



**CATÓLICA  
LISBON**  
BUSINESS & ECONOMICS

## **O Custo de Capital enquanto fator de Competitividade do Sector do Olival em Portugal**

Matilde Mendo Côrte-Real Negrão

Dissertação apresentada para cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de Mestre em Gestão Aplicada (Applied Management) na Universidade Católica Portuguesa.

Março de 2022

Dissertação escrita sob a supervisão do Professor Doutor Ricardo Ferreira Reis

## **Agradecimentos**

Ao meu marido, à minha mãe, à minha irmã e ao meu avô, por todo o incentivo e apoio na elaboração desta dissertação.

Aos meus colegas, pelo apoio mútuo no final deste percurso académico.

Em especial, ao meu orientador, Prof<sup>o</sup> Doutor Ricardo Reis, pela importante ajuda e sugestões de metodologia e melhoria deste trabalho (projeto) ao longo dos últimos meses.

A todos os entrevistados e respetivas empresas, obrigada pela colaboração.

Muito obrigada a todos.

## RESUMO

A dissertação proposta tenta compreender de que maneira o custo de capital influencia a agricultura portuguesa, mais concretamente o sector do olival e o seu impacto direto no investimento estrangeiro e na competitividade.

Na década de 90, a agricultura portuguesa era intensiva. Os estrangeiros viram um elevado potencial de produção de azeite por explorar, num país onde as condições edafoclimáticas eram boas, existia uma grande quantidade de água disponível e o valor das terras era reduzido. Começaram assim os primeiros investimentos estrangeiros.

Nesta dissertação, a metodologia aplicada é qualitativa, através de entrevistas abrangendo vários *players* em foco neste estudo, desde *producers*, até aos investidores, consultores e à banca, resultando deste modo, numa análise que foca os vários prismas de um modo transversal, mais rico e completo.

A conclusão retirada foi de que, em Portugal os financiamentos por parte dos bancos, assim como todo o processo associado ao próprio Estado, são extremamente complexos. As principais razões desta complexidade prendem-se, principalmente com:

- Questões burocráticas e extensão dos processos;
- Elevada exigência de *covenants*;
- Risco de taxas de juro superior por serem praticadas taxas variáveis.

Em relação à competitividade em Portugal, esta é cada vez maior, sendo um dos países mais desenvolvidos em termos de tecnologia de ponta no sector.

Apesar da evolução do sector, é necessário que haja uma melhoria em termos de associativismo e cooperação. O azeite português tem de ser valorizado, não permitindo que seja vendido como uma *commodity* em que os produtores não têm poder negocial.

**Palavras-Chave:** azeite, agricultura, custo de capital, competitividade, investimento estrangeiro, estratégia, cooperação

**Título:** O Custo de Capital enquanto fator de Competitividade do Sector do Olival em Portugal

**Autor:** Matilde Mendo Côrte-Real Negrão

## ABSTRACT

The proposed dissertation tries to understand how the cost of capital influences Portuguese agriculture, specifically the olive sector and its direct impact on foreign investment and competitiveness.

In the decade of the 90's, Portuguese agriculture was intensive. Foreigners saw a high potential for olive oil production unexploited in a country where the soil and climate conditions were good, there was a large amount of water available and land value was low. This was how the first foreign investments began.

In this essay, the methodology applied is qualitative, through interviews covering several players in focus in this study, since producers, investors, consultants and the banking system, resulting in an analysis that covers the different perspectives in a transversal way, more complete and rich.

The conclusion drawn was that, in Portugal, bank financing, as well as the whole process associated with the government itself, is extremely complex. The main reasons for this complexity are related, mainly, to:

- Bureaucratic concerns and length of processes;
- High demand for covenants;
- Higher interest rate risk due to variable rates.

The competitiveness in Portugal is increasing, being one of the most developed countries in terms of state-of-the-art technology in the sector.

Despite the evolution of the sector, an improvement in terms of associativism and cooperation is necessary. Portuguese olive oil must be valued, not allowing it to be sold as a commodity in which producers have no bargaining power.

**Keywords:** olive oil, agriculture, capital cost, competitiveness, foreign investment, strategy, cooperation

**Title:** O Custo de Capital enquanto fator de Competitividade do Sector do Olival em Portugal

**Author:** Matilde Mendo Côrte-Real Negrão

## Lista de abreviaturas, siglas e acrónimos

Agrogarante - Sociedade de Garantia Mútua que apoia as empresas do setor primário

BCE – Banco Central Europeu

CAE - Classificação Portuguesa de Actividades Económicas

CAPEX - Capital Expenditure (despesa de capital)

CE – Comissão Europeia

CP – Capital Próprio

DOP – Denominação de Origem Protegida

EBITDA - Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization

EDIA - Empresa de Desenvolvimento e Infra-estruturas do Alqueva

EFMA - Empreendimento de Fins Múltiplos de Alqueva

FEADER - Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural

FEAGA - Fundo Europeu Agrícola de Garantia

FEI – Fundo Europeu de Investimento

GPP - Gabinete de Planeamento, Políticas e Administração Geral

I&D – Investigação e Desenvolvimento

INE – Instituto Nacional de Estatística

IVA – Imposto Sobre o Valor Acrescentado

LTD - Long-term disability insurance

OPEX - Operational Expenditure (custos operacionais)

OTE – Orientação Técnico Económica

PAC – Política Agrícola Comum

PDR – Plano de Desenvolvimento Rural

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequena e Média Empresa

RH – Recursos Humanos

ROI – Return on Investment

STD - Short-term disability insurance

SWOT - strengths, weaknesses, opportunities, and threats

UE – União Europeia

VAB - Valor acrescentado bruto

# Índice

<b>1. Introdução</b> .....	9
<b>2. Revisão de Literatura</b> .....	11
2.1. Agricultura: o sector do azeite.....	11
2.2. Competitividade .....	12
2.2.1. Competitividade no sector do azeite.....	14
2.3. Estrutura de capital.....	14
2.3.1. A estrutura de capital das explorações agrícolas portuguesas .....	15
2.3.2. Empresas .....	18
2.3.3. Banca.....	19
2.3.4. Valor Acrescentado Bruto (VAB) .....	19
<b>3. Metodologia e Recolha de Dados</b> .....	21
3.1. Colheita de dados .....	21
3.2. Procedimento.....	21
3.3. Entidades entrevistadas .....	21
3.4. Análise e tratamento dos dados .....	23
<b>4. Análise de Resultados</b> .....	24
4.1. Discussão dos resultados .....	24
4.1.1. A competitividade .....	24
4.1.2. Entrada de Empresas estrangeiras em Portugal.....	25
4.2.3. Benefícios alcançados com a presença estrangeira em Portugal.....	27
4.2.4. Entraves existentes para os produtores portugueses.....	28
4.2.5. Financiamento dos projetos e vantagens competitivas.....	30
4.2.6. Modalidades de financiamento, competitividade nas taxas de juro e rentabilidade dos <i>cash flows</i> obtidos.....	31
4.2.7. Os <i>covenants</i> em Portugal e as modalidades de empréstimo .....	33
4.2.8. As falhas de mercado existentes e a estratégia e posicionamento das empresas portuguesas. 35	
4.2.9. Os apoios públicos e a sustentabilidade ambiental.....	36
<b>5. Teaching Note</b> .....	38
<b>6. Conclusão</b> .....	49
<b>7.1. Referências</b> .....	52
<b>7.2. Outras Referências</b> .....	54
<b>8. Anexos</b> .....	57

## Índice de Gráficos

**Gráfico 1** – Superfície agrícola de olival em Portugal (mil hectares) - Fonte: INE, 2021

**Gráfico 2** – Superfície agrícola de olival no Alentejo (hectares) - Fonte: INE, 2021

**Gráfico 3** – produção de azeitona em Portugal (toneladas)

**Gráfico 4** - Finalidade dos empréstimos bancários do setor agrícola em Portugal versus UE24, em 2017 - Fonte: fi-compass Portugal, 2021

**Gráfico 5** - valor médio de taxas de juro aplicadas pelos bancos aos empréstimos agrícolas em 2017 (%) - Fonte: Fi-compass survey 2017

**Gráfico 6** -Evolução do VAB Agrícola versus VAB Nacional - Fonte: Contas Económicas para a Agricultura, INE 2023

**Gráfico 7** – Principais dificuldades identificadas pelos agricultores portugueses versus agricultores UE24 em 2017 - Fonte: Fi-compass survey PT, 2017

**Gráfico 8** – Resultado de pedidos de financiamentos solicitados para o sector agrícola em PT versus UE24 (%) - Fonte: Fi-compass survey PT, 2019

## Índice de Quadros

**Quadro 1** – Fatores que levam as empresas agrícolas a solicitarem empréstimos bancários - Fonte: fi-compass EU, 2020

## Índice de Figuras

**Figura 1** - Finalidade dos empréstimos bancários solicitados na EU, para o sector agrícola em 2017 - Fonte: fi-compass EU, 2020

**Figura 2** - Informação relativa a garantias solicitadas pelos bancos aos agricultores - Fonte: Fi-compass survey 2017

## 1. Introdução

As barreiras à agricultura e as restrições regulamentares entre países da UE têm diminuído progressivamente nos últimos anos (Frahan and Vancauteran, 2006).

Desde os primórdios da nacionalidade que a agricultura tem feito crescer a economia pois, segundo dados do Eurostat 2020, o setor agrícola contribuiu com 176,4 mil milhões de euros, 1,3% do PIB global da UE em 2019.

De acordo com o estudo *Financial Needs in Agriculture and Agri-Foods sectors in Portugal* (UE 2020) o setor agrícola do país tem tido uma atitude positiva em matéria de investimentos. Com efeito, entre 2008 e 2018 o investimento aumentou 31%, atingindo em 2018 um valor que ultrapassou 1 bilião de euros.

Mas, apesar da sua evolução e da vasta gama de produtos disponíveis, o setor agrícola português ainda sofre de um défice de financiamento entre 95 e 383 milhões de euros (Fi-compass Portugal, 2020).

Destacam-se os quatro principais pilares do investimento criados no setor agrícola português (Fi-compass Portugal, 2020):

- Aumento da produção com a finalidade de captar novas quotas do mercado facilitando o acesso à água e o crescimento das redes públicas de distribuição;
- Adaptação de produtos a novos mercados;
- Melhoria dos custos com efeito na competitividade do ciclo produtivo;
- Aumento das áreas de olival, particularmente em terras de elevada disponibilidade de água.

Dentro do espaço agrícola português, o setor oleícola é um dos mais importantes em termos de área ocupada, pois conta com 380.412ha de olival, dos quais 373.413ha estão destinados à produção de azeitona para fabrico de azeite.

Com efeito, já existe em Portugal um enorme dinamismo, progresso tecnológico e melhoria da gestão setorial, a que se juntam condições edafoclimáticas excepcionais para o cultivo do olival (GPP, 2020).

Segundo Turkekul B. et Al. (2010) a produção de azeite e azeitona está difundida em toda a região mediterrânica, tendo um papel muito importante na agricultura da UE.

O crescimento exponencial da produção de azeitona ficou a dever-se não só à melhoria da arvicultura-rega ponto a ponto automática em quantidade correspondente ao nível de humidade do terreno, acrescida de adubação e herbicidas, escolha de espécies de crescimento rápido e de maior rendimento - mas também à apanha mecanizada do fruto e ao aumento da área de plantação de oliveiras (GPP, 2020).

Entre 1988 e 2016 foram plantados e reconvertidos em Portugal 30.000ha de olival (GPP, 2020) no âmbito de diversos programas cofinanciados pela União Europeia, ficando a dispor da quarta maior área de olival da UE, que corresponde a 7% dos 4,7 milhões de hectares da totalidade (EDIA, 2020).

Ao aumento da produção de azeitona seguiu-se o aumento da quantidade de azeite tratado em lagares mecanizados da mais moderna geração, daí resultando 3,4% da produção mundial em 2017 (GPP, 2020).

É evidente que tudo isto dependeu do elevado grau de investimento estrangeiro vindo principalmente da UE e dirigido ao Alentejo, com impacto na competitividade nacional. O investimento estrangeiro representa, aproximadamente 42% das áreas de plantação de olival em Portugal (EDIA, 2020).

Portanto, a tese pretende explicar a forma como os custos de investimento de capital estrangeiro estão relacionados com a competitividade sentida em Portugal.

Assim, propõe-se responder às seguintes questões:

Por que razão a % de investimento estrangeiro no setor português do olival é tão elevada?

Os custos de financiamento agrícola são mais reduzidos e fáceis de obter em países estrangeiros? Os portugueses terão algum tipo de aversão ao risco?

Por que razão a banca se retrai tanto na avaliação dos processos de financiamento agrícola? Que tipo de gestão de risco é realizada?

Como podemos melhorar a competitividade do sector do olival? O que é que os estrangeiros têm que nós não temos?

## 2. Revisão de Literatura

### 2.1. Agricultura: o sector do azeite

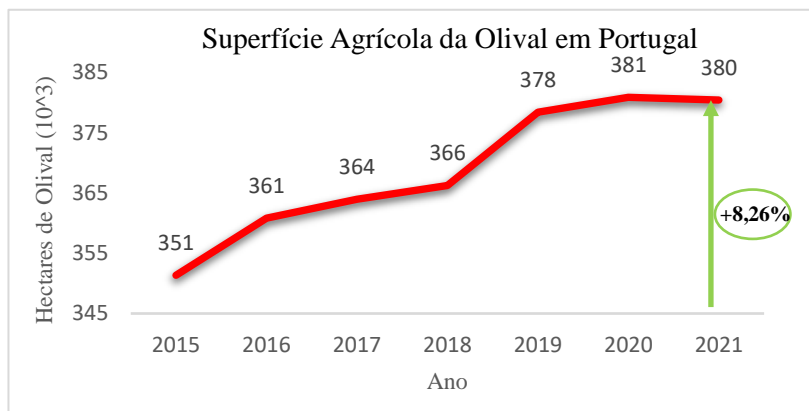
Existem no mundo mais de 11,58 milhões de hectares de olival, distribuídos por 64 países produtores de azeite (Vilar, 2019).

De acordo com dados do GPP (2020), a União Europeia é responsável por produzir 76% da produção mundial. O sector é dominado por quatro países: Espanha, com uma produção de 78%, Itália (8%), Grécia (9%) e Portugal (5%).

A produção da UE, na campanha de 2018/2019, atingiu as 2,3 milhões de toneladas (+11% comparativamente com a média dos últimos 5 anos). Espanha atingiu um recorde de 1,79 milhões de toneladas, representando 56,3% da produção mundial de azeite (GPP, 2020).

Na campanha de azeite de 2021, a Agrogarante (2022) menciona que foram alcançados, em Portugal 2,29 milhões de hectolitros de azeite (48,6% mais do que a produção de 2019, o segundo melhor registo desde 1915).

**Gráfico 1** – Superfície agrícola de olival em Portugal (mil hectares)

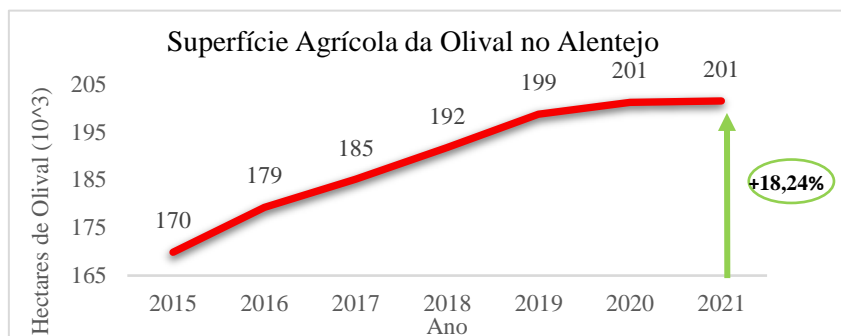


Fonte: INE, 2022

Tal como mencionado anteriormente (INE, 2022), a superfície agrícola de olival em Portugal tem vindo a aumentar (gráfico 1). Entre 2015 e 2021, a área de olival aumentou 29.072 hectares (+8,26%).

Portugal conta com um volume de negócios que supera os 600 milhões de euros e 7 milhões de unidades de trabalho por campanha, agrupando mais de 600 indústrias ligadas ao sector (lagares, fábricas de azeitona de mesa, refinadoras e fábricas de bagaço de azeitona) (Vilar, 2019).

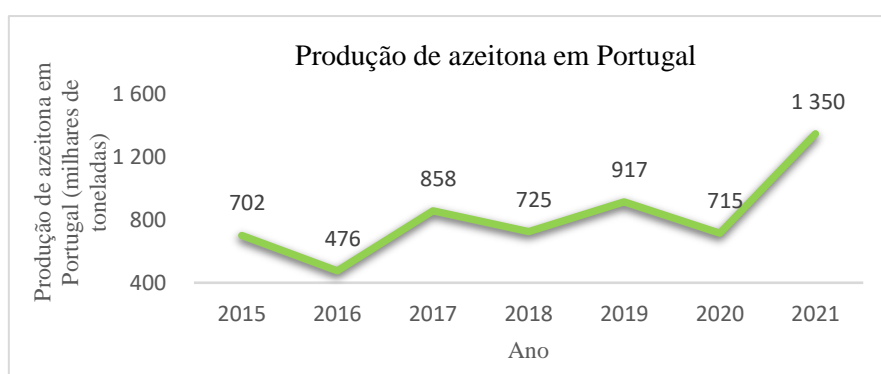
**Gráfico 2 – Superfície agrícola de olival no Alentejo (hectares)**



Fonte: INE, 2022

A maior superfície de olival em Portugal localiza-se no Alentejo, tendo atingido em 2020 os 201 mil hectares (52,8% da área total portuguesa), um aumento de 18,24% face a 2015 (gráfico 2).

**Gráfico 3 – Produção de azeitona em Portugal (toneladas)**



Fonte: PORDATA, 2021

A produção de azeite quase duplicou entre 2015 e 2021 (92,30%). Este aumento deve-se principalmente ao aumento de superfície agrícola de olival existente em Portugal (gráfico 3). A produtividade média passou de valores a rondar as 0,5 toneladas de azeitona/hectare de olival para 2 toneladas de azeitona/hectare. A produtividade média de azeitona quadruplicou em 18 anos (INE, 2022).

## 2.2. Competitividade

A competitividade é um conceito com diversos eixos (Ambastha e Momaya, 2004). Os três eixos mais relevantes são: país, indústria e empresa.

Embora sejam bastante distintos uns dos outros, estes eixos encontram-se interrelacionados e influenciam-se entre si. O país cria um ambiente favorável ao desenvolvimento da indústria, residindo nas empresas a fonte da competitividade. Os valores económicos criados pelas

empresas tornam as indústrias competitivas e estas, por sua vez, contribuem para a competitividade de um país (Ambastha e Momaya, 2004).

Segundo Porter (2001), os critérios que definem a competitividade mudam ao longo do tempo e dependem dos sectores em que estão inseridos. Alguns dos critérios mais relevantes são as estratégias e estrutura da empresa, as condições de procura, as indústrias relacionadas e os fatores de produção (Porter 1990).

David Ricardo na Teoria das Vantagens Comparativas defende que um país que possui vantagem absoluta na produção de um produto, deverá deixar de produzir outros produtos, mas sim importá-los para se concentrar na produção do outro produto onde, comparativamente, a sua vantagem seja superior (noção de custo de oportunidade). Com este intercâmbio de bens, ambos os países têm possibilidade de ganhar (Dong-Sung e Hwy-Chang, 2002).

A competitividade é uma componente da economia de mercado e uma característica do crescimento económico. Devido ao desenvolvimento do ambiente empresarial internacional e à crescente pressão da globalização, a importância deste fenómeno está a aumentar em todos os sectores da economia, inclusivamente na agricultura (Kravčáková Vozárová 2013).

No caso da agricultura, a intervenção do estado e a política agrícola comum (PAC) têm tido um impacto significativo na competitividade (Niezgoda 2009).

As reformas que se têm vivido no sector financeiro alargaram o âmbito da atividade dos bancos e de outros intermediários. Estes processos têm fomentado empréstimos transfronteiriços e facilitado a entrada em países estrangeiros, reformulando a estrutura competitiva dos mercados locais e a própria afetação do crédito bancário (Dell'Ariccia, 2004).

Estas alterações têm importantes consequências económicas, uma vez que os empréstimos bancários são uma importante fonte de financiamento não só para indivíduos como para pequenas e grandes empresas, que recorrem aos empréstimos bancários (Dell'Ariccia, 2004).

É fulcral que a economia portuguesa aumente a competitividade das empresas a fim de aumentar as exportações, gerar emprego e, conseqüentemente, reduzir o seu défice orçamental (Proença P. et all, 2014).

É essencial ter um plano a longo prazo para dar a melhor resposta possível aos recentes desafios económicos e sociais (Proença P. et all 2014).

### 2.2.1. Competitividade no sector do azeite

A nível mundial, o setor do azeite tem um valor estratégico importante pois é produzido em 64 países. Inclusivamente, 180 dos 194 países do mundo são consumidores deste produto (Vilar, 2019).

Nos últimos 5 anos plantaram-se mais de um milhão de hectares de olival moderno no mundo, demonstrando o forte valor estratégico desta fileira, representando uma importante fatia da economia rural dos países produtores (Vilar, 2019).

Apesar do número de lagares ter diminuído nos últimos 20 anos, assistiu-se a um aumento da quantidade e da qualidade da produção de azeite. Existe um investimento constante na capacidade produtiva dos lagares que os torna mais eficientes (Vilar, 2019).

### 2.3. Estrutura de capital

O custo de capital de uma empresa é uma média ponderada do custo das diferentes fontes de financiamento que estão a ser utilizadas. A estrutura de capital é a proporção entre capitais alheios (médio e longo prazo) e os capitais próprios que se encontram demonstrados no balanço da empresa (Martins et al., 2016).

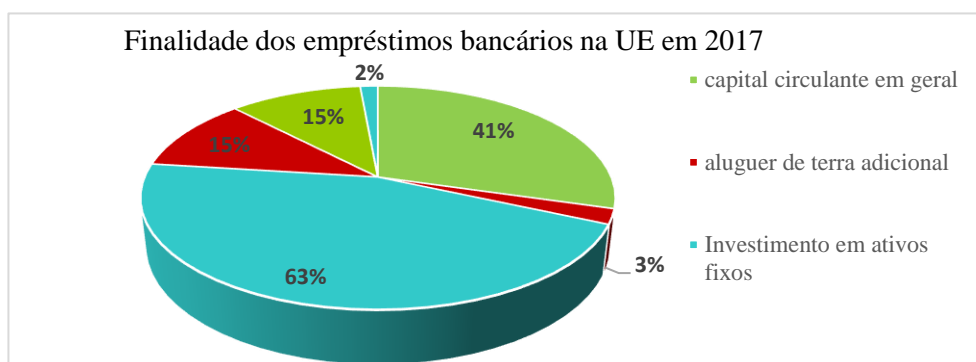
O custo do capital é a taxa de retorno esperada que o mercado exige para atrair fundos para um determinado investimento de risco (Pratt, 1998).

A dívida (capital alheio) refere-se ao dinheiro investido nas empresas pelos credores, representando uma obrigação e um pagamento efetivo, geralmente associado a uma taxa de juro e a uma data de vencimento. Adicionalmente, a emissão de dívida irá aumentar o risco e o potencial retorno do capital próprio (Esperança e Matias, 2005).

A dívida pode ser de curto e longo prazo, de acordo com a sua maturidade. Os instrumentos a curto prazo são mais relevantes quando as empresas têm necessidades de fundo de maneo e compra de pequenos equipamentos. Os instrumentos a longo prazo têm mais importância quando as empresas fazem novos investimentos e compram equipamento de maior dimensão (Esperança e Matias, 2005).

A escolha da estrutura de capital e o tipo de empréstimo solicitado dependem de diversos fatores tais como indústria, políticas monetárias, tipo de ativo, custos financeiros, incerteza sobre o futuro, ciclo de vida da empresa e decisões de contratação de empréstimos (Mota et al., 2006).

**Figura 1** - Finalidade dos empréstimos bancários solicitados na EU, para o sector agrícola em 2017



Fonte: fi-compass EU, 2020

Como se vê pela análise da figura 1, a maioria dos empréstimos bancários solicitados na União Europeia destinam-se a fundo de maneio (41%) e a investimentos em ativos fixos (63%).

### 2.3.1. A estrutura de capital das explorações agrícolas portuguesas

Os investimentos agrícolas são impulsionados por três dinâmicas principais: modernização das explorações, expansão da produção (incluindo a compra de terreno), e adaptação às práticas regulamentares, às preferências dos consumidores e às alterações climáticas (Fi-compass UE, 2020).

**Quadro 1** – Fatores que levam as empresas agrícolas a solicitarem empréstimos bancários

Modernização	Expansão	Adaptação
		
Aumento de eficiência	Economias de escala	Exigências regulamentares
Redução de custos	Compra de terra	Prefereências dos consumidores
Competitividade	Ganho de quota de mercado	Alterações climáticas

Fonte: fi-compass EU, 2020

A estrutura das explorações agrícolas influencia fortemente a procura de financiamento e os investimentos a realizar. As necessidades financeiras entre pequenas, médias e grandes explorações agrícolas são significativamente diferentes.

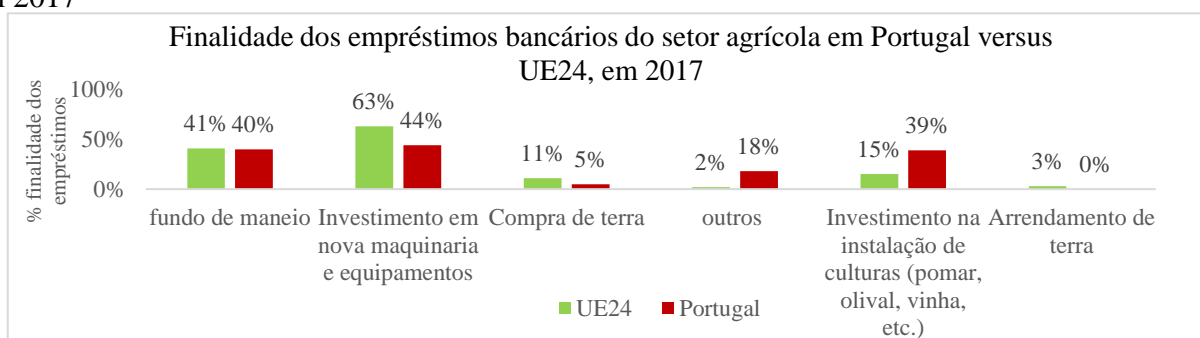
Em Portugal, a minoria das explorações regista um volume de negócios superior a 100 mil euros por ano. Os investimentos destas explorações estão relacionados com atualizações tecnológicas, maquinaria, inventário e instalações (European Commission, 2015).

A maioria das explorações são de pequena dimensão, familiares e geralmente geridas em *part-time*, em conciliação entre a vida de campo e outros trabalhos. A maioria dos agricultores tem 65 anos de idade ou mais e o investimento é limitado.

Em 2017, 44% dos agricultores portugueses que receberam empréstimos bancários investiram-nos em nova maquinaria, equipamento ou instalações, 40% utilizaram o empréstimo para fundo de maneio e 39% para instalação de culturas (gráfico 4).

Apenas 5% dos agricultores portugueses pediram dinheiro emprestado com o objetivo de comprar terra, correspondendo a menos de metade da média da UE 24 (Fi-compass Portugal, 2020).

**Gráfico 4** - Finalidade dos empréstimos bancários do setor agrícola em Portugal versus UE24 em 2017



Fonte: Fi-compass Portugal, 2020

Globalmente, os *drivers* de investimento no sector agrícola português incluem (Fi-compass Portugal, 2020):

- A expansão da produção para captar novas quotas de mercado fora do país;
- Adaptação dos produtos a novos mercados para acréscimo de valor;
- Melhoria da competitividade e da eficiência nos custos da produção, incluindo investimento em tecnologia e maquinaria;
- Otimização dos sistemas de irrigação e energias renováveis;
- Alteração na estruturação das explorações agrícolas no Norte de Portugal, expressa através do aumento das suas dimensões.

Em termos gerais, a procura de financiamento em Portugal é mais elevada do que na média dos restantes países da UE. As linhas de crédito e os empréstimos a médio prazo são os financiamentos mais solicitados (Fi-compass Portugal, 2020).

Existem empréstimos destinados à agricultura que não são aprovados, sendo as principais razões:

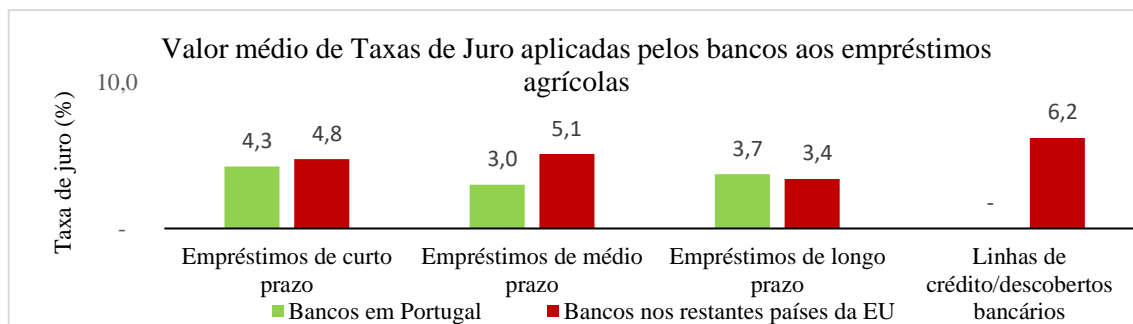
- Os bancos consideram que o sector agrícola, devido à imprevisibilidade associada ao clima e meteorologia, assim como a doenças associadas a plantas têm elevado risco do investimento;
- Dificuldade em acesso aos seguros, principalmente para jovens agricultores. Segundo dados da Comissão Europeia (2015), mais de 30% dos jovens agricultores em Portugal têm dificuldade em aceder aos seguros;
- Ausência de canais de comercialização e distribuição bem definidos, assim como preços de venda voláteis. No sector agrícola, principalmente devido à perecibilidade dos produtos, é essencial que exista um escoamento eficiente de mercado (Fi-compass Portugal, 2020);
- Os investimentos agrícolas para aquisição de terrenos são considerados incertos pelos bancos devido aos longos prazos de reembolso;
- Os bancos têm dificuldade em avaliar a solvabilidade dos agricultores.

A solvabilidade das empresas agrícolas é difícil de avaliar devido à falta de informação sobre as atividades profissionais dos agricultores (AD&C, 2015).

As pequenas explorações apresentam vulnerabilidades de informação contabilística. A falta de literacia financeira dos agricultores faz com que os mesmos tenham muita dificuldade em calcular fluxos de caixa, balanços e demonstrações de resultados. Estes indicadores são necessários para o cálculo do serviço de dívida. Este é um dos fatores que causa rejeição de empréstimos por parte dos bancos (Fi-compass Portugal, 2020).

Apesar das diversas limitações conhecidas, a taxa de juro média para empréstimos de curto e médio prazo em Portugal é inferior à média europeia (gráfico 5). Dito isto, seria expectável afirmar que o custo do financiamento não deveria ser considerado o fator mais condicionante para os agricultores (Fi-compass Portugal, 2020).

**Gráfico 5** - Valor médio de taxas de juro aplicadas pelos bancos aos empréstimos agrícolas em 2017 (%)



Fonte: *Fi-compass Portugal, 2020*

### 2.3.2. Empresas

A liquidez, o património e a rentabilidade dependem das indústrias onde as empresas se inserem e são os fatores mais importantes que explicam a estrutura de capital das empresas portuguesas (Proença P. et al., 2014).

As PME's (99,9% em Portugal) caracterizam-se por projetar menor exposição ao risco quando pedem dinheiro emprestado a financiadores externos (Pordata, 2021). Uma vez que o risco não é partilhado por múltiplos investidores, tal como acontece numa grande empresa, os gestores das PME's (que são também os seus proprietários) financiam-se através de capitais próprios (Holmes e Kent, 1991). Como muitos empresários não podem financiar o seu negócio apenas com CP's, o crédito bancário torna-se a forma mais recorrente de financiamento (Holmes e Kent, 1991).

13% das PME's europeias consideram o acesso ao financiamento como o principal constrangimento ao seu desempenho empresarial (ENSR Survey 2002).

Devido a limitações de liquidez, muitas PME não têm capacidade de pagar aos seus fornecedores antes de serem pagas pelos seus clientes, pelo que a importância da dívida financeira a curto prazo é normalmente mais elevada para as PME do que para as grandes empresas (CE, 2003).

A dimensão das PME's está relacionada com a dívida (Titman e Wessels, 1988), devendo mostrar uma relação positiva entre dimensão e LTD e relação negativa com STD (Michaelas et al., 1999; Hall et al., 2000; Esperança et al., 2003).

### 2.3.3. Banca

As sucessivas crises fizeram com que as empresas ficassem mais suscetíveis ao risco, verificando-se uma relutância relativamente ao financiamento bancário. As empresas começaram assim a utilizar mais capital próprio (Dell'Ariccia 2004).

As empresas e os investidores têm mais confiança em bancos bem capitalizados (Gambacorte L. et Hyun Son Shin, 2018). Os bancos com maior capitalização têm acesso facilitado ao financiamento sem *covenants*. Se o sistema bancário como um todo for pouco capitalizado, pode haver alguma tensão entre o imperativo da política monetária de desbloquear os empréstimos bancários (isto é, expandir o crédito) (Gambacorta L. and H. Song Shin, 2018).

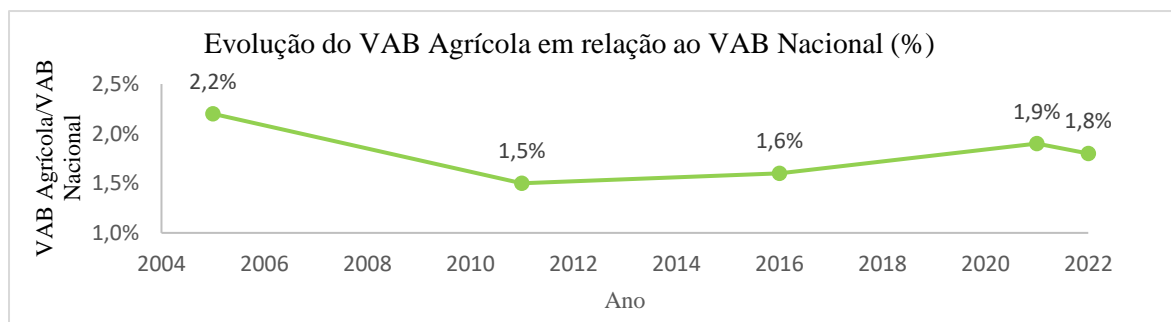
Um banco com uma maior estrutura de capital próprio empresta uma maior quantidade de dinheiro, verificando-se um crescimento do crédito (Gambacorte L. et Hyun Son Shin, 2018).

O capital mais elevado está diretamente associado a maior volume de empréstimos bancários. A autoridade Bancária Europeia mostrou em 2015 que existe um efeito positivo na oferta de crédito nos bancos europeus com maior estrutura de capital (Michelangeli e Sette, 2016).

### 2.3.4. Valor Acrescentado Bruto (VAB)

O VAB é o Valor bruto da produção deduzido do custo de matérias-primas e de outros consumos no processo produtivo.

**Gráfico 6** -Evolução do VAB Agrícola versus VAB Nacional



Fonte: Contas Económicas para a Agricultura, INE 2022

Pelo gráfico 6 observamos que o VAB agrícola em relação ao VAB Nacional tem vindo a aumentar desde 2011, apresentando uma ligeira descida em 2022 (INE, 2022).

Há sinais que sugerem que o sector agrícola pode estar a entrar numa nova fase de expansão. Podem ser vistas mudanças na estrutura de propriedade das explorações, principalmente em termos de recursos humanos e na produtividade tendencialmente crescente. O aumento da

produtividade tem-se verificado pela evidente recuperação do VAB gerado pela agricultura (Caixa Bank resource, 2019).

### 3. Metodologia e Recolha de Dados

#### 3.1. Colheita de dados

A informação colhida resulta da recolha de dados primários e secundários provenientes de entrevistas que tiveram por base um questionário com diversas questões de resposta aberta, que conduzem o estudo a realizar.

A metodologia aplicada foi qualitativa, sendo que as fontes primárias de informação resultaram de entrevistas realizadas a diversas empresas e produtores de azeite existentes em Portugal (com CAE 10412).

Os dados secundários tiveram por base uma pesquisa apresentada no capítulo de revisão de literatura sobre o sector do azeite em Portugal, a sua evolução, a competitividade e a estrutura de capital do sector agrícola.

#### 3.2. Procedimento

Os procedimentos para recolha de dados foram realizados através de contactos telefónicos, LinkedIn e e-mail, realizados entre os meses de novembro de 2022 e janeiro de 2023.

Foram obtidos *backgrounds* diferentes de pessoas ligadas ao sector do azeite em Portugal.

#### 3.3. Entidades entrevistadas

Os questionários foram realizados a empresas, gestores do sector da banca, produtores particulares e proprietários de lagares de azeite de modo a obter-se uma visão holística do sector alvo deste estudo.

No total foram realizadas dez entrevistas, tendo sido entrevistados cinco produtores de empresas de azeite, uma consultora agrícola, três pertencentes ao setor da banca e um pertencente à EDIA.

O conjunto de entidades entrevistadas encontra-se descrito abaixo:

- Sovena

Foi entrevistado o Eng<sup>o</sup>. Nuno Alarcão, da Sovena. A empresa fundada no século XIX, tornou-se um dos principais grupos mundiais a atuar nos segmentos de azeite e óleos alimentares, principalmente em Portugal e Espanha. A empresa é conhecida principalmente por comercializar a marca Oliveira da Serra, Andorinha e Fula.

- Dr. João Matos

Agricultor em Beja, pertencente a uma empresa familiar, é proprietário e arrendatário de culturas distribuídas entre o olival, o amendoal e a vinha.

- EMST,SA - Est. Manuel da Silva Torrado & C<sup>a</sup>. (Irmãos), S.A.

Um Eng<sup>o</sup> engenheiro agrónomo da EMST, SA, empresa pertencente ao sector oleícola em Portugal, que comercializa três marcas distintas de Azeite: Saloio, Santa Maria e Triunfo, com grande implantação nos mercados externos, principalmente no Canadá, Estados Unidos e Brasil.

- AgroGes

A Eng<sup>a</sup>. Manuela Nina Jorge é sócia-gerente da AgroGes, empresa consultora de prestação de serviços de apoio ao desenvolvimento rural e aos sectores agro-florestal e alimentar.

A consultora desenvolve diversos projetos com entidades públicas e privadas na Europa, África e América do Sul. Em Portugal tem um contacto próximo com o ministério da agricultura e com as diversas entidades de gestão dos fundos de apoio ao desenvolvimento rural.

- Departamento de AgriBusiness do Millenium BCP

O Dr<sup>o</sup>. Vasco Cunha, diretor de Agronegócios do BCP. O banco tem um vasto portfólio de opções de financiamento no sector agroflorestal, oferecendo soluções de apoio à agricultura na fase de candidatura e na fase de execução dos projetos aprovados no âmbito do PDR2020, FEAGA, FEADER e linha FEI. O financiamento da linha FEI dispõe de 200 milhões de euros para apoio, modernização e crescimento de negócios.

- CBRE

O Dr<sup>o</sup>. Thomas Teixeira da Mota, diretor do departamento de Agribusiness da CBRE, empresa de investimento e serviços imobiliários comerciais, que tem vindo a ganhar reputação na venda de prédios rústicos, avaliações e serviços de consultoria agrícola.

- Dr. Filipe Ravara

O Dr<sup>o</sup>. Filipe Ravara, antigo diretor do departamento de Agronegócios da CGD é atual consultor financeiro por conta própria.

- Olivomundo

Eng<sup>o</sup>. Francisco Medeiro da Olivomundo, empresa de produção de azeite, localizada na zona do Alentejo. A empresa tem um dos mais sofisticados lagares do mundo e um dos maiores do país.

- EDIA

Eng<sup>o</sup>. António Q. Costa, pertencente à EDIA, entidade gestora do projeto Alqueva, desenvolvendo atividade em 20 concelhos dos distritos de Beja, Évora, Portalegre e Setúbal.

A EDIA, responsável pela maior área de regadio em Portugal, tem como objetivo o aproveitamento dos recursos hídricos da bacia do Alqueva e a rentabilidade dos investimentos em infraestruturas já realizadas.

- Olivogestão Alq, Lda

Alvaro Labella é proprietário da empresa Olivogestão e diretor da *Olivum* (Associação de Olivicultores e Lagares de Portugal). A olivogestão explora uma área de olival bastante significativa na região de Beja.

#### 3.4. Análise e tratamento dos dados

As entrevistas foram realizadas sob a forma de questionário, transcritas para um documento auxiliar *word* a partir do qual foram analisadas as respostas, a que se seguiu a discussão de resultados.

## 4. Análise de Resultados

### 4.1. Discussão dos resultados

#### 4.1.1. A competitividade

Tal como mencionado na revisão de literatura, toda a modernização do setor do olival conduziu a uma transformação significativa do perfil de azeite produzido (GPP 2020).

Em 2005, a percentagem de Azeite Virgem e Virgem Extra foi de 72% do total de azeite produzido. Em 2021, 95% do azeite nacional foi certificado como Azeite Virgem e Virgem Extra (GPP 2020).

Os critérios que definem a competitividade mudam ao longo do tempo (Porter, 2001). Os entrevistados foram desta opinião pois todos afirmaram que a competitividade tem evoluído positivamente, principalmente devido à tecnologia de ponta e à qualidade do azeite produzido.

Há 20 anos, para Nuno Alarcão, o olival moderno ocupava uma área limitada e atualmente representa grande parte da área total de olival devido à incorporação de novas áreas de regadio, sobretudo no Alqueva, e pela transformação de olivais tradicionais em olivais modernos.

A produção de azeite tem crescido de forma significativa devido ao aumento da produção de azeitona, da introdução de variedades com maior rendimento industrial, da adoção de novas tecnologias intensivas com custos de produção mais baixos, da instalação de lagares com tecnologia de extração cada vez mais moderna (GPP, 2020).

Os olivais fora de Portugal são mais antigos e têm maior dificuldade de acesso à água. João Matos dá o exemplo dos espanhóis que têm grande parte dos seus olivais em regime intensivo e sequeiro.

Em Portugal, faz-se essencialmente regime superintensivo. Em Itália e na Grécia a maioria dos olivais é tradicional e tem taxas de crescimento mais baixas do que as verificadas em Portugal (João Matos).

Os lagares de azeite em Portugal são os mais avançados do mundo por um conjunto de fatores (Vilar, 2019):

- A evolução da produção dos olivais pela sua dimensão, produtividade e modo de colheita conduziram ao crescimento constante da capacidade de tratamento das linhas de extração, desde os pátios de receção até à armazenagem;

- As linhas de receção, lavagem e extração foram transformadas e adequadas de acordo com as novas variedades de olival, para receberem antecipadamente os momentos de colheita;
- O aumento do número de explorações de olival moderno e o seu maior crescimento de produtividade obrigaram à instalação de novos lagares, dinâmicos, otimizados e flexíveis.

As próprias soluções financeiras atualmente são de uma magnitude muito diferentes das oferecidas antigamente. Existem diversos grupos económicos portugueses (como por exemplo, a Sovena), que estão instalados há diversos anos e que têm desmultiplicado o capital e intensificado o seu investimento (Vasco Cunha).

Em Portugal, os espanhóis pela sua experiência e conhecimentos foram os principais impulsionadores na primeira fase de expansão do olival, principalmente na região do Alqueva (Vasco Cunha).

Com a presença espanhola no nosso país, e antecipando o potencial do EFMA, ficou comprovado o desenvolvimento de uma região mal explorada, devido ao grande dinamismo tecnológico e potencial agrícola (água, sol, terra etc.).

Em 2016, 60% do olival no EFMA era investido por portugueses e 40% por investidores olivícolas de grande diversidade de nacionalidades. 35% era dominado por espanhóis e os restantes 5% geridos por suíços, ingleses, franceses e chilenos (EDIA, 2020). Apesar do elevado número de investidores estrangeiros que transformam a terra, muitos deles não as exploram e preferem ter agricultores locais a tomar conta das mesmas (António Q. Costa).

Apesar do nível de competitividade e tecnologia de ponta, continua a existir uma grande percentagem de investimento espanhol, principalmente oriundo da região da Estremadura e Andaluzia. Os agricultores tradicionais portugueses venderam os seus terrenos há 10 anos para realizar capital, o que foi bastante positivo para o nosso país e para economia regional na altura (Nuno Alarcão e Filipe Ravara).

O investimento no associativismo e na cooperação é a melhor maneira para os portugueses ganharem escala e dimensão (Filipe Ravara).

#### 4.1.2. Entrada de Empresas estrangeiras em Portugal

Apesar da grande evolução verificada no sector do azeite, com tecnologia de ponta e grandes avanços na ciência, tem-se verificado que o investimento estrangeiro, principalmente

proveniente da UE, e da região do Alentejo, representa 40% das áreas de plantação de olival em Portugal (EDIA, 2020).

Os grandes grupos presentes em Portugal reforçam o capital existente, pela atração de mais e melhor investimento externo. Temos assim, um conjunto de fatores essenciais para o desenvolvimento da economia nacional (Vasco Cunha e Labella).

Com as barreiras à agricultura entre os países da EU e com o alívio das restrições regulamentares a diminuir nos últimos anos (Frahan and Vancauterem, 2006), têm entrado em Portugal grandes grupos financeiros, multinacionais e fundos de investimento. Estas empresas têm muito capital disponível, que lhes confere desde logo uma vantagem em termos de posicionamento (Manuel Torrado).

As reformas no sector financeiro aliviaram as barreiras à entrada, alargando o âmbito da atividade dos bancos e de outros intermediários (Dell'Araccia 2004).

A área de plantação de olival pertencente a estrangeiros deve-se à falta de colocação de barreiras à entrada. Estes entram em Portugal e criam facilmente sociedades portuguesas, ficando com idênticas condições às dos empresários portugueses. O capital estrangeiro é, portanto, utilizado em sociedades portuguesas (Manuela Nina Jorge).

Os bancos têm dificuldade em avaliar a solvabilidade das empresas agrícolas, principalmente devido à falta de informação sobre as atividades profissionais dos agricultores (Fi-compass EU, 2020). Por este mesmo motivo, e ao contrário da opinião dos restantes entrevistados, Vasco Cunha, Thomas TM e Filipe Ravara, consideram que o percurso dos estrangeiros é mais difícil e moroso que o dos portugueses.

O BCE exige aos bancos nacionais a caracterização dos clientes estrangeiros que entram na UE. Atualmente, é exigido o chamado *screening*, isto é, o rastreio da origem de todo o capital entrado em Portugal para investimento (Vasco Cunha).

Todo o dinheiro de origem duvidosa não entra na UE (Vasco Cunha).

A maioria dos investimentos estrangeiros na agricultura são de natureza familiar (*family offices*), não existindo o chamado AVAL pessoal exigido para a maioria dos créditos bancários, pois é muito difícil localizar e acompanhar de forma fidedigna todo o capital e as atividades profissionais dos candidatos (Thomas TM).

Os bancos têm uma grande dificuldade em exigir garantias com base num histórico de algo que não é conhecido. É necessário procurar outro tipo de garantias e muitas vezes são colocados entraves aos financiamentos bancários (Thomas TM).

Quando se fala de fundos de investimento estrangeiro, os bancos portugueses têm alguma relutância em relação à concessão de crédito pois existe o receio que a terra possa ser abandonada e vendidos os projetos (Filipe Ravara).

Os investidores estrangeiros precisam de mais tempo para se integrarem na sociedade e para conseguirem realizar o investimento por terem que enfrentar a burocracia e as leis existentes em Portugal, de difícil compreensão (Thomas TM).

A falta de literacia financeira por parte dos empresários de algumas empresas agrícolas faz com que os mesmos tenham dificuldade em calcular indicadores essenciais ao serviço de dívida das empresas, fator que causa rejeição de empréstimos por parte dos bancos (Fi-compass EU, 2020).

Quando se está perante empresas estrangeiras bem posicionadas no mercado, com base de investimento sólida, não irá haver dificuldade em pedidos de apoio bancário pois demonstram experiência e conhecimento do sector (Filipe Ravara).

Todavia, empresas nacionais, com elevada experiência no sector e com alguma escala, terão igualmente facilidade em financiar-se. Inclusivamente, os portugueses estão em vantagem por razões de patriotismo e por maior facilidade de rastreamento do percurso dos investidores (Filipe Ravara).

A maioria dos proprietários de explorações de dimensão reduzida têm dificuldade em aceder ao crédito qualquer que seja a sua nacionalidade (Filipe Ravara).

Os estrangeiros têm maior disponibilidade de capital (Vasco Cunha) porque as empresas portuguesas, sendo maioritariamente PME's, não dispõem de capitais próprios suficientes para cobrir os seus investimentos (Holmes e Kent, 1991). Devido à elevada disponibilidade de capital, os estrangeiros preocupam-se pouco com o preço da terra, facto que lhes confere vantagem no momento de aquisição de terrenos (Vasco Cunha).

#### 4.2.3. Benefícios alcançados com a presença estrangeira em Portugal

Existe um enorme dinamismo, progresso tecnológico e melhorias significativas de gestão no sector do olival, levando a que haja elevada presença estrangeira em Portugal (GPP 2020).

O dinamismo existente no sector tem sido impulsionado por conhecimentos vindos de fora, principalmente através dos espanhóis, que trazem para Portugal novas variedades, lagares mais modernos e técnicas mais avançadas. O país, principalmente a região do Alentejo, recebe um intercâmbio de *know how* devido às visitas de estrangeiros (Nuno Alarcão).

Todas as variedades de oliveiras plantadas em Portugal têm origem espanhola. Os grandes consultores do sector são espanhóis e os principais provadores de azeite são italianos (Nuno Alarcão).

Existem muitas empresas estrangeiras fornecedoras de equipamentos, plantas, produtos fitofarmacêuticos, que tendo uma economia de escala muito maior, conseguem preços muito atrativos para a sua venda (Filipe Ravara).

Em Portugal, existem poucos intermediários de azeite (*brokers*) nacionais, mas por estar “inundado” de *brokers* espanhóis, são estes que fazem um número maior de trocas comerciais (Filipe Ravara).

A competitividade depende de diversos fatores relevantes, sendo um deles a procura (Porter 2001). A presença estrangeira aumenta a procura da terra, valorizando-a. O mercado torna-se assim mais competitivo e com preços mais difíceis de alcançar por parte dos investidores portugueses (João Matos e Thomas TM).

Em Portugal, acabou por haver uma profissionalização mais rápida a fim de ser alcançada a produtividade estrangeira (Manuel Torrado). A produtividade média quadruplicou, passando de valores de 0,5 toneladas de azeitona/hectare de olival para 2 toneladas de azeitona/hectare de olival (INE, 2022).

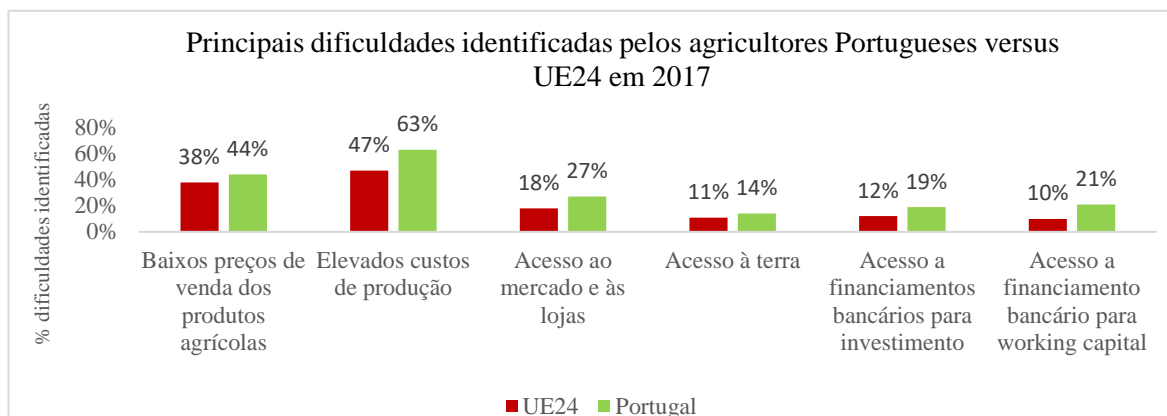
#### 4.2.4. Entraves existentes para os produtores portugueses

A quase totalidade dos entrevistados são da opinião de que, em Portugal existem vários entraves para os produtores e que os caminhos não são fáceis pelo facto de 27% das explorações agrícolas, de acordo com gráfico 7, terem dificuldade no acesso ao mercado pois o sector é composto por pequenas explorações, maioritariamente familiares (Fi-compass Portugal, 2020).

Cerca de 44% dos agricultores portugueses consideram que os produtos agrícolas têm preços de venda baixos. 63% consideram os custos de produção extremamente elevados, factos que reduzem as margens operacionais do negócio (gráfico 7).

Os agricultores consideram difícil o acesso tanto a financiamentos para investimento (19%) como para *working capital* (21%) (gráfico 7).

**Gráfico 7** – Principais dificuldades identificadas pelos agricultores portugueses versus agricultores UE24 em 2017



Fonte: *Fi-compass Portugal, 2020*

Em Portugal existem muitas sucursais de bancos de capital espanhol. Como o Santander e a Caixa Bank (BPI) financiam com maior facilidade investidores espanhóis, seria importante para a maioria dos entrevistados que os bancos portugueses acompanhassem tais procedimentos de crédito.

Contudo, surge aqui o problema mencionado na revisão de literatura e sugerido por Gambacorta L. and H. Song Shin, 2018, de que, caso o sistema bancário como um todo esteja pouco capitalizado, situação que é verificada em Portugal, pode haver alguma tensão para desbloquear os empréstimos bancários, isto é, expandir o crédito.

Outro dos principais entraves para os produtores são custos associados à carga fiscal sobre as empresas, prejudicando a economia em Portugal (Nuno Alarcão).

O custo de capital associado à mão de obra é assinalado como um dos principais entraves, sendo obrigatório investir regularmente em recursos humanos. Atualmente, ou o produtor está disponível para pagar mais aos seus recursos humanos, com toda a carga fiscal associada, ou a rarefação de mão de obra irá dificultar todo o processo de contratação. Em termos de competitividade, os fundos de investimento e as empresas estrangeiras têm maior capacidade para pagar salários (Manuela Nina Jorge).

Outro dos grandes entraves é a baixa valorização da venda do produto pós-colheita. Como os agricultores nacionais não usam marcas, existe uma má estratégia em termos de *marketing* e comunicação. Isto torna-os muito dependentes dos valores oferecidos pelos *brokers*, que vendem o azeite como uma *commodity*, sem qualquer tipo de diferenciação. Uma margem significativa acaba por ser “oferecida” aos espanhóis e aos italianos que compram o azeite português a granel (Manuel Torrado).

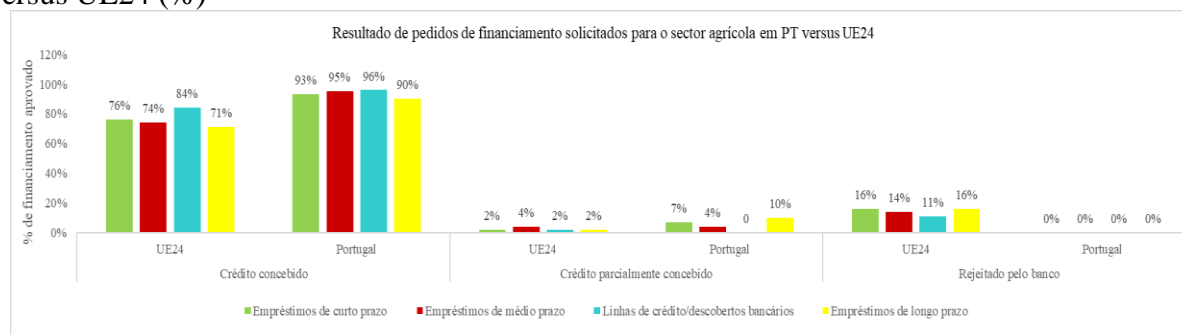
As flutuações de preço nos mercados do sector do olival são também um grande entrave para os agricultores portugueses (Nuno Alarcão). Por isso, a limitação em termos de fatores de produção é um indicador de competitividade importante, podendo colocar dificuldades à produtividade (Porter, 2001).

Outros maiores entraves para a produção de olival são a escala e o acesso ao capital, seja sob a forma de capital próprio ou sob a forma de capital alheio. As empresas em Portugal, comparativamente com a dos outros países, têm escala e dimensão reduzidas, o que cria uma situação de desvantagem de competitividade (Filipe Ravara).

#### 4.2.5. Financiamento dos projetos e vantagens competitivas

De um banco com uma maior estrutura de capital próprio, esperam-se empréstimos de uma maior quantidade de dinheiro (Gambacorte L. et Hyun Son Shin, 2018). Os bancos estrangeiros têm uma estrutura de capital muito superior à dos portugueses pelo que se espera que tenham maior taxa de conceção de empréstimos (Manuela Nina Jorge).

**Gráfico 8** – Resultado de pedidos de financiamentos solicitados para o sector agrícola em PT versus UE24 (%)



Fonte: *Fi-compass Portugal, 2020*

Contudo, e inversamente ao mencionado anteriormente, de acordo com o gráfico 8, o sector agrícola português regista uma taxa de aprovação de empréstimos superior à média dos restantes países da UE para todos os prazos de financiamento bancário (curto, médio e longo prazo). Em 2017, a taxa de aprovação de crédito em Portugal variou entre 90% e 96%, dependendo do tipo de financiamento (gráfico 8).

Ainda assim, Manuela Nina Jorge realça o facto de, em Portugal, existirem cada vez mais sucursais de bancos estrangeiros, mais capitalizados que os bancos nacionais, geralmente espanhóis, que realizam muitos empréstimos. A *Caja Rural del Sur*, por exemplo, surgiu em 2021 para apoiar o sector primário português, com taxas de juro mais competitivas e vantajosas.

O facto de o sector primário ser muito valorizado no estrangeiro, leva a que as taxas de juro sejam mais competitivas e apelativas (Manuela Nina Jorge). Em Portugal, estamos muito ancorados à ideia de que, a agricultura tem um elevado risco de investimento. Os bancos consideram que o sector agrícola tem elevado fator de risco devido à imprevisibilidade associada ao clima e meteorologia, assim como o possível aparecimento de doenças nas plantas (Fi-compass EU, 2020).

Apesar das taxas de juro serem um fator importante, não são o principal fator de vantagem competitiva. É na facilidade de concessão de crédito (menos burocracia), no prazo dos empréstimos (possibilidade de empréstimos com prazos de carência e amortização mais longos) e na concessão de empréstimos a taxas fixas que está a vantagem dos bancos estrangeiros comparativamente com a dos bancos nacionais (Filipe Ravara).

#### 4.2.6. Modalidades de financiamento, competitividade nas taxas de juro e rentabilidade dos *cash flows* obtidos

As empresas, devido às sucessivas crises vividas, ficaram mais expostas ao risco, tendo-se verificando uma relutância relacionada com o financiamento bancário (Dell'Ariccia, 2004). As empresas portuguesas estão mais expostas ao risco devido à flutuação das taxas de juro. No estrangeiro, a maioria dos empréstimos são de taxa fixa. Em Portugal, a maioria do crédito é concedido a taxa variável, expondo significativamente as empresas a oscilações de mercado (Nuno Alarcão).

O facto de as taxas utilizadas serem, maioritariamente, variáveis é bastante preocupante. Historicamente, as taxas eram nulas, com Euribor negativa. Com o aumento da inflação e das taxas de juro, começa a não ser tão favorável o endividamento para investimento em plantações visto as rentabilidades obtidas começarem a ser mais reduzidas (João Matos, Thomas TM e Labella).

A dimensão das empresas está positivamente relacionada com a dimensão da dívida (Titman e Wessels, 1988). Assim, os pequenos agricultores, olham de forma negativa para a banca pois sentem maior dificuldade na obtenção de financiamento (Vasco Cunha).

O capital elevado está diretamente correlacionado com o maior volume de empréstimos bancários (Michelangeli e Sette, 2016). Quando se fala de um grupo bem desenvolvido em Portugal, com investimento noutros sectores e que já comprovou ser rentável para os bancos, o custo de capital que a banca irá exigir a estes investidores é mais baixo pois depende do *background* do cliente (Vasco Cunha).

Se por outro lado, se tratar de um investidor novo, em que não é conhecido o seu histórico, a banca não irá correr tanto risco e o custo de financiamento irá ser mais elevado e a concessão de crédito mais reduzida. Ou seja, estamos perante uma desmultiplicação de capital em que, quanto maior a confiança gerada, maior será exposição ao risco (Vasco Cunha).

A estrutura das explorações agrícolas influencia muito a procura de financiamento e os investimentos realizados. As diferenças são significativas entre pequenas, médias e grandes explorações agrícolas (fi-compass EU, 2020). Para calcular as necessidades financeiras de uma empresa é preciso olhar para as diferentes tipologias de exploração e até para o próprio local de investimento (Vasco Cunha).

As empresas financiam-se sempre com o máximo de capital alheio que conseguirem, pois isto é uma questão de competitividade importante. Os fundos de investimento levam vantagem neste aspeto pois têm capital concentrado e pretendem alavancar-se na banca para gerarem maior rentabilidade sobre os capitais próprios investidos (Filipe Ravara).

Os bancos deveriam “cortar fatos à medida” para cada empresa, para que possa existir competitividade entre elas. Os portugueses acabam por solicitar menores empréstimos pois expõem-se menos ao risco, sem se encaixarem nas tipologias de crédito oferecidas pelos bancos (Manuela Nina Jorge).

Os *cash flows* gerados e as taxas de juro não estão adaptados aos sectores. Muitas vezes os agricultores são penalizados pois os bancos não têm em consideração o risco do sector, focando-se apenas em garantias (Manuel Torrado).

Manuela Nina Jorge fala ainda de exemplos estrangeiros que conhece em que os financiamentos para o sector do olival não pagam a amortização de capital durante a implementação do projeto. Ou seja, os projetos têm períodos de carência elevados, onde apenas são pagos juros e o retorno do empréstimo só é realizado após a terra ter começado a produzir e a ser rentável. Assim, o risco de *default* é reduzido significativamente.

Os fundos de investimento têm como objeto a rentabilidade dos ativos investidos. O objetivo, nestes casos não é a realização de capital, mas sim o recebimento de juros durante a implementação do projeto. O capital só é pago no final da vida útil do projeto, tornando-o mais competitivo, por não haver a exigência de “devolução imediata de capital” (Manuela Nina Jorge).

Apesar das diversas limitações apresentadas, a taxa de juro média em Portugal para empréstimos de curto e médio prazo é inferior à média de taxas praticadas nos países da EU (Fi-compass survey Portugal, 2020). Inclusivamente, empresários com a cadeia de valor completa, desde a produção até à transformação, conseguem ser extremamente competitivos (Vasco Cunha).

#### 4.2.7. Os *covenants* em Portugal e as modalidades de empréstimo

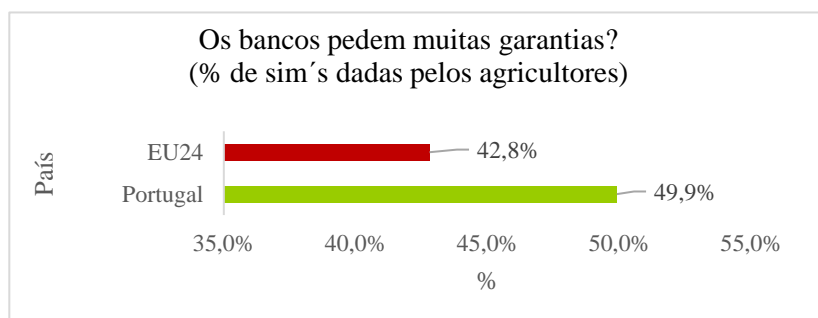
Os bancos mais capitalizados facilitam a concessão de empréstimos sem *covenants* (Gambacorta L. and H. Song Shin, 2018).

Como os bancos em Portugal estão pouco capitalizados, a exigência de *covenants* é maior pois a banca exige sempre garantia da terra (que não amortiza ao longo dos anos), hipoteca e vales pessoais (Nuno Alarcão, João Matos e Manuel Torrado).

A avaliação *ex-ante* para a utilização dos instrumentos financeiros do FEADER concluiu que, o acesso a *covenants* é um dos principais constrangimentos de acesso ao financiamento no sector agrícola português. Os bancos pedem níveis elevados de garantias para este sector pois os prazos de vencimento são mais longos (têm duração média de 10-12 anos) (AD&C, 2015).

Não tendo o terreno valor equivalente ao financiamento solicitado, a garantia “terra” não chega para satisfazer o valor necessário para se conseguir o empréstimo solicitado, não conseguindo os agricultores obter os créditos de que necessitam. Ou seja, o crédito ficará desajustado ao montante requerido e só se conseguirá dar continuidade ao projeto caso existam capitais próprios para o efeito (Manuela Nina Jorge).

**Figura 2** - Informação relativa a garantias solicitadas pelos bancos aos agricultores



Fonte: Fi-compass Portugal, 2020

Em Portugal exigem-se mais garantias face a outros países da UE pois a dimensão da banca é menor (Vasco Cunha).

A banca exige muito aos acionistas. Inclusivamente, terra que seja propriedade própria é sempre considerada para primeira garantia. Quando se está perante casos de arrendamento, os financiamentos tornam-se mais difíceis pois são solicitados penhores sobre as rendas (Vasco Cunha).

Filipe Ravara considera que os *covenants* exigidos pelos bancos são necessários para sua proteção pois quem solicita créditos tem de prestar garantias. Contudo existem diversas linhas de apoio (tais como, o FEI Agri) às garantias prestadas pelos empresários, quer para sua defesa, quer para proteção dos bancos.

Em empréstimos, fazem-se dois principais tipos de créditos - de curto prazo e de médio/longo prazo (Manuel Torrado, Manuela Nina Jorge, Thomas T.M, Filipe Ravara e António Q. Costa).

Os empréstimos de médio/longo prazo são os mais utilizados pois a maioria dos empresários não consegue financiar o seu negócio apenas com capital próprio (Holmes e Kent,1991) e, portanto, este tipo de crédito bancário torna-se o processo mais habitual de fazer face ao plantio e ao progresso de outras unidades de negócio.

Os empréstimos de curto prazo servem para garantir liquidez durante a campanha e para compra de azeitona e de toda a gama dos diversos produtos necessários ao funcionamento da empresa.

As empresas de olival precisam de muita liquidez, sobretudo no fim da campanha para comprar azeite externo se a quantidade de azeitona produzida se mostrar insuficiente para completar o processamento industrial requerido (Labella).

Segundo dados do Fi-compass Portugal (2020), 40% dos empréstimos solicitados pelos agricultores portugueses são utilizados em financiamento de curto prazo, a maioria destinado, a investimento em aquisição de sementes, rações e fertilizantes.

As empresas preferem dívida de curto prazo, pois a dívida de longo prazo exige maiores garantias e está mais exposta ao risco. 60% dos empréstimos são de longo prazo (Fi-compass Portugal, 2020 e Nuno Alarcão).

Filipe Ravara afirma que os tipos de crédito têm objetivos muito diferentes. Nos empréstimos de curto prazo, para apoio de tesouraria, os empresários recorrem a estes anualmente e vão recorrendo sempre. Os empréstimos de médio/longo prazo determinam os investimentos pois para arranque de projetos é necessária liquidez para suportar custos iniciais de CAPEX e OPEX.

As linhas de tesouraria são utilizadas para suportar os períodos de desfasamento entre prazos de gastos anuais de culturas e cobranças (Filipe Ravara).

Podemos concluir que, a maioria dos projetos e dos empresários recorrem aos dois tipos de crédito pois ambos são essenciais para satisfazer as necessidades dos agricultores.

4.2.8. As falhas de mercado existentes e a estratégia e posicionamento das empresas portuguesas

O olival tem demonstrado um enorme valor estratégico e uma importante fatia de contributo para a economia rural (Vilar, 2019). Numa empresa agrícola que produz azeite, a principal estratégia é produzir muito, produzir bem e ao melhor preço possível. Essa é sempre a estratégia para este sector e está, de certa maneira, a ser cumprida em Portugal (Nuno Alarcão).

Quando se fala de uma empresa industrial associada à transformação e distribuição do produto, é porque já existe uma estratégia bem definida, com equipas de *marketing* a trabalhar nas diversas marcas (Nuno Alarcão).

As empresas têm que ter critérios bem definidos para o aumento da sua área de terreno, baseados no número de hectares pretendidos e no preço por hectare (Nuno Alarcão).

O clima também influencia a estratégia da empresa, pois é um grande gerador de conflito para os agricultores e uma preocupação permanente dos gerentes (Fi-compass Portugal, 2020).

O setor agrícola sofre de outra grande falha - a falta de planeamento conjunto. Cada *player* tem o seu modelo pessoal e independente, impeditivo do associativismo e/ou cooperativismo, causador da sinergia indispensável ao aumento da quota de mercado (Torrado).

Os *drivers* do setor agrícola são a competitividade, a eficiência dos custos de produção onde se encontram incluídos os investimentos em novas tecnologias, a maquinaria e o profissionalismo (Fi-compass EU, 2020). Para isso, é preciso ganhar escala na produção e na aquisição dos fatores de produção. Note-se que o ganho de escala português deverá ser obtido através de tecnologia, pois a nossa produção é mais reduzida que a dos nossos parceiros internacionais (Filipe Ravara).

Os bancos tiveram uma percentagem reduzida de *defaults* no setor agrícola. Apesar das crises, o mercado funcionou bem, fosse por mérito dos funcionários, fosse por reajustamentos de possíveis ineficiências do próprio mercado (Labella e Filipe Ravara).

No entanto, são precisos apoios financeiros ainda mais flexíveis para investimento. O Ministério da Agricultura deve ser mais célere nas questões burocráticas, isto é, sem os travões como as habituais apertadas regras desconhecidas de todos e impeditivas da realização dos objetivos estratégicos pretendidos. A recuperação do IVA do investimento também é uma questão fiscal a melhorar (Manuela Nina Jorge).

#### 4.2.9. Os apoios públicos e a sustentabilidade ambiental

Os portugueses só executam os projetos se obtiverem o financiamento e todos os apoios disponíveis para o efeito, pois o Estado aplica pouco dinheiro na respetiva execução (Nuno Alarcão).

Os projetos aprovados para os setores do olival e do azeite no âmbito do PDR2020 para desenvolvimento rural, representaram 675M de euros distribuídos por 4.000 propostas de financiamento (PDR 2020). A área de olival criada pelo PDR 2020 foi de 38.433ha, sendo destinada 26% a Jovens Agricultores (PDR 2020).

A intervenção do Estado e a PAC têm tido um impacto muito significativo na competitividade (Niezgoda, 2009). Para Vasco Cunha, a PAC constitui um dos pilares dos processos de integração e de consolidação do desenvolvimento económico e social da UE (GPP 2020) garantindo aos seus cidadãos o abastecimento de produtos alimentares, assim como a sustentação económica do mundo rural.

Porém, o setor do olival português já deixou de estar dependente de apoios públicos (Matos, Torrado, Costa, Medeiros, Labella). Inclusivamente, as candidaturas ao plantio de olival na área de influência do Alqueva deixaram de ser admitidas ao investimento (PDR 2020).

Os apoios públicos ao setor do olival cresceram até 2019/2020, decrescendo posteriormente até à data de hoje (Manuela Nina Jorge). Inclusivamente, existem falhas graves na distribuição de fundos devido à má alocação de capitais (Filipe Ravara).

Apesar disto, ainda é financiada, fora do EFMA, uma percentagem importante de capital associada à compra de equipamentos (tratores, otimização dos sistemas de rega, energias renováveis) e à digitalização (digitalização de processos, embalagem, otimização energética, aproveitamentos no interior do lagar) (PDR, 2020).

A agricultura tradicional portuguesa apoia-se muito em fundos públicos. O primeiro pilar da nova PAC dá mais ajudas do que o próprio PDR, que aumenta apoios para manutenção e crescimento, mas reduz a quantidade de dinheiro para novos investimentos (Vasco Cunha).

Começa, portanto, a haver menos apoio público, mas mais dinheiro privado para compensar a falta de investimento através das linhas do Estado. Com isto reduziu-se o investimento nacional e fomentou-se o dos estrangeiros, de grande envergadura.

Quanto às exigências ambientais e de sustentabilidade, estas dependem muito do tipo de produção pretendido. O azeite biológico, por exemplo, tem exigências que elevam bastante o seu preço, tornando-o incomportável para os produtores portugueses. Além de elevados custos na produção, este azeite é dirigido apenas para mercados de exportação (EUA, Alemanha) por ser pouco apreciado pelos portugueses (Nuno Alarcão).

De uma forma genérica, e tendo em consideração todos os tipos de azeite fabricados em Portugal, o país está muito avançado em termos de sustentabilidade da produção de azeitona.

O principal *driver* de crescimento do setor agrícola português foi o investimento na instalação de sistemas de rega de tecnologia automática que permitiu uma grande poupança, quer no consumo de água, quer no consumo de fertilizantes e de herbicidas (Fi-compass Portugal, 2020) com a consequente descida dos custos na produção (Francisco Medeiros).

## 5. *Teaching Note*

### **Sinopse**

Ao longo desta dissertação ficou assente que o olival é cultivado em grande parte do território português, com elevada produtividade. Nos últimos anos tem-se verificado uma evolução significativa da tecnologia e das técnicas utilizadas no campo.

Para diversificar o mercado, foi imperioso desenvolver a estratégia de gestão para o setor (Porter,1989) onde a análise é a fase crucial para aquisição de conhecimentos sobre os ambientes interno e externo onde as empresas operam (Cadle,2010).

De forma a posicionar os diversos *players* existentes no mercado do olival, assim como enquadrar o setor, foram utilizados dois *frameworks* de análise estratégica, muito usados em ambiente de consultoria: *matrix* BCG e uma análise SWOT.

A matriz BCG ajuda as empresas a melhorarem as suas competências de modo a gerirem os seus negócios de forma eficiente e rentável (BCG, Website).

O setor do olival pode ser dividido por 3 importantes *players*: grandes empresas agrícolas, fundos de investimento e os pequenos agricultores.

As grandes empresas agrícolas (*stars*), na maioria dos casos, portuguesas ou espanholas, encontram-se bem estabelecidas no mercado, têm elevada taxa de participação e crescimento significativo. Os fundos de investimento (*questions marks*), surgiram nos últimos 10 anos em Portugal e têm baixa participação no mercado, embora a sua taxa de crescimento tenha aumentado significativamente. Os pequenos agricultores (*cash cows*) têm elevada participação no mercado, mas encontram-se inseridos num contexto que se tem revelado estagnado e com uma fraca taxa de crescimento.

Uma análise SWOT - metodologia onde são contrastados os pontos fortes e fracos internos com oportunidades e ameaças externas (Phadernrod, Crowder, & Wills, 2019) foi conduzida para caracterizar e identificar objetivos estratégicos na indústria. Esta análise é particularmente útil para responder a uma das questões a que esta tese se propõe responder: Como podemos melhorar a competitividade do sector do olival? O que é que os estrangeiros têm que nós não temos?

## Pontos Fortes

1. Portugal apresenta condições edafoclimáticas particulares, muito favoráveis à produção do olival, sendo o clima mediterrânico adequado ao cultivo de oliveiras. O olival cresce em solos calcários, onde as condições climáticas sejam quentes e secas, com verões longos e invernos suaves e com baixa humidade relativa e muitas horas de exposição solar. Para além das características edafoclimáticas, o olival carece de uma boa disponibilidade de água, no período de crescimento e frutificação.  
Estas características, presentes em Portugal, conferem estabilidade à produção, conduzindo a uma diminuição considerável do risco do negócio, assegurando qualidade e quantidade da oferta, garantindo a atratividade do investimento.
2. Tecnologia de produção avançada: As tecnologias de produção têm um grande impacto na produção de azeite, permitindo aumentar a eficiência e qualidade da produção, bem como reduzir os custos e minimizar os impactos ambientais. Algumas das tecnologias mais relevantes, que contribuem para a otimização da margem obtida são:
  - a. Sistemas de rega: A utilização de sistemas de rega modernos permitem melhorar a disponibilidade de água e de nutrientes para as culturas, aumentando a produtividade e qualidade do azeite produzido.
  - b. Máquinas de colheita: A colheita manual da azeitona é um processo extremamente moroso. A utilização de máquinas de colheita permite que a apanha da azeitona seja realizada de forma automatizada, por um lado mais rápida e eficiente, e por outro, reduzindo o tempo do processo de colheita e os custos de produção.
  - c. Sistemas de controlo de qualidade, tais como a análise sensorial e a análise química, garantem a qualidade e segurança do azeite produzido e a identificação de possíveis problemas ao longo do processo.
  - d. Práticas sustentáveis: A adoção de práticas sustentáveis, como a utilização de fertilizantes orgânicos, a gestão adequada dos resíduos e a redução do consumo de água, contribui para a produção de azeite de alta qualidade e minimiza o impacto ambiental da produção.
3. Diversidade de variedades e genética desenvolvida: A diversidade de variedades de azeitona e a genética têm um impacto significativo na produção de azeite, afetando a qualidade, sabor e aroma do mesmo, bem como a resistência às pragas e doenças. Estas variáveis apresentam um risco para a produção, e por isso para a sustentabilidade do

modelo de negócio e margem operacional. A diminuição do risco relacionado com as mesmas permite que haja uma maior expectativa relativamente ao ROI.

### **Fraquezas**

1. Burocracia e regulamentação exigentes: o sector do olival em Portugal enfrenta uma série de questões burocráticas e regulamentares que podem dificultar a produção e a comercialização do azeite. As principais questões burocráticas incluem:
  - a. Regulamentação na produção: A produção de azeite é regulada por uma série de leis que estabelecem padrões de qualidade e procedimentos de produção.
  - b. Regulamentação relativa ao uso de produtos fitofarmacêuticos: A utilização de produtos fitofarmacêuticos é limitada. Existem diversas leis que estabelecem limites quantitativos para o uso de substâncias químicas.
  - c. Licenças e autorizações: este é um dos principais problemas identificados pelos produtores em Portugal. Os produtores de azeite precisam de ter diversas licenças e autorizações para conseguirem dar seguimento à produção. Existem diversos tipos de licença, incluindo licenças para a utilização dos recursos hídricos, autorizações para construção de instalações e autorização para a produção e comercialização de produtos agrícolas.
  - d. Inspeções e auditorias: Os produtores de azeite estão sujeitos a diversas inspeções e auditorias regulares, garantindo o cumprimento das diversas regras regulamentares.
  - e. Regulamentação na exportação: A exportação de azeite é regulada por uma série de leis que estabelecem requisitos de rotulagem, certificações e padrões de qualidade.

Os produtores devem cumprir os requisitos para garantir a qualidade e segurança dos seus produtos, bem como assegurar a viabilidade financeira dos projetos de investimento.

2. Mão-de-obra cara e quase inexistente: o envelhecimento da população aliado ao êxodo rural das populações mais jovens e a falta de políticas de incentivo à vida no campo levam a que a mão de obra em zonas rurais seja extremamente reduzida.

Tendo em consideração que a procura é superior à oferta, a mão-de-obra existente em espaços rurais acaba por ser inflacionada, com salários muito acima da média. As empresas de pequena e média dimensão têm muita dificuldade em encontrar mão de obra que satisfaça as suas necessidades.

3. Azeite com pouca diferenciação e essencialmente vendido a granel: uma parte significativa da produção de azeite em Portugal é vendida a granel, não havendo

qualquer tipo de diferenciação do produto. Muitos produtores vendem a sua produção a cooperativas (Portuguesas e Espanholas) ou empresas de grande dimensão que agregam diferentes variedades de azeite e vendem o produto como uma *commodity*.

É essencial apostar na diferenciação do produto, com oferta de azeites de elevada qualidade.

4. *Marketing* pouco desenvolvido (muito poucas marcas): o setor agrícola é muito pouco desenvolvido em termos de marketing. É necessário apostar em campanhas de promoção, feiras e eventos especializados no setor. As associações têm de trabalhar em conjunto com os produtores para promover a marca e a imagem do azeite português.

Para além do desenvolvimento da marca, é essencial apostar na criação de canais de venda digitais e utilização do digital para divulgação de marcas a fim de aumentar a notoriedade.

## **Oportunidades**

1. Competitividade elevada no setor do olival: o setor do olival em Portugal é um dos mais importantes para a agricultura nacional, com grande relevância em termos económicos e sociais. É crucial que os produtores de azeite tenham capacidade de diferenciação no mercado mundial, destacando uma vez mais a qualidade do azeite português, principalmente em relação à concorrência espanhola.

## **Ameaças**

1. Entrada de capital estrangeiro em Portugal: o sector do olival tem sido cada vez mais atrativo para investidores estrangeiros, principalmente espanhóis, italianos, gregos e americanos. O investimento prende-se com aquisição de terrenos e construção de novas instalações para a produção de azeite em grande escala. A falta de barreiras à entrada no setor do olival em Portugal é um desafio para os produtores locais que enfrentam a concorrência de novos *players* no mercado, muitas vezes com maiores recursos financeiros e tecnológicos. Surge assim uma elevada pressão sobre os preços e uma redução da rentabilidade para os pequenos e médios produtores já estabelecidos. É importante que os produtores locais sejam incentivados a adotar novas tecnologias e práticas agrícolas inovadoras para melhorar a sua competitividade.

2. O apoio do Estado é cada vez mais limitado: apesar de existirem programas de apoio aos produtores de azeite em Portugal (tais como o PDR e diversos programas da PAC), o apoio ao setor tem vindo a ser limitado nos últimos anos, devido à pressão orçamental e às mudanças nas políticas agrícolas.

No entanto, é importante que o Estado continue a apoiar a atividade agrícola, especialmente no que diz respeito a investimentos em I&D, para que os produtores possam continuar a inovar e a melhorar a qualidade da produção de azeite. Além disso, o Estado desempenha um papel fundamental na promoção e proteção da marca do azeite português, aumentando a sua visibilidade e reputação no mercado global.

### *Case analysis*

Como mencionado anteriormente, a competitividade é um fator crucial no sector do azeite, sendo que em termos agrícolas Portugal encontra-se bem posicionado. Contudo, no que se refere a questões de cooperação e associativismo, ficamos muito aquém dos estrangeiros. Michael Porter (1990) assinalou o termo *cluster* para se referir à aglomeração geográfica de empresas interligadas e associadas que competem entre si, e que cooperam num determinado domínio (Porter, 2000b).

Os *clusters* são grupos empresariais cujas interrelações reforçam a vantagem competitiva, envolvendo diversos fornecedores, clientes e sectores relacionados (Porter, 1998). No passado, a análise interna de uma organização estava no centro do pensamento estratégico (Porter, 2000a). Contudo, o termo *cluster*, veio salientar que a vantagem competitiva é encontrada fora das empresas. Os *clusters* afetam a competitividade dentro dos países, bem como através das fronteiras nacionais (Porter, 1998).

Os *clusters* têm, assim, a capacidade de promover a competição e a cooperação. Os diversos concorrentes competem para ganhar e reter clientes, sendo que, sem existência de concorrência, um *cluster* não poderia existir. A cooperação, envolve empresas, indústrias semelhantes e instituições locais. A competição coexiste com a cooperação, ocorrendo em diferentes dimensões e entre diferentes *players* (Porter, 1998).

- i. Como se poderá organizar o *cluster* do sector do azeite em Portugal de maneira a promover dinâmicas de cooperação, promovendo estratégias que permitam às empresas alcançarem sinergias que dificilmente se desenvolveriam se trabalhassem isoladas dos seus parceiros-concorrentes?

Primeiro que tudo, importa realçar que o objetivo do *cluster* do setor do azeite é ter uma estratégia consolidada comum para o sector, conseguir obter apoios públicos no processo de internacionalização, promover uma estratégia de divulgação da marca “azeite português”, permitindo que as empresas deixem de vender os seus produtos sem qualquer tipo de diferenciação. Apostar no azeite DOP, através de estratégias de I&D:

- Aumento da valorização do azeite, conseguindo obter mais margem.
- Eventos para aposta em *benchmarking*.
- Economia de escala para os fatores de produção utilizados.

Os agricultores portugueses carecem da criação de sinergias. É necessário dar poder aos fornecedores (assumindo que os produtores de azeite são os fornecedores). Esse ganho de poder passa pela união dos vários produtores, “simulando” um único fornecedor de azeite. Assim, é possível tirar poder aos clientes e ganhar maior capacidade negocial sobre o preço e alcançar uma escala superior.

A existência de vários produtores, com pouca capacidade de diferenciação, retira poder aos mesmos pois há uma desvalorização do produto e obriga a que o fator de decisão seja o preço. Uma lógica de cooperação – em formato cooperativo (criação de sinergias) - é uma estratégia que garante a valorização do azeite português nos mercados internacionais.

Assim, uma estratégia de cooperação no setor do olival em Portugal pode trazer diversas vantagens para os produtores, tais como:

- Fortalecimento da posição negocial: através da união dos diversos produtores numa lógica de sinergia é possível fortalecer as posições negociais dos mesmos em relação aos compradores de azeite. Assim, é possível alcançar melhores condições de venda e preços mais justos para cada um. Numa perspetiva de associação, segundo Porter (1998), é possível que cada membro beneficie como se tivesse uma escala superior ou como se se tivesse agregado a outros *players* do mercado, sem sacrificar a sua versatilidade.
- Vasto acesso a recursos e tecnologia: através de uma dinâmica de cooperação, os produtores têm a possibilidade de partilhar recursos e conhecimento, permitindo uma maior eficiência na produção e utilização de tecnologias de ponta.
- Redução dos custos: ao trabalharem em conjunto, há um ganho de escala significativo e os produtores reduzem os seus custos de produção através, por exemplo, da compra

conjunta de fatores de produção (tais como produtos fitofarmacêuticos, plantas, enxertos, etc.) e equipamentos. A redução dos custos unitários permite que o produtor aumente a sua margem de lucro sem aumentar o preço de venda.

- Aumento da competitividade: as sinergias criadas entre agricultores aumentam a competitividade do setor do olival como um todo, permitindo chegar mais facilmente aos mercados nacional e internacional.
- Melhoria na qualidade do produto: a cooperação entre produtores cria uma padronização da produção, com aplicação e utilização de regras e procedimentos semelhantes e rigorosos entre si. Assim há uma maior garantia na qualidade do azeite produzido.
- Acesso facilitado ao financiamento: as cooperativas têm maior facilidade de acesso a financiamentos bancários.

Uma dinâmica de cooperação tem um maior impacto social do que uma empresa particular; há uma melhor organização pois os membros da cooperativa trabalham em conjunto para serem alcançados objetivos comuns; há uma melhor representatividade e uma melhor utilização dos recursos. Segundo Porter (1998), a dinâmica de cooperação permite que exista uma maior interação na cadeia de valor, com acesso facilitado a canais de distribuição e a clientes, assim como a fatores de produção, matérias-primas, produtos fitofarmacêuticos.

Inclusivamente, ainda segundo Porter (1998), existe maior probabilidade de apoio do Estado se estivermos perante uma cooperativa pois existe uma gestão especializada, há um maior controlo sobre a utilização dos incentivos. É assim esperado que o governo ofereça incentivos com maior facilidade a cooperativas do que a empresas particulares.

Existem vários tipos de apoio que o governo pode oferecer, tais como: programas de promoção da expansão dos negócios para mercados estrangeiros; incentivos fiscais, tais como isenção de impostos ou redução de taxas; oferta de suporte financeiro com maior percentagem de apoio para investimentos em tecnologia e em infraestruturas; apoios para a inovação e desenvolvimento de novos produtos; apoio na participação em feiras e eventos internacionais.

Assim, uma dinâmica de cooperação conduz a que as empresas partilhem conhecimento e experiência, levando a uma melhoria na eficiência e qualidade do produto, aumentando a satisfação do cliente final e consequentemente, a margem operacional.

A globalização permite a cooperação entre empresas de diferentes países, aumentando, naturalmente, a concorrência. (Masteikiene & Venckuviene, 2015). A atual globalização dá oportunidade às empresas de se concentrarem para além de uma estratégia local (Enright, 2000).

Inclusivamente, a elevada concorrência proveniente da globalização pode impulsionar as empresas nacionais a melhorar os seus modelos de negócio e a equipararem-se a *players* maiores no mercado (Athreye & Cantwell, 2007), reforçando o aumento da concorrência e as atividades de inovação das empresas (Dereli, 2015).

Existe um paradigma de competitividade que alega que o nível de concorrência existente pode ditar o sucesso ou o fracasso de uma empresa desde a sua entrada no mercado. Esta abordagem, denominada como a abordagem das forças competitivas (*5 forces of Porter*), afirma que a análise das forças de uma dada indústria estabelece a direção estratégica que as empresas devem seguir, baseando-se na liderança de custos, na diferenciação e no foco (Porter, 1979).

Para haver ganho de poder de negocial, promovendo o aumento da margem obtida, o sector tem de obter liderança nos custos e foco na diferenciação. Estes objetivos são essenciais para uma organização se posicionar em relação aos seus concorrentes (Sadler, 2003).

- ii. A análise das 5 Forças de Porter é um *framework* de análise de mercado que permite avaliar a atratividade de um setor e a intensidade da concorrência. Foi realizado um exercício que tem por base esta metodologia e que procurou encontrar respostas às perguntas a que esta tese se propõe responder:
  - i. Por que razão a % de investimento estrangeiro no setor português do olival é tão elevada?
  - ii. Os custos de financiamento agrícola são mais reduzidos e fáceis de obter em países estrangeiros? Os portugueses terão algum tipo de aversão ao risco?
  - iii. Por que razão a banca se retrai tanto na avaliação dos processos de financiamento agrícola? Que tipo de gestão de risco é realizada?

**Ameaça de entrada de novos concorrentes:** A entrada de novos produtores no setor do olival, quando comparado com outras indústrias, não é particularmente difícil.

Existem, no entanto, algumas barreiras à entrada que estão, à medida que o mercado se estabelece (concentração de empresas, canais de distribuição, financiamento, competitividade, etc.) a tornar-se cada vez mais evidentes: a produção de azeite requer um investimento inicial significativo (em terra, equipamentos, tecnologia e conhecimento técnico), limitando a entrada de novos concorrentes (nacionais).

A inflação do preço da terra, aliado a financiamentos onde é necessário disponibilizar uma maior quantidade de capitais próprios limita a entrada de concorrentes portugueses.

Para além do mencionado acima, a indústria começa a ter um nível de maturidade com produtores já estabelecidos que têm vantagem competitiva em termos de experiência e relacionamento com fornecedores e clientes. Existem produtores com uma grande escalabilidade do negócio, principalmente internacionais, com poder negocial e com margens competitivas significativas. Os estrangeiros têm acesso facilitado a canais de distribuição e a mercados de maior dimensão.

**Poder de negociação dos fornecedores:** O mercado dos fornecedores de fatores de produção, tais como sementes, fertilizantes e produtos fitofarmacêuticos é global. O poder de negociação é relativamente baixo pois existem muitos concorrentes no mercado. Há muitos fornecedores disponíveis e os produtores podem facilmente mudar de fornecedor caso os preços ou a qualidade não se adequem às suas necessidades ou se representarem um impacto não considerado na margem técnica.

**Poder de negociação dos compradores:** Os compradores de azeite, tais como as redes de supermercados, têm um poder de negociação relativamente alto. Estes, compram grandes quantidades de azeite e podem facilmente mudar para outro fornecedor se os preços ou a qualidade não atenderem às suas necessidades.

Por outro lado, no que se refere a azeite vendido a granel, o processo é todo controlado por *brokers*. Tal como mencionado anteriormente, a valorização do azeite vendido a granel é baixa, há pouca diferenciação do produto. Os *brokers*, ou seja, os compradores, acabam assim por ter uma elevada margem de negociação.

**Ameaça de produtos substitutos:** A ameaça de produtos substitutos é relativamente baixa no setor do olival, já que o azeite é um produto único e difícil de ser substituído. Inclusivamente, à medida que os consumidores se tornam mais conscientes da importância de uma dieta saudável e equilibrada, tanto no mercado interno como externo, a procura e o consumo de azeite aumentam.

Contudo, existem outros óleos vegetais que podem ser considerados substitutos, tais como o óleo de girassol e o óleo de coco. Os produtores de azeite podem enfrentar concorrência desses produtos em alguns segmentos de mercado.

Importa ainda mencionar que a falta de diferenciação do produto, aliado à falta de notoriedade das marcas, e os preços elevados praticados em azeites mais *premium* faz com que os

consumidores não tenham muita preferência no momento de escolha do azeite que pretendem comprar.

**Rivalidade entre os concorrentes:** A rivalidade entre os produtores de azeite em Portugal é alta, já que há muitos produtores a competir por um mercado que é limitado. Num mercado onde, tal como mencionado anteriormente, existe pouca diferenciação, o preço é o maior fator de competição. Por outro lado, uma das principais maneiras de diferenciação é a aposta na qualidade do produto.

Os produtores devem começar a investir na competição em termos de marca, origem (DOP, se possível), e variedades de azeitonas utilizadas.

Importa ainda realçar que a concentração de empresas produtoras de azeite em Portugal tem evoluído lentamente ao longo dos anos. Embora ainda existam muitos pequenos produtores, houve um aumento da concentração em algumas áreas geográficas, tais como o Alentejo, e uma tendência de fusões e aquisições entre as pequenas empresas produtoras de azeite.

- iii. Que estratégias é que os produtores portugueses poderão adotar para diminuir o custo de capital sabendo que este é influenciado pelo risco do sector e pelo retorno de investimento expectável (do produtor)?

Porter (1992), no seu relatório sobre como melhorar a economia portuguesa, menciona que é essencial fazer a identificação dos setores estratégicos do país e direcionar os recursos para onde são mais necessários. Para Porter, Portugal deve investir naquilo em que é bom, incentivando o desenvolvimento de um reduzido número de sectores onde é possível ganhar vantagem competitiva e onde é atingido o maior potencial de crescimento. Assim, fica comprovado que deve haver um investimento no setor agrícola, principalmente se em culturas bem adaptadas ao clima mediterrânico, como é o caso do olival.

Quando existe um incentivo ao desenvolvimento, há uma promoção do potencial para realizar capital, “fazer dinheiro”, levando a um acesso mais facilitado a canais de distribuição e concessão de empréstimos. Consecutivamente, o risco diminui e as empresas tendem a ficar “mais saudáveis”.

Para Porter (1998), como mencionado anteriormente, numa indústria pequena, dominada por grandes *players*, um ROI mais apelativo é atingido se os pequenos agricultores investirem na cooperação e nas sinergias.

No mesmo relatório (Porter, 1992), é ainda mencionado que o governo deve deixar de ter uma posição passiva, fomentando o diálogo com as empresas e investindo no empreendedorismo e na inovação. É necessário assumir riscos e investir em empresas que geram receitas e que são orientadas para o mercado.

Portugal apresenta deficiências em aptidões básicas, especialmente em *marketing*. As empresas têm de ser encorajadas a participar em mercados exigentes (Porter, 1992). Inclusivamente, se formarmos *clusters* (onde as empresas cooperam e competem, trabalhando em conjunto para obter a maior margem individual possível), temos muito mais facilidade em ter uma atividade económica orientada para a internacionalização (Porter, 1998).

## 6. Conclusão

A presente dissertação teve dois principais objetivos: determinar os fatores que influenciam o custo de capital do setor do olival e avaliar de que modo se pode melhorar a competitividade do mesmo.

Mais precisamente, o estudo pretendeu perceber por que razão o investimento estrangeiro no setor do olival português é elevado, se o mesmo é facilitado a estrangeiros, quais os riscos que os portugueses estão (ou não) dispostos a correr e se a banca portuguesa se retrai no momento de concessão dos empréstimos.

Em Portugal, os olivais apresentam uma rentabilidade consistente, com utilização de tecnologia de ponta, com produções de azeite de elevada qualidade e com condições edafoclimáticas ótimas para implementação da cultura.

Na última década verificou-se um aumento de produtividade com a transição da cultura de um modo de produção de sequeiro para regadio, sendo atingido o *breakeven point* com muito mais rapidez.

Apesar dos pontos positivos, são diversos os fatores que influenciam negativamente o custo de capital. Inclusivamente, a gestão do risco é mais complexa para os portugueses do que para os estrangeiros.

Primeiro que tudo, existe um excesso de *covenants* exigido pela banca nacional, chegando estes a ser superiores à capacidade financeira dos investidores, principalmente quando estamos perante pequenos/médios agricultores. Assim os negócios acabam por não ser realizados ou são concretizados de forma desajustada às necessidades de financiamento dos produtores.

A capacidade de trazer capitais próprios para investimentos em olival é reduzido em Portugal pois as empresas são pouco capitalizadas. Por seu turno, os estrangeiros, principalmente os grandes fundos de investimento, têm elevada disponibilidade de tesouraria, aporte de capital e escala.

Ainda, devido à falta de literacia financeira e conhecimento dos protocolos da banca, os agricultores não utilizam de forma vantajosa as linhas de apoio disponibilizadas e as garantias. Os próprios bancos deveriam investir mais no setor agrícola, especializando-se mais no conhecimento do setor.

Relativamente às taxas de juro, na agricultura portuguesa praticam-se as taxas de juro variáveis ao contrário do que acontece no estrangeiro, onde se praticam taxas fixas para empréstimos, que se mantêm inalteradas durante o prazo de vigência estabelecido. As taxas variáveis, como estão expostas ao risco de flutuação da taxa Euribor à qual estão indexadas, alteram para cima ou para baixo a prestação do empréstimo contraído. Ainda, os prazos de financiamento são maiores no estrangeiro. A fixação das taxas é uma modalidade muito interessante, contudo o seu elevado custo é difícil de suportar por parte dos agricultores portugueses.

Pela razão supra, o risco das taxas de juro praticadas em Portugal é superior à dos outros países porque, em situações de inflação elevada (crise mundial, v.g.) as taxas variáveis sobem bastante, baixando a capacidade de manutenção do empréstimo ao longo do tempo. Nesta situação, a percentagem de *defaults* aumenta exponencialmente por incumprimento do pagamento das prestações.

Em relação à competitividade podemos afirmar que esta é extremamente elevada, contudo o setor do olival peca pela ausência de uma estratégia bem definida de associativismo e de cooperação. Este facto, aliado à grande falta de planeamento e ao isolamento dos agricultores prejudica a estratégia de venda do azeite, já de si resumida aos maiores volumes e ao preço mais baixo, como uma *commodity*, sem diferenciação e com pouco valor acrescentado, pois o valor de venda a granel está sujeito aos preços praticados no mercado mundial.

No estrangeiro funcionam cooperativas organizadas, que promovem desenvolvimento económico e social de várias regiões.

Assim, será necessário que os produtores de azeite definam uma estratégia de entrada no mercado: ou venda em volume através de associações ou venda em diferenciação do produto.

Os grandes detentores de capital são aqueles que têm um custo de capital mais reduzido. Quer-se com isto dizer que, ao aumentar o volume de produção, aumenta o poder de negociação e, consecutivamente, diminui o custo de capital, subindo a margem.

Os pequenos agricultores, para serem mais competitivos devem associar-se entre si, entrando no universo dos recursos ilimitados. A margem é aumentada através do domínio dos circuitos de distribuição, através da redução dos custos, do aumento de escala e da maior facilidade na concessão de empréstimos.

Apesar do azeite ser um produto que não tem uma denominação de origem protegida, existindo diversas variedades de azeitona, é necessário criar uma estrutura para o azeite semelhante à da

pera rocha, criando uma associação que promova o seu consumo no mercado nacional e estrangeiro e onde o objetivo comum dos intervenientes seja assente na qualidade e escoamento do produto. A associação passa por juntar os vários intervenientes da cadeia de valor desde produtores, fornecedores, instituições de crédito, cooperativas e entidades interessadas no desenvolvimento do azeite em Portugal e onde é criado um produto de qualidade superior, com criação de diversas empresas que valorizam o produto através da obtenção de sinergias. Há aqui um ganho de poder negocial essencial para o sector.

Uma estratégia focada no volume cria associativismo e há um maior controlo do preço de venda para os clientes. O custo de entrada no setor diminui e a facilidade de concessão de empréstimos aumenta. Surge aqui uma boa oportunidade para o sector que é a maior capacidade de exportação, aumentando a notoriedade internacional.

Por outro lado, a venda por diferenciação do produto está focada em produtos de qualidade e desempenho superior, com serviço mais especializado, com um sabor diferenciador (quer por ter ingredientes de origem biológica, por ter colheita exclusivamente manual, com utilização de variedades de origem protegida ou que desenvolvam sabores especiais consoante a época do ano) e direcionado para o cliente, onde os canais de distribuição são mais pequenos e controladas e onde há uma aposta na segmentação de mercado. Surge assim um produto *premium*, onde é criada uma necessidade e há criação de valor para além do preço.

Ao contrário do que acontece com a venda através de uma associação, onde é criado um produto único para todos os produtores, a aposta na diferenciação passa por criar produtos *premium*, em que o valor ganho por unidade vendida é superior. Aqui é necessário que existam marcas fortes, com campanhas de marketing especializadas e direcionadas para um determinado segmento de mercado.

Termina-se a tese com a sugestão de algumas perguntas que se gostaria de verem respondidas:

Qual é, efetivamente, a margem dos pequenos agricultores e qual é o custo de implementação de um projeto para os mesmos?

E para os grandes *players* do mercado? Quais são os custos e as margens?

Será que a aposta dos pequenos agricultores deve passar por uma estratégia de volume, através da união numa associação, ou devem apostar na criação de um azeite *premium*, com maior margem por unidade vendida?

## 7.1. Referências

- Ambastha, A., Momaya, K., 2004. Competitiveness of firms: review of theory, frameworks and models. Singapore Management Review
- Athreye, S., Cantwell J., 2007. Creating competition?: Globalisation and the emergence of new technology producers. Research Policy
- Berger, A., Klapper, L., Udell, G., 2001. The ability of banks to lend to informationally opaque small
- Cadle J., Paul D. & Turner P., 2010. Business Analysis Techniques: 72 Essential tools for Success. UK: BCS
- Clarke, G., Cull, R., D'Amato, L., Molinari, A., 2001. The effect of foreign entry on Argentina's domestic banking sector. Unpublished working paper, World Bank, Mimeographed
- Dell'Ariccia, G., and R. Marquez, 2004. Information and Bank Credit Allocation. Journal of Financial Economics
- Dereli, D. D., 2015. Innovation Management in Global Competition and Competitive Advantage. Procedia - Social and Behavioral Sciences
- Dong-Sung, C., Hwy-Chang, M., 2002. From Adam Smith to Michael Porter: evolution of competitiveness theory. 2.<sup>a</sup> ed. New Jersey: World Scientific
- Enright, M. J., 2000. The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development. Palgrave Macmillan
- Esperanca, J. P., Gama, A. P. M. & Gulamhussen, M. A., 2003. Corporate Debt Policy of Small Firms: An Empirical (Re) Examination. Journal of Small Business and Enterprise Development
- Esperança, J., Matias, F., 2005. Finanças Empresariais. Dom Quixote
- Frahan, B.H. and Vancauteren, M., 2006. Harmonization of food regulations and trade in the single market: evidence from disaggregated data. European review of agricultural economics
- Gambacorta L. and H. Song Shin, 2018. Why bank capital matters for monetary policy. Journal of Financial Intermediation
- Hall, G., Hutchinson, P., & Michaelas, N., 2000. Industry Effects on the Determinants of Unquoted SMEs' Capital Structure. International Journal of the Economics of Business

- Holmes, S., & Kent, P., 1991. An empirical analysis of the financial structure of small and large Australian manufacturing enterprises. *Journal of Small Business Finance*
- International Oil Council, 2020. International Olive Council. Economic Affairs & Promotion Unit. Acedido em julho de 2022, disponível em: <https://internationaloliveoil.org/what-we-do/economic-affairs-promotion-unit/>
- Kravčáková Vozárová I., 2013. The measurement of the competitiveness of EU agricultural production at the macroeconomic level. *Exclusive Journal, Economy & Society & Environment*
- Martins, A., Cruz, I., Augusto, M., Silva, Patrícia P., Gonçalves, P., 2016. *Manual de Gestão Financeira Empresarial*. Escolar Editora.
- Masteikiene, R., Venckuviene, V., 2015. Changes of Economic Globalization Impacts on the Baltic States Business Environments. *Procedia Economics and Finance*
- Michaelas, N., Chittenden, F., & Poutziouris, P., 1999. Financial policy and capital structure choice in UK SMEs: empirical evidence from company panel data. *Small Business Economics*
- Michelangeli, V., Sette, E., 2016. How does bank capital affect the supply of mortgages? Evidence from a randomized experiment. *BIS Working Papers 557* in press
- Mota A. G., Barroso, C. S., Nunes, J. P., & Ferreira, M. A., 2006. *Finanças empresariais: teoria e prática*. Lisboa, 2ª Edição: Publisher Team
- Niezgoda D., 2009. Determinants of profitability of agricultural holdings diversified in respect of their economic size. *Czech Academy of Agricultural Sciences*
- Nowak A., Kaminska A., 2016. Agricultural competitiveness: The case of the European Union countries. *Agricultural Economics Journals*
- Phadermrod, B., Crowder, R. M., & Wills, G. B., 2019. International Journal of Information Management Importance-Performance Analysis based SWOT analysis. *International Journal of Information Management*.
- Porter M.E, 2001. *Porter about the Competition*. Polskie Wydawnictwo Economiczne
- Porter M.E., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York, Free Press, MacMillan, USA

- Porter M.E., 1992. Building the Competitive Advantages of Portugal
- Porter M.E., 1998. Clusters and the new economics of competition. Harvard Business Review
- Porter, M. E., 1994. The Role of Location in Competition. International Journal of the Economics of Business
- Porter, M. E., 2000a. Location, Clusters, and Company Strategy. Clark, G., Feldman, M. and Gertler, M. (Eds.). Oxford Handbook of Economic Geography
- Porter, M. E., 2000b. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. Economic Development Quarterly
- Porter, M., 1979. How Competitive Forces Shape Strategy. Harvard Business Review
- Pratt, Shannon P., 1998. Cost of capital: estimation and applications. New York, John Wiley & Sons.
- Proença, P., Laureano, M. R., Laureano, M. L., 2014. Determinants of capital structure and the 2008 financial crisis: evidence from Portuguese SMEs. Procedia - Social and Behavioral Sciences
- Sadler, P., 2003. Strategic Management (2nd Edition). Kogan Page Publishers
- Tinguely, X., 2013. The New Geography of Innovation: Clusters, Competitiveness and Theory. Palgrave MacMillan
- Titman, S., & Wessels, R., 1988. The determinants of capital structure choice. The Journal of Finance
- Turkekul B., Cihat G., Canan A., Bülent M., 2010. Competitiveness of Mediterranean Countries in the Olive Oil Market. New Medit n° 1/2010

## **7.2. Outras Referências**

- AD&C – Agência para o Desenvolvimento e Coesão, 2015. Avaliação ex-ante dos Instrumentos Financeiros de Programas do Portugal 2020. Acedido em setembro de 2022, disponível em: [https://portugal2020.pt/wp-content/uploads/avalex-anteinstrumfinancempresas\\_relfinal.pdf](https://portugal2020.pt/wp-content/uploads/avalex-anteinstrumfinancempresas_relfinal.pdf)

Agrogarante, Sociedade de Garantia Mútua, 2022. Azeite: campanha de 2021 registou a maior produção de sempre em Portugal. Acedido em novembro de 2022, disponível em: <https://www.agrogarante.pt/pt/pt/noticias/azeite-campanha-de-2021-registou-a-maior-producao-de-sempre-em-portugal/>

Banco de Portugal, 2022. Análise do setor agrícola. Acedido em novembro de 2022, disponível em: <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/publicacoes/1294>

BCG, 2014. Acedido em janeiro de 2023, disponível em: [www.bcg.com](http://www.bcg.com)

CaixaBank Research, 2019. Portugal's agriculture sector: still dual but promising. Acedido em janeiro de 2023, disponível em: <https://www.caixabankresearch.com/en/portugals-agriculture-sector-still-dual-promising>

EDIA, 2020. Olival em Alqueva, Caracterização e Perspetivas. Acedido em dezembro de 2022, disponível em: [https://www.edia.pt/wp-content/uploads/2021/03/olival\\_digital-1.pdf](https://www.edia.pt/wp-content/uploads/2021/03/olival_digital-1.pdf) pp. 20

ENSR Survey, 2002. ENSR Enterprise Survey. Acedido em setembro de 2022, disponível em: <http://ec.europa.eu>

EU Commission, 2003. Observatory of European SMEs and access to finance. Enterprise Publications. Acedido em setembro de 2022, disponível em: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/3232/attachments/1/translations/en/renditions/native>

European Commission, 2015. Young farmers' needs in Portugal. Acedido em dezembro de 2022, disponível em: [https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/income-support/young-farmers\\_en](https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/income-support/young-farmers_en)

Eurostat, 2020. Agriculture, forestry and fishery statistics. Acedido em agosto de 2022, disponível em: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/12069644/KS-FK-20-001-PT-N.pdf/a7439b01-671b-80ce-85e4-4d803c44340a?t=1608139005821>

Fi-compass EAFRD, 2020. Financial needs in agriculture and agri-food in the European Union. Acedido em setembro de 2022, disponível em: [https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/financial\\_needs\\_agriculture\\_agrifood\\_sectors\\_eu\\_summary.pdf](https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/financial_needs_agriculture_agrifood_sectors_eu_summary.pdf)

Fi-compass EAFRD, 2020. Financial needs in the agriculture and agri-food sectors in Portugal.

Acedido em setembro de 2022, disponível em:

[https://www.ficompass.eu/sites/default/files/publications/financial\\_needs\\_agriculture\\_agrifood\\_sectors\\_Portugal.pdf](https://www.ficompass.eu/sites/default/files/publications/financial_needs_agriculture_agrifood_sectors_Portugal.pdf)

Gabinete de Planeamento, Políticas e Administração Geral (GPP), 2020. Análise setorial do azeite.

Acedido em setembro 2022, disponível em:

[https://www.gpp.pt/images/PEPAC/Consultaalargada16Nov2020\\_revisao/Indexe\\_analissectorial\\_Azeite.pdf](https://www.gpp.pt/images/PEPAC/Consultaalargada16Nov2020_revisao/Indexe_analissectorial_Azeite.pdf)

INE, 2022. Contas Económicas da Agricultura, 2022. Acedido em dezembro de 2022, disponível em:

[https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_destaquas&DESTAQUE\\_Sdest\\_boui=541080993&DESTAQUESmodo=2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaquas&DESTAQUE_Sdest_boui=541080993&DESTAQUESmodo=2)

INE, 2022. Estatísticas Agrícolas, 2021. Acedido em setembro de 2022, disponível em:

[https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_publicacoes&PUBLICACOESpub\\_boui=31589846&PUBLICACOESmodo=2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=31589846&PUBLICACOESmodo=2)

PDR, 2020. Orientação Técnica Específica. Acedido em setembro de 2022, disponível

em: <http://www.pdr-2020.pt/O-PDR2020/Arquitetura/Area-2-Competitividade-e-Organizacao-da-Producao/Medida-3-Valorizacao-da-Producao-Agricola/Acao-3.2-Investimento-na-Exploracao-Agricola/Operacao-3.2.1-Investimento-na-Exploracao-Agricola/Documentos-de-Suporte>

Pordata, 2021. Acedido em dezembro de 2022, disponível em:

<https://www.pordata.pt/subtema/portugal/superficie+e+producao+agricola-422>

Vilar, J., 2019. La olivicultura internacional. Difusión histórica, análisis estratégico y visión descriptiva. Fundación Caja Rural de Jaén. Acedido em setembro de 2022, disponível em:

[https://www.researchgate.net/profile/Jesus-Barreal/publication/323935525\\_La\\_Olivicultura\\_Internacional\\_Difusion\\_historica\\_analisis\\_e\\_strategico\\_y\\_vision\\_descriptiva/links/5ab3822b458515ecebef868b/La-Olivicultura-Internacional-Difusion-historica-analisis-estrategico-y-vision-descriptiva.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Jesus-Barreal/publication/323935525_La_Olivicultura_Internacional_Difusion_historica_analisis_e_strategico_y_vision_descriptiva/links/5ab3822b458515ecebef868b/La-Olivicultura-Internacional-Difusion-historica-analisis-estrategico-y-vision-descriptiva.pdf)

World Trade Report (WTO), 2004. Recent Trends in International Trade Policy Developments.

Acedido em dezembro de 2022, disponível em:

[https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr04\\_1a\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr04_1a_e.pdf)

## 8. Anexos

### Questionário:

- 1- Considera que a competitividade por parte dos agricultores portugueses tem vindo a crescer?
- 2- Acha que há demasiado investimento estrangeiro em Portugal?
- 3- Como acha que as empresas estrangeiras entram em Portugal? Acha que os caminhos deles são mais fáceis?
- 4- As empresas portuguesas têm beneficiado da presença estrangeira? Vê algum tipo de vantagem em termos de *know how*, chamada de atenção para capital, pressão da competitividade no sector?
- 5- Tendo em consideração que estamos “em pé de igualdade” com o estrangeiro em termos de tecnologia de produção de azeite, qual o maior entrave para os produtores portugueses? Em termos financeiras, porque entram tantos estrangeiros em Portugal?
- 6- Como é que os estrangeiros financiam os seus projetos? Através da banca nacional ou estrangeira? Considera que isso será um fator que lhes confere vantagem competitiva ao nível das taxas de juro?
- 7- Considera as taxas de juro em Portugal são competitivas? São ajustadas para a rentabilidade e cash flows obtidos?
- 8- Os agricultores portugueses financiam-se, maioritariamente, com capitais próprios ou capital alheio? O tipo de financiamento é um fator de competitividade?
- 9- Considera que, se o acesso ao crédito fosse facilitado, isso proporcionaria vantagem competitiva face aos outros *players* do mercado?
- 10- Os bancos exigem mais *covenants* face a outros países? Isso é um entrave? As garantias exigidas são comportáveis para os empresários portugueses?
- 11- Os empréstimos são maioritariamente de curto ou médio/longo prazo? *Medium size loans* ou para *working capital*?
- 12- Se a resposta à pergunta anterior for sim para *working capital*, acha que está diretamente relacionado com os prazos de pagamento dos clientes serem muito compridos?
- 13- Quais as principais falhas de mercado existentes? Considera que as empresas cumprem com a estratégia que implementaram?

- 14- O que falta às empresas portuguesas para se tornarem competitivas? Como nos podemos posicionar positivamente e investir na agricultura portuguesa?
- 15- E em relação aos apoios públicos? As empresas apoiam-se muito em fundos públicos/europeus? Qual a % média de financiamento deste tipo?
- 16- As exigências ambientais e de sustentabilidade social são comportáveis para os portugueses? *European green deal*, por exemplo.
- 17- E as empresas noutros países? Como se comportam? Outros produtores de outros países também cumprem com todos os requisitos legais e de sustentabilidade? Considera que o Olival intensivo dos espanhóis é tão obediente como o que nós produzimos? (em termos de utilização de produtos fitofármacos, utilização eficiente de água, requisitos de sustentabilidade, etc.).