

PLANO ESTRATÉGICO DA PAC 2023-2027

OBJETIVO ESPECÍFICO 3 MELHORAR A POSIÇÃO DOS AGRICULTORES NA CADEIA DE VALOR



VERSÃO: NOVEMBRO DE 2020

Disclaimer

O presente documento de trabalho em desenvolvimento tem como objetivo facilitar a elaboração do Plano Estratégico do PAC pós-2020. As fontes de informação utilizadas estão devidamente identificadas.

ÍNDICE

ÍNDICE	2
ÍNDICE DE QUADROS.....	3
ÍNDICE DE GRÁFICOS	3
ÍNDICE DE FIGURAS.....	4
I. DIAGNÓSTICO	5
II. DISTRIBUIÇÃO DO VALOR NA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR.....	6
III. ÍNDICES DE PREÇOS NA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR	19
IV. ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO	23

DRAFT

ÍNDICE DE QUADROS

QUADRO 1. ORGANIZAÇÕES INTERPROFISSIONAIS RECONHECIDAS	11
QUADRO 2. Nº, VPPT E VOLUME DE TRABALHO DAS EXPLORAÇÕES AGRÍCOLAS POR DIMENSÃO ECONÓMICA..	13
QUADRO 3. Nº, VAB E PESSOAL AO SERVIÇO NAS EMPRESAS AGRÍCOLA POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO	14
QUADRO 4. Nº, VAB E PESSOAL AO SERVIÇO NAS EMPRESAS DA INDÚSTRIA ALIMENTAR POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO	15
QUADRO 5. Nº, VAB E PESSOAL AO SERVIÇO NAS EMPRESAS DA DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO	16
QUADRO 6. Nº, VAB E PESSOAL AO SERVIÇO NAS EMPRESAS DA RESTAURAÇÃO POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO	17
QUADRO 7: ÍNDICES DE PREÇOS DOS BENS ALIMENTARES NO PRODUTOR E DOS MEIOS DE PRODUÇÃO NA AGRICULTURA E DOS MEIOS DE PRODUÇÃO AGRÍCOLAS ENTRE 2012 E 2014 (2005=100)	22

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. GASTOS DAS FAMÍLIAS EM ALIMENTAÇÃO (PORTUGAL)	7
GRÁFICO 2. ÍNDICE DE PREÇOS IMPLÍCITOS NA AGRICULTURA, INDÚSTRIA E COMÉRCIO ALIMENTAR (1995=100)	13
GRÁFICO 3. DISTRIBUIÇÃO DO Nº DE EMPRESAS DOS SETORES DE ATIVIDADE AGRÍCOLA, POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO – 2017 (%)	14
GRÁFICO 4. DISTRIBUIÇÃO DO Nº DE EMPRESAS DOS SETORES DE ATIVIDADE DA INDÚSTRIA ALIMENTAR, POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO – 2017 (%)	15
GRÁFICO 5. QUOTA DE MERCADO DOS 5 MAIORES RETALHISTAS NA UE - 2012 (%)	17
GRÁFICO 6. DISTRIBUIÇÃO DO VAB AO LONGO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR (%)	18
GRÁFICO 7. DISTRIBUIÇÃO DO VAB AO LONGO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR EM PT E UE (%) .	18
GRÁFICO 8. EVOLUÇÃO DO VAB AO LONGO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR (2008=100)	19
GRÁFICO 9. ÍNDICES DE PREÇOS DOS BENS ALIMENTARES NO PRODUTOR, INDÚSTRIA E CONSUMIDOR	20
GRÁFICO 10: ÍNDICES DE PREÇOS DOS BENS ALIMENTARES NO PRODUTOR E DOS MEIOS DE PRODUÇÃO NA AGRICULTURA	21
GRÁFICO 11: ÍNDICES DE PREÇOS REAL DOS BENS ALIMENTARES NO PRODUTOR, INDÚSTRIA E CONSUMIDOR (RÁCIO ENTRE OS ÍNDICES DE PREÇOS E OS ÍNDICES DE PREÇOS NO CONSUMIDOR -TOTAL	22
GRÁFICO 12. GRAU DE ORGANIZAÇÃO EM OP POR SETOR (%)	24
GRÁFICO 13. EVOLUÇÃO DO Nº DE OP POR SETOR	24
GRÁFICO 14. VPC DE OP POR SETOR (MILHÕES DE EUROS)	25
GRÁFICO 15. DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL POR REGIÃO EM Nº DE OP E VPC (MÉDIA 2015-2017)	26
GRÁFICO 16. VPC POR OP E POR REGIÃO (EUROS, MÉDIA 2015-2017)	26
GRÁFICO 17. DISTRIBUIÇÃO DAS OP POR CLASSE DE VPC (%)	26
GRÁFICO 18. DISTRIBUIÇÃO DAS OP DAS F&H POR CLASSE DE VPC (%)	27
GRÁFICO 19. DISTRIBUIÇÃO DAS OP ARROZ POR CLASSE DE VPC (%)	27
GRÁFICO 20. DISTRIBUIÇÃO DAS OP CEREAIS POR CLASSE DE VPC (%)	27
GRÁFICO 21. DISTRIBUIÇÃO DAS OP CARNES POR CLASSE DE VPC (%)	28

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. ARQUITETURA ESTRUTURAL DA CADEIA AGROALIMENTAR	6
FIGURA 2. NÍVEL DE CONCENTRAÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR NA UE (VARIAÇÃO 2000-2011, %)	17

DRAFT

I. DIAGNÓSTICO

O número de agentes económicos envolvidos na cadeia de abastecimento alimentar varia consoante o nível da cadeia (produção, transformação e distribuição). Em Portugal, aproximadamente **259 mil explorações agrícolas** produzem produtos agrícolas, dos quais uma parte segue para transformação em **11 mil empresas da indústria agroalimentar**. Os produtos transformados são então comprados pelas **48 mil empresas** ligadas ao setor da **distribuição alimentar**, grossistas e retalhistas, das quais as **30 empresas** com mais de 250 trabalhadores (0,1% do total de empresas) geram 45% do VAB do setor, e, também, pelas **76 mil empresas** conexas ao setor da **restauração**, sendo depois vendidos, com um menor ou maior grau de transformação, a cerca de **10 milhões de consumidores portugueses**.

De uma visão mais clássica entre os segmentos produção, indústria e distribuição, a cadeia agroalimentar é hoje mais complexa e, de certa forma, mais longa, se atentarmos, por exemplo, nos serviços incorporados nos alimentos e respetivo valor que vai sendo acrescentado até que o alimento chegue ao elo final da cadeia, o consumidor.

Há contudo uma característica que se mantém e que se acentuou nas décadas mais recentes. À atomização em número dos agentes que caracteriza o segmento da produção primária, contrapõe-se a jusante na cadeia um número cada vez menor de agentes económicos que atuam no segmento da distribuição alimentar.

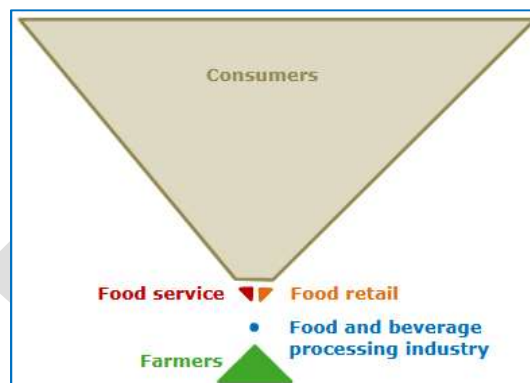
A oferta de produção agrícola e a procura de bens alimentares pelos consumidores são por conseguinte atomizadas em que os agentes, sobretudo a montante, são tomadores de preços.

II. DISTRIBUIÇÃO DO VALOR NA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR

O MERCADO AGROALIMENTAR TEM CARACTERÍSTICAS QUE O AFASTAM DA CONCORRÊNCIA PERFEITA, COM GRANDE CONCENTRAÇÃO A JUSANTE E COM DESVANTAGEM PARA OS AGRICULTORES

A arquitetura estrutural¹ da cadeia agroalimentar não coloca por si só questões legais de concorrência menos leal ou de impossibilidade de livre acesso ao mercado. Contudo, a dimensão económica e o fator escala entre a produção primária e a agroindústria ou entre a produção primária e a distribuição, potenciam que a montante na cadeia se formem quase oligopólios que de certa forma criam barreiras à entrada resultantes de economias de escala e a informação que só estes dominam (informação de mercado imperfeita).

FIGURA 1. ARQUITETURA ESTRUTURAL DA CADEIA AGROALIMENTAR



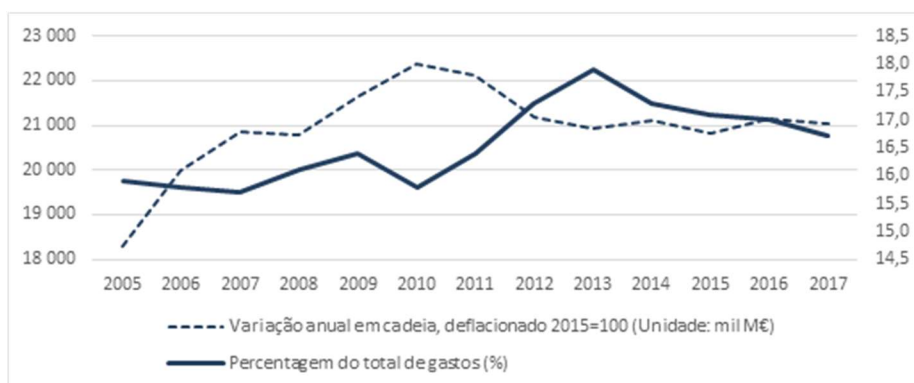
Esta arquitetura é até pelo menos parcialmente benéfica para o consumidor, uma vez que o efeito escala permite maior eficiência no controlo de custos, com possibilidade de repercussão para o consumidor a preços “mais baixos”, caso esse efeito escala não se manifestasse.

Em última análise, a atual arquitetura estrutural da cadeia agroalimentar contribui para o objetivo n.º 5 do artigo 39.º do TFUE, que define os objetivos específicos da PAC o qual visa assegurar preços razoáveis aos consumidores.

O “benefício” económico para a sociedade, ou seja, para os consumidores (excedente do consumidor) deste efeito escala é evidente, uma vez que permite às famílias alocarem à alimentação valores menores a uma componente da despesa das famílias que após o fim da recente crise económica e financeira voltou a entrar em decréscimo. Ou seja, a componente da alimentação, depois de um mínimo de 15,7% da despesa total das famílias em 2007 e de um máximo 2013 (17,9%), voltou a descer até aos 16,7% em 2017, o que representou cerca de 21 mil milhões de euro.

¹ Representação sintética e aproximada da cadeia alimentar na UE pelos atores envolvidos, em que o número de explorações / empresas por segmento da cadeia alimentar e o número de consumidores são representados pelo tamanho de cada forma. Fonte: *EU Agricultural Markets Briefs*, 4 | junho 2015

GRÁFICO 2. GASTOS DAS FAMÍLIAS EM ALIMENTAÇÃO (PORTUGAL)



FONTE: GPP, A PARTIR DE EUROSTAT (FINAL CONSUMPTION EXPENDITURE OF HOUSEHOLDS BY CONSUMPTION PURPOSE (COICOP 3 DIGIT) [NAMA_10_CO3_P3])

De acordo com a teoria económica os oligopolistas, mesmo na ausência de conluio explícito, o seu interesse privado potencialmente não maximiza o ótimo social, uma vez que a maximização do lucro é feita com custos para os outros (outros agentes, consumidores), o que leva ao afastamento do ótimo social.

Nestas situações estamos em mercados de concorrência imperfeita onde coexistem assimetria de informação e barreiras à entrada resultantes de economias de escala.

As leis e regras de concorrência visam aproximá-los dos resultados da concorrência perfeita, tanto mais perto quanto haja ausência de barreiras à entrada e competição leal entre as empresas, mas fenómenos como a crescente integração vertical (vários agentes entre o produto primário e o consumidor) onde os poucos operadores na grande distribuição (que também atua como indústria e tem negócios não alimentares) e as marcas suas da distribuição colocam desafios adicionais de regulação.

Em particular desde a publicação em 2010 do *Relatório Final sobre Relações Comerciais entre a Distribuição Alimentar e os seus Fornecedores* da Autoridade de Concorrência, foram concretizadas em Portugal várias iniciativas de política de regulação (DL PIRC, Prazos de Pagamento) e de autorregulação (PARCA, Códigos de Boas Práticas).

Não obstante, a assimetria de poder negocial por parte da produção primária face aos segmentos a jusante na cadeia alimentar persiste como reflexo da concorrência imperfeita que vimos atrás. Iniciativas recentes como a publicação em 2019 da Diretiva relativas às práticas comerciais desleais com transposição até 2021 permitirão reforçar o esforço legislativo já empreendido em Portugal, mas serão sempre insuficientes para colocar o mercado em concorrência perfeita, ou seja, será também necessária a conjugação de políticas que atuem sobre o rendimento, o ordenamento e gestão do território, o ambiente, e a segurança alimentar para que se cumpram plenamente os objetivos do TFUE para a PAC, designadamente o de proporcionar aos agricultores um nível de rendimento adequado, mantendo em simultâneo preços razoáveis aos consumidores.

AUTORREGULAÇÃO E ORGANIZAÇÃO INTERPROFISSIONAL

Em 2011 foi criada em Portugal a Plataforma de Acompanhamento das Relações na Cadeia Alimentar (PARCA) por despacho conjunto dos Ministros da Agricultura e da Economia (Despacho conjunto n.º 15480/2011) com a missão de promover a análise das relações entre os sectores de produção, transformação e distribuição de produtos agrícolas, com vista ao fomento da equidade e do equilíbrio na cadeia alimentar, promovendo ao mesmo tempo a competitividade da economia portuguesa estabelecendo uma concorrência saudável e contribuindo para o aumento da produção nacional e da autossuficiência, em valor, deste setor.

A PARCA surgiu num contexto temporal em que se agudizavam em Portugal tensões entre a produção agrícola e a grande distribuição e onde ao nível da UE o tema havia também entrado na agenda política. A Comissão Europeia tinha criado em 2010 o Fórum de Alto Nível sobre a Melhoria do Funcionamento da Cadeia de Abastecimento para apoiar a Comissão na “elaboração da política industrial no sector agroalimentar e a aplicação das iniciativas propostas pela Comissão na sua comunicação intitulada Melhor funcionamento da cadeia de abastecimento alimentar na Europa”. Ao longo da década passada a discussão política e setorial evoluiu ao ponto de ter sido adotada uma Diretiva que visa regular as práticas comerciais desleais, a parte de outras iniciativas de diálogo e transparência ao longo da cadeia alimentar.

Desde o início da sua atividade, a PARCA reuniu cerca de 20 vezes em plenária, e desenvolveu grupos de trabalho temáticos, abordando temas que resultaram do diagnóstico inicial lançado aos representantes das estruturas setoriais: Transparência, Equidade; Organização Interprofissional; Resolução de conflitos, Marcas da distribuição e Valorização da produção nacional. Um dos factos mais relevantes no contexto da PARCA foi a assinatura, em dezembro de 2016, do "Código de Boas Práticas Comerciais para a Cadeia de Abastecimento Agroalimentar". O Código aplica-se às relações comerciais e aos contratos de fornecimento de abastecimento agroalimentar em Portugal, visa reforçar a transparência, assegurando a promoção da equidade e reciprocidade entre parceiros, criando soluções de monitorização e de resolução de conflitos entre os associados das partes subscritoras, a totalidade das entidades privadas da PARCA.

Apesar dos passos dados no sentido da maior transparência, é ainda hoje reconhecido que a transparência nas relações na cadeia alimentar em particular na formação de preços é relativamente escassa; os contratos escritos não são generalizados e como tal, fatores de influem ou podem influir na formação do preço como sejam índices de preços de matérias-primas, inflação ou outros, não estão generalizados.

Na última década foram reconhecidas em Portugal 4 das 5 Organizações Interprofissionais (OI) atualmente reconhecidas. O reconhecimento como OI do sector agrícola ou agroalimentar é concedido pelo membro do governo responsável pela Agricultura, mediante parecer técnico do GPP. As OI reconhecidas podem promover a celebração de acordos (ou regras) entre as estruturas que as integram. Quando esses acordos revistam a forma de contratos tipo ou ações comuns, sempre que incidam sobre a qualidade dos produtos, sua normalização e acondicionamento, proteção do meio ambiente, divulgação sobre produções e mercados e ainda sobre ações de promoção e valorização do respetivo produto ou sector, esses acordos podem vir a ser extensíveis, total ou parcialmente, ao conjunto dos operadores económicos do sector ou produto respetivo.

Até 2010 apenas o sector do leite e produtos lácteos apresentava reconhecimento interprofissional. Nos últimos 10 anos, os sectores do arroz, do vinho, do azeite e da carne de porco trilharam esse caminho. Nestes cinco setores há ainda um potencial por explorar na ação das OI, que deve ser pelas próprias considerado como fator de valorização intrínseca das fileiras e de criação de valor a montante e a jusante. Está por explorar o estabelecimento de normas pelas OI e a possibilidade de se realizarem acordos de extensão dessas normas, os quais podem incluir o financiamento (a partir de membros e de não membros) para ações comuns que visem a qualidade dos produtos, a normalização e acondicionamento, a proteção do meio ambiente, a divulgação sobre produções e mercados e ações de promoção, apenas possível se a atuação da OI for relevante para todo o sector, incluindo efeitos nos agentes económicos não sócios.

As principais dificuldades demonstradas pelas OI nacionais no crescimento e desenvolvimento de atividade, estão relacionadas essencialmente com a capacidade de autofinanciamento, pois não está a ser devidamente implementado um regime de quotização adequado às ambições destas entidades. Muitas vezes é procurada a possibilidade de cobrança de quotas extensível a não membros, mas esta hipótese apenas pode ser autorizada pela tutela caso seja já uma prática interna da OI junto dos seus associados pelo menos durante um ano, e com provas dadas de ser destinada a ações/atividades de impacto para toda a fileira, sendo os operadores associados ou não da OI.

Outros setores têm também mostrado interesse em explorar as vantagens do Interprofissional. No quadro da Estratégia Nacional para a Promoção da Produção de Cereais, Medida 12 - “Reforçar as estruturas interprofissionais”, a ANPROMIS e a ANPOC têm vindo a desenvolver os passos iniciais para a criação de uma OI na área dos cereais (milho e praganosos), os setores das frutas e produtos hortícolas e da carne de bovino ou da carne de coelho já desenvolveram no passado ou têm desenvolvido recentemente contactos exploratórios nesse sentido. Mesmo sem o reconhecimento formal como OI, setores como as frutas, flores e legumes ou a carne de coelho, entre outros, têm desenvolvido estratégias de carácter interprofissional muitas vezes orientadas para a promoção, como contraponto à concorrência e custos acrescidos na procura de mercados (interno e) externos. Outros setores ou produtos com notoriedade própria e circuitos de comercialização estáveis nos mercados nacional e internacional têm igualmente (ex. vinho, pera rocha) desenvolvido e consolidado estratégias de internacionalização.

Para esse contexto têm concorrido positivamente estratégias de setoriais com vista a promover o acesso a mercados externos das quais são exemplo a PortugalFresh (Associação para a Promoção das Frutas, Legumes e Flores de Portugal, constituída em 2010) ou a PortugalFoods (associação que promove a inovação e a internacionalização das empresas do setor agroalimentar português).

A recente aprovação da Agenda de Inovação para a agricultura 20|30 – tem um dos seus eixos estratégicos direcionado para a Internacionalização das cadeias de valor promovendo os produtos agroalimentares portugueses não só a nível interno como externo, tendo esta última vertente o objetivo aumentar a notoriedade e a reputação dos produtos agroalimentares nos mercados internacionais, assim como potenciar a captação de investimento direto estrangeiro.

Em Portugal encontram-se reconhecidas OI em cinco sectores do agroalimentar, todas com abrangência nacional. A tabela abaixo, além da designação completa e dos respetivos produtos abrangidos, mostra ainda a sequência temporal dos 5 reconhecimentos.

QUADRO 1. ORGANIZAÇÕES INTERPROFISSIONAIS RECONHECIDAS

Organização	Despacho de Reconhecimento	Produtos Abrangidos	Âmbito Geográfico
ALIP - Associação Interprofissional do Leite e Lactínios	N.º 215/2008, de 24 janeiro	Leite e produtos lácteos	Nacional
CASA DO ARROZ - Associação Interprofissional do Arroz	N.º 14033/2012, de 19 outubro	Arroz	Nacional
AIFO — Associação Interprofissional da Fileira Olivícola	N.º 14538/2015, de 24 novembro	Azeite, azeitona e seus derivados	Nacional
VINIPORTUGAL Associação Interprofissional para a Promoção dos Vinhos Portugueses	N.º 11342/2015, de 9 outubro	Vinho	Nacional
FILPORC — Associação Interprofissional da Fileira da Carne de Porco	N.º 7038/2019 de 30 de julho	Carne de suíno	Nacional

CADEIAS CURTAS E MERCADOS LOCAIS: UMA OPORTUNIDADE DE VALORIZAÇÃO DA PRODUÇÃO PRIMÁRIA².

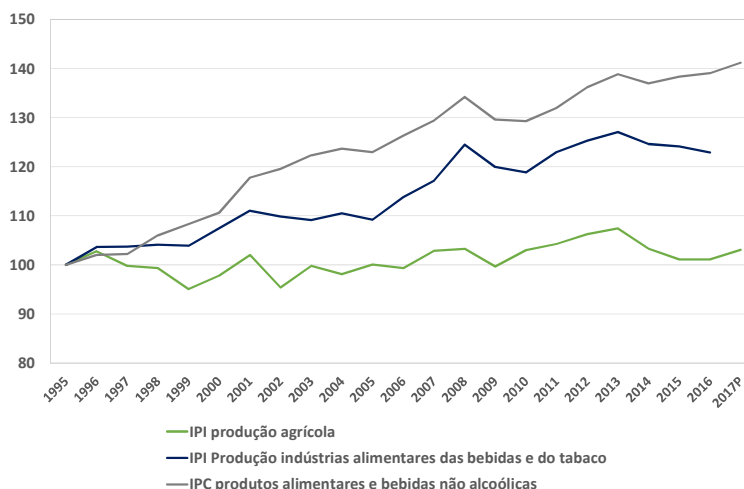
Atualmente os consumidores estão mais sensíveis aos modos de produção alimentar, com preocupações que vão no sentido da sustentabilidade ambiental, do bem-estar animal, do comércio justo, da valorização dos produtos locais, da “pegada de carbono”, optando pelo consumo de alimentos vindos diretamente do produtor e/ou que passaram por processos de produção menos intensivos. A procura de produtos locais pelos consumidores juntamente com a necessidade dos produtores aumentarem o valor da sua produção e comercialização, potenciou o desenvolvimento de redes alimentares locais e de pequenos canais de distribuição, de que são exemplo os mercados de agricultores e os sistemas de entregas ao domicílio. Embora sem possibilidade de quantificação no imediato, durante o início da pandemia de COVID-19, multiplicaram-se as plataformas eletrónicas e outras formas de contacto direto entre produtores e consumidores, que permitiram não só escoar produções de grande consumo, como também outras de maior valor acrescentado (ex. queijos, mel, vinho), aproximando produtores e consumidores. Esta via alternativa, que surge quer em meio rural quer em meio urbano, serve para mitigar - ainda que parcialmente dado o volume relativamente diminuto de produto transacionado - os efeitos da diferença de poder negocial entre os agricultores e os agentes económicos a jusante, nomeadamente intermediários e a distribuição, uma vez que parte (ou a totalidade) da produção de pequenos produtores chega diretamente ao consumidor, mitigando os efeitos de assimetria de poder negocial. Até 31 de dezembro de 2019, a medida apoiada pelo FEADER do Programa de Desenvolvimento Rural do Continente, relativa a cadeias curtas e mercados locais, tinha aberto concursos no valor de € 19,66 milhões de despesa pública submetidas ao todo 110 candidaturas. Até ao final de 2019, foram analisadas 86% das candidaturas entradas num total de 95, e destas foram decididas 94 candidaturas, com uma taxa de aprovação de 62%.

² As cadeias curtas foram também abordadas inicialmente no âmbito do objetivo específico 9.

OS PREÇOS DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA CRESCEM ABAIXO DOS PREÇOS DOS OUTROS SEGMENTOS DA ECONOMIA

A evolução dos índices de preços implícitos na produção agrícola e nas indústrias alimentares das bebidas e do tabaco e índice de preços no consumidor de produtos alimentares e bebidas não-alcoólicas (1995=100) mostra que os preços da produção agrícola crescem abaixo dos preços dos outros segmentos da economia, observando-se que os preços na produção agrícola crescem a um ritmo bastante inferior aos segmentos a jusante na cadeia, o que não permite repercutir aumentos de custos de produção como se verá adiante.

GRÁFICO 4. ÍNDICE DE PREÇOS IMPLÍCITOS NA AGRICULTURA, INDÚSTRIA E COMÉRCIO ALIMENTAR (1995=100)



P – DADOS PROVISÓRIOS

FONTE: GPP, A PARTIR DE INE

60% DO VALOR DE PRODUÇÃO AGRÍCOLA É GERADO NAS EXPLORAÇÕES DE GRANDE DIMENSÃO ECONÓMICA

O setor agrícola abrange cerca de 259 mil explorações, sobretudo explorações de muito pequena dimensão económica (73%) a que corresponde 52% do volume de trabalho, das quais **3,6% são explorações de grande dimensão económica onde é gerado 60% do valor de produção**. No período 2009/2016, registou-se uma diminuição do número (-3,4% ao ano) e valor de produção (-2,9% ao ano) nas explorações agrícolas de muito pequena dimensão e um crescimento no número e valor de produção das restantes categorias, nomeadamente as **explorações de grande dimensão económica foram as que mais cresceram em número (1,7% ao ano) e em valor de produção (2,7% ao ano)**.

QUADRO 4. Nº, VPPT E VOLUME DE TRABALHO DAS EXPLORAÇÕES AGRÍCOLAS POR DIMENSÃO ECONÓMICA

	Explorações agrícolas			VPPT			Volume de trabalho		
	nº	%	% (2009/2016)	milhões de euros	%	% (2009/2016)	UTA	%	% (2009/2016)
Muito pequenas (< 8 000 euros)	188 652	72,8	-3,4	489	9,5	-2,9	165 408	52,0	
Pequenas (8 000 - < 25 000 euros)	40 291	15,6	0,9	560	10,9	1,2	57 555	18,1	
Médias (25 000 - < 100 000 euros)	20 598	8,0	0,8	1 011	19,7	0,6	42 702	13,4	
Grandes (≥ 100 000 euros)	9 441	3,6	1,7	3 084	59,9	2,7	52 626	16,5	
Total	258 983	100,0	-2,3	5 144	100,0	1,5	318 292	100,0	-2,0

FONTE: GPP, A PARTIR DE RA2009 E IEAA 2016, INE

MICROEMPRESAS³ GERAM 60% DO VAB AGRÍCOLA EMPRESARIAL

Em particular as empresas agrícolas, são na sua maioria microempresas (99,1%) que empregam 83% do pessoal ao serviço e geram 60% do VAB. Entre 2011 e 2017, cresceu o número de empresas agrícolas (16,8% ao ano) sobretudo em resultado dos setores da viticultura (37,7% ao ano) agricultura e produção animal combinadas (11,8% ao ano), cultura dos frutos oleaginosos (39,4% ao ano) e cultura de outros frutos em árvores e arbustos (41,3% ao ano).

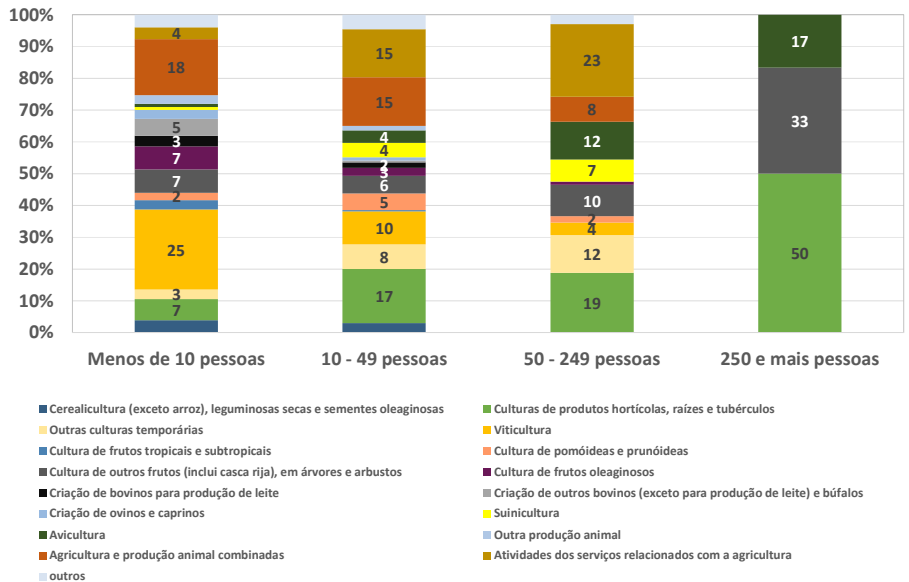
QUADRO 6. Nº, VAB E PESSOAL AO SERVIÇO NAS EMPRESAS AGRÍCOLA POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO

	Empresas			VAB			Pessoal ao serviço		
	nº	%	% (2011/2017)	milhões de euros	%	% (2011/2017)	nº	%	% (2011/2017)
Menos de 10 pessoas	118 553	99,1	16,9	868	60,1	10,0	139 620	82,8	13,9
10 - 49 pessoas	927	0,8	4,1	349	24,2	12,0	17 306	10,3	4,2
50 - 249 pessoas	101	0,1	7,6	185	12,8		9 577	5,7	
250 e mais pessoas	6	0,0	7,0	42	2,9		2 109	1,3	
Total	119 587	100,0	16,8	1 444	100,0	11,1	168 612	100,0	12,1

FONTE: GPP, A PARTIR DE CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS, INE

Destaque-se que as **microempresas** estão sobretudo ligadas aos setores da viticultura (25%), agricultura e produção animal combinadas (18%), horticultura (7%), cultura de outros frutos em árvores e arbustos (7%) e frutos oleaginosos (7%). Em 2017, existiam 6 **grandes empresas**

GRÁFICO 7. DISTRIBUIÇÃO DO Nº DE EMPRESAS DOS SETORES DE ATIVIDADE AGRÍCOLA, POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO – 2017 (%)



FONTE: GPP, A PARTIR DE CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS, INE

³ Na categoria das PME, empresas que empregam **menos de 250 pessoas** e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros, uma **micro empresa** é definida como uma empresa que emprega **menos de 10 pessoas** e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros; uma **pequena empresa** é definida como uma empresa que emprega **menos de 50 pessoas** e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros;

agrícolas associadas aos setores da horticultura, cultura de outros frutos em árvores e arbustos e avicultura.

33% DO VAB DA INDÚSTRIA AGROALIMENTAR⁴ GERADO EM POUCAS EMPRESAS DE GRANDE DIMENSÃO

O setor da **indústria agroalimentar** inclui 99,6% de PME, que empregam 79% dos trabalhadores, e **0,4% de grandes empresas, que geram 33,4% do VAB**. Entre 2011 e 2017, cresceu o número de empresas agroalimentares (1,0% ao ano) sobretudo em resultado da indústria do vinho (7,9% ao ano) e da preparação e conservação de frutos e hortícolas (10,7% ao ano). Saliente-se o crescimento do número (3,5% ao ano), VAB (5,7% ao ano) e pessoal ao serviço (2,7% ao ano) nas empresas de grande dimensão.

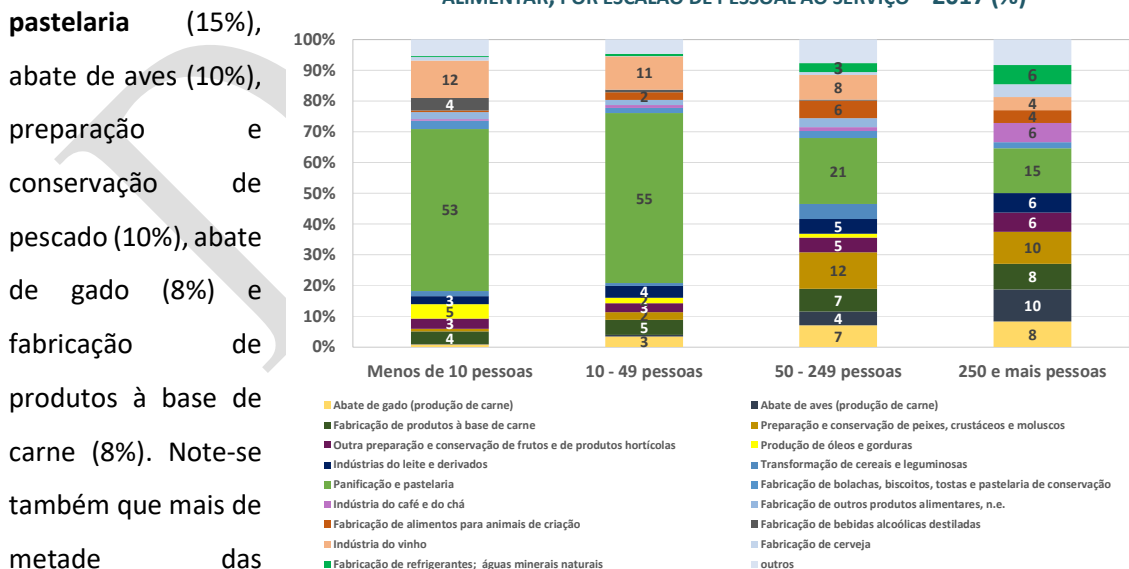
QUADRO 9. Nº, VAB E PESSOAL AO SERVIÇO NAS EMPRESAS DA INDÚSTRIA ALIMENTAR POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO

	Empresas			VAB			Pessoal ao serviço		
	nº	%	(2011/2017)	milhões de euros	%	(2011/2017)	nº	%	(2011/2017)
Menos de 10 pessoas	9 096	81,1	1,4	627	17,2	4,1	22 603	20,0	0,2
10 - 49 pessoas	1 762	15,7	-0,8	760	20,9	2,0	34 932	30,9	-0,2
50 - 249 pessoas	312	2,8	-0,2	1 032	28,4	2,1	31 972	28,3	0,4
250 e mais pessoas	48	0,4	3,5	1 215	33,4	5,7	23 553	20,8	2,7
Total	11 218	100,0	1,0	3 634	100,0	3,6	113 060	100,0	0,6

FONTE: GPP, A PARTIR DE CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS, INE

Em particular as **empresas de grande dimensão** correspondem preferencialmente aos setores da **panificação e pastelaria (15%)**, **abate de aves (10%)**, **preparação e conservação de pescado (10%)**, **abate de gado (8%)** e **fabricação de produtos à base de carne (8%)**. Note-se também que mais de metade das microempresas e

GRÁFICO 10. DISTRIBUIÇÃO DO Nº DE EMPRESAS DOS SETORES DE ATIVIDADE DA INDÚSTRIA ALIMENTAR, POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO – 2017 (%)



FONTE: GPP, A PARTIR DE CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS, INE

⁴ Inclui os ramos de atividade 10 (indústrias alimentares), 11 (indústria das bebidas) e 12 (indústria do tabaco)

empresas de pequena dimensão pertencem ao setor da panificação e pastelaria, respetivamente 53% e 55%.

CERCA DE METADE DO VAB DA DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR⁵ GERADO EM POUCAS EMPRESAS DE GRANDE DIMENSÃO

O setor da **distribuição alimentar** é caracterizado por apresentar sobretudo PME (99,9%), em particular microempresas (95,6%), que empregam 61% dos trabalhadores do setor, e **poucas grandes empresas** (0,1%), cerca de 30, **que geram perto de metade do VAB** (45,5%). No período 2011/2017 verificou-se um decréscimo do número (-2,6% ao ano) e pessoal ao serviço (-1,8% ao ano) nas microempresas e, em contraste, um crescimento do número, VAB e pessoal ao serviço nas restantes categorias de empresas.

QUADRO 12. Nº, VAB E PESSOAL AO SERVIÇO NAS EMPRESAS DA DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR POR ESCALÃO DE PESSOAL AO

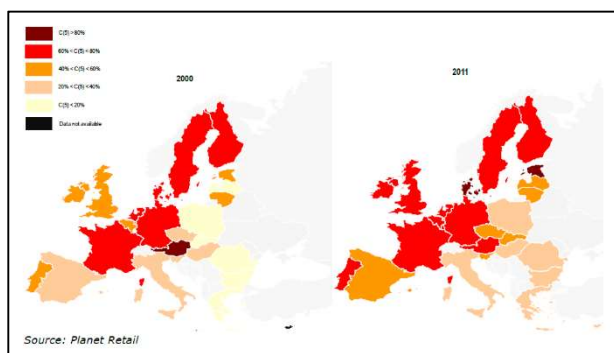
	Empresas			VAB			Pessoal ao serviço		
	nº	%	% (2011/2017)	milhões de euros	%	% (2011/2017)	nº	%	% (2011/2017)
Menos de 10 pessoas	45 968	95,6	-2,6	844	18,7	0,5	72 153	33,3	-1,8
10 - 49 pessoas	1 800	3,7	0,4	872	19,3	2,7	36 731	17,0	0,5
50 - 249 pessoas	294	0,6	2,7	740	16,4	3,4	23 301	10,8	1,1
250 e mais pessoas	30	0,1	1,2	2 052	45,5	3,0	84 494	39,0	1,7
Total	48 092	100,0	-2,4	4 508	100,0	2,5	216 679	100,0	0,2

FONTE: GPP, A PARTIR DE CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS, INE

⁵ Inclui os ramos de atividade 4617 (Agentes do comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco), 463 (Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco), 4711 (Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados, com predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco), 472 (Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco, em estabelecimentos especializados) e 4781 (Comércio a retalho em bancas, feiras e unidades móveis de venda, de produtos alimentares, bebidas e tabaco)

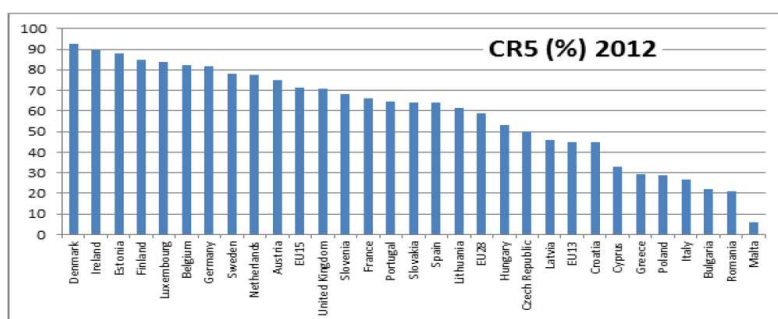
Ainda a este respeito é de notar o crescimento, entre 2000 e 2011, da quota de mercado dos 5 maiores retalhistas em toda a UE, sendo que em PT corresponde a mais de 60%, similar aos EM localizados no norte e centro da Europa.

FIGURA 3. NÍVEL DE CONCENTRAÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR NA UE (VARIAÇÃO 2000-2011, %)



FONTE: PLANET RETAIL

GRÁFICO 13. QUOTA DE MERCADO DOS 5 MAIORES RETALHISTAS NA UE - 2012



Source: Planet retail, 2012

Em 2012 Portugal estava 4 lugares acima da média da UE em termos de concentração/quota de mercado das 5 principais insígnias.⁶

VAB DA RESTAURAÇÃO⁷ É GERADO PREFERENCIALMENTE NAS PME

Já o setor da restauração também inclui sobretudo PME (99,9%), mas em contraste com a indústria e a distribuição alimentar, o **VAB é gerado preferencialmente nas PME**. Em termos evolutivos destaca-se o crescimento do VAB (3,7% ao ano) e pessoal ao serviço (1,4% ao ano) nas empresas, em particular nas de pequena e média dimensão.

QUADRO 15. Nº, VAB E PESSOAL AO SERVIÇO NAS EMPRESAS DA RESTAURAÇÃO POR ESCALÃO DE PESSOAL AO SERVIÇO

	Empresas			VAB			Pessoal ao serviço		
	nº	%	% (2011/2017)	milhões de euros	%	% (2011/2017)	nº	%	% (2011/2017)
Menos de 10 pessoas	72 085	94,9	-0,8	1 633	48,1	1,1	141 305	55,7	-0,4
10 - 49 pessoas	3 617	4,8	3,6	966	28,4	7,4	62 378	24,6	3,8
50 - 249 pessoas	269	0,4	8,6	342	10,1	9,8	21 799	8,6	8,6
250 e mais pessoas	24	0,0	0,7	458	13,5	3,4	28 041	11,1	1,8
Total	75 995	100,0	-0,5	3 399	100,0	3,7	253 523	100,0	1,4

FONTE: GPP, A PARTIR DE CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS, INE

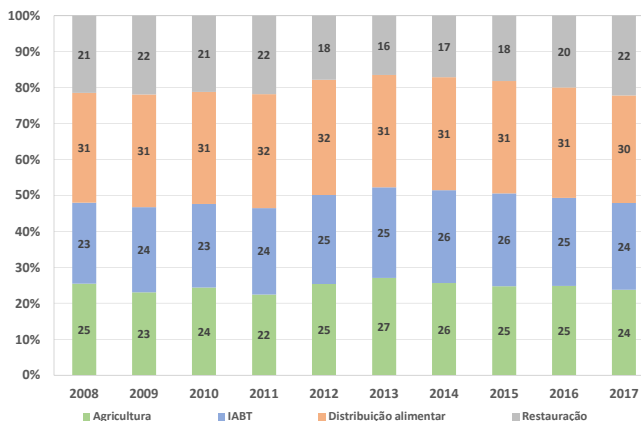
⁶ Fonte: MODERNISING AND SIMPLIFYING THE CAP, Background Document, Economic challenges facing EU agriculture

⁷ Inclui o ramo de atividade 56 (Restauração e similares).

DISTRIBUIÇÃO DO VAB AO LONGO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR TEM-SE MANTIDO RELATIVAMENTE ESTÁVEL DESDE 2008

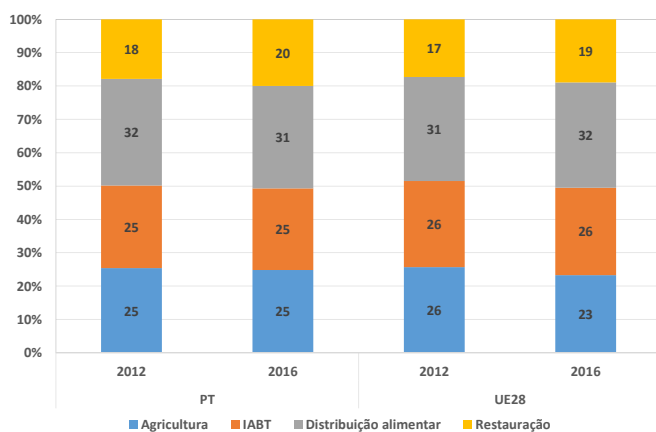
A distribuição do VAB ao longo da cadeia de abastecimento alimentar não tem sofrido grandes alterações ao longo do tempo⁸, com uma repartição relativamente estável do VAB entre a agricultura (24%), indústrias agroalimentares (24%), distribuição alimentar (30%) e serviços de restauração (22%), à semelhança da

GRÁFICO 17. DISTRIBUIÇÃO DO VAB AO LONGO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR (%)



FONTE: GPP, A PARTIR DE CN E CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS, INE

GRÁFICO 20. DISTRIBUIÇÃO DO VAB AO LONGO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR EM PT E UE (%)



FONTE: GPP, A PARTIR DE CN E CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS, INE

UE28.

Saliente-se a relação estreita que existe entre a agricultura e indústria, dado o grau de integração vertical muito forte em subsectores como os do leite, carne, vinho e azeite. Note-se que cerca de **metade dos produtos agrícolas nacionais é incorporado nas indústrias alimentares**, enquanto consumo intermédio. Assim, é frequente que a introdução de melhorias nas condições de produção primária que

implicam mais custos de produção não se reflitam em maiores quantidades de produtos agrícolas mas conduzam a bens de maior valor acrescentado na sua forma industrial.

Um fenómeno relativamente recente está relacionado com a integração vertical por via da entrada de empresas do setor da distribuição na produção primária e na produção agroindustrial, cujos efeitos sobre a eventual distorção de concorrência estão ainda por conhecer.

A este soma-se o peso com significado (cerca de 1/3) das marcas próprias da distribuição, o que

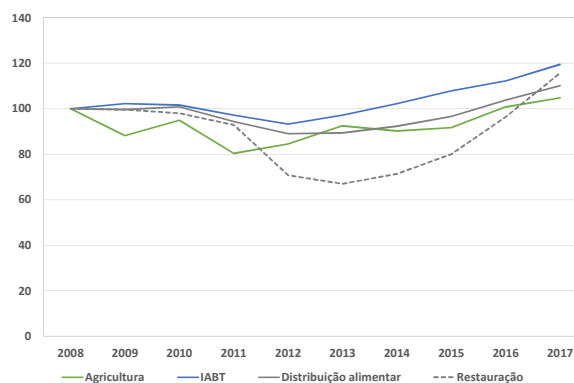
⁸ A informação no gráfico à direita nesta página difere ligeiramente da Factsheet da Comissão Europeia publicada em setembro de 2019, com base em informação até 2016 na UE, porque as autoridades portuguesas já dispunham de informação para 2017 nas contas nacionais e nas contas integradas das empresas do INE (Instituto Nacional de Estatística), pelo que se optou por utilizar valores mais atualizados. O VAB (valor acrescentado bruto) das IABT (Indústrias Alimentares, do tabaco e bebidas) foi calculado a partir das contas nacionais e não das contas integradas das empresas. Os valores de VAB da distribuição alimentar e da restauração foram calculados a partir das contas integradas das empresas do INE, que diferem dos valores apresentados no Eurostat (a metodologia pode ser diferente).

não deixa de ser um pressão adicional a montante na cadeia, podendo, a prazo contribuir para um desincentivo à inovação pelos fabricantes.

CRESCIMENTO DO VAB EM TODA A CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR NO PERÍODO PÓS-CRISE

No período 2008-2017, verificou-se uma tendência de diminuição do VAB, a preços correntes, em toda a cadeia de abastecimento alimentar até 2012, em resultado da crise económico-financeira, mais pronunciada no setor dos serviços de restauração (-8,3% ao ano) e agricultura (-4,1% ao ano). Seguindo-se um período de crescimento até 2017, com a retoma do consumo privado, com destaque para o setor dos serviços de restauração (10,3% ao ano).

GRÁFICO 22. EVOLUÇÃO DO VAB AO LONGO DA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR (2008=100)



FONTE: GPP, A PARTIR DE CN E CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS, INE

III. ÍNDICES DE PREÇOS NA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR

OS PREÇOS AGRÍCOLAS APRESENTARAM MAIOR VOLATILIDADE QUE OS PREÇOS NA INDÚSTRIA E NO CONSUMIDOR

Ao longo do período 2005-2014 os preços agrícolas apresentaram uma volatilidade superior à da indústria e do consumidor⁹.

Até 2010, as tendências evolutivas não apresentam diferenças significativas quer nos movimentos de subida de preços, quer nos de descida ao longo de toda a cadeia de abastecimento alimentar. A partir de 2011, a evolução dos preços começa a divergir, observando-se um maior crescimento nos segmentos a montante. No entanto, em 2014 verificou-se um decréscimo dos preços em toda a cadeia de abastecimento alimentar, mais acentuado no produtor (-6,9%), seguido da indústria (-2,5%) e do consumidor (-1,4%). Para tal terão contribuído, entre outros, a diminuição do preço dos vegetais e produtos hortícolas, dos frutos e da produção suína, produtos com grande peso na estrutura de produção agrícola¹⁰,

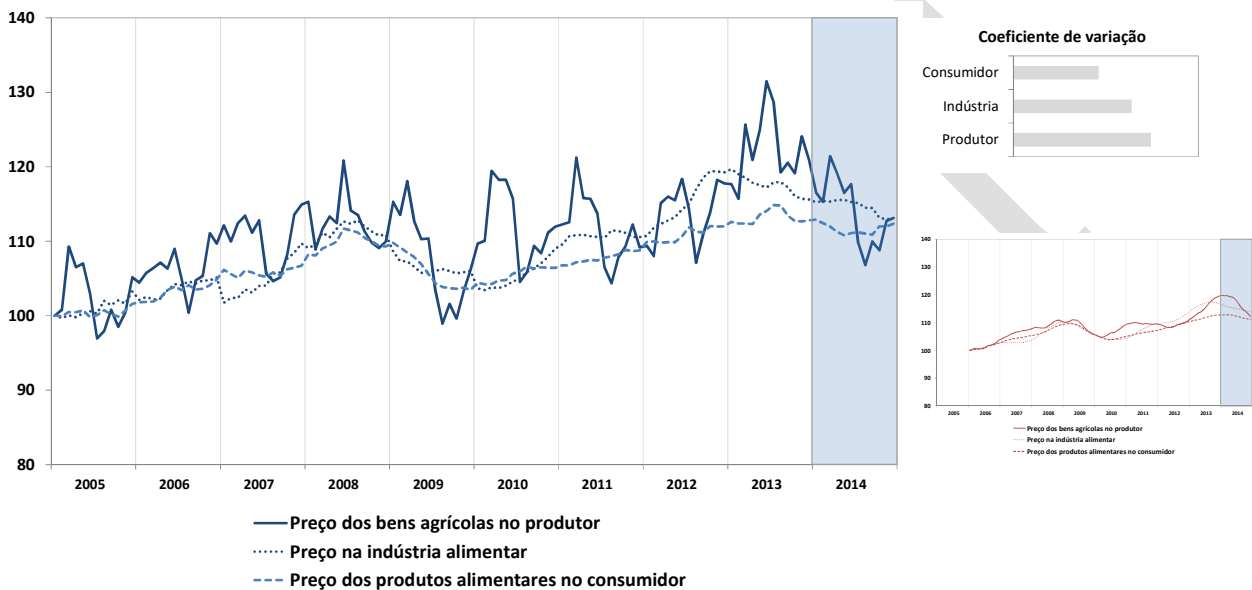
⁹ A série dos índices de preços no produtor apresentou um coeficiente de variação de 0,06, a indústria de 0,05 e o consumidor de 0,04 para o período 2005-2014.

¹⁰ Em 2014, os vegetais e produtos hortícolas pesavam 16,4% na produção agrícola, os frutos 15,2% e a produção suína 8,8%.

cujos preços terão sido afetados nomeadamente pelo embargo da Rússia, que criou excesso de oferta no mercado europeu.

Até 2010, observa-se que os efeitos da evolução dos preços agrícolas são repercutidos a jusante¹¹. A partir do final desse ano, o comércio parece ter acomodado nas suas margens a subida de preços a montante, apresentando um crescimento dos preços inferior aos dos outros segmentos.

GRÁFICO 25. ÍNDICES DE PREÇOS DOS BENS ALIMENTARES NO PRODUTOR, INDÚSTRIA E CONSUMIDOR



FORNTE: GPP, A PARTIR DE INE

A PRODUÇÃO AGRÍCOLA NÃO CONSEGUIU FAZER REPERCUTIR NOS PREÇOS DE VENDA O AUMENTO DOS CUSTOS DE PRODUÇÃO, COM IMPACTO NEGATIVO SOBRE AS MARGENS DOS AGRICULTORES

Até 2011, o preço de venda no produtor não acompanhou o crescimento dos custos necessários à sua produção, em particular os bens de consumo corrente que apresentaram um crescimento muito acentuado. Entre 2005 e 2011, o preço de venda no produtor cresceu 1,5% em média anual, enquanto os custos associados à produção cresceram respetivamente 5,1% e 2,6%, nos bens de consumo corrente e de investimento. Este diferencial de crescimento é, particularmente, evidente a partir de meados de 2007, em virtude do aumento do preço do

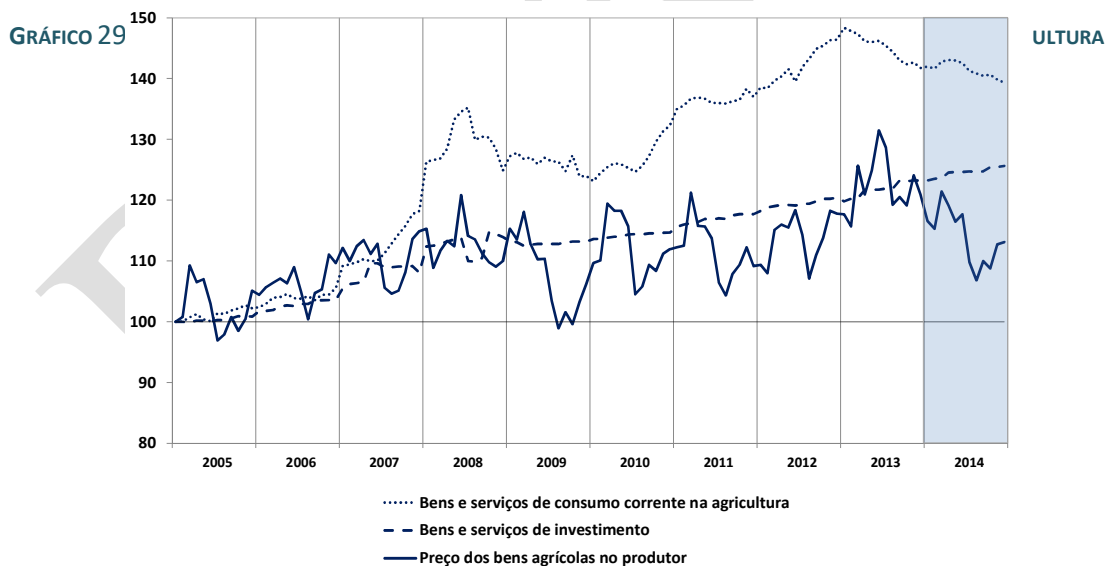
¹¹ O recurso a coeficientes de correlação evidenciou uma forte correlação entre os preços na indústria e no consumidor ($\rho = 0,94$), contudo mais moderada entre o produtor e a restante cadeia alimentar ($\rho = 0,67$ e $\rho = 0,74$, respetivamente na indústria e no consumidor). As correlações são fortes entre todos os intervenientes quando analisadas em termos de tendência (0,91; 0,94 e 0,97, respetivamente entre a produção e indústria, produção e comércio e indústria e comércio)

petróleo e de matérias-primas agrícolas e traduzido, certamente, numa diminuição das margens ligadas à produção. Contudo, a partir de 2012, esta tendência inverteu-se com o preço à produção a crescer mais que os preços dos consumos intermédios.

Este sinal positivo não se manteve em 2014 em que ocorreu novamente uma degradação dos preços na produção face ao preço dos consumos intermédios em 2014 (-6,9% na produção e -2,0% nos consumos intermédios). Os principais custos de produção, em particular os alimentos para animais e energia, diminuíram a par dos preços dos cereais e do petróleo no mercado mundial, contudo insuficiente para compensar a diminuição do preço de venda dos produtos agrícolas.

Os alimentos para animais possuem, com exceção dos adubos, a maior volatilidade de preços (0,18 face a 0,06 no produtor), imediatamente seguidos da energia e lubrificantes (0,15). A análise da correlação não indiciou existir uma forte relação entre o preço dos bens agrícolas e os custos inerentes à produção, o que mostra a dificuldade, por parte do produtor agrícola, em repercutir no preço de venda as variações de preços dos meios de produção.

GRÁFICO 28: ÍNDICES DE PREÇOS DOS BENS ALIMENTARES NO PRODUTOR E DOS MEIOS DE PRODUÇÃO NA AGRICULTURA



FONTE: GPP, A PARTIR DE INE

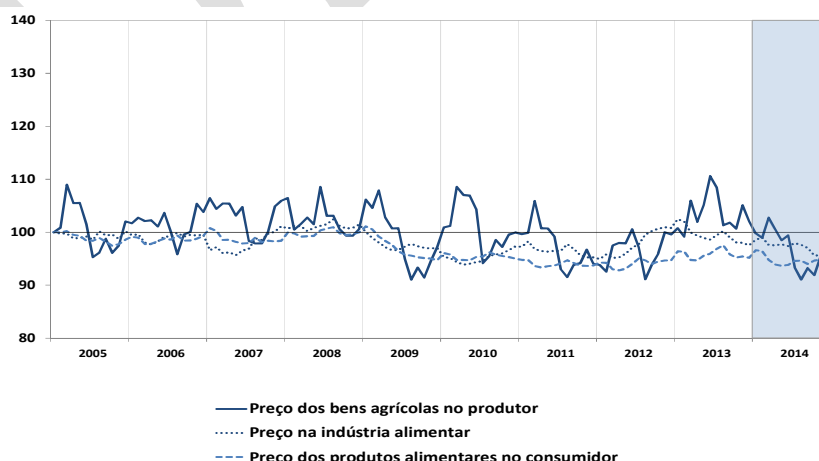
QUADRO 18: ÍNDICES DE PREÇOS DOS BENS ALIMENTARES NO PRODUTOR E DOS MEIOS DE PRODUÇÃO NA AGRICULTURA E DOS MEIOS DE PRODUÇÃO AGRÍCOLAS ENTRE 2012 E 2014 (2005=100)

	2012	2013	2014	Taxa de variação (%)	
				2012-2013	2013-2014
Input total	137,9	140,7	137,9	2,1	-2,0
Bens e serviços de consumo corrente na agricultura	140,5	143,4	139,8	2,1	-2,5
Bens e serviços de investimento	119,0	121,4	124,1	2,0	2,2
Sementes e plantas	120,8	114,6	121,6	-5,2	6,1
Energia e lubrificantes	153,5	147,4	137,8	-3,9	-6,5
Azubos e corretivos do solo	183,6	178,7	167,0	-2,7	-6,6
Produtos de proteção das culturas	156,7	174,8	171,3	11,6	-2,0
Despesas veterinárias	105,8	105,0	102,8	-0,7	-2,2
Alimentos para animais	159,6	171,1	162,2	7,2	-5,2
Preço dos bens agrícolas no produtor	111,3	119,8	111,5	7,6	-6,9
Preço dos produtos alimentares no consumidor	110,4	112,8	111,2	2,1	-1,4
Preço na indústria alimentar	114,3	116,5	113,6	1,9	-2,5
IPC total	116,1	116,4	116,1	0,3	-0,3

FONTE: GPP, A PARTIR DE INE

IMPORTÂNCIA DOS BENS ALIMENTARES NA CONTENÇÃO GERAL DOS PREÇOS

Na evolução dos preços alimentares na agricultura, indústria e no consumidor, corrigidos do efeito da inflação¹², podem-se destacar dois períodos: o período 2005-2009 em que os preços dos bens alimentares refletiram, essencialmente, a evolução dos preços do conjunto da economia e o período a partir de 2010 em que o crescimento dos preços dos bens alimentares foi inferior ao do conjunto da economia em toda a cadeia de abastecimento alimentar. Saliente-se que a partir de 2013, os preços no produtor apresentaram um crescimento superior à inflação, que não se manteve em 2014.

GRÁFICO 32: ÍNDICES DE PREÇOS REAL DOS BENS ALIMENTARES NO PRODUTOR, INDÚSTRIA E CONSUMIDOR (RÁCIO ENTRE OS ÍNDICES DE PREÇOS E OS ÍNDICES DE PREÇOS NO CONSUMIDOR -TOTAL)

FONTE: GPP, A PARTIR DE INE

¹² Permite evidenciar os movimentos de preços alimentares que não se devem à alteração média da economia

IV. ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

Esta seção desenvolve o tema “organização da produção” no contexto das Organizações de Produtores reconhecidas nos termos da regulamentação europeia e nacional para esta forma de cooperação horizontal entre agricultores, aquelas diretamente relacionadas e privilegiadas na arquitetura da Política Agrícola Comum. Tal não reflete contudo a totalidade da organização da produção uma vez que em Portugal setores como por exemplo o leite e o vinho, em que o número de OP reconhecidas é relativamente baixo, apresentam forte tradição a nível de estruturas associativas e de base cooperativa, embora sejam conhecidas dificuldades de viabilização financeira e dificuldades culturais que impedem reorganizações ou fusões. A informação estatística disponível sobre o universo cooperativo agrícola é bastante menor que para OP reconhecidas. Contudo, no final da presente seção, apresenta-se súmula da informação disponível.

Por outro lado, refira-se a Agenda de Inovação para a agricultura 20|30 recentemente aprovada que tem uma iniciativa emblemática direcionada para promover a excelência da organização da produção, e que visa possibilitar a construção de um referencial de boas práticas, para que todos os agentes da produção, desde os pequenos aos grandes produtores, as sociedades agroindustriais, as cooperativas e as organizações de produtores, se possam modernizar, articular e colaborar entre si, desenvolvendo mecanismos de incentivo adicionais para todos os que cumpram com os diferentes referenciais de boas práticas. Esta iniciativa pode contribuir positivamente para uma melhor coordenação e organização da produção, apoiando o ganho de escala, a valorização dos produtos agroalimentares nacionais e o aumento do rendimento dos produtores.

A ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO EM OP É VARIÁVEL CONSOANTE O SETOR DE ATIVIDADE AGRÍCOLA

As organizações de produtores (OP) são hoje um dos principais instrumentos de carácter estratégico da política agrícola comum para a melhoria da posição dos produtores na cadeia agroalimentar através, nomeadamente, da concentração da produção dos produtores, com vista à sua colocação no mercado em condições desejavelmente mais vantajosas em comparação com uma colocação individualizada, potenciando otimização de custos de produção e a maior estabilização do rendimento.

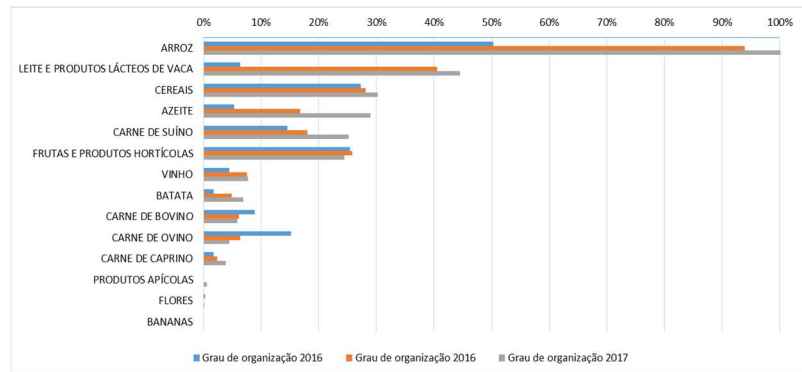
A concentração de agricultores e da produção em OP apresenta variações significativas entre setores, o que em grande parte pode ser explicado por instrumentos de apoio, de carácter setorial, que no passado estiveram disponíveis, onde o mais característico e que se mantém

incide no setor hortofrutícola, através do financiamento de programas operacionais. Ainda assim, não é este o setor onde a maior parte da produção é canalizada através de OP.

O GRAU DE ORGANIZAÇÃO EM OP VARIA DO ZERO A (QUASE) 100%

O grau de organização¹³ em OP varia, por setor, entre valores marginais, casos da banana, flores ou do mel, e valores próximos de 100% como o setor do arroz. A evolução tem sido positiva na maior parte dos setores, mas seria expectável que em alguns como as frutas e produtos hortícolas, esse crescimento fosse mais evidente o que não é o caso.

GRÁFICO 35. GRAU DE ORGANIZAÇÃO EM OP POR SETOR (%)



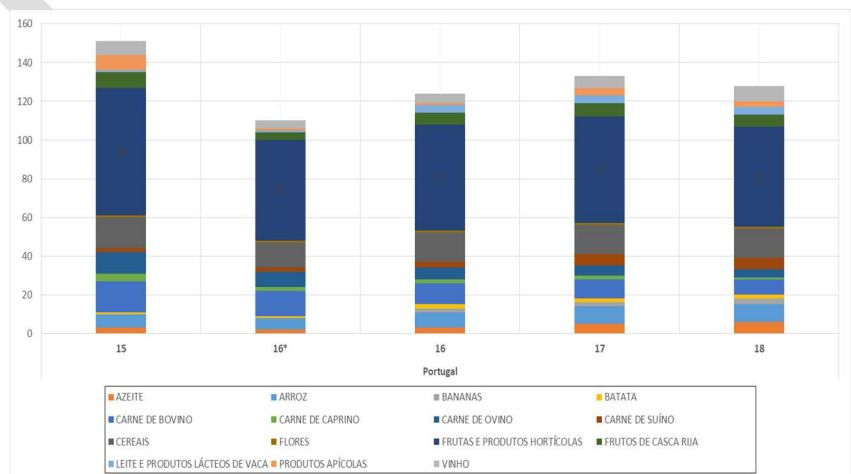
FONTE: GPP, A PARTIR DE INE E RELATÓRIOS ANUAIS DAS OP (DADOS DECLARATIVOS, PROVISÓRIOS)

Nos setores das carnes, com destaque para a carne de bovino e carne de ovino a tendência é também decrescente nos últimos 3 anos.

AS ORGANIZAÇÕES DE PRODUTORES TÊM AUMENTADO, MAS NÃO EM TODOS OS SETORES

No final do ano 2018 existiam em Portugal 128 reconhecimentos de OP. Entre 2015 e 2018, verificou-se um aumento do número de OP reconhecidas para a maioria dos setores. Contudo, esta tendência não se verificou nos setores da carne (exceto carne de suíno), cereais, frutas e produtos hortícolas e mel, em que o n.º de OP reconhecidas diminuiu.

GRÁFICO 38. EVOLUÇÃO DO N.º DE OP POR SETOR



FONTE: GPP, A PARTIR DE IFAP

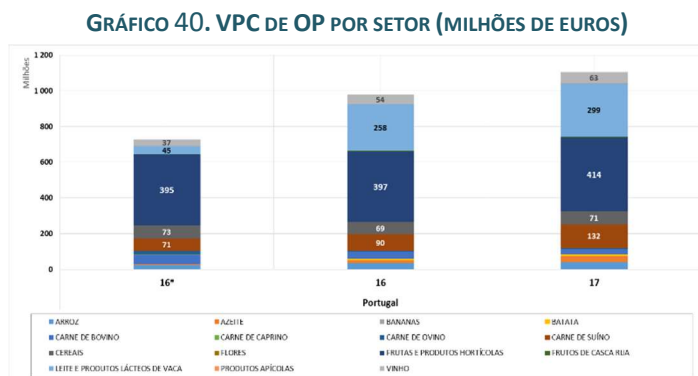
As OP do setor das frutas e produtos hortícolas são as que apresentam maior

¹³ O grau de organização ou de concentração a oferta em OP é aqui representado como o quociente entre o valor da produção comercializada por OP num dado setor pelo valor da produção nacional desse setor medido pelas Contas económicas Nacionais do INE.

representatividade (45%), o que pode ser explicado em parte por ser o setor que beneficia de Programas Operacionais específicos para OP reconhecidas.

O VALOR DA PRODUÇÃO EM OP AUMENTOU GLOBALMENTE, MAS NA CARNE DIMINUIU

Em termos de VPC, verifica-se que neste período houve uma constante evolução positiva para a generalidade dos setores, com exceção dos da carne de bovino, caprino e ovino, cereais e frutas e produtos hortícolas devido em parte à revogação de OP nestes setores. Apesar das revogações que decorreram da alteração de



FONTE: GPP, A PARTIR DE RELATÓRIOS ANUAIS DAS OP (DADOS DECLARATIVOS, PROVISÓRIOS)

regras de reconhecimento apenas produzirem efeitos a 1 de janeiro de 2016, no cálculo do VPC de 2015 essas OP não foram consideradas. Outros setores, apesar de nos últimos anos apresentarem uma tendência de aumento do VPC, registaram oscilações entre 2011 e 2015 devido às revogações que ocorreram nesse período sem que surgissem novos reconhecimentos.

No entanto, em termos globais, o VPC das OP tem vindo sempre a aumentar, situando-se em 1,1 mil milhões de euros em 2017. Em 2014 foi reconhecida a primeira OP de leite e desde então quer este setor quer o setor da carne de suíno viram uma parte crescente da produção passar a ser comercializada através de OP. Em 2017 estes dois setores representavam já 39% do VPC total gerado em OP face a 16% em 2015.

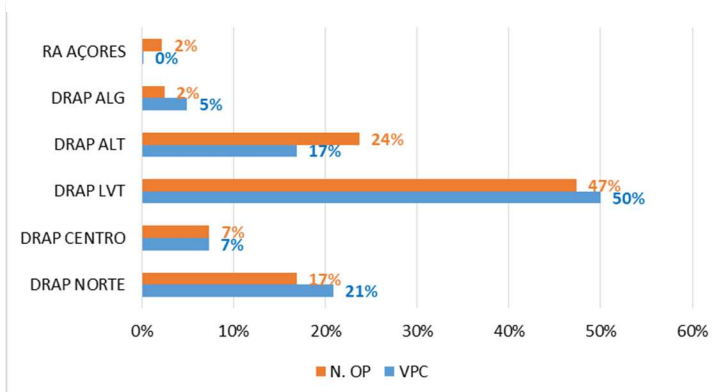
A DISTRIBUIÇÃO REGIONAL DO VALOR GERADO EM OP

É ASSIMÉTRICA

Em termos regionais a DRAPLVT concentra 50% do VPC em OP na média dos anos 2015-2017, seguida da região norte com 21 % onde o peso do setor leiteiro em OP se reflete, e do Alentejo com 19%.

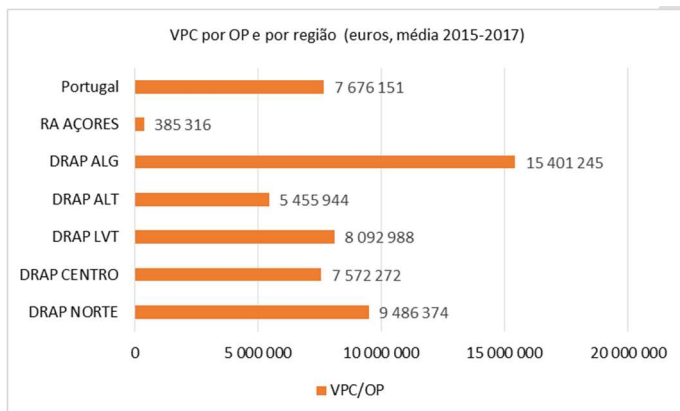
Para um VPC médio nacional por OP de 7,6 milhões de euros, destaca-se o Algarve com quase o dobro desse valor, a região norte e

GRÁFICO 43. DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL POR REGIÃO EM Nº DE OP E VPC (MÉDIA 2015-2017)



FONTE: GPP, A PARTIR DE RELATÓRIOS ANUAIS DAS OP (DADOS DECLARATIVOS, PROVISÓRIOS)

GRÁFICO 47. VPC POR OP E POR REGIÃO (EUROS, MÉDIA 2015-2017)



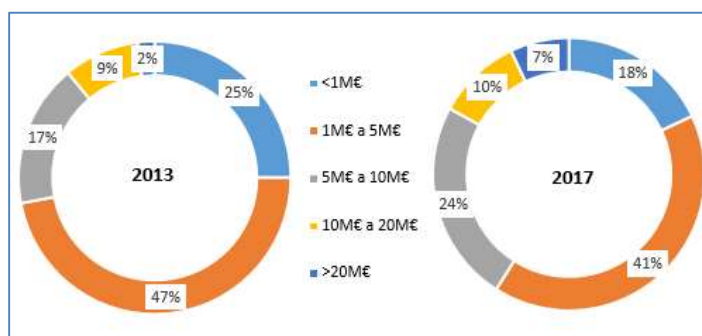
FONTE: GPP, A PARTIR DE RELATÓRIOS ANUAIS DAS OP (DADOS DECLARATIVOS, PROVISÓRIOS)

Lisboa e vale do tejo, ainda acima da média. A região dos açores por ter disciplina regulamentar própria em matéria de VPC mínimo de reconhecimento não é diretamente comparável.

AS OP AUMENTARAM A SUA DIMENSÃO ECONÓMICA, MAS NÃO DA MESMA FORMA EM TODOS OS SETORES

Analisando o **universo de OP** em termos de evolução da dimensão económica expressa em classe de VPC, verifica-se que entre 2013 e 2017 a estrutura de distribuição do valor gerado pelas OP evoluiu no sentido de OP de maior dimensão, passando as OP que faturam até 5 M€ a representar em 2017 59% do universo, face a 72% em 2013. Em

GRÁFICO 50. DISTRIBUIÇÃO DAS OP POR CLASSE DE VPC (%)

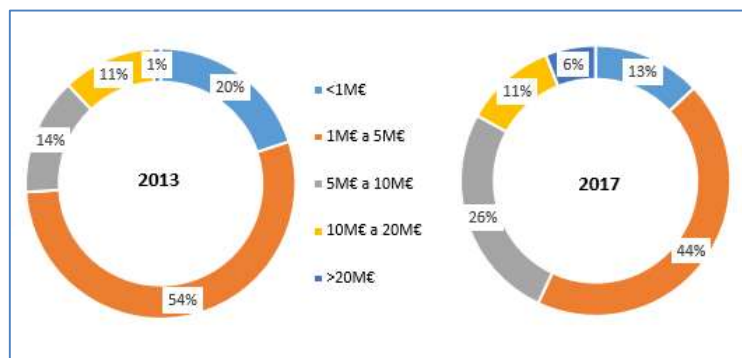


FONTE: GPP, A PARTIR DE RELATÓRIOS ANUAIS DAS OP (DADOS DECLARATIVOS, PROVISÓRIOS)

2017 17% do número de OP reconhecidas faturavam acima de 10 M€ contra apenas 11% em 2013.

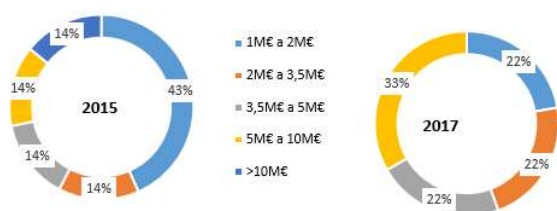
O setor das **frutas e produtos hortícolas** acompanha esta distribuição com uma subida de 11 para 17% da representatividade das OP que faturam mais de 10 M€, movimento acentuado na classe acima dos 20 M€. A proporção de OP que fatura menos de 5 M€ reduziu-se neste período de 74 para 57%.

GRÁFICO 52. DISTRIBUIÇÃO DAS OP DAS F&H POR CLASSE DE VPC (%)



FONTE: GPP, A PARTIR DE RELATÓRIOS ANUAIS DAS OP

GRÁFICO 55. DISTRIBUIÇÃO DAS OP ARROZ POR CLASSE DE VPC (%)



FONTE: FONTE: GPP, A PARTIR DE RELATÓRIOS ANUAIS DAS OP (DADOS DECLARATIVOS, PROVISÓRIOS)

No caso do setor do **arroz e dos cereais**, a maioria das OP também apresentam VPC entre 1 e 5 milhões de euros, embora ao nível do escalão superior se verifique uma tendência oposta entre estes dois setores, com o arroz a perder OP com VPC superior a 10 milhões de euros e os cereais a terem uma crescente representatividade nessa classe.

Já no **setor das carnes**, verifica-se uma maior concentração de OP com VPC inferior a 1 milhão de euros, verificando-se ainda que apenas a carne de suíno contribui para valores gerados acima dos 10 milhões de euros nos últimos anos. Ainda assim, a proporção das OP que faturam menos de 1 M€ reduziu-se em 13 pontos percentuais, de 48 para 35%. No outro extremo, a proporção de OP que fatura mais de 5 M€ aumentou 6 pontos percentuais de 24 para 30%. No caso da carne de ovino e caprino, há uma nítida prevalência de OP com VPC inferiores a 1 milhão de euros.

GRÁFICO 59. DISTRIBUIÇÃO DAS OP CEREAIS POR CLASSE DE VPC

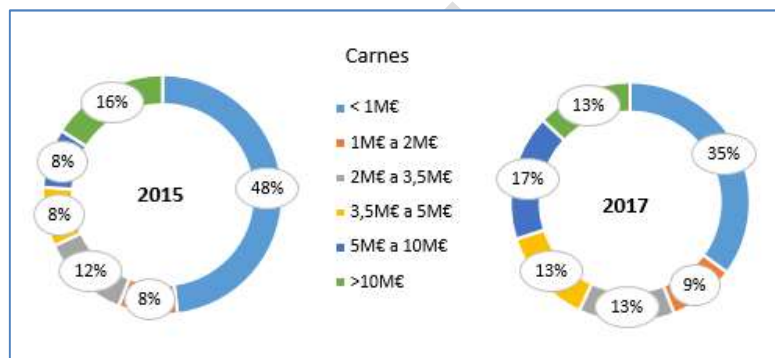


FONTE: GPP, A PARTIR DE RELATÓRIOS ANUAIS DAS OP (DADOS DECLARATIVOS, PROVISÓRIOS)

AS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS SÃO IGUALMENTE FONTE E FORMA DE ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO.

Apesar de uma expressão territorial bastante abrangente em Portugal e de um número superior às OP reconhecidas, a informação económica relativa às cooperativas agrícolas não tem o mesmo nível de detalhe. Ainda assim, em 2019 o Instituto Nacional de Estatística (INE) disponibilizou os resultados da terceira edição da Conta Satélite da Economia Social (CSES), relativa ao ano 2016, um projeto desenvolvido pelo INE em parceria com a CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. Em 2016 existiam 219 cooperativas nas atividades da “agricultura, silvicultura e pesca”, que geraram conjuntamente € 22,5 milhões de produto, com um valor acrescentado bruto de € 4,9 milhões, empregando 787 pessoas.

GRÁFICO 61. DISTRIBUIÇÃO DAS OP CARNES POR CLASSE DE VPC (%)



FONTE: GPP, A PARTIR DE RELATÓRIOS ANUAIS DAS OP (DADOS DECLARATIVOS, PROVISÓRIOS)