online, necessitou de ser ligeiramente simplificada para diminuir o tempo de resposta, não tendo assim as quantidades de produção e também tanto detalhe em algumas das perguntas do questionário de entrevista. Por fim, criámos também online um questionário para consumidores colectivos, procurando chegar aos restaurantes, alojamentos locais, comunidades intencionais e outros consumidores colectivos. Este questionário teve como objectivo complementar o estudo das cantinas pois na Fase I identificámos que os preços de compra de alguns dos produtos pelas cantinas, parecem ser demasiado baixos para a produção local, pelo que se tornará importante encontrar outros consumidores que estejam disponíveis para comprar por um preço mais adequado à escala de produção da agricultura familiar e agroecológica existente e em desenvolvimento no território de Odemira. Realizámos já um workshop com estes actores-chave mas incluiremos esses resultados no relatório da seguinte fase, que se prevê ser entregue em Julho de 2026.

Em síntese, este relatório apresenta assim os dados obtidos dos agricultores, sua análise e discussão, integrando na discussão alguns dos conteúdos e reflexões das actividades realizadas que complementam esta fase e que prosseguem para o mesmo objectivo maior, a contribuição para o desenvolvimento de um Sistema Alimentar Local no concelho de Odemira, que vá ao encontro dos ODS objectivos de desenvolvimento sustentável e desenvolvimento regenerativo para o território de Odemira.

### 1.1 Objectivos da fase de estudo da produção agrícola

O presente estudo integra o processo de desenvolvimento do Sistema Alimentar Local do concelho de Odemira, tendo sido concebido com uma ambição territorial alargada. A freguesia de São Luís foi seleccionada como território piloto para testar metodologias de levantamento, caracterização e análise da produção alimentar local, permitindo estruturar um modelo de diagnóstico replicável e adaptável à diversidade territorial do concelho.

Esta fase piloto teve como objetivo central criar conhecimento estruturado sobre a base produtiva existente, contribuindo para uma compreensão integrada do ecossistema alimentar local — **quem produz, o que produz, como produz (com que recursos e com que limitações), e potencial de evolução**. O enfoque incidu, assim, na geração de informação técnica fiável que possa sustentar decisões estratégicas futuras no âmbito do SAL Odemira.

A amostra analisada foca-se na freguesia de São Luís, integrando também produtores de outras freguesias do concelho e territórios próximos sempre que tal se revelou relevante para complementar a diversidade de produtos alimentares considerados. Esta abordagem permitiu testar a flexibilidade do modelo de análise e avaliar a sua aplicabilidade a diferentes realidades produtivas. O estudo de todas as freguesias era tecnicamente impossível com os recursos financeiros e de tempo disponíveis, pelo que se criou um inquérito online que permite incluir agricultores auto-motivados para participar e com as competências digitais para o fazer. Numa segunda fase de financiamento será alargado o estudo da produção a todas as freguesias do concelho de Odemira.

Os resultados apresentados neste relatório constituem uma base técnica de apoio à reflexão estratégica e à definição de etapas futuras do SAL Odemira, permitindo transitar de um conhecimento fragmentado para uma leitura estruturada do sistema produtivo concelhio e apoiar a construção progressiva de um sistema alimentar local mais resiliente, sustentável e territorialmente integrado.

Os objetivos principais desta fase piloto foram:

1. Caracterizar o tecido produtivo alimentar local em São Luís;
2. Identificar a capacidade de oferta alimentar existente, por categoria de produto;
3. Avaliar infraestruturas produtivas e logísticas disponíveis;
4. Compreender necessidades, constrangimentos e barreiras ao aumento da produção;
5. Recolher informação estratégica para a implementação estruturada do SAL Odemira;
6. Contribuir para melhorar o acesso a alimentos locais e de qualidade no território.

Além do levantamento e análise da oferta produtiva existente, apesar de não ser o objectivo desta fase iniciar já a distribuição junto das cantinas ou consumidores colectivos, vários dos produtores entrevistados foram integrados como fornecedores do Espaço Nativa, para a mercearia e café/restaurante abertos ao público em São Luís, começando assim a pôr em prática o consumo e distribuição local dos produtos locais. Os agricultores passaram a ter também uma página dedicada para si online (com link dedicado), onde podem divulgar a sua actividade, podendo assim beneficiar da publicidade e visibilidade acrescida online.

## 2 Enquadramento do projecto SAL Odemira

### 2.1 Visão para o projecto SAL Odemira

O **Projeto SAL Odemira** visa a criação e consolidação de um **Sistema Alimentar Local no concelho de Odemira**, promovendo uma rede integrada de produção, transformação, distribuição e consumo baseada em princípios de proximidade, sustentabilidade e inovação.

A proposta, para o seu início nos anos de 2025/26, assenta num estudo aprofundado da procura e da oferta alimentar no território, incluindo o mapeamento dos agricultores e produtores locais, a caracterização detalhada das suas capacidades produtivas, e a análise das necessidades dos grandes consumidores institucionais (cantinas escolares, IPSS, restauração e turismo). Este levantamento permite identificar de forma precisa as oportunidades de articulação entre a produção existente e a procura local, reduzindo desperdícios, aumentando a eficiência da cadeia alimentar e criando novas oportunidades de mercado para os produtores.

O projeto integra:

- **Plataforma digital interativa**, nomeadamente com funcionalidades de mapeamento georreferenciado e questionários online. Disponível na sua primeira versão já em [www.salodemira.pt](http://www.salodemira.pt) e com versões futuras com mais funcionalidades, nomeadamente de plataforma de catálogo, divulgação, compras e informação, a desenvolver à medida do financiamento e investimento obtido.
- **Ações educativas e de articulação pedagógica com agricultura e floresta**, promovendo a integração do sistema alimentar nas escolas e na comunidade, desenvolvendo actividades “Da Natureza à Mesa” nas escolas mas também promovendo actividades alimentação saudável, nutrição, consumo local, valorização dos produtos endógenos, mobilizando a comunidade e diversos actores, inspirando e comunicando com os munícipes de Odemira. As actividades de horta na escola estão a decorrer desde Setembro de 2024. Mais actividades aguardam financiamento.
- **Criação de um CAL - Conselho Alimentar Local** para co-criar, com as diferentes instituições e stakeholders do SAL, uma visão positiva e inspiradora para o Sistema Alimentar Local - SAL de Odemira, definindo critérios, objectivos, desenvolvendo estratégias, criando sinergias e parcerias. Esta proposta aguarda financiamento.
- **Plataforma e Sistema logístico para o SAL**, para articular a procura com a oferta, estudar economicamente as soluções logísticas necessárias, realizar os investimentos necessários e desenvolver a plataforma e sistema logístico adequado às necessidades dos consumidores, produtores, transformadores e revendedores. Trabalhar em parceria para benefício de todo o sistema alimentar local. Esta proposta aguarda financiamento.

A visão maior deste projecto é a de criar um sistema alimentar local nas freguesias e município, onde se produz comida em quantidade e qualidade, onde se ligam os agentes económicos locais para permitir uma economia circular, desenvolvimento local, coesão social, soberania e resiliência alimentar e também uma gestão sustentável e regenerativa da paisagem, contribuindo para vários objectivos de Desenvolvimento Sustentável como:

- ODS1 – Erradicar a Pobreza;
- ODS 3 – Saúde de Qualidade;
- ODS 8 – Trabalho Digno e Crescimento Económico;
- ODS 9 – Indústria, Inovação e Infraestruturas;
- ODS 12 - Produção e Consumo Sustentáveis;
- ODS 13 Acção Climática;
- ODS 17 – Parcerias para a Implementação dos Objectivos.



## 2.2 Objectivos do projecto SAL Odemira

Os objectivos de curto prazo (para 2025/2026) do projecto SAL Odemira, alguns deles a decorrer já com o co-financiamento do Município de Odemira, são os seguintes:

### 1. Conhecer a Procura

Conhecer volume de compras, produtos, armazenamento, fornecedores, preços, critérios, ementas. Conversar com actores-chave e identificar desejos, necessidades, dificuldades, oportunidades, propostas. (Disponível em <https://salodemira.pt/wp-content/uploads/2025/10/Relatorio-SAL-Odemira-Procura-Alimentar-Local-Fase-1-Cantinas.pdf> )

### 2. Conhecer a Oferta

Identificar e mapear agricultores com produção para venda ou com disponibilidade de produção para venda. Conhecer as quantidades, sazonalidades, modo de produção, preços de

venda, capacidade de armazenamento, sistema de facturação. Conversar com produtores e identificar interesses, desejos, necessidades, oportunidades, propostas.

### **3. Identificar oportunidades, obstáculos e caminho a seguir**

Após identificação inicial de oportunidades e obstáculos, e apresentado o objectivo e visão geral para o SAL São Luís, realizar uma reunião para discussão destas oportunidades e obstáculos para a implementação do sistema alimentar local.

### **4. Acções educativas e articulação pedagógica entre as escolas, IPSS, agricultura e floresta de proximidade ( a aguardar financiamento)**

Realização de actividades articulação pedagógica nas escolas, reuniões com a escola, professores e crianças. Realização de hortas nas escolas e actividades de conexão da natureza à mesa. Desenvolvimento de jardins comestíveis e outras actividades relacionadas como a sustentabilidade do sistema alimentar nas escolas do concelho. Acções educativas em torno da nutrição para cozinheiras, pais, crianças, comunidade.

### **5. Comunicar, Envolver, Dar a Conhecer, Inspirar ( a aguardar financiamento)**

Co-criar uma visão positiva e inspiradora para o Sistema Alimentar Local – SAL Odemira. Dar a conhecer à população e agentes económicos o mapa e contactos dos produtores (que o desejem) e divulgar as actividades do projecto. Organizar eventos e formações. Envolver os jovens, as instituições e a comunidade na criação do SAL - São Luís. Co-construir o SAL – São Luís com actores-chave criando um Conselho Alimentar Local, onde se tomam decisões sobre critérios de produção e outras decisões estratégicas importantes.

### **6. Articular a Oferta com a Procura e realização de investimentos e inovações necessárias ao desenvolvimento do SAL ( a aguardar financiamento)**

Identificar as estratégias mais adequadas e constelações de actores-chave para as implementar, investindo na produção, comercialização e distribuição dos produtos locais, nomeadamente nas condições de transporte, logística, armazenamento e formação. Seleccionar os produtos para venda local, negociar preços, realizar acordos de compra e iniciar primeiras comercializações.

## **2.3 Mapeamento dos Actores-Chave no Sistema Alimentar Local**

Um **sistema alimentar local**, especialmente num território extenso e diverso como o concelho de **Odemira**, envolve uma grande variedade de **actores-chave interligados** que participam em todas as fases da cadeia alimentar:

- i) **Produtores primários** – agricultores de hortícolas, leguminosas, frutas, cereais, azeite e oleaginosas, criadores de animais, apicultores, aquicultores e pescadores;
- ii) **Transformadores** – queijarias, produtores de manteiga, iogurte, compotas, polpas, sumos, bebidas fermentadas ou destiladas, panificadores, conserveiras e pequenas unidades agroalimentares artesanais;
- iii) **Infraestruturas logísticas e de processamento** – matadouros, lagares, moagens, unidades de frio, entrepostos de armazenamento e transporte, plataformas logísticas e de embalamento;
- iv) **Distribuidores e pontos de venda** – mercados municipais, mercearias, cooperativas, lojas locais e online, supermercados, restaurantes, unidades de turismo e cantinas;
- v) **Consumidores** – famílias, comunidades locais, escolas, lares, empresas, restauração, alojamentos e instituições públicas;
- vi) **Organizações de conhecimento e inovação** – entidades que integram o Sistema de Conhecimento e Inovação Agrícola (AKIS), incluindo consultores, escolas profissionais agrícolas, universidades, centros de investigação, associações e cooperativas, serviços de extensão rural e programas públicos de formação e experimentação que promovem a transição agroecológica, a inovação técnica e a aprendizagem colaborativa;
- vii) **Entidades de governação, regulação, financiamento e fiscalização** – instituições públicas e privadas que garantem o enquadramento legal, o financiamento, a coordenação e a monitorização do sistema alimentar local, incluindo o Município de Odemira, o Ministério da Agricultura e Alimentação, a Direção Regional de Agricultura e Pescas do Alentejo, o IFAP, a DGADR, a DGS, a ASAE, a CCDR-Alentejo, o ICNF, a APA, ADL, autarquias, instituições financeiras e programas europeus e nacionais de apoio à sustentabilidade e inovação no setor agroalimentar. Estas entidades não são todas locais embora tenham grande influência no sistema alimentar local.
- viii) **Gestores de resíduos, recursos e de economia circular** – entidades e empresas responsáveis pela gestão da água, saneamento, compostagem, valorização de resíduos orgânicos e energias renováveis, assegurando a regeneração de recursos e o fecho dos ciclos de nutrientes e energia;
- ix) **Empresas nacionais, internacionais e multinacionais** – Estas empresas não são locais mas têm grande influência no sistema alimentar local. Dedicam-se a várias áreas como a produção intensiva para exportação, a produção e comercialização de pesticidas, fertilizantes, organismos geneticamente modificados, inovação tecnológica, venda de bens e serviços aos agricultores como a importação e exportação de rações, máquinas, produtos agrícolas, patentes, sementes, mão de obra, irrigação, tecnologia, materiais. Além da produção de serviços ou alimentos, grande parte das empresas desenvolvem inovação, sustentável ou não. A agricultura é hoje um sector com grandes consumos e muita inovação, estando intimamente ligada e dependente da indústria, energia e mercados globais.

Os sistemas alimentares eram essencialmente locais e evoluíram para globais, perdendo a sua componente local, muito em resultado do fenómeno da globalização e burocratização. Apesar de existirem vantagens e desvantagens deste processo de globalização, importa referir que é um objectivo central deste projecto, recriar e fortalecer o sistema alimentar local. As empresas são forçadas a integrar e competir neste sistema global ou são beneficiadas por ele ou por outro lado ainda, promovem-no em seu próprio benefício. Um sistema alimentar local que se pretende local, inovador, sustentável e regenerativo deve encontrar forma de assegurar que todas partes que podem contribuir têm lugar no sistema, embora deva assegurar mecanismos de protecção ou discriminação positiva do local face ao global, por forma a tornar viável a produção local, sem ter de, forçosamente, competir com a produção de escala para exportação.

O mapeamento dos actores-chave no sistema alimentar local de Odemira é relevante para estimular o máximo de conexões entre as partes, fomentando assim a economia circular, diminuindo os custos de organização, logística e fomentando novas cadeias de valor e sinergias. É importante porém que desde o início, o sistema seja descentralizado e redundante para que seja resiliente. O primeiro passo consiste em identificar os agricultores e consumidores, algo que está a acontecer no contexto deste serviço e que a Regenerativa complementa, criando um website com programação de base que permite mapear os agricultores e, no futuro, após programação adicional, os consumidores. Este mapeamento está em andamento em [www.salodemira.pt](http://www.salodemira.pt).

## 2.4 Características de sistemas alimentares locais resilientes

A cerca de um ano de distância do famoso apagão energético que aconteceu na Península Ibérica (28 de Abril de 2025) e num contexto de guerras internacionais, é relevante lembrar quais são as características dos sistemas alimentares locais que são mais resilientes. Assim, apresentamos, com base em estudos recentes <sup>12</sup> sobre a resiliência de sistemas alimentares, as seguintes características que tendem a aparecer como essenciais:

- 1. Organização local / auto-organização**
- 2. Diversificação de produção e rotas de escoamento**
- 3. Flexibilidade e adaptabilidade**
- 4. Redundância e reserva de capacidade**
- 5. Capacidade de aprendizagem, ajuste contínuo e inovação**
- 6. Conectividade e redes sociais robustas**
- 7. Governança participativa e inclusiva**
- 8. Sustentabilidade ecológica e regeneração dos recursos**
- 9. Equidade e justiça social**
- 10. Capacidade de absorção (resistência) e recuperação**

## 2.5 O que queremos para o nosso sistema alimentar local resiliente?

Tendo por base os princípios de resiliência enunciados acima, sugere-se que a resposta à pergunta “ O que queremos para o nosso Sistema Alimentar Local resiliente?” deva envolver os actores-chave por forma a aumentar a sua resiliência. Este tipo de processo poderia decorrer num Conselho Alimentar Local – CAL.

Baseando-nos em algumas das referências mais citadas sobre este tópico <sup>3</sup>, apresentamos alguns princípios de um sistema alimentar local resiliente, para nos ajudar a reflectir sobre os pilares que queremos para o nosso sistema alimentar local de Odemira:

---

<sup>1</sup> <https://www.foodsystemsjournal.org/index.php/fsj/article/view/517>

<sup>2</sup> <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC9806810/>

<sup>3</sup> Schipanski, M. E. et al. (2016). *Realizing resilient food systems*. BioScience, 66(7), 600–610.  
Tendall, D. M. et al. (2015). *Food system resilience: Defining the concept*. Global Food Security, 6, 17–23.

Allen, T., Proserpi, P. (2016). *Modeling sustainable food systems*. Agricultural Systems, 142, 45–57.

1. **Diversidade produtiva e ecológica** – incluem uma variedade de espécies, práticas agroecológicas e modelos produtivos que reduzem a dependência de monoculturas e inputs externos, promovendo a fertilidade dos solos e a estabilidade ecológica.
2. **Circuitos curtos e mercados de proximidade** – fortalecem as relações diretas entre produtores locais e consumidores locais, reduzindo vulnerabilidades logísticas e aumentando a autonomia económica das comunidades.
3. **Empreendedorismo regenerativo** – Todos os actores-chave do sistema alimentar local, com uma atitude de inovação e procura de soluções para assegurar a viabilidade, sustentabilidade, regeneração e 4 retornos: Retorno de Inspiração, Retorno Social, Retorno Natural, Retorno Financeiro.
4. **Governança participativa e multi-escala** – envolvem agricultores, consumidores, instituições públicas e sociedade civil em processos de decisão colaborativos, garantindo transparência, equidade e coesão territorial.
5. **Conhecimento local e inovação colaborativa (AKIS)** – valorizam o saber tradicional e o combinam com ciência e tecnologia adaptada ao território, favorecendo aprendizagem contínua e adaptação.
6. **Justiça social e laboral** – asseguram condições dignas de trabalho, igualdade de género e distribuição justa do valor ao longo da cadeia alimentar.
7. **Integração com os ecossistemas** – reconhecem os limites biofísicos dos recursos naturais e promovem práticas regenerativas de gestão da água, do solo e da biodiversidade.
8. **Capacidade adaptativa** – apoiam políticas públicas e infraestruturas flexíveis que permitam reagir a perturbações (secas, crises económicas, choques logísticos) com rapidez e cooperação.

Em conjunto, estas dimensões constroem **autonomia, dinâmica económica, justiça e sustentabilidade territorial**, elementos essenciais para que os sistemas alimentares locais resistam às crises globais e contribuam para a transição ecológica.

## 2.6 A Regenerativa Cooperativa Integral e o SAL Odemira

A Regenerativa Cooperativa Integral é uma cooperativa multisectorial, sediada em São Luís, no concelho de Odemira, e que tem como objectivo promover o desenvolvimento regenerativo no território onde se insere. Como cooperativa integral, apoia e suporta o empreendedorismo dos seus membros, desenvolve projectos para o território e dedica-se a apoiar a sua comunidade, com objectivo máximo de um desenvolvimento integrado, sustentável e regenerativo. Conta actualmente com 175 membros e os seus ramos cooperativos são o Consumo, Serviços, Agricultura, Educação, Cultura, Comercialização, Solidariedade Social e Habitação e Construção.

No contexto do SAL, a Regenerativa apresenta-se como um actor do Sistema de Conhecimento e Inovação na Agricultura (AKIS), como organização sem fins lucrativos que estuda, apoia e promove a inovação no sistema alimentar local, embora seja também, como cooperativa integral e multi-sectorial, um grupo de consumidores, um grupo de produtores, um grupo de consultores, uma mercearia (ponto de venda), um restaurante (ponto de venda e grande consumidor), um espaço da comunidade. Ao mesmo tempo que a Regenerativa é tudo isto, ela pode ainda ser uma entidade agregadora de produtores locais e ser uma entidade distribuidora de produtos alimentares locais para o território de Odemira. A Regenerativa funciona com coordenadores de projecto que têm autonomia, o que permite a separação entre os interesses das duas diferentes secções, nomeadamente o estudo imparcial, a utilização desta informação para desenvolver protótipos de inovação para a resolver o desafio da distribuição local, ou a facilitação ou mesmo o funcionamento como grupo de consumo. Um dos mecanismos que adoptamos neste estudo para promover a equidade no território, tendo por base que este estudo é realizado com financiamento público, é divulgação dos resultados do mesmo, disponibilizando os resultados online, com o acordo de todos os entrevistados, respondentes e participantes de actividades. Adicionalmente, os autores deste estudo comprometem-se a procurar a uma total neutralidade face ao objectivo de criar um sistema alimentar local que sirva a comunidade e o território.

Desta forma acreditamos dar o maior apoio possível para a criação de um SAL Odemira, descentralizado, eficaz, sustentável e justo. Para estes fins consideramos também relevante a criação de um CAL - Conselho Alimentar Local, que defina os pilares, ética e funcionamento do SAL. A própria criação deste órgão poderá ser alvo de um processo participativo para definir o seu âmbito e mandato.

### 3 Metodologia

Enquanto fase piloto do projecto SAL Odemira e no contexto dos limites do orçamento disponibilizado, o objetivo desta etapa não foi identificar, mapear e entrevistar de forma exaustiva todos os agricultores do concelho de Odemira, mas sim focar na Freguesia de São Luís e complementar com outros produtores que permitam assegurar a diversidade suficiente de tipologias produtivas, também testando e validando a metodologia de mapeamento da produção local, nomeadamente no que diz respeito ao formulário de entrevista, formulário online, ferramentas de mapeamento e visualização online, participação e informação obtida.

O desenvolvimento e teste dos questionários foi feito entre Junho e Setembro de 2026 e a recolha de dados decorreu entre Outubro de 2025 e Fevereiro de 2026. O tratamento e análise dos dados foi feito entre Fevereiro de 2026 e a data de entrega deste relatório.

A amostra recolhida permitiu construir uma leitura consistente da estrutura produtiva do território-piloto e avaliar a aplicabilidade do modelo de diagnóstico para futura expansão às restantes freguesias do concelho de Odemira.

#### 3.1 Fonte dos dados

A recolha de dados realizada no âmbito do presente estudo baseou-se maioritariamente na realização de entrevistas, com aplicação de inquéritos semi-estruturados, a produtores agrícolas e de bens alimentares no concelho de Odemira, com enfoque na freguesia de São Luís, tendo sido o questionário alargado a outros agricultores fora da freguesia por complementarem tipologias produtivas não existentes na freguesia, ou por serem produtores já mapeados e fornecedores do Espaço Nativa. Os dados foram obtidos através da aplicação do questionário (Anexo 1), recorrendo sobretudo a entrevistas presenciais e, pontualmente, a entrevistas telefónicas. Durante estas interações, com uma duração média de uma a duas horas por entrevista, os produtores responderam a um conjunto estruturado de questões previamente definidas, permitindo assegurar a comparabilidade e consistência da informação recolhida. Foi também utilizada uma plataforma digital para a recolha de inquéritos, embora com desenho de questionário mais simples, com menos perguntas, por forma diminuir o tempo de resposta na resposta online.

#### 3.2 Limitações dos dados

A leitura dos resultados deve ter em conta algumas limitações metodológicas inerentes ao processo de recolha de informação. O estudo foi desenvolvido como uma fase piloto, com foco principal na freguesia de São Luís, complementado com produtores de outras freguesias do concelho e territórios próximos sempre que tal se revelou relevante para representar maior

diversidade produtiva. Assim, a amostra não deve ser interpretada como estatisticamente representativa da totalidade dos produtores do concelho de Odemira, mas sim como uma base exploratória e tecnicamente orientada para conhecer a oferta existente, testar instrumentos de recolha de dados e identificar oportunidades, constrangimentos e necessidades relevantes para o desenvolvimento do SAL Odemira.

Adicionalmente, os dados recolhidos apresentam diferentes níveis de detalhe, uma vez que foram obtidos através de entrevistas presenciais ou telefónicas e também através de formulário online. As entrevistas permitiram recolher informação mais completa, incluindo quantidades, sazonalidade, práticas produtivas, logística e necessidades dos produtores, enquanto o formulário online foi necessariamente mais simplificado, o que originou algumas lacunas, sobretudo nas quantidades produzidas e na caracterização detalhada dos sistemas de produção e comercialização. Por essa razão, os valores apresentados devem ser lidos como estimativas indicativas e não como um inventário definitivo da produção alimentar local. Recomenda-se que, em fases futuras, a base de dados seja atualizada regularmente com os produtores, de modo a melhorar a precisão da informação e apoiar decisões operacionais sobre comercialização, logística e planeamento da oferta.

### 3.3 Estrutura do questionário aplicado aos produtores

O instrumento de recolha de dados foi estruturado de forma a permitir uma caracterização integrada da base produtiva alimentar do território, combinando informação quantitativa e qualitativa (ver Anexo I).

Os dados recolhidos incluíram:

1. localização e caracterização da exploração;
2. tipologia produtiva, produtos disponíveis, quantidades e sazonalidade;
3. modos de produção e certificações;
4. canais de escoamento e práticas de comercialização;
5. infraestruturas logísticas (armazenamento, frio, transporte);
6. mão de obra e equipamentos;
7. necessidades de apoio e obstáculos identificados.

A estrutura do questionário procurou assegurar comparabilidade entre explorações, mantendo simultaneamente flexibilidade para captar especificidades produtivas e percepções individuais dos produtores. Esta abordagem permitiu recolher informação relevante para a análise da capacidade instalada, do potencial de expansão e das condições estruturais necessárias à consolidação do Sistema Alimentar Local no concelho de Odemira.

### 3.4 Plataforma digital

A recolha de dados foi complementada através da plataforma digital

<https://salodemira.pt/participar/formulario-agricultores/> permitindo o preenchimento autónomo de inquéritos por produtores.

Esta metodologia possibilitou:

1. ampliar o alcance territorial do levantamento;
2. facilitar a atualização contínua da base de dados;
3. garantir maior autonomia aos produtores na gestão da sua informação;
4. integrar automaticamente os produtores num mapa georreferenciado público.

A plataforma funcionou simultaneamente como instrumento de investigação e como ferramenta de desenvolvimento territorial, promovendo desde o início a divulgação e valorização da produção local. O questionário online, tem uma versão abreviada, tendo sido eliminadas várias perguntas, nomeadamente as quantidades de produtos e sua sazonalidade, bem como outras perguntas de detalhe sobre modo de produção, logísticas, mão de obra e equipamentos.

## 4 Quem produz? - Perfil dos Produtores e Produções Respondentes

No total, até ao final de Fevereiro de 2026, foram obtidas 36 respostas válidas de produtores agrícolas e pecuários. A caracterização dos produtores inquiridos permite compreender a estrutura produtiva existente na freguesia de São Luís e identificar o seu potencial de integração num Sistema Alimentar Local.

Importa referir que o universo do **estudo incluiu exclusivamente produtores com actividade orientada para o mercado**. Os produtores dedicados apenas ao autoconsumo não foram incluídos de forma intencional, por não constituírem público-alvo da iniciativa em análise. A sua ausência nos resultados não significa a inexistência deste perfil no território.

Quando observamos a tabela 1, podemos concluir que a maioria dos produtores respondentes se encontram no município de Odemira (34), salvo duas exceções que se encontram nos municípios vizinhos de Santiago do Cacém (1) e Aljustrel (1). A freguesia mais representada é a de S. Luís (22), tendo as outras freguesias uma expressão significativamente inferior. No que concerne ao predomínio da atividade agrícola na vida das pessoas, 53% (19) fazem-na a tempo inteiro, 44% (16) como atividade a tempo parcial e 3% (1) sobretudo para autoconsumo, não obtendo um rendimento da mesma. Quanto à certificação da produção, a maioria (64%) não possui qualquer certificação, sendo que 17% (6) possuem certificação bio ou estão em processo

de certificação bio, 11% (4) fazem produção integrada, e 8% (3) possuem outras certificações. Finalmente, em relação aos modos de comercialização dos produtos: a maioria (61%) possuem um modelo misto de comercialização, em que uma parte vendem diretamente ao consumidor, enquanto que outra parte é vendida a intermediários; 28% (10) vendem diretamente ao consumidor sem passar por intermediários; 6% (2) vendem exclusivamente para intermediários; e 5% possuem outras formas de escoamento dos produtos.

#### 4.1 Localização

*Tabela 1 - informações de caracterização base dos produtores respondentes*

Indicador	Nº Produtores	%
Total de produtores entrevistados	36	100%
Produtores no concelho de Odemira	34	94%
<b>Produtores por freguesia</b>		
Cercal (Santiago do Cacém)	1	3%
Longueira Almogrove	2	6%
Messejana (Aljustrel)	1	3%
Relíquias	1	3%
S. Luís	22	60%
S. Martinho das Amoreiras	1	3%
S. Teotónio	3	8%
Vale de Santiago	3	8%
V. N. Milfontes	2	6%

O perfil dos produtores respondentes caracteriza-se por:

- A maioria residir no concelho de Odemira, e uma parte muito significativa na freguesia de S. Luís, mas também noutras freguesias do concelho e em dois concelho vizinhos;

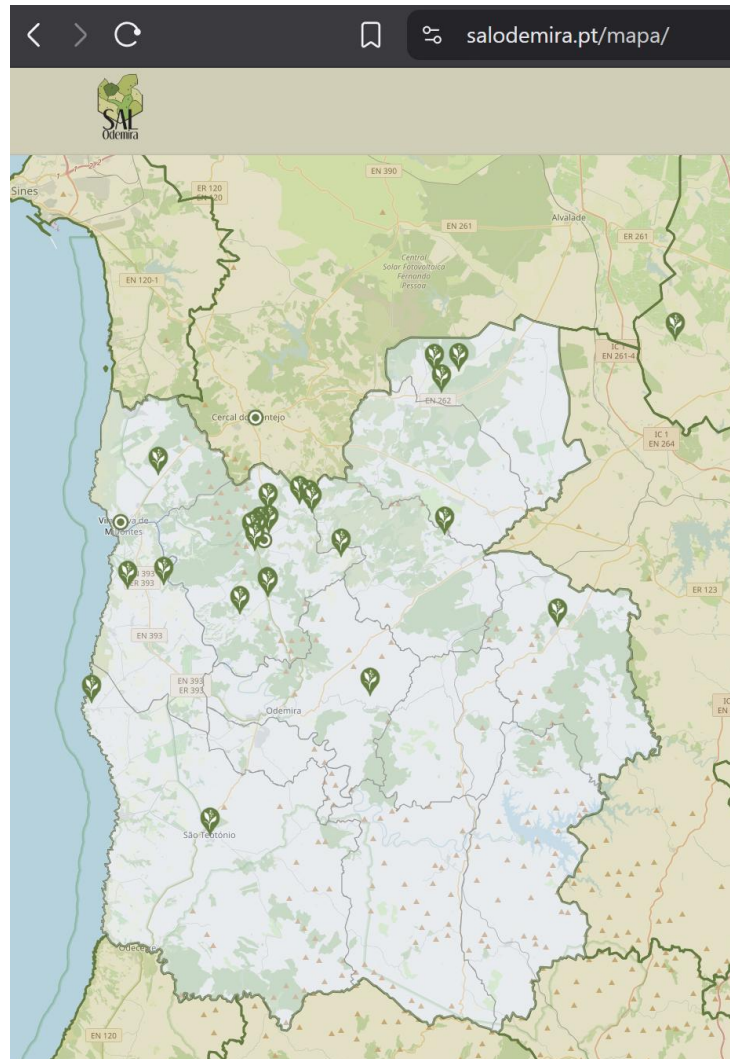


Figura 1 - Mapa com a localização dos agricultores inquiridos no site [www.salodemira.pt](http://www.salodemira.pt)

## 4.2 Dimensão das explorações

Apenas 30 das 36 explorações providenciaram informações quanto à área total da sua exploração, esses valores estão compilados na Tabela 2 e Tabela 3.

A análise das áreas declaradas revela uma estrutura fundiária heterogénea. A média das áreas é de cerca de 100 hectares e a mediana das explorações situa-se aproximadamente nos 30 hectares. Uma vez que um dos entrevistados, uma associação de caça que declara gerir 5000 hectares, e a segunda maior exploração tem 852 hectares, a média das áreas não explica de forma adequada a dimensão das explorações entrevistadas.

Tabela 2 - Área total das explorações e respostas às áreas para diferentes usos.

Categoria	Área Total (ha)	% da Área Total	Nº de Produtores	Área média por exploração (ha)
Área total do terreno	7918,72	100,00%	30	263,96
Área de Caça	5000	63,14%	1	
Área Total sem Caça	2918,72	100%	29	100,65
Área total da(s) horta(s)	68,02	2,33%	14	4,86
Área de olival	204	6,99%	2	102
Área cereal	157	5,38%	5	31,4
Área para pastagem	1336	45,77%	10	133,6

Da leitura da Tabela 2 podemos observar que as propriedade com hortas são as de menor dimensão, seguidas das de olival, cereal e por ultimo produção animal, com cerca de 133hectares em média de área de pastagem por produtor.

Da análise da Tabela 3 podemos observar que: 37% (11) possuem uma área inferior a 5 ha; 13% (4) possuem uma área entre 5 e 20 ha; 23% (7) possuem uma área entre 20 e 100 ha; e 27% (8) possuem uma área superior a 100ha.

Tabela 3 - Áreas das explorações inquiridas

Intervalo de área	nº de explorações	%
<5ha	11	37
5-20 ha	4	13
20-100 ha	7	23
>100ha	8	27

Esta heterogeneidade constitui um fator estratégico no desenho do sistema alimentar local, pois permite:

- Integrar produtores com maior capacidade de volume e regularidade de fornecimento;
- Valorizar produções de pequena escala com forte potencial de diferenciação e proximidade;
- Promover complementaridades produtivas dentro do território.

### 4.3 Área de produção e Número de Produtores por Categoria de produto

Tabela 4 - Áreas das explorações que produzem cada categoria de produtos. O total destas áreas somadas é superior ao total das áreas das explorações.

Categoria	Área Total (ha)	% da Área Total*	Nº de Produtores	Área média de cada exploração (ha)
Aromáticas	1,84	0,02%	3	0,61
Cereais	513,31	6,48%	7	73,33
Frutas e Bagas	463,04	5,85%	9	51,45
Hortícolas	458,54	5,79%	9	50,95
Leguminosas	463,34	5,85%	9	51,48
Outros	935,50	11,81%	9	103,94
Produtos animais	6 847,54	86,47%	18	380,42

A distribuição da área agrícola (Tabela 4) evidencia uma estrutura produtiva diversificada, com predominância das seguintes categorias:

- **Pastagens e produção pecuária** – representam cerca de 1336 ha, a maior proporção da área total declarada, e o maior número de produtores (19), refletindo a relevância da produção animal no território.
- **Olival** – é a categoria com a segunda maior área (204 ha), e está presente sobretudo em explorações de média dimensão. No entanto, o número de produtores foi o de menor expressão (2).
- **Cereais (incluindo arroz, trigo tradicional e outros grãos)** – ocupam uma área de 157 ha, e foram encontrados 7 produtores nesta categoria.
- **Horticultura (campo aberto)** – ocupa cerca de 68 ha, o que representa a menor área em termos absolutos, no entanto foi a categoria com o segundo maior número de produtores (9), e apresenta elevada intensidade produtiva por hectare.

Observa-se que as culturas extensivas concentram maior superfície, enquanto as produções hortícolas e diversificadas, apesar de ocuparem áreas mais reduzidas, assumem importância estratégica para circuitos curtos e abastecimento local.

#### 4.4 Actividade e Forma jurídica

A maioria dos produtores inquiridos desenvolve a agricultura como atividade principal: 19 produtores, correspondentes a 53% da amostra. Ainda assim, a atividade parcial tem uma expressão muito relevante, abrangendo 16 produtores, ou 44%, o que evidencia a coexistência de diferentes graus de dedicação à produção agrícola.

*Tabela 5 - Grau de dedicação dos produtores à atividade agrícola*

Predomínio da atividade agrícola	Nº produtores	%
Atividade principal	19	53%
Atividade parcial	16	44%
Produção sobretudo para autoconsumo	1	3%

Quanto à forma jurídica, predomina o agricultor em nome individual, com 44% dos casos, seguido por empresas e produtores ainda não registados. Estes dados revelam um tecido produtivo heterogéneo, com diferentes níveis de profissionalização e formalização.

*Tabela 6 - Forma jurídica da actividade produtiva*

Forma jurídica / situação	Nº produtores	%
<b>Agricultor em nome individual</b>	16	44%
<b>Empresa</b>	5	14%
<b>Não registado ainda</b>	5	14%
<b>Cooperativa</b>	2	6%
<b>Associação</b>	1	3%
<b>Outra / não especificada</b>	1	3%
<b>Sem informação</b>	6	17%

## 4.5 Modelos de comercialização existentes

Os produtores utilizam modelos de comercialização diversificados, frequentemente combinando vários canais de escoamento.

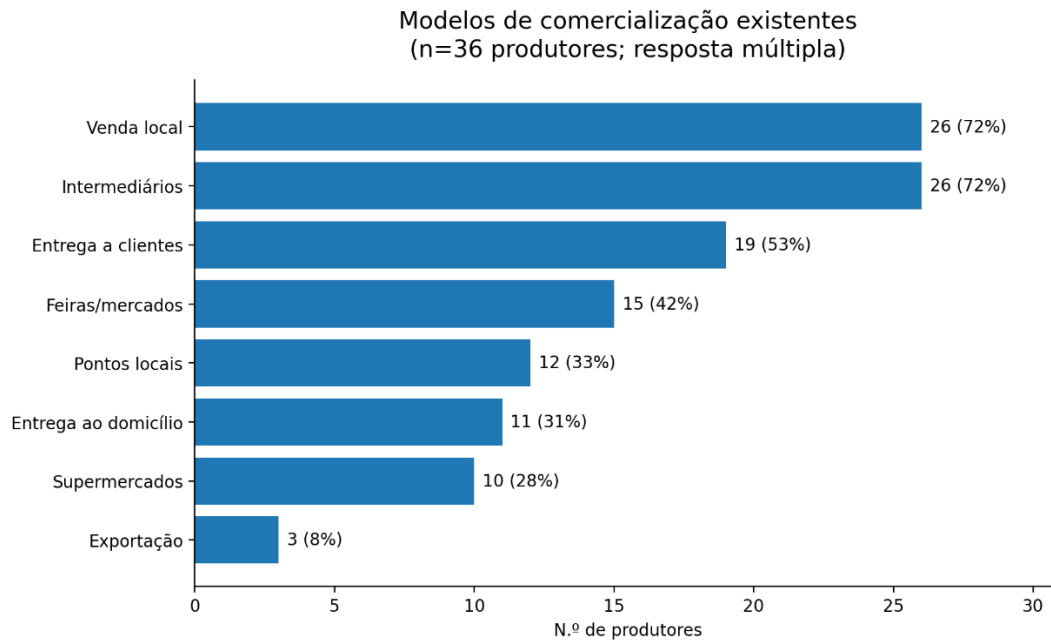


Figura 2 - Gráfico com as respostas sobre o modelo de comercialização utilizado pelos inquiridos.

## 4.6 Potencial de crescimento

A maioria dos produtores entrevistados demonstra interesse em aceder a mais canais de escoamento Tabela 7, com 30 dos 36 produtores a responderem positivamente. Cerca de dois terços indicam ter potencial para aumentar a produção, embora apenas 19 tenham especificado concretamente que produtos poderiam produzir em maior quantidade. As respostas apontam para oportunidades em produtos animais e laticínios, cereais, arroz, farinhas, pão, hortícolas, azeite, mel, cogumelos e vinho, sugerindo que existe margem para reforçar a produção local, desde que existam canais de comercialização mais estáveis, previsíveis e organizados.

Tabela 7 - Respostas dos inquiridos às perguntas sobre potencial de crescimento da sua produção e vendas.

Pergunta	Resposta / situação	Nº de produtores	% dos produtores
Tem interesse em mais canais de escoamento?	Sim	30	83%
	Sem resposta / não indicado	6	17%
Tem potencial para produzir mais?	Sim	23	64%
	Sem resposta / não indicado	13	36%
Que produtos poderia produzir mais?	Indicou produtos concretos	19	53%
	Não especificou produtos	17	47%
Aponta ter potencial contudo diz ter falta de água	Sim	7	30%
	Tem água suficiente	23	70%

#### 4.7 Tendências observadas

- Forte presença de circuitos curtos de comercialização (venda local, feiras, entrega direta)
- Utilização relevante de intermediários, especialmente por produtores de maior dimensão.
- Diversificação de canais como estratégia de mitigação de risco.
- Vários produtores referem necessidade de melhor escoamento, indicando fragilidade na estrutura comercial

A presença significativa de circuitos curtos de comercialização indica uma base favorável à consolidação de um Sistema Alimentar Local, uma vez que já existe experiência em venda direta e relação de proximidade com o consumidor.

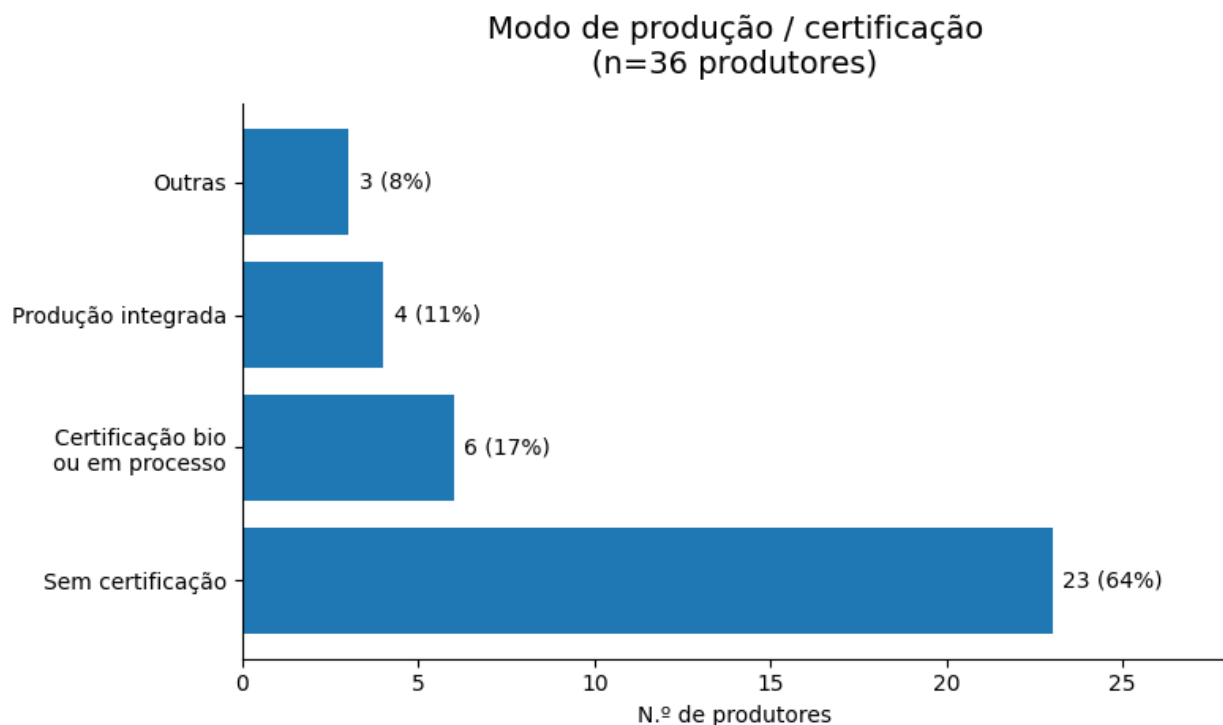
Contudo, a utilização paralela de intermediários sugere que:

- Nem toda a produção encontra escoamento exclusivamente local;
- Existe potencial para reforçar mecanismos organizados de comercialização coletiva;
- Existem constrangimentos logísticos, legais ou de escala que dificultam a venda local.

## 5 Como Produz? Caracterização das actividades agrícolas e explorações

### 5.1 Modo de produção

A maioria dos agricultores não possui qualquer certificação, no entanto existem algumas pessoas que apostam na certificação bio, na produção integrada e noutras certificações como forma de diferenciarem o seu produto.



*Figura 3 - Gráfico com as respostas sobre certificações e modo de produção*

As respostas relativas ao modo de produção revelam uma grande diversidade de práticas entre os produtores inquiridos. Foram identificadas situações de produção biológica ou em processo de conversão, produção integrada, práticas agroecológicas ou regenerativas, produção tradicional e sistemas convencionais ou mistos. Esta diversidade reflete a heterogeneidade do tecido produtivo local e a coexistência de diferentes níveis de formalização, certificação e adoção de práticas sustentáveis.

Ao nível da gestão da paisagem e dos recursos produtivos, vários produtores referem práticas como o pastoreio, a rotação de parcelas, o descanso da terra, a utilização de estrume ou composto, a redução do uso de produtos químicos, a valorização da fertilidade do solo e a

manutenção de sistemas extensivos. Estas práticas indicam uma relação próxima com o território e, em muitos casos, uma preocupação com a conservação dos recursos naturais, ainda que nem sempre associada a certificações formais.

Importa ainda destacar que 33 produtores apresentaram uma descrição pública do seu modo de produção ou do seu projeto. Estas descrições valorizam frequentemente a proximidade, a tradição, a sustentabilidade, a produção artesanal, a qualidade dos produtos e o respeito pelo território. Este elemento é relevante para o SAL Odemira, uma vez que demonstra potencial para comunicar melhor a identidade dos produtores e reforçar a confiança entre produção local e consumidores.

## 5.2 Fertilização e fitofármacos

Considerando apenas os 10 produtores de hortícolas, frutas e bagas e/ou leguminosas, verifica-se uma forte predominância da utilização de estrume Tabela 8, referida por 80% dos produtores deste grupo, o que evidencia a importância da fertilização orgânica nestes sistemas produtivos. Por outro lado, 30% indicam utilizar fertilizantes químicos, 50% pesticidas e 30% fungicidas, revelando a coexistência de práticas de base orgânica ou tradicional com o uso pontual ou regular de produtos fitossanitários. Apenas 40% possuem cartão de aplicação de fitofármacos, o que, pode indicar que não aplicam fitofármacos ou que existe uma necessidade de reforço da formação e regularização nesta área.

*Tabela 8 - Resultados sobre fertilizantes e fitofármacos para os 10 agricultores de hortícolas, frutas e leguminosas*

Tema	Resultado principal	Nº produtores	% dos produtores desta categoria
<b>Tem cartão de aplicação de fitofármacos</b>	Sim	4	40%
<b>Utiliza fertilizante químico</b>	Sim	3	30%
<b>Identifica carência do solo</b>	Sim	2	20%
<b>Utiliza estrume</b>	Sim	8	80%
<b>Utiliza pesticida</b>	Sim	5	50%
<b>Utiliza fungicida</b>	Sim	3	30%

Tabela 9 - Síntese dos resultados sobre fertilização e solo

Tema	Síntese
<b>Fertilizantes químicos</b>	13 produtores indicam utilizar algum fertilizante químico. Foram referidos adubos de síntese, NPK, adubo de fundo, ureia, azoto e fertilizantes permitidos em produção integrada. Algumas respostas referem uso raro ou reduzido.
<b>Estrume</b>	21 produtores indicam utilizar estrume. Quando a origem é especificada, predomina o estrume dos próprios animais ou de animais da exploração.
<b>Origem do estrume</b>	14 respostas referem estrume dos próprios animais; surgem também cama de aviário, composto local, palha/restolho e estrume de ovelha.
<b>Carências do solo</b>	Apenas 6 produtores assinalam carências do solo, sugerindo que este tema poderá merecer aprofundamento técnico em ações futuras.

Tabela 10 - Síntese dos resultados sobre pesticidas, fungicidas e problemas fitossanitários

Tema	Síntese
<b>Pesticidas</b>	10 produtores indicam utilizar pesticidas. Foram referidos herbicidas, produtos usados em produção integrada, Bacillus thuringiensis, preparados naturais e medicamentos para piolho.
<b>Pragas referidas</b>	Mosca, lagarta, traça, piolho e ervas daninhas.
<b>Fungicidas</b>	8 produtores indicam utilizar fungicidas. Foram referidos calda bordalesa, enxofre, sulfato de cobre, produtos permitidos em biológico, preparados à base de urtigas e Bacillus.
<b>Fungos/problemas</b>	Míldio, oídio, gafa, pericolaria e podridão cinzenta aparecem entre os problemas referidos.
<b>Problemas atuais</b>	11 produtores referem alguma praga, fungo ou problema que afeta culturas; alguns indicam que os problemas são pontuais ou inexistentes no momento.

### 5.3 Saúde animal

A saúde animal constitui um aspeto relevante na caracterização dos sistemas pecuários locais, não apenas pela sua importância para o bem-estar dos animais e para a qualidade dos produtos, mas também pelas suas implicações na gestão das pastagens, nos custos de produção e na sustentabilidade dos sistemas extensivos. Entre os produtores com produtos animais, cerca de metade (Tabela 11) indica recorrer a antibióticos e um número semelhante refere realizar desparasitação em manada. Estes dados sugerem a importância de aprofundar,

em fases futuras, as práticas de manejo sanitário, prevenção de doenças, gestão de parasitas e acompanhamento veterinário, bem como de promover formação sobre estratégias preventivas baseadas no manejo da pastagem, rotações, densidades animais, períodos de repouso e melhoria das condições ecológicas dos sistemas pecuários.

*Tabela 11 - Respostas às perguntas sobre aplicação de antibióticos e desparasitação em manada*

Tema	Síntese
<b>Antibióticos</b>	9 produtores indicam aplicar antibióticos em animais. Considerando os 18 produtores com produtos animais, isto corresponde a cerca de metade.
<b>Desparasitação</b>	10 produtores indicam fazer desparasitação em manada.

#### 5.4 Água e rega

A escassez de água não surge de forma homogénea entre as categorias produtivas. A maior incidência verifica-se nos cereais (Tabela 12), onde 28,6% dos produtores indicam água insuficiente ou ausência de acesso à água. Nos outros produtos e nos produtos animais, esta limitação é referida por 14,3% e 10,5% dos produtores, respetivamente.

*Tabela 12 - Situação face à escassez/disponibilidade de água nas explorações*

Situação da água para rega	Nº produtores	%
<b>Abundância</b>	13	36%
<b>Suficiente</b>	13	36%
<b>Insuficiente</b>	5	14%
<b>Sem acesso</b>	1	3%
<b>Sem resposta / não aplicável</b>	4	11%

Nas categorias de hortícolas, frutas e bagas, leguminosas e aromáticas, não foram registadas respostas formais de insuficiência ou ausência de água, embora tal não exclua limitações pontuais ou futuras associadas a custos, irregularidade climática ou expansão da produção.

Tabela 13 - Situação dos produtores face à escassez/disponibilidade por categoria de produtos

Categoria de produtos	Nº de produtores na categoria	Nº que indicam falta de água	% dos produtores da categoria
<b>Cereais</b>	7	2	<b>28,6%</b>
<b>Produtos animais</b>	19	2	<b>10,5%</b>
<b>Outros produtos</b>	14	2	<b>14,3%</b>
<b>Aromáticas</b>	3	0	<b>0,0%</b>
<b>Frutas e bagas</b>	9	0	<b>0,0%</b>
<b>Hortícolas</b>	9	0	<b>0,0%</b>
<b>Leguminosas</b>	9	0	<b>0,0%</b>

Uma vez que este estudo se focou apenas nos agricultores com produção para venda, poder-se-á dizer que os produtores que vendem hortícolas são apenas aqueles que têm água, pois quando não a têm não se dedicam a esta produção. Esta informação é do conhecimento dos entrevistadores locais que conhecem situações várias de produtores que tiveram de mudar de terra alugada ou produtores que deixaram de produzir por falta de água.

Tabela 14 - Origem da água utilizada nas explorações.

\*Resposta múltipla: alguns produtores indicam mais do que uma origem de água

Origem da água de rega	Nº de menções*
<b>Furo</b>	17
<b>Barragem</b>	8
<b>Charca</b>	6
<b>Chuva / recolha</b>	4
<b>Poço</b>	3
<b>Nascente</b>	2
<b>Perímetro de Rega do Mira</b>	1
<b>Rede</b>	1
<b>Vários</b>	1

A presença de sistemas de rega por regos e por alagamento/gravidade evidencia a persistência de métodos tradicionais de regadio no território( Tabela 15). Estes sistemas podem ter valor patrimonial, cultural e paisagístico, estando associados a práticas agrícolas históricas e a formas locais de gestão da água. No entanto, em muitos contextos, apresentam menor eficiência

hídrica do que sistemas mais controlados, como a rega gota-a-gota, podendo implicar maiores perdas por evaporação, infiltração não aproveitada ou escorrência. Num cenário de alterações climáticas, aumento da aridez e maior pressão sobre os recursos hídricos, torna-se relevante avaliar caso a caso a possibilidade de melhorar a eficiência da rega, sem desconsiderar o valor cultural e territorial destas práticas.

*Tabela 15 - Tecnologia de rega utilizada nas explorações*

Tipo de rega	Nº de menções
<b>Gota-a-gota</b>	6
<b>Regos</b>	3
<b>Alagamento / gravidade</b>	2
<b>Aspersão</b>	2
<b>Canhão</b>	1
<b>Mangueira</b>	1
<b>Pivot</b>	1

A existência de rega por aspersão, canhão e pivot revela a presença de sistemas pressurizados, mas ainda assim sujeitos a perdas por evaporação e deriva pelo vento, especialmente em períodos quentes, secos e ventosos. Estes sistemas podem também implicar custos energéticos significativos. Assim, no contexto de alterações climáticas e maior pressão sobre os recursos hídricos, importa avaliar a sua eficiência caso a caso e ponderar soluções de maior precisão, como gota-a-gota ou micro-aspersão, sempre que sejam tecnicamente e economicamente viáveis.

## 5.5 Transporte, frio e logística

A maioria dos produtores inquiridos dispõe de viatura para transporte de produtos (Tabela 16), o que indica alguma autonomia logística para venda direta, entrega a clientes, participação em feiras ou abastecimento de pontos locais. No entanto, esta capacidade é sobretudo generalista: apenas uma pequena percentagem possui viatura para transporte de animais vivos e apenas 6% dispõe de carrinha de frio. Esta limitação é particularmente relevante para produtos perecíveis, como carne, lacticínios, hortícolas sensíveis, frutas, cogumelos e transformados que exigem cadeia de frio. Assim, embora exista capacidade individual de transporte, o estudo revela uma fragilidade estrutural ao nível da logística especializada, sobretudo no transporte refrigerado e no transporte animal legalmente adequado.

Tabela 16 - Disponibilidade de viatura pelos produtores

Indicador	Nº produtores	%
<b>Tem viatura para transportar produtos</b>	28	78%
<b>Tem viatura para transporte de animais vivos</b>	3	8%
<b>Tem carrinha de frio</b>	2	6%

## 5.6 Trabalhadores e necessidades de mão-de-obra

A maioria dos produtores (61%) não declarou trabalhadores (Tabela 17), e entre os que o fizeram predominam equipas reduzidas, com uma média de 2,2 trabalhadores por exploração. Este perfil confirma a importância do trabalho próprio, familiar ou de pequena equipa na produção local. Ao mesmo tempo, 39% dos produtores referem necessidade de mais mão-de-obra, indicando que a disponibilidade de trabalhadores constitui uma limitação relevante ao aumento da produção, à diversificação e à capacidade de resposta a novos canais de escoamento.

Tabela 17 - Número de trabalhadores empregados nas explorações e necessidade de mão-de-obra

Indicador	Nº produtores	%
<b>Tem trabalhadores</b>	14	39%
<b>Não indicado / sem trabalhadores declarados</b>	22	61%
<b>Total de trabalhadores declarados</b>	31	—
<b>Média entre produtores com trabalhadores</b>	2,2	—
<b>Tem necessidade de mais mão-de-obra</b>	14	39%
<b>Especificou necessidades de horas/dias ou tarefas</b>	8	22%

## 6 O que produz? - Oferta e Diversidade Alimentar

### 6.1 Visão geral da produção

<b>Categoria</b>	<b>Produção anual quantificada</b>	<b>Unidade</b>	<b>Observações</b>
<b>Cereais</b>	<b>813.500</b>	kg/ano	Inclui sobretudo arroz, seguido de trigo e milho de sequeiro. É a categoria com maior volume em kg.
<b>Hortícolas</b>	<b>40.796</b>	kg/ano	Valor agregado das hortícolas com quantidades declaradas, incluindo algumas conversões de peças/semana ou mês para kg/ano.
<b>Frutas e bagas</b>	<b>27.630</b>	kg/ano	A produção é fortemente influenciada pela melancia, que representa a maior parte do volume.
<b>Leguminosas</b>	<b>4.690</b>	kg/ano	Inclui feijão, feijão-verde, fava e ervilha com quantidades declaradas.
<b>Aromáticas</b>	<b>10</b>	kg/ano	Apenas inclui produção quantificada; há outras aromáticas indicadas sem quantidade anual.
<b>Carne / animais para carne</b>	<b>4.029</b>	animais/ano	Total de animais vendidos/ano declarados: borrego, cabrito, frango, galinha, javali, ovelha, porco, porco preto, vaca e vitela.
<b>Carne / estimativa de carne comercializada</b>	<b>82.365</b>	kg/ano	Estimativa calculada a partir dos animais vendidos e pesos médios por animal.

<b>Mel</b>	<b>40.000</b>	kg/ano	Produção declarada de mel.
<b>Leite de vaca</b>	<b>2.219.200</b>	litros/ano	Principal produção anual em litros.
<b>Queijo de vaca</b>	<b>15.600</b>	kg/ano	Estimado a partir de produção semanal.
<b>Queijo de cabra</b>	<b>5.475</b>	unidades/ano	Estimado a partir de produção diária.
<b>Ovos de galinha</b>	<b>21.216</b>	unidades/ano	Estimado a partir de produção semanal.
<b>Ovos de codorniz</b>	<b>21.840</b>	unidades/ano	Estimado a partir de produção semanal.
<b>Azeite</b>	<b>407.000</b>	litros/ano	Uma das produções mais expressivas fora das categorias frescas.
<b>Pão</b>	<b>55.200</b>	unidades/ano	Uma das padarias respondeu online e como tal não apresentou resultados
<b>Bolos</b>	<b>5.200</b>	unidades/ano	Estimado a partir de produção semanal.
<b>Azeitona em conserva</b>	<b>10</b>	kg/ano	Valor muito reduzido e provavelmente sub-representado.
<b>Cogumelos frescos</b>	<b>150</b>	kg/ano	Inclui cogumelos frescos, com parte indicada como vendida seca.
<b>Cogumelos transformados</b>	<b>200</b>	unidades/ano	Inclui transformados como doces e marinadas.
<b>Pinhão</b>	<b>2.000</b>	kg/ano	Apenas um produtor identificado.
<b>Vinho</b>	<b>1.600</b>	litros/ano	Produção declarada.
<b>Aguardente de medronho</b>	<b>180</b>	litros/ano	Produção declarada.
<b>Licor</b>	<b>20</b>	litros/ano	Produção declarada.

<b>Compotas, massa de pimentão, microverdes e outros produtos</b>	Sem dados suficientes	—	Produtos identificados, mas com respostas online, logo sem quantidades.
---	-----------------------	---	---

## 6.2 Produtos animais

Detalhando mais profundamente a produção animal dos produtores entrevistados, produziu-se a Tabela 18, na qual consta a produção animal dos 19 entrevistados com esta categoria de produção.

Observa-se então que o animal com maior expressão de produção é o borrego, com 3065 animais vendidos anualmente, de um total de 5 produtores, o que equivale aproximadamente a 30.6 toneladas de carne. O segundo animal mais produzido é a vitela, com 324 animais vendidos anualmente, de 7 produtores, o que equivale aproximadamente a 24.3 toneladas de carne de carne. O terceiro animal com maior produção é a vaca, com 62 animais vendidos anualmente, de 3 produtores, o que equivale a aproximadamente 15.5 toneladas de carne. Em quarto lugar está o javali, com 270 animais vendidos, de apenas 1 produtor, o que equivale aproximadamente a 6.8 toneladas de carne. Em quinto lugar encontra-se o porco preto, com 40 animais vendidos, de 2 produtores, o que equivale aproximadamente a 2.4 toneladas de carne. Em sexto lugar está o cabrito, com 166 animais vendidos, de 6 produtores, o que equivale aproximadamente a 1.6 toneladas de carne. Produz-se também outros animais como o frango, a galinha, a ovelha e o porco, mas com uma menor expressão.

*Tabela 18 - Quantidade de produção dos diversos tipos de animais, e número de produtores*

CARNE	Nº produtores	animais vendidos/ano	kg/animal (estimativa)	kg de carne comercializada / ano
<b>Borrego</b>	5	3065	10,0	30650
<b>Cabrito</b>	6	166	10,0	1660
<b>Frango</b>	1	40	1,5	60
<b>Galinha</b>	1	30	1,5	45
<b>Javali</b>	1	270	25,0	6750
<b>Ovelha</b>	1	20	20,0	400
<b>Porco</b>	1	12	50,0	600

<b>Porco Preto</b>	2	40	60,0	2400
<b>Vaca</b>	3	62	250,0	15500
<b>Vitela</b>	7	324	75,0	24300

A produção animal não se cinge apenas à produção de carne, mas também a outros produtos como o mel, ovos e queijo (Tabela 19). No mel foi encontrado um produtor, com uma produção de 40 ton/ano. Já no leite de vaca foram encontrados 2 produtores totalizando 2 milhões de litros produzidos anualmente. Os ovos de codorniz são produzidos por apenas 1 pessoa, com uma produção semanal de 420 ovos. Os ovos de galinha foi a tipologia com mais produtores (6), e totalizam 408 ovos/semana. Já o queijo de vaca é produzido por apenas 1 pessoa, cerca de 300 kg/semana. Finalmente o queijo de cabra é igualmente produzido por apenas 1 pessoa, que produz 15 queijos/dia.

*Tabela 19 - Produção de outros produtos de origem animal*

	número de produtores	valor produzido	unidade/periodo
<b>Mel</b>	1	40	ton/ano
<b>Leite de Vaca</b>	2	2219200	Litros/ano
<b>Ovos de Codorniz do Carlos</b>	1	420	uni/semana
<b>Ovos de Galinha</b>	6	408	uni/semana
<b>Queijo de Vaca</b>	1	300	Kg/semana
<b>Queijo de Cabra</b>	1	15	uni/dia

A produção animal no território caracteriza-se por uma predominância de espécies como borrego, vitela, vaca, porco preto e cabrito, que constituem os principais produtos comercializados. A produção de aves e porco apresenta uma expressão reduzida, sendo residual no conjunto dos produtores. Foi ainda identificada a existência de carne proveniente de caça, que, apesar de presente, não se encontra disponível para comercialização ao consumidor final devido a constrangimentos legais e burocráticos, nomeadamente a inexistência de infraestrutura local de processamento da carne de caça.

Do ponto de vista dos recursos, a maioria dos produtores indica dispor de água suficiente ou abundante para a atividade, embora existam casos pontuais de escassez que podem

condicionar a produção. Os sistemas produtivos são maioritariamente extensivos, com base no pastoreio com suplementação de forragens e cereais. Quanto à existência de certificações entre os produtores animais, a maioria não possui qualquer certificação, contudo das 19 são referidas 3 explorações com certificação de modo de produção integrada, 2 em modo biológico certificado e uma com certificação de bem estar animal.

Apesar de existir potencial de crescimento, evidenciado pelo interesse de vários produtores em aumentar a produção e expandir os seus canais de escoamento, esse crescimento encontra-se fortemente dependente de condições de mercado. A principal limitação identificada prende-se com dificuldades de escoamento, nomeadamente a insuficiência de canais de venda, a irregularidade da procura e a necessidade de reforço das encomendas. A valorização económica da produção surge igualmente como um fator crítico, sendo referida a necessidade de melhoria dos preços pagos pelos intermediários.

A estrutura atual da cadeia de comercialização constitui também um entrave relevante. Os custos associados à engorda dos animais, ao abate, embalagem e transporte condicionam a atividade, levando a que o modelo predominante seja o da venda dos animais ainda jovens a intermediários. Este modelo reduz a capacidade de captura de valor por parte dos produtores, uma vez que a fase de engorda e comercialização final ocorre fora do território. Acresce que, em alguns casos, a venda a talhos locais ocorre sem fixação prévia de preços, ficando dependente da volatilidade do mercado e podendo não compensar os custos de produção. Estes factos evidenciam ainda a falta de organização por parte dos produtores para a venda em circuitos curtos, que lhes permitiria obter mais valor pelo seu produto e ao mesmo tempo traria várias vantagens à região, como uma alimentação mais saudável para a população e menor pegada carbónica.

Para além dos constrangimentos de mercado, foram identificadas necessidades ao nível de infraestruturas e meios de produção. Entre estas destacam-se a necessidade de mais espaço produtivo, aquisição de equipamentos e melhoria das condições de transporte, tanto de animais vivos como após o abate. A comercialização em circuitos mais exigentes, como supermercados, implica ainda o cumprimento de requisitos legais, nomeadamente a certificação do abate em matadouro, o que aumenta a complexidade e os custos associados.

Em síntese, a produção animal para carne apresenta uma base relevante e diversificada, com potencial de crescimento, mas dependente da criação de condições estruturais que assegurem o escoamento, a valorização económica e o reforço da organização da cadeia de comercialização.

Já na produção de ovos, mel e queijo existe uma realidade diferente, conseguindo estes escoar o seu produto muito mais diretamente ao consumidor ou em circuitos curtos.

### 6.3 Hortícolas, Frutícolas e Leguminosas

No total foram encontradas 9 pessoas produtoras de hortícolas, frutícolas e leguminosas.

#### 6.3.1 Fruta

Em relação à produção de fruta com alguma expressão (Tabela 20), esta cinge-se a apenas 8 frutas e 2 frutos secos. Foi encontrada produção de mais tipos de fruta, mas com uma expressão bastante reduzida: amora (silva), cereja, dióspiro, figo, morango, nêspira, noz, pêra, pêsego, physalis, romã e tangerina.

A fruta com maior produção e que é produzida por mais pessoas é a melancia.

A produção total de fruta é de 27,6 toneladas, sendo que cerca de 89% (24,5 toneladas) corresponde à produção de melancia. O amendoim, apesar de ser uma leguminosa, introduziu-se nesta tabela por ser considerado um fruto seco.

*Tabela 20 - frutas e bagas com maior expressão de produção entre as pessoas entrevistadas (produção superior a 80 kg/ano), número de produtores que as produzem e sazonalidade*

Frutas e Bagas	número de produtores	produção em kg/ano
Figo	1	100
Laranja	1	200
Limão	1	150
Maçã	1	100
Marmelo	1	100
Melancia	4	24500
Uva	1	2200
Melão	1	80
Amendoim	1	200
Pinhão	1	2000
Total		29630

#### Hortícolas

A produção hortícola apresentada na Tabela 21 é a categoria com maior diversidade de produtos dentro do conjunto de hortícolas, frutas e leguminosas. Inclui culturas de ciclo curto, produtos sazonais e algumas produções com disponibilidade ao longo do ano, sendo particularmente relevante para abastecimento local e circuitos curtos.

Tabela 21 - Produção de hortícolas, número de produtores e sazonalidade.

HORTICOLAS	Número de produtores	kg /ano	kg/mês
A. Francês	2	460	51
Abóbora	3	1500	
Abóbora Manteiga	1	400	
Acelga	5	100	11
Alface	1	14060	1172
Alho	2	120	
Batata	1	578	
Batata Doce	3	5300	
Beringela	1	180	90
Beterraba	2	88	
Brócolos	2	5850	488
Cebola	3	390	
Cenoura	2	1100	
Courgette	4	570	285
Couve Flor	4	4240	353
Couves	1	2100	175
Espinafres	2	50	6
Nabo	1	80	
Pepino	3	1350	270
Pimento	5	1360	227
Tomate	4	900	150
Urtiga	1	20	10
	total de produção	40796	kg/ano

### 6.3.2 Leguminosas

A produção de leguminosas com maior expressão encontra-se sintetizada na Tabela 22. Apesar de menos diversificada do que a produção hortícola, inclui produtos relevantes para a alimentação local e para a diversificação de rotações agrícolas, como feijão verde, feijão, fava e ervilha.

Tabela 22 - Produção de leguminosas com valores superiores a 40 kg/ano

LEGUMINOSAS	Número de produtores	Quantidade	unidade	nota
ervilha	1	40	kg/ano	
fava	2	150	kg/ano	
feijão verde	4	500	kg/ano	
feijão	1	4000	kg/ano	
<b>Total</b>		4690	kg/ano	
tremoço	1	-		preenchimento online
grão de bico	1	-		preenchimento online

A análise conjunta das produções hortícolas, frutícolas (frutas e bagas) e leguminosas justifica-se pela sua forte interligação no território, sendo frequentemente cultivadas pelos mesmos produtores e, em muitos casos, no mesmo terreno, em regime de rotação e policultivo. Este modelo produtivo traduz-se numa elevada diversidade de culturas, com alguns produtores a cultivarem um mínimo de sete variedades hortícolas, frequentemente complementadas com frutas e leguminosas. Esta diversidade contribui para sistemas produtivos mais resilientes e adaptados às condições locais.

No que diz respeito à caracterização da produção, verifica-se a existência de lacunas nos dados quantitativos, nomeadamente em situações em que os produtores não indicaram quantidades produzidas, sobretudo nos formulários preenchidos online. Ainda assim, os dados disponíveis indicam uma produção relevante e diversificada, com potencial subestimado. No caso específico das leguminosas, observa-se uma menor diversidade (até quatro variedades por produtor), sendo esta produção geralmente complementar às restantes culturas. A ausência de detalhe em algumas respostas, como a não especificação de variedades (por exemplo, tipos de feijão), limita uma análise mais aprofundada.

Relativamente à organização da atividade, apenas uma minoria dos produtores tem estas produções como atividade principal, sendo predominante o seu desenvolvimento em regime parcial. Verifica-se um interesse generalizado no reforço dos canais de escoamento, sendo este identificado como o principal fator limitante à expansão da produção. Outros constrangimentos referidos incluem a escassez de mão de obra e, em alguns casos, o acesso a mais terra.

Do ponto de vista dos modos de produção, a maioria dos produtores não possui certificação formal, embora se identifiquem casos pontuais de produção biológica certificada e de produção integrada. Apesar da ausência de certificação, muitos produtores adotam práticas agrícolas sustentáveis, nomeadamente a utilização de estrume animal para fertilização do solo, a aplicação de técnicas naturais de controlo de pragas (como chorumes) e o uso reduzido de pesticidas e fungicidas. Estas práticas indicam uma proximidade a modos de produção ecológicos, ainda que não formalmente reconhecidos.

No que respeita aos recursos, a disponibilidade de água é, de forma generalizada, considerada suficiente ou abundante pelos produtores, sendo frequentemente proveniente de furos. Em termos de técnicas de rega, observa-se ainda a utilização de métodos tradicionais, como rega por regos, coexistindo com sistemas mais eficientes, como gota-a-gota e aspersão. A maioria dos produtores é proprietária das terras que cultiva, embora também existam casos de arrendamento.

Quanto ao potencial de crescimento, verifica-se uma forte predisposição dos produtores para aumentar a produção, condicionada, contudo, por fatores estruturais. As principais necessidades identificadas incluem o acesso a maior área de produção, reforço da mão de obra, melhoria dos canais de escoamento, aumento das encomendas e apoio à comercialização. Foram também referidas necessidades ao nível da formação, particularmente em práticas agrícolas biológicas.

Em síntese, as produções hortícolas, frutícolas e de leguminosas apresentam elevada diversidade e forte potencial de desenvolvimento, assente em sistemas de policultivo e práticas tendencialmente sustentáveis. No entanto, o seu crescimento encontra-se dependente da resolução de constrangimentos relacionados com o escoamento, a mão de obra e o acesso a recursos produtivos, bem como do reforço de mecanismos de apoio à comercialização e formação técnica.

#### 6.4 Cereais

A produção de cereais (Tabela 23) centra-se fundamentalmente em 3 espécies: arroz, trigo e milho de sequeiro. O arroz apresenta a maior fatia da produção (98%), seguida do trigo (1,6%), e finalmente o milho de sequeiro (0,6%).

Tabela 23 - Produção anual de cereais.

Cereais	número de produtores	quantidade	
arroz	2	800000	kg/ano
milho sequeiro	2	500	kg/ano
trigo	3	13000	kg/ano
	total produção	813500	kg/ano

A produção de cereais no território apresenta uma expressão reduzida, sendo desenvolvida por um número limitado de produtores e com baixa diversidade de culturas. No caso do trigo, os produtores que declararam quantidades referem a utilização de variedades antigas, nomeadamente o trigo-maia, o que evidencia um potencial interesse na preservação de património agrícola e genético.

Relativamente à organização da atividade, apenas o produtor de arroz tem a produção de cereais como atividade principal, sendo indicativo que a maior parte da produção é escoada através de intermediários. Este modelo sugere uma reduzida capacidade de controlo sobre os preços e uma menor retenção de valor por parte dos produtores. Em relação aos outros cereais, estes são produzidos principalmente para alimentação animal, ao invés do consumo humano, como outrora era prática comum.

No que respeita ao potencial de crescimento, a maioria dos produtores manifesta interesse em novos canais de escoamento e reconhece algum potencial para aumentar a produção. Contudo, este potencial encontra-se fortemente condicionado por fatores económicos e estruturais. Destaca-se, em particular, o baixo preço pago pelos intermediários, sobretudo no caso do arroz, como principal limitação à expansão da atividade. Outros constrangimentos referidos incluem a falta de tempo, a escassez de mão de obra e a limitação no acesso a terra, fatores que justificam a ausência de perspectiva de crescimento por parte de alguns produtores.

Do ponto de vista dos modos de produção, observa-se alguma diversidade, com a presença de produtores em modo biológico certificado e em produção integrada, coexistindo com produtores sem certificação formal. Verifica-se a utilização combinada de práticas mais convencionais, como o uso de adubos de síntese e herbicidas (nomeadamente na produção de arroz), com práticas mais tradicionais, como a incorporação de estrume animal. Em alguns casos, os produtores utilizam sementes próprias, sobretudo na produção de arroz, o que pode refletir estratégias de autonomia produtiva.

Em termos de recursos, foram identificadas situações de limitação no acesso à água por parte de alguns produtores, o que constitui um fator crítico para este tipo de cultura. A maioria dos

produtores dispõe de armazéns para armazenamento da produção e, em parte significativa dos casos, as terras são de propriedade própria, o que contribui para alguma estabilidade da atividade. Falta, no entanto, infraestrutura de processamento local, fator este que poderia melhorar muito a viabilidade económica das explorações, uma vez que a venda direta aumentaria o preço pago ao produtor.

Quanto às necessidades identificadas, destaca-se de forma transversal a necessidade de apoio à comercialização, incluindo venda, marketing, distribuição e criação de novos canais de escoamento. A melhoria do preço pago à produção, em particular no caso do arroz, surge igualmente como um fator determinante para a viabilidade económica da atividade. A par destes aspetos, a falta de mão de obra constitui uma limitação relevante, sendo referida a dificuldade em contratar trabalhadores devido a constrangimentos financeiros.

Importa ainda referir que decisões passadas de abandono de determinadas culturas, como o milho, estão associadas a fatores como o elevado custo da água e perdas provocadas por fauna selvagem, nomeadamente javalis, evidenciando vulnerabilidades adicionais do setor.

Em síntese, a produção de cereais apresenta um papel pouco expressivo no território, com potencial de desenvolvimento limitado por fatores económicos, de mercado e de recursos, destacando-se a necessidade de reforço dos canais de escoamento, valorização da produção e apoio à estrutura produtiva.

No território de São Luís, a produção cerealífera é centrada predominantemente na produção de trigo, incluindo variedades tradicionais designadas localmente como “trigo maia”. A maior parte desta produção destina-se actualmente à alimentação animal, tendo-se registado uma alteração significativa em relação a períodos anteriores, em que o trigo era igualmente valorizado para a panificação.

Considerando a proximidade geográfica, procedeu-se igualmente ao levantamento da produção de arroz na localidade de Bicos, ainda no concelho de Odemira. Os produtores de arroz reportam constrangimentos estruturais significativos à viabilidade das suas explorações. Entre os principais desafios destacam-se o elevado custo da água, essencial para a cultura, e a forte concentração do mercado, dominado por um número reduzido de empresas que definem preços habitualmente baixos. Adicionalmente, a perspectiva de maior disponibilidade hídrica decorrente da ligação do Alqueva a Campilhas poderá valorizar os terrenos, inclusive áreas de sequeiro, favorecendo a entrada de grandes empresas e aumentando a pressão sobre os produtores locais.

No plano da transformação, alguns produtores dispõem de infra-estruturas de secagem, mas não possuem equipamentos de descasque e embalagem, cujo custo elevado representa um entrave à comercialização directa.

### **Necessidades do setor**

O apoio à aquisição — preferencialmente em modelos de uso colectivo ou cooperativo — de equipamentos de secagem, descasque e embalagem poderá constituir uma medida estruturante para o reforço da produção de média escala característica dos produtores locais.

### **Oportunidade identificada**

Para promover a valorização destes produtos, poderá ser relevante apoiar a estruturação de circuitos curtos que articulem a produção de trigo, a moagem local e a aquisição de farinha por padarias da região, reforçando a proximidade entre produção primária e transformação alimentar. Paralelamente, a criação de condições que favoreçam a venda directa de farinha ao consumidor final constitui uma oportunidade adicional de diversificação de rendimentos e de reforço dos circuitos curtos de comercialização.

Encurtar a cadeia de valor, aumentar a autonomia dos produtores e potenciar a venda directa ao consumidor, reforçando simultaneamente a sustentabilidade económica das explorações e a consolidação de circuitos curtos no sistema alimentar local.

## 6.5 Outros Produtos

Foram ainda encontrados outros produtos, que não se encaixam em nenhuma das tipologias acima descritas e que podem ser consultados na Tabela 24. A recolha de dados para estes produtos foi conduzida recorrendo ao formulário online, e como tal existe uma grande lacuna em relação às quantidades produzidas anualmente. Numa próxima oportunidade será imperativo regularizar esta informação, ainda assim a que existe é relevante porque indica a diversidade de produtos presente no território.

*Tabela 24 – Produção anual de Outros Produtos*

Outros	número de produtores	quantidade	unidade	notas
Aguardente de medronho	2	180	L/ano	
Azeite	3	407000	L/ano	
Azeitona em conserva	2	10	Kg/ano	
Bolos	2	5200	uni/ano	

Cogumelos frescos	1	150	kg/ano	dos quais 50 kg são vendidos secos
Compotas	1			Preenchimento online
Licor	2	20	L/ano	talvez mais por imprecisão de dados.
Massa de pimentão	1			Preenchimento online
Microverdes	1			Preenchimento online
Pão	3	55200	Uni/ano	Uma das padarias preencheu online, não fornecendo quantidades
Cogumelos transformados	1	200	uni/ano	doce e marinadas de cogumelos
Vinho	1	1600	L/ano	

A categoria de “outros produtos” integra cerca de 14 produtores, caracterizando-se por uma elevada diversidade de produções e de escalas.. Cada produtor dedica-se, em regra, a uma ou poucas atividades (até um máximo de três), sendo predominante a especialização numa única produção. Entre os principais produtos identificados incluem-se pão, mel, aguardente de medronho, azeite e microverdes, assim como outras produções de menor escala. Estas atividades assumem, em cerca de metade dos casos, o estatuto de atividade principal, sobretudo nas áreas da panificação, apicultura e transformação.

Relativamente à comercialização, a informação disponível não permite caracterizar de forma detalhada os canais de venda. No entanto, parece que estes produtos estão presentes no mercado local, sugerindo a predominância de circuitos curtos de comercialização. Verifica-se um interesse generalizado no reforço dos canais de escoamento, sendo esta uma das principais condições para o desenvolvimento da atividade. Cerca de um terço dos produtores identifica potencial para aumentar a produção, condicionado pela existência de maior procura e melhores condições de venda.

Do ponto de vista dos modos de produção e certificação, verifica-se uma baixa incidência de certificação formal. Destaca-se o mel certificado como produto natural do Parque Natural, bem como um caso de certificação em modo biológico, sendo que os restantes produtores não apresentam certificação, embora possam adotar práticas sustentáveis. De forma geral, não se identificam limitações significativas ao nível da disponibilidade de água para estas produções.

No que respeita ao potencial de crescimento, os produtores identificam um conjunto alargado de necessidades que refletem a diversidade das atividades. Entre as principais destacam-se o acesso a mais área de produção, reforço da mão de obra, melhoria das condições de comercialização e apoio institucional, nomeadamente na divulgação e acesso a mercados

externos. Foram igualmente referidas necessidades ao nível de infraestruturas e equipamentos, como câmaras frigoríficas, equipamentos de processamento alimentar, viaturas de transporte refrigerado e espaços adequados à produção. Em alguns casos, são também apontadas necessidades específicas, como melhoria de acessos, sinalização, qualidade da água ou condições de trabalho.

Em síntese, a categoria de “outros produtos” apresenta um conjunto diversificado de atividades com potencial relevante de valorização económica, assente em produções especializadas e frequentemente transformadas. No entanto, o seu desenvolvimento encontra-se condicionado por limitações estruturais, logísticas e de mercado, evidenciando a necessidade de reforço do apoio à comercialização, investimento em infraestruturas e criação de condições que permitam consolidar e expandir estas atividades.

## 7 Formação – necessidades e conhecimento disponível

Em síntese, as necessidades de formação concentram-se sobretudo na transição para modos de produção mais sustentáveis, em particular produção biológica, controlo de pragas e doenças, agricultura biológica aplicada e práticas específicas como pastoreio holístico, podas, enxertias e produção de aves em modo biológico. Surgem também necessidades muito práticas e regulamentares, como carta de tratorista, HACCP e bem-estar animal no transporte.

*Tabela 25 - Necessidades de formação identificadas pelos produtores*

Área de formação desejada	Nº de menções
Produção biológica / agricultura biológica	6
Pragas, doenças e proteção das culturas	3
Carta de tratorista	2
Apicultura	1
Vespa asiática	1
Cogumelos	1
Pastoreio holístico	1
Podas e enxertias	1
Produção de aves em modo biológico	1
HACCP / segurança alimentar	1
Bem-estar animal no transporte	1
Energias renováveis	1
Agricultura em geral / atualização técnica	1

**Síntese:** existe uma base interessante de conhecimento local que pode ser mobilizada em formato de oficinas entre pares, visitas técnicas, demonstrações práticas e comunidades de prática. Destacam-se áreas como arroz, pecuária, agricultura regenerativa, vinha, rega, compostagem, microverdes, cogumelos, produção de vinho natural e acolhimento de estágios.

*Tabela 26 - Áreas de formação em que os produtores referiram podem ensinar*

Tema / área de formação que produtores podem oferecer	Nº de menções
Agricultura geral, culturas diversas e práticas agrícolas	3
Produção de arroz / técnicas de arroz	2
Pecuária / manejo animal	2
Estágios e acolhimento de estudantes de agricultura	2
Vinha, adubações, rega e hortícolas	1
Microverdes	1
Cogumelos silvestres / passeios micológicos	1
Agricultura regenerativa / manejo de animais	1
Compostagem, plantação e épocas de sementeira	1
Produção de vinho natural	1
Sistemas de rega e máquinas agrícolas	1
Gestão florestal	1

## 8 Considerações sobre logística e comercialização.

### 8.1 Produtos animais

A comercialização da carne no concelho depende ainda fortemente de **intermediários**, sobretudo nos bovinos, ovinos e caprinos. Esta dependência resulta menos de uma preferência dos agricultores e mais da falta de alternativas viáveis para resolver transporte, abate, desmanche, frio, embalagem, armazenamento e venda regular.

*Tabela 27 - Modos de venda e desafios de comercialização dos produtos animais*

Tipo de produto	Produtos incluídos	Modos de venda / comercialização identificados	Considerações dos agricultores
Bovinos	Vaca, vitela	Intermediários; venda local; venda no local; entrega a clientes; venda por encomenda; talhos locais; supermercados; Rural Store	É uma das fileiras com maior presença no inquérito. A venda a intermediários é frequente, sobretudo por facilitar o escoamento e reduzir encargos logísticos. Alguns produtores indicam potencial para aumentar produção, mas condicionado por terra, pastagem, custos de alimentação, transporte, matadouro e procura organizada.
Ovinos	Borrego, ovelha	Intermediários; venda local; venda por encomenda; entrega a clientes; feiras; talhos locais; pontos locais de venda	O borrego surge com volumes relevantes. A comercialização depende muito de intermediários e de canais locais. Há interesse em mais canais de venda, mas também dificuldades ligadas ao acesso a terra, custos de produção, predadores/cães, transporte e necessidade de estruturas de frio e armazenamento.
Caprinos	Cabrito	Intermediários; venda local; venda por encomenda; entrega a clientes; feiras; pontos locais de venda; Rural Store	O cabrito aparece em vários produtores e com potencial de crescimento. Alguns agricultores referem que poderiam produzir mais se houvesse maior procura e melhores condições de escoamento. As principais limitações são transporte, matadouro, frio, custos de alimentação e regularidade da procura.
Suínos	Porco, porco preto	Venda local; venda no local; feiras; pontos locais; intermediários	A produção suína aparece em menor número, mas com interesse para circuitos curtos. Os produtores referem necessidade de maior estímulo à produção local, melhores canais de venda e condições logísticas. No caso do porco preto, a valorização diferenciada do produto pode ser relevante para o SAL.
Aves	Frango, galinha	Venda local; venda no local; entrega a clientes; eventualmente por	A produção de aves surge com pouca expressão no ficheiro, mas é relevante por estar associada à necessidade específica de uma sala de abate de aves. Este é um constrangimento importante para que a produção local

		encomenda	possa entrar em circuitos formais de venda.
Caça / carne silvestre	Javali	Potencial de venda futura; ainda sem canal comercial consolidado	A carne de javali surge como oportunidade, mas com fortes condicionantes legais e sanitárias. Foram referidos entraves administrativos, necessidade de inspeção sanitária nas montarias e impossibilidade, no momento, de compra/venda regular dos animais abatidos.

Canal de comercialização	Produtos onde aparece	Importância para o SAL
Intermediários	Bovinos, ovinos, caprinos, suínos	Canal dominante. Resolve transporte, escala e escoamento, mas reduz a margem e a autonomia dos produtores.
Venda local / venda no local	Bovinos, ovinos, caprinos, suínos, aves	Canal com potencial para circuitos curtos, mas limitado por questões legais, sanitárias, transporte, frio e capacidade de comunicação com consumidores.
Venda por encomenda	Bovinos, ovinos, caprinos, aves	Pode ser interessante para o SAL, sobretudo se houver uma plataforma ou sistema organizado de pré-encomendas.
Entrega a clientes	Bovinos, ovinos, caprinos, aves	Permite maior proximidade e melhor margem, mas exige transporte adequado, eventualmente refrigerado, e regularidade da procura.
Talhos locais / pontos de venda locais	Bovinos, ovinos, caprinos, suínos	Canal estratégico para estruturar uma fileira local, mas alguns agricultores referem que os preços devem ser previamente acordados para proteger o produtor.
Feiras	Ovinos, caprinos, suínos	Úteis para contacto com consumidores e promoção da produção local, mas pouco suficientes como canal regular de carne.
Supermercados	Bovinos, eventualmente pequenos ruminantes	Canal possível, mas exige maior formalização, comprovativos de matadouro, embalagem, rotulagem, frio e regularidade de fornecimento.
Caça organizada	Javali	Potencial futuro, mas dependente de enquadramento legal, inspeção sanitária e articulação com entidades competentes.

Há, contudo, interesse claro em **mais canais de venda locais**. A venda por encomenda, a entrega direta, os talhos locais, os pontos de venda locais e uma eventual plataforma SAL podem ter um papel importante, desde que acompanhados por uma solução logística e legal adequada.

As necessidades mais repetidas são:

Necessidade	Relevância para a carne local
Matadouro / articulação com matadouro	Essencial para formalizar a venda de carne e permitir entrada em talhos, supermercados, cantinas ou restauração.
Sala de desmanche e embalamento	Permite vender cortes de carne e não apenas animais inteiros ou jovens.
Frio positivo e negativo	Necessário para conservação, distribuição e venda regular.
Carrinha de frio / transporte adequado	Fundamental para entregas, circuitos curtos e venda a clientes profissionais.
Sistema de encomendas	Pode reduzir risco, organizar volumes e aproximar produtores de consumidores locais.
Acordos prévios de preço	Importante para garantir que a venda local beneficia efetivamente o produtor.
Procura organizada	Cantinas, restaurantes, turismo, talhos e consumidores podem dar escala e previsibilidade.

Em síntese, o estudo sugere que a fileira local da carne tem potencial, mas precisa de ser trabalhada como uma **cadeia completa**, e não apenas como um conjunto de produtores disponíveis. Para o SAL, os pontos críticos parecem ser: **organização da procura, pré-encomendas, logística de frio, articulação com matadouro/desmanche e negociação justa com compradores locais**.

Neste contexto é relevante notar que o Matadouro do Litoral Alentejano é o único matadouro num raio bastante elevado, tal como se pode verificar da tabela seguinte onde se apresentam os matadouros mais perto dos produtores do Alentejo.

Estabelecimento	Localização	Concelho / distrito
<b>MLA — Matadouro do Litoral Alentejano, S.A.</b>	Estrada do Matadouro, Fornalhas Velhas / Vale de Santiago, 7630-692	Odemira, distrito de Beja
<b>SAPJU Carnes, S.A.</b>	Estrada Nacional 122, km 0,7, Apartado 23, 7801-901 Beja	Beja, distrito de Beja
<b>Pasto Alentejano Indústrias, S.A. / antigo Matadouro Regional do Alto Alentejo</b>	Estrada Nacional 372, km 25, Apartado 35, 7470-211 Sousel	Sousel, distrito de Portalegre
<b>MAPORAL — Matadouro de Porco de</b>	Zona Industrial de Reguengos de	Reguengos de Monsaraz,

<b>Raça Alentejana, S.A.</b>	Monsaraz / Estrada das Perolivas, Apartado 46	distrito de Évora
<b>Avibom Avícola, S.A. — Centro de Abate de Aves da Daroeira</b>	Herdade da Daroeira, 7565-100 Alvalade do Sado	Santiago do Cacém, distrito de Setúbal / Alentejo Litoral

## 8.2 Produtos Hortícolas, Frutas e Leguminosas

Canal de comercialização	Hortícolas	Frutas e bagas	Leguminosas	Leitura para o SAL
Venda local / venda no local	6/9	6/9	6/9	Canal central para os três grupos. Pode incluir venda na quinta, venda local ou pontos próximos de produção.
Feiras / mercados	5/9	6/9	5/9	Muito relevante, sobretudo para produtos frescos, contacto direto com consumidores e promoção da produção local.
Intermediários	5/9	5/9	4/9	Ainda têm peso significativo. Podem garantir escoamento, mas reduzem autonomia comercial e margem dos produtores.
Entrega a clientes	4/9	4/9	5/9	Canal importante para circuitos curtos, restauração, cabazes, AMAPs ou clientes regulares. Exige organização logística.
Pontos locais de venda	2/9	2/9	3/9	Inclui mercearias, lojas locais, cooperativas ou pontos de distribuição. Canal estratégico para o SAL.
Entrega ao domicílio	2/9	2/9	3/9	Menos frequente, mas com potencial se associado a encomendas, cabazes ou plataforma de procura local.

### Necessidades e limitações transversais

Tema	O que aparece no estudo	Relevância para o SAL
Apoio à venda / escoamento	Vários produtores indicam necessidade de venda, apoio à venda, encomendas ou mais canais.	O SAL pode ter um papel forte na ligação entre produtores e consumidores locais, restauração, cantinas, mercearias e cabazes.

Mão de obra	Aparece como limitação em vários casos, especialmente para aumentar produção.	A produção hortofrutícola é intensiva em trabalho, sobretudo nas colheitas. O crescimento da oferta depende também desta capacidade.
Área de produção	Alguns produtores referem necessidade de mais área ou limitação por falta de terra/tempo.	O aumento da produção local não depende apenas de procura; depende também de acesso a terra e capacidade produtiva.
Transporte	A maioria dos produtores destes grupos tem viatura para transportar produtos, mas não há praticamente armazenamento de frio/carrinha de frio indicada.	Para produtos frescos, a logística é crítica. O SAL pode avaliar soluções partilhadas de transporte, recolha ou distribuição.
Armazenamento e frio	Poucos produtores indicam ter armazém e praticamente nenhum refere armazenamento de frio.	Limita a regularidade da venda, conservação, agregação de volumes e fornecimento a clientes profissionais.
Encomendas / planeamento da procura	Surgem como necessidade explícita ou implícita.	Sistemas de pré-encomenda, cabazes ou planeamento com cantinas/restauração podem reduzir risco para produtores.
Feiras e mercados	Muito presentes nos três grupos.	São importantes, mas podem não ser suficientes para escoar produção crescente ou garantir previsibilidade.
Intermediários	Presentes em todos os grupos, sobretudo hortícolas e frutas.	Indicam que há produção que já sai do território por canais convencionais; o desafio é reter mais valor localmente.

Nos **hortícolas, frutas e leguminosas**, a comercialização é mais diversificada do que na carne. Há mais presença de **feiras, venda local, entregas diretas, pontos locais e circuitos curtos**. No entanto, os **intermediários continuam relevantes**, sobretudo como solução de escoamento quando não existe procura local organizada.

A mensagem principal dos agricultores é que existe vontade de vender mais localmente, mas essa vontade depende de condições práticas: **procura regular, encomendas, apoio à venda, mão de obra, transporte, algum armazenamento e articulação com pontos locais de venda**.

Para o SAL, estes grupos parecem particularmente adequados para desenvolver:

Possível resposta do SAL	Justificação
<b>Sistema de encomendas ou pré-</b>	Reduz risco para produtores e permite planear

<b>encomendas</b>	colheitas e entregas.
<b>Cabazes locais ou plataforma de disponibilidade semanal</b>	Adequado a hortícolas, frutas e leguminosas frescas/sazonais.
<b>Ligação a mercearias, restauração, cantinas e turismo</b>	Pode criar procura mais estável do que apenas feiras.
<b>Mapeamento de disponibilidade sazonal</b>	Fundamental para saber quando há produto e em que quantidades.
<b>Apoio à comunicação e venda</b>	Necessidade expressa por vários produtores.
<b>Logística partilhada leve</b>	Recolha, entrega e eventualmente frio podem aumentar a viabilidade dos circuitos curtos.

Em resumo: **há uma base forte para circuitos curtos de hortícolas, frutas e leguminosas**, mas o salto de escala depende menos da produção em si e mais da **organização da procura, previsibilidade das encomendas e apoio logístico/comercial**.

### 8.1 Cereais

Canal de comercialização	Arroz	Trigo	Milho de sequeiro	Leitura para o SAL
<b>Intermediários</b>	Muito relevante	Relevante	Presente	Canal importante para escoar volume, mas reduz autonomia comercial e margem dos produtores. No arroz, é particularmente dominante.
<b>Venda local / no local</b>	Presente	Muito relevante	Muito relevante	Canal central para cereais diferenciados, sobretudo trigo antigo, milho local e arroz embalado.
<b>Entrega a clientes</b>	Presente	Presente	Presente	Pode funcionar para consumidores, lojas, restauração, padarias e pequenos transformadores.
<b>Pontos locais / supermercados</b>	Presente no arroz	Presente no trigo	Pouco evidente	Importante para produtos embalados, farinha e pão; exige regularidade, apresentação e capacidade de distribuição.
<b>Feiras / mercados</b>	Pouco evidente	Presente	Presente	Mais relevante para produtos de pequena escala ou transformados do que para grandes volumes de

				cereal em grão.
<b>Venda para fábricas / indústria</b>	Muito relevante no arroz	Não aparece claramente	Não aparece claramente	Resolve grandes volumes, mas retira valor acrescentado local. No caso do arroz, grande parte do volume sai por esta via.

## 8.2 Transformados de cereais identificados

Além dos cereais em grão, o estudo mostra uma pequena mas importante cadeia local de **transformação**, sobretudo ligada a farinha e pão.

Produto transformado	Base cereal	Canais de venda identificados	Considerações principais
<b>Farinha de trigo</b>	Trigo	Pontos locais; supermercados; venda local; entrega a clientes; intermediários	Há produção local de farinha por moagem tradicional. A farinha de trigo é vendida a pequenos e grandes consumidores. Existe potencial para aumentar produção, mas são necessários mais clientes, mais revendedores, apoio à venda, melhoria de acessos e mão de obra.
<b>Farinha de milho</b>	Milho	Pontos locais; supermercados; venda local; entrega a clientes	Produção em menor escala, mas com valor cultural e alimentar. Aparece também associada a usos tradicionais, como papas de milho, embora a procura atual pareça baixa.
<b>Farelo de trigo</b>	Trigo	Sobretudo alimentação animal	Produto secundário da moagem, relevante para circuitos agrícolas locais e alimentação animal.
<b>Pão artesanal / pão tradicional</b>	Farinhas de trigo e misturas de farinhas	Venda local; supermercados; pontos locais; entrega ao domicílio; entrega a clientes; alguns intermediários	As padarias locais são um elo muito importante da cadeia dos cereais. Há potencial para aumentar produção, mas as limitações são fortes: falta de mão de obra, horários noturnos, baixo retorno financeiro, necessidade de distribuição, sinalética, melhores acessos e mais público.

Principais necessidades e limitações por produto

Produto	Necessidades referidas	Limitações principais	Oportunidade para
---------	------------------------	-----------------------	-------------------

o SAL			
<b>Arroz</b>	Apoio à venda; escoamento; novos circuitos; marketing; distribuição; melhores preços	Dependência de intermediários/fábricas; falta/preço da água; falta de terra e mão de obra; limitação no volume embalado por falta de mercado	Criar canais para aumentar a venda de arroz embalado localmente, ligando a mercearias, restauração, cantinas, turismo e consumidores locais.
<b>Trigo</b>	Escoamento; apoio à venda; ligação a moagem/padarias; mão de obra sazonal; serviços de debulha/enfardamento	Falta de terra; pouca escala; necessidade de organização pós-colheita; dependência de serviços externos	Valorizar trigo Maia/trigo antigo como produto identitário local, articulando produtores, moinhos e padarias.
<b>Milho de sequeiro</b>	Estímulo à produção; canais locais; possível ligação a moagem	Escala muito pequena; dados incompletos; pouca estrutura comercial	Explorar como produto tradicional de nicho, associado a farinhas, papas de milho ou alimentação animal local.
<b>Farinhas</b>	Mais clientes; mais revendedores; apoio à venda; melhoria de acessos; mão de obra	Distribuição limitada; acesso físico difícil; procura irregular	Criar uma rede SAL de pontos de venda e compradores regulares para farinhas locais.
<b>Pão</b>	Mais vendas; distribuição; pessoas para trabalhar; sinalética; melhores acessos; apoio à divulgação	Horários exigentes, trabalho noturno, baixo retorno financeiro e risco de continuidade futura	Valorizar o pão local como produto estratégico do sistema alimentar local e como comprador potencial de farinhas/cereais locais.

Nos cereais, há duas realidades muito diferentes.

A primeira é a do **arroz**, que aparece com volumes muito elevados, mas ainda muito dependente de intermediários, fábricas e circuitos exteriores ao território. O desafio não é tanto produzir mais, mas sim **reter mais valor localmente**, aumentando a fração vendida como arroz embalado e valorizado, em vez de arroz com casca vendido para fora.

A segunda é a do **trigo e do milho**, com menor escala, mas com maior potencial de diferenciação local. O trigo Maia/trigo antigo, a moagem em pedra, as farinhas tradicionais e o pão local formam uma cadeia curta com forte valor cultural, económico e territorial. Aqui, o

papel do SAL pode ser criar ligações estáveis entre **produtores de cereal, moleiros, padarias, mercearias, restauração, cantinas e consumidores.**

Em resumo, para os cereais, o SAL pode ter três linhas estratégicas:

Linha estratégica	Justificação
<b>Valorizar arroz embalado localmente</b>	Permite aumentar margem e reduzir dependência de venda a fábricas/intermediários.
<b>Criar uma cadeia local trigo-farinha-pão</b>	Há produção, transformação e consumo local potenciais, mas falta articulação e escoamento.
<b>Apoiar distribuição e pontos de venda</b>	Farinhas, arroz embalado e pão precisam de canais regulares e visíveis.
<b>Promover produtos identitários</b>	Trigo Maia, farinha de moinho, pão tradicional e arroz sustentável podem ser produtos âncora do SAL.
<b>Organizar procura profissional</b>	Cantinas, restauração, turismo, mercearias e cooperativas podem dar regularidade à compra.

### 8.3 Outros produtos

Tipo de produto	Produtos incluídos	Nº de produtores /entidades	Modos de venda identificados	Considerações principais
<b>Azeite e azeitona</b>	Azeite, azeitona	4	Feiras, venda local, pontos locais, entrega a clientes, intermediários, supermercados, exportação	É um dos grupos mais estruturados. Há canais locais já ativos, mas também venda a granel/intermediários. A principal oportunidade é aumentar a venda de produto embalado e valorizado localmente. Limitações: água, mão de obra, poda especializada e apoio comercial.
<b>Bebidas e derivados</b>	Aguardente de medronho, licor, vinho	4	Venda local, intermediários, supermercados, entrega a clientes, exportação, pontos locais	Produtos com potencial de diferenciação territorial. Há interesse em mais canais de escoamento. Necessidades referidas: marketing, apoio à venda, mão de obra, administração/contabilidade e, nalguns casos, mais área de produção.

<b>Padaria e pastelaria</b>	Pão, bolos, pupias, broas, pão com chouriço	3	Venda local, supermercados, pontos locais, feiras, intermediários, entrega ao domicílio	Fileira com forte ligação ao consumo local. As dificuldades principais são distribuição, divulgação, mão de obra, horários de trabalho exigentes, acessos/sinalética e necessidade de maior público/volume de vendas.
<b>Cogumelos e transformados</b>	Cogumelos silvestres, transformados de cogumelos	1	Feiras, venda local, pontos locais, entrega a clientes, entrega ao domicílio, intermediários	Produto de nicho com elevado potencial. As necessidades são muito concretas: autoclave, câmaras frigoríficas, equipamentos em inox, carrinha de frio, melhor proteção das áreas de recolha e eventual investimento em produção própria de cogumelos.
<b>Transformados hortofrutícolas</b>	Compotas, massa de pimentão	2	Pontos locais, feiras, venda local, entrega a clientes, intermediários	Aparecem em pequena escala, mas podem ajudar a valorizar excedentes e produtos sazonais. Necessidades: mão de obra, parcerias com outros agricultores e apoio ao escoamento.
<b>Pinhão</b>	Pinhão	1	Venda local, supermercados, entrega a clientes, intermediários	Produto com potencial de valorização, mas ainda pouco representado no estudo. Necessidades indicadas: apoio à venda, escoamento, marketing, divulgação e distribuição.
<b>Microverdes / aromáticas</b>	Microverdes, funcho	2	Feiras, venda local, pontos locais, supermercados, entrega a clientes, intermediários	Produtos de nicho, adequados a restauração, eventos, mercearias locais e consumidores específicos. A principal limitação referida é o transporte, sobretudo em períodos de muito calor ou frio.

## 9 Recomendações Estratégicas para o Desenvolvimento do SAL Odemira

Os resultados da Fase II confirmam que existe no território uma base produtiva diversificada, com produtores interessados em reforçar os seus canais de escoamento e com potencial para aumentar ou adaptar a produção, desde que existam condições comerciais, logísticas e organizativas adequadas. Ao mesmo tempo, o diagnóstico evidencia constrangimentos estruturais comuns a várias fileiras: dificuldade de acesso a mercados locais regulares, dependência parcial de intermediários, fragilidades no transporte e armazenamento, pouca disponibilidade de frio, limitações de mão-de-obra e insuficiente articulação entre produção, transformação, distribuição e consumo.

Neste contexto, as recomendações seguintes procuram transformar o diagnóstico da oferta numa agenda prática para a consolidação progressiva do Sistema Alimentar Local de Odemira. O objetivo não é substituir os agentes económicos existentes, mas reforçar as suas ligações, criar condições para maior retenção de valor no território e apoiar modelos de produção e consumo mais próximos, justos, resilientes e sustentáveis.

### 9.1 Eixos estratégicos recomendados

Eixo estratégico	Recomendações principais
<b>1. Organizar a informação sobre a oferta local</b>	Consolidar uma base de dados atualizável sobre produtores, produtos, quantidades, sazonalidade, modos de produção, condições de venda, necessidades logísticas e disponibilidade para novos canais de escoamento. A informação deve distinguir dados públicos de informação interna de planeamento.
<b>2. Organizar a procura local</b>	Criar um grupo-piloto de compradores locais, incluindo mercearias, restaurantes, alojamentos turísticos, cantinas, IPSS, grupos de consumo, eventos e outros consumidores coletivos. Este grupo deve permitir testar encomendas, preços, regularidade, formatos de entrega, faturação e requisitos de qualidade.
<b>3. Testar circuitos curtos e pré-encomendas</b>	Avançar com pilotos de comercialização de baixo risco, baseados em pré-encomendas, catálogos semanais ou quinzenais e cabazes temáticos. Estes pilotos devem começar por produtos com menor complexidade logística, como hortícolas, frutas, leguminosas, farinhas, pão, azeite, mel, ovos, cogumelos e transformados.
<b>4. Resolver constrangimentos</b>	Realizar um estudo logístico específico, incluindo necessidades de recolha, transporte, armazenamento, frio positivo, congelação, embalagem,

<b>logísticos e de frio</b>	rotas, custos e responsabilidades. Para a carne, estudar a articulação com matadouros, talhos, salas de desmanche e embalamento.
<b>5. Valorizar fileiras prioritárias</b>	Trabalhar por fileira: hortofrutícolas e leguminosas; carne; cereais, farinhas e pão; arroz; azeite, mel, cogumelos, medronho, vinho e transformados. Cada fileira deve ter uma estratégia própria de produção, transformação, comercialização e comunicação.
<b>6. Reforçar formação e apoio técnico</b>	Criar um programa modular de capacitação em comercialização, distribuição, marketing, contabilidade, faturação, rotulagem, higiene e segurança alimentar, certificação, produção biológica/agroecológica, gestão da água, fertilidade do solo e planeamento de culturas.
<b>7. Criar uma estrutura de governação participativa</b>	Preparar a criação de um Conselho Alimentar Local ou estrutura equivalente, envolvendo produtores, consumidores, Município, escolas, IPSS, restauração, turismo, comércio local, organizações da sociedade civil e entidades técnicas.
<b>8. Comunicar, valorizar e criar confiança</b>	Desenvolver uma narrativa comum centrada na produção local, qualidade alimentar, justiça económica, sustentabilidade, identidade territorial e ligação entre campo e mesa. Esta comunicação deve incluir mapas públicos, histórias de produtores, produtos sazonais, pontos de venda, campanhas educativas e eventos de degustação.

## 9.2 Recomendações operacionais prioritárias

Medida recomendada	Prazo	Prioridade	Resultado esperado
<b>Validar e atualizar a base de dados de produtores, produtos, quantidades e sazonalidade.</b>	Curto prazo	Alta	Informação fiável para planear encomendas, rotas, comunicação e pilotos de comercialização.
<b>Criar um grupo-piloto de compradores locais.</b>	Curto prazo	Alta	Procura organizada e primeiros compromissos de compra local.
<b>Testar um catálogo semanal ou quinzenal de produtos locais com pré-encomendas.</b>	Curto prazo	Alta	Redução do risco de produção e teste real de preços, volumes e logística.
<b>Realizar estudo logístico sobre transporte, frio, armazenamento e pontos de agregação.</b>	Curto/médio prazo	Alta	Modelo operacional para recolha, distribuição e conservação de produtos locais.
<b>Estruturar pilotos por fileira:</b>	Médio prazo	Alta	Valorização de produtos

<b>hortofrutícolas, carne, cereais-farinha-pão, arroz, azeite e transformados.</b>			prioritários e retenção de valor no território.
<b>Preparar a criação do Conselho Alimentar Local.</b>	Médio prazo	Alta	Governança participativa, definição de critérios e acompanhamento estratégico do SAL.
<b>Desenvolver um programa de formação e apoio técnico.</b>	Médio prazo	Média/Alta	Reforço de competências produtivas, comerciais, logísticas e administrativas.
<b>Criar uma estratégia de comunicação e valorização dos produtos locais.</b>	Médio prazo	Média	Maior visibilidade, confiança e adesão da comunidade ao SAL Odemira.
<b>Identificar fontes de financiamento para investimentos estruturantes.</b>	Curto/médio prazo	Alta	Financiamento para logística, frio, transformação, plataforma digital, formação e governação.

### 9.3 Síntese estratégica

O SAL Odemira tem condições para avançar a partir de uma base produtiva real, diversificada e territorialmente enraizada. O principal desafio não é apenas aumentar a produção, mas criar as condições para que a produção existente e potencial encontre compradores locais, canais previsíveis, valorização justa e soluções logísticas adequadas.

A consolidação do sistema alimentar local deverá, por isso, combinar organização da oferta, organização da procura, logística, comunicação, formação, governação e financiamento. A estratégia recomendada é começar de forma prática, com pilotos de comercialização e aprendizagem rápida, enquanto se prepara uma estrutura mais robusta de médio prazo. Desta forma, o SAL poderá evoluir de diagnóstico participativo para instrumento concreto de desenvolvimento local, resiliência alimentar, valorização dos recursos endógenos e regeneração territorial.

## 10 Ficha Técnica

### **Título**

SAL Odemira – Diagnóstico da Procura Alimentar Local. Fase II – Conhecer a Oferta

### **Autores**

André Vizinho – Coordenação, revisão, análise de dados, escrita do relatório, co-desenho dos questionários, facilitação de workshops

Ana Pinto Basto – Angariação de contactos de agricultores, entrevistas aos agricultores, análise de dados, escrita do relatório, comunicação, facilitação workshop.

Ana Rita Magalhães – Análise de dados, escrita do relatório, comunicação, organização e facilitação de workshop, AEC “Da Natureza à Mesa”.

Miguel Encarnação – revisão relatório

Jorge Gonçalves – Co-desenho dos questionários, facilitação de workshop, coordenação Espaço Nativa.

Silvestre Martins – AECs “Da Natureza à Mesa”, Entrevista a agricultores.

Ana Gabriel Mendes – Co-desenho dos questionários

Rebecca Finger – Programação e Web design

Data da publicação: 11 Maio de 2026

Local: São Luís, Portugal

Edição: Regenerativa Cooperativa Integral CRL

Formato: Publicação online em [www.salodemira.pt](http://www.salodemira.pt) e impressão a pedido.

Contactos:

Website do projecto SAL Odemira: [www.salodemira.pt](http://www.salodemira.pt) email: [geral@salodemira.pt](mailto:geral@salodemira.pt)

Website da Regenerativa: [www.regenerativa.pt](http://www.regenerativa.pt) email: [geral@regenerativa.pt](mailto:geral@regenerativa.pt)

Equipa alargada do projecto SAL Odemira

André Vizinho – Coordenação

Equipa (por ordem alfabética)

Aicha Squalli, Ana Gabriel Mendes, Ana Pinto Basto, Ana Rita Magalhães, Christine Blaha, Diana Luís, Filipa Curto, Katarina Lombartova, Jana Hertel, Jorge Gonçalves, Mariana Sobral, Miguel Encarnação, Maria Prieto, Rebecca Finger, Rafaela Leal, Silvestre Martins.

Agradecimentos

Ao Município de Odemira na pessoa do Presidente Hélder Guerreiro, Isabel Palma, Vera Guerreiro, Mónica Correia, Mafalda Gonçalinho. À Junta de Freguesia de São Luís, na pessoa do Sr. Presidente Manuel Campos. À Rota Vicentina nas pessoas de Marta Cabral e Delphine Attali. A todos e todas os/as agricultores/as, pelo tempo dedicado às entrevistas, pela simpatia e colaboração. E especialmente à Ana Pinto Basto que fez a quase totalidade das entrevistas aos agricultores, um trabalho implicou uma grande dedicação profissional e pessoal, entrevistas fora de horas, muitas deslocações e a vontade e empatia para criar relações de confiança que se mantêm e que são a base para o sucesso do presente e futuro deste SAL Odemira. A toda a equipa, órgãos sociais e leme da Regenerativa e também no Espaço Nativa. A toda a comunidade e amigos que nos têm dado força, apoio, inspiração e motivação para que este projecto avance. Precisámos, precisamos e continuaremos a precisar de todos vós. Obrigado.

# 11 Anexos

## 1.1 Questionário Agricultores

### QUESTIONÁRIO AGRICULTORES

Número do questionário \_\_

Data de entrevista \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

#### Introdução sobre o projecto e objectivo da entrevista e sobre permissão ou não dos dados

Este questionário tem como objectivo conhecer os agricultores do concelho de Odemira, saber o que produzem e quais as suas necessidades, para podermos ajudar a promover a agricultura local e o consumo local. Vivemos no campo e não devíamos estar a importar tanta comida de fora e ver tão poucos produtos locais nas cantinas, restaurantes, mercados, mercearias e supermercados. Para mudarmos isto precisamos de ligar os consumidores aos agricultores. Queremos conhecer a sua produção e caso o deseje tornar a sua quinta visível aos consumidores na nossa página de internet. Ao responder a este inquérito as suas respostas são inteiramente confidenciais, excepto se nos der autorização no final deste questionário.

*(\* - as perguntas com \* são de resposta obrigatória)*

#### 01 IDENTIFICAÇÃO

1.1 (P)\*Nome do projecto/quinta/empresa como deseja divulgar: \_\_\_\_\_

1.2 Nome da quinta/ propriedade: \_\_\_\_\_

1.3 (P)\*Nome: \_\_\_\_\_

1.4 (P)Telefone: \_\_\_\_\_

1.5 (P)Email: \_\_\_\_\_

1.6 (P)Website: \_\_\_\_\_

1.7 (P)Instagram: \_\_\_\_\_

1.8 (P)Facebook: \_\_\_\_\_

1.9 (P)\*Localidade: \_\_\_\_\_

1.10 (P)Localização (GPS): \_\_\_\_\_

1.11 (P) A sua quinta ou projeto é visitável? Sim / não

1.12 (P) \*Opções de venda (sim/não)

Feiras/Mercados: \_\_ Pontos de entrega locais \_\_ Supermercados locais: \_\_

Venda no local: \_\_ Entrego a clientes: \_\_ Intermediários/Revendedores: \_\_ Exportação: \_\_

1.13 (P) \* Em que locais podemos encontrar os seus produtos à venda?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

1.14 Produz apenas para: consumo próprio \_\_\_\_ Venda a amigos e vizinhos \_\_\_\_ Produção e Venda como actividade parcial \_\_\_\_ Produção e venda como actividade principal \_\_\_\_\_

1.15 Tem interesse em mais canais de escoamento? Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

## 02 - PRODUTOS

### 2.1 HORTÍCOLAS O que é que produz de hortícolas?

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Abóbora	e				
Abób. Manteiga					
Acelga					
Alface					
Alho					
Alho Francês					
Agrião					

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Aipo					
Batata					
Batata-doce					
Beterraba					
Beldroega					
Brócolos					
Cebola					
Cenoura					
Courgette					
Couves					
Couve de Bruxelas					
Couve Flor					
Nabo					
Nabiça					
Pepino					
Pimento					

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Rábano					
Rabanete					
Tomate					
Urtiga					

**2.2 Observações:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**2.3 LEGUMINOSAS O que é que produz de Leguminosas?**

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Chícharo					
Ervilha					
Fava					
Feijão					
Feijão verde					
Grão de Bico					
Lentilha					
Soja					
Tremoço					

**2.4 Observações:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**2.5 AROMÁTICAS O que é que produz de Aromáticas?**

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Alecrim					
Açafrão das índias					
Alcaparra					
Cebolinho					
Coentros					
Curcuma					
Estragão					
Funcho					
Gengibre					
Hortelã					
Louro					
Manjeriço					
Manjerona					
Oregãos					
Rúcula					
Salsa					

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Sálvia					
Segurelha					
Tomilho					

**2.6 Observações:** \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**2.7 FRUTAS E BAGAS**

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Abacate					
Alperce/ Damasco					
Ameixa					
Amêndoa					
Amendoim					
Amora (silva)					
Amora (árvore)					
Anona					
Arando					
Avelã					
Banana					

Castanha					
Cereja					
Clementina					
Dióspiro					
Figo					
Framboesa					
Kiwi					
Laranja					
Limão					
Maçã					
Marmelo					
Maracujá					
Medronho					
Melancia					
Melo					
Mirtilo					
Morango					
Nectarina					

Nêspera					
Noz					
Noz-pecã					
Pêra					
Pêssego					
Physalis					
Pistacho					
Romã					
Tangerina					
Uva					

**2.8 Observações:** \_\_\_\_\_

**2.9 CEREAIS:**

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Trigo					
Trigo Barbela					
Aveia					
Arroz					

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Centeio					
Milho de sequeiro					
Milho de regadio (Sem OGM)					

**2.10 Observações:** \_\_\_\_\_

---

**2.11 PRODUTOS ANIMAIS:**

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Ovos de galinha					
Ovos de codorniz					
Leite Vaca					
Leite Ovelha					
Leite Cabra					
Frango					
Porco					
Porco Preto					
Javali					
Vaca					
Vitela					
Ovelha					
Borrego					
Cabra					
Cabrito					
Galinha					

Queijo de vaca					
Queijo de Ovelha					
Queijo de Cabra					
Queijo misto					

**2.12 Observações (Raça, rações) :** \_\_\_\_\_

**2.13 PEIXE E MOLUSCOS:**

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Peixe					
Ostras					
Polvos					
Chocos					
Percebes					
Outros produtos do mar					

**2.14 Observações (Raça, rações) :** \_\_\_\_\_

**2.15 OUTROS:**

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Azeitonas					

Produto	Quantidade	Unidade	Periodicidade	Mês Início	Mês Fim
Azeite					
Cogumelos					
Mel					
Micro verdes					
COMPOTAS					
TRANSFORMADOS					
Aguardente					
Aguardente de medronho					
Bolos					
Licor					
Massa de Pimentão					
Polpa Tomate					
Vinho					
OUTROS					

**2.16 Observações:** \_\_\_\_\_

2.17 Tem potencial para produzir mais? Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

2.18 Se sim, quais produtos \_\_\_\_\_

2.19 Se sim do que precisa. Se não, porquê... \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### 3. MODO DE PRODUÇÃO

3.1 (P)\*Tem algum tipo de certificação (Bio, produção integrada, bem estar animal, outro)?

\_\_\_\_\_

3.2 \*Qual é o seu modo de produção e abordagem na gestão da paisagem? (descreva sucintamente)

\_\_\_\_\_

3.3 Tem cartão de aplicação de fitofármacos? Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

3.4 Utiliza algum fertilizante químico? Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

3.5 Qual fertilizante? \_\_\_\_\_

3.6 Carência do solo? \_\_\_\_\_

3.7 Utiliza Estrume? Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

3.8 Origem: \_\_\_\_\_

3.9 Utiliza algum pesticida? Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_ Qual? \_\_\_\_\_

3.10 Para que praga? \_\_\_\_\_

3.11 Utiliza algum fungicida? Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_ Qual? \_\_\_\_\_

3.12 Para que fungo? \_\_\_\_\_

3.13 Tem alguma praga, fungo, ou outro problema que afecte alguma cultura?

\_\_\_\_\_

3.14 Produz as próprias mudas? Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_ Obs.: \_\_\_\_\_

3.15 (Para animais) Aplica antibióticos?

3.16 (Para animais) Faz a desparasitação em manada?

3.17 (Para transformados) Aplica conservantes?

3.18 (no mel) Dão açúcar?

**3.19 (para Azeite) Onde faz o azeite ( qual lagar)?**

**3.20 (para Azeite) É só a sua azeitona ou mistura?**

#### **4. ÁGUA**

**4.1 Qual é a sua situação em relação à água para rega?**

- Tenho água em abundância e posso aumentar a produção \_\_\_
- Tenho água suficiente apenas para a produção atual \_\_\_
- Tenho pouca água, insuficiente para as necessidades \_\_\_
- Não tenho acesso a água de rega \_\_\_

**4.2 Qual a Origem da Água de rega:** Furo / Barragem / Charca / Poço / Rede / Outro

\_\_\_\_\_

**4.3 Tipo de Rega:** \_\_\_\_\_ (ex. gota-a-gota, aspersores, regos, mangueira, hidroponia)

#### **5. ÁREAS**

**5.1 Área total do terreno:** \_\_\_\_\_ m2 ou ha

**5.2 Área total da(s) horta(s):** \_\_\_\_\_ m2 ou ha

**5.3 Área para pastagem:** \_\_\_\_\_ m2 ou ha

**5.4 Área de olival:** \_\_\_\_\_ m2 ou ha

**5.5 Área Cereal:** \_\_\_\_\_ m2 ou ha

**5.6 Área animais:** \_\_\_\_\_ m2 ou ha

**5.7 Tem estufa?** Sim: \_\_\_\_\_ área: \_\_\_\_\_ m2 Não: \_\_\_\_\_

**5.8 Terra:** Própria: \_\_\_\_\_ % Arrendada: \_\_\_\_\_ % - Duração: \_\_\_\_\_ Acordo informal: \_\_\_\_\_ %

**5.9 Disponibilidade para arrendar terreno com contrato?** Sim: \_\_\_\_\_ Não: \_\_\_\_\_

**5.10 Se sim:** área disponível: \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>/ha

**5.11 Tem armazém?** Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_ Dimensão: \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>

**5.12 Tem armazenamento de frio?** Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_ Dimensão: \_\_\_\_\_ m<sup>3</sup>

## 6. OUTRAS INFORMAÇÕES

**6.1 Tem viatura para transportar produtos?** Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

**6.2 Tem viatura para transporte de animais vivos?**

**6.3 Tem carta de condução para transporte de animais vivos?**

**6.4 Tem carrinha de frio?** Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

**6.5 Tem trabalhadores?** Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_ Quantas pessoas: \_\_\_\_\_

**6.6 Recorre a prestadores de serviços externos?** \_\_\_\_\_

**6.7 Tem necessidades de mais mão de obra?** Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

**6.8 Quantas horas/dias por semana?** Ou por acção (colheitas, plantações)?

\_\_\_\_\_

**6.9 Que máquinas agrícolas tem?**

Motoenxada: \_\_\_\_

Motocultivadora: \_\_\_\_

Trator: \_\_\_\_ Com matrícula? Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

**6.10 Que alfaias tem?**

\_\_\_\_\_

**6.11 Tem carta de tratorista?** Sim: \_\_\_\_ Não: \_\_\_\_

**6.12 Como está registado / Qual a sua forma jurídica?**

Não registado ainda | Agricultor em nome individual | Empresa | Cooperativa | Associação |

Outra:

## 7. SERVIÇOS E FORMAÇÃO

**7.1 (P) Que serviços presta ou pode prestar na área da agricultura?**

(ex. Enxertos, Venda de Lenha, Maquinas Agrícolas, Canalização, Sistemas de rega, venda de composto, etc, ) \_\_\_\_\_

---

**7.2 De que serviços sente necessidade para complementar/melhorar a atividade? ( EX. Contabilidade, Venda, Transporte, Armazenamento, Debulha coletiva, etc)**

---

**7.3 Estaria disponível para dar formações de interesse para outros agricultores? Sim /não  
Quais? \_\_\_\_\_**

---

**7.4 Que formações gostaria de ter? \_\_\_\_\_**  
(ex, Fertilização, Pragas (quais?), Microorganismos, Fungos, Outros)

---

## **8. CONCLUSÃO**

**8.1 Está disponível para ter esta informação pública no website? Sim:\_\_\_ Não:\_\_\_**

**8.2 Deseja enviar uma foto ou logotipo para colocar no website ou prefere que tiremos uma foto à horta ou a si? \_\_\_**

**8.3 Quer ocultar o numero de telefone ou o email, na pagina de internet do SAL (de toda a entrevista, apenas as informações com (P) serão tornadas publicas online \_\_\_\_\_**

**8.4 \*Gostaria de ser convidado para uma oficina sobre a criação do SAL?\*\_ \_\_\_\_\_**

**8.5 Conhece outros produtores? \_\_\_\_\_**

---

---

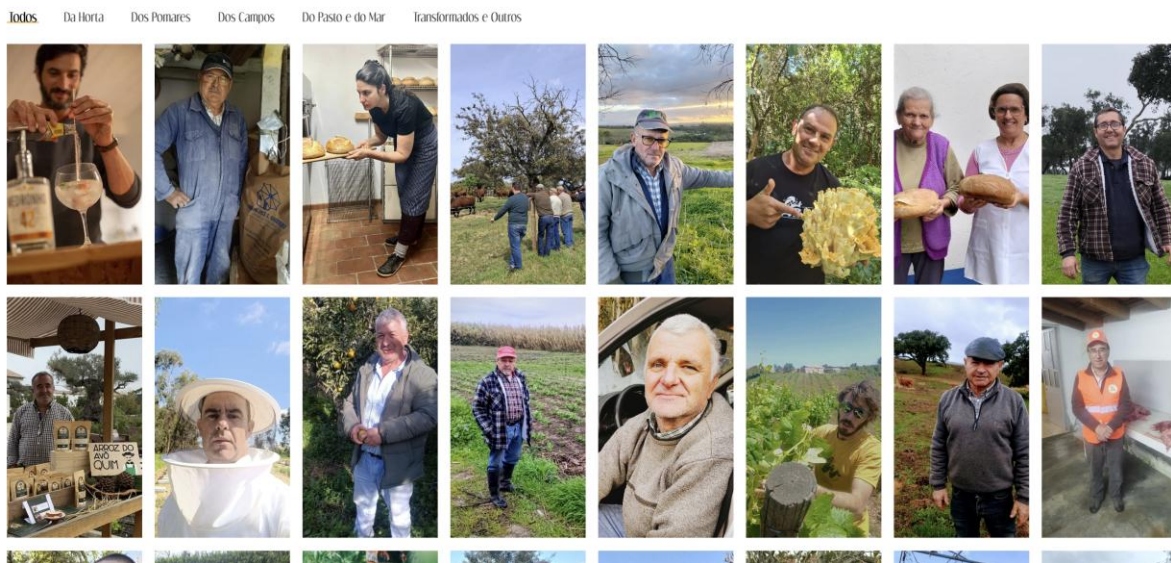
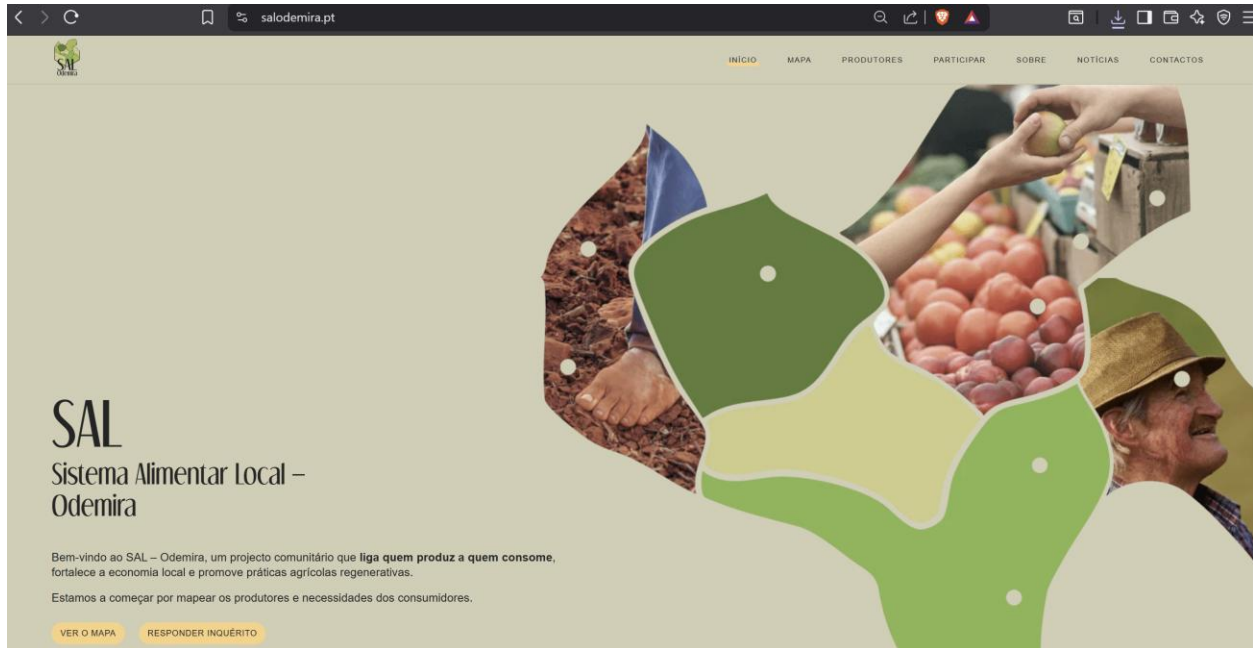
**8.6 Gostaria de dizer algo mais para à equipa que dinamiza o projecto  
SAL? \_\_\_\_\_**

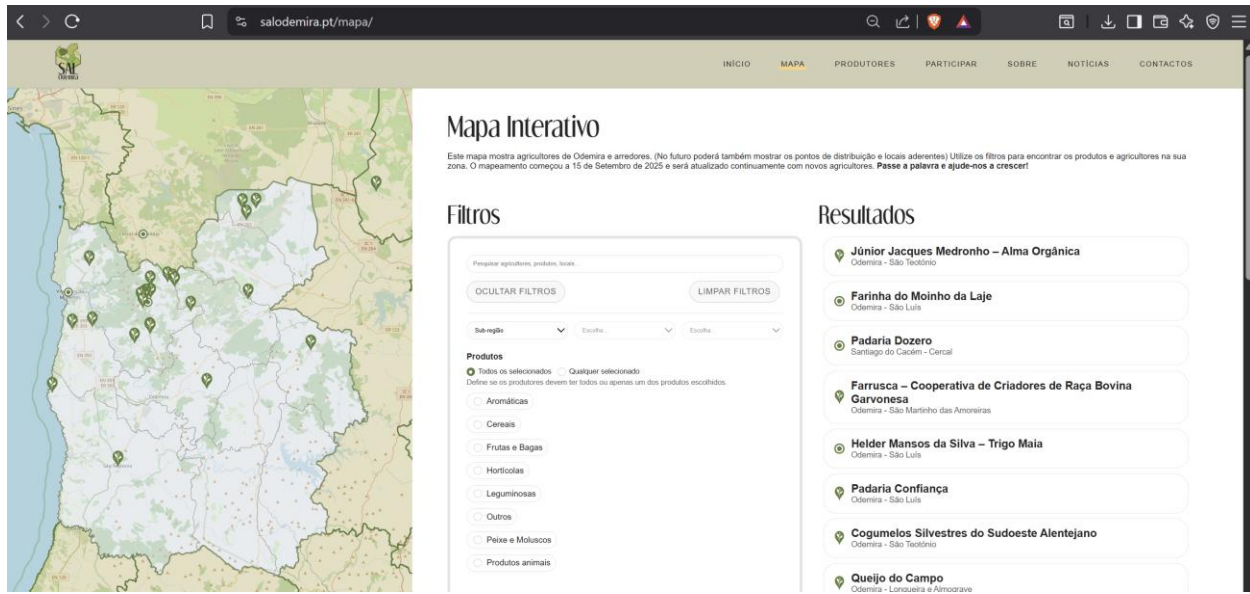
---

---

Obrigado pelo preenchimento. Em breve colocaremos a sua informação no mapa. Agradecemos a partilha de informação sobre este projecto e lembramos que tanto os agricultores como os consumidores podem preencher directamente este questionário, mais simplificado, online em [www.salodemira.pt](http://www.salodemira.pt)

## 9.4 Capturas de ecrã da página de internet www.salodemira.pt





The screenshot shows the website interface for the SAL Odemira interactive map. The browser address bar shows 'salodemira.pt/mapa/'. The navigation menu includes: INÍCIO, MAPA, PRODUTORES, PARTICIPAR, SOBRE, NOTÍCIAS, CONTACTOS.

## Mapa Interativo

Este mapa mostra agricultores de Odemira e arredores. (No futuro poderá também mostrar os pontos de distribuição e locais aderentes) Utilize os filtros para encontrar os produtos e agricultores na sua zona. O mapeamento começou a 15 de Setembro de 2025 e será atualizado continuamente com novos agricultores. **Passa a palavra e ajude-nos a crescer!**

### Filtros

Pesquisar agricultores, produtos, locais.

OCULTAR FILTROS    LIMPAR FILTROS

Seleção:    Escolha:    Escolha:

**Produtos**

Todos os selecionados     Qualquer selecionado

Define se os produtores devem ter todos ou apenas um dos produtos escolhidos.

- Aromáticas
- Cereais
- Frutas e Bagas
- Hortícolas
- Leguminosas
- Outros
- Peixe e Moluscos
- Produtos animais

### Resultados

- Júnior Jacques Medronho – Alma Orgânica**  
Odemira - São Teotónio
- Farinha do Moinho da Laje**  
Odemira - São Luís
- Padaria Dozero**  
Santiago do Cacém - Cercal
- Farrusca – Cooperativa de Criadores de Raça Bovina Garvonesa**  
Odemira - São Martinho das Amoreiras
- Helder Mansos da Silva – Trigo Maia**  
Odemira - São Luís
- Padaria Confiança**  
Odemira - São Luís
- Cogumelos Silvestres do Sudoeste Alentejano**  
Odemira - São Teotónio
- Queijo do Campo**  
Odemira - Lonzaveira e Almoçaveira