

### **Circuitos de comercialização e valorização dos produtos locais: caso estudo do pêssego na Beira Interior**

ALBERTO, D.<sup>1</sup>; DIAS, C.<sup>1</sup>; GOMES, AP.C.<sup>1</sup>; BARATEIRO, N.<sup>2</sup> & GOMES, P.F.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> IPCB - Escola Superior Agrária, Apartado 119, 6001-909 Castelo Branco

<sup>2</sup> APPIZÊZERE, Avenida Eugénio de Andrade, Lote 80, 6230-291 Fundão

<sup>3</sup> AAPIM, Avenida Monsenhor Mendes do Carmo, Bloco 6, Nº23, R/C Esquerdo, 6300-586 Guarda

A valorização dos produtos locais passa, inevitavelmente, pela implementação de estratégias de comercialização que valorizem a sua qualidade intrínseca e promovam a sua identidade junto aos consumidores. O acesso ao mercado a um preço compensador é um fator de sustentabilidade económica das explorações agrícolas e um dos vetores do desenvolvimento rural.

O paradigma dos circuitos de comercialização longos, alicerçados na grande distribuição parece estar a ser substituído por um sistema misto em que, a par dos circuitos longos tradicionais, coexistem circuitos curtos adaptados a um público-alvo que valoriza a proximidade, a frescura e a autenticidade dos produtos.

Na Beira Interior a cultura do pessegueiro desempenha um importante papel na economia regional: de acordo com os dados do Instituto Nacional de Estatística, 2015, a área de pessegueiro é de 1.630 ha e a produção ascende às 20.206 t, sendo a principal região produtora de pêssego a nível nacional.

A comercialização do pêssego apresenta algumas dificuldades que estão relacionadas com o preço de venda, variedades comercializadas e respetivo calibre, venda a granel ou em embalagem e existência ou não de marca comercial.

Nesta comunicação iremos caracterizar os principais circuitos de comercialização do pêssego na Beira Interior e referir as estratégias de comercialização adotadas pelos produtores no sentido de valorizar a sua produção.

**Palavras-chave:** Beira Interior, pêssego, valorização, circuitos de comercialização