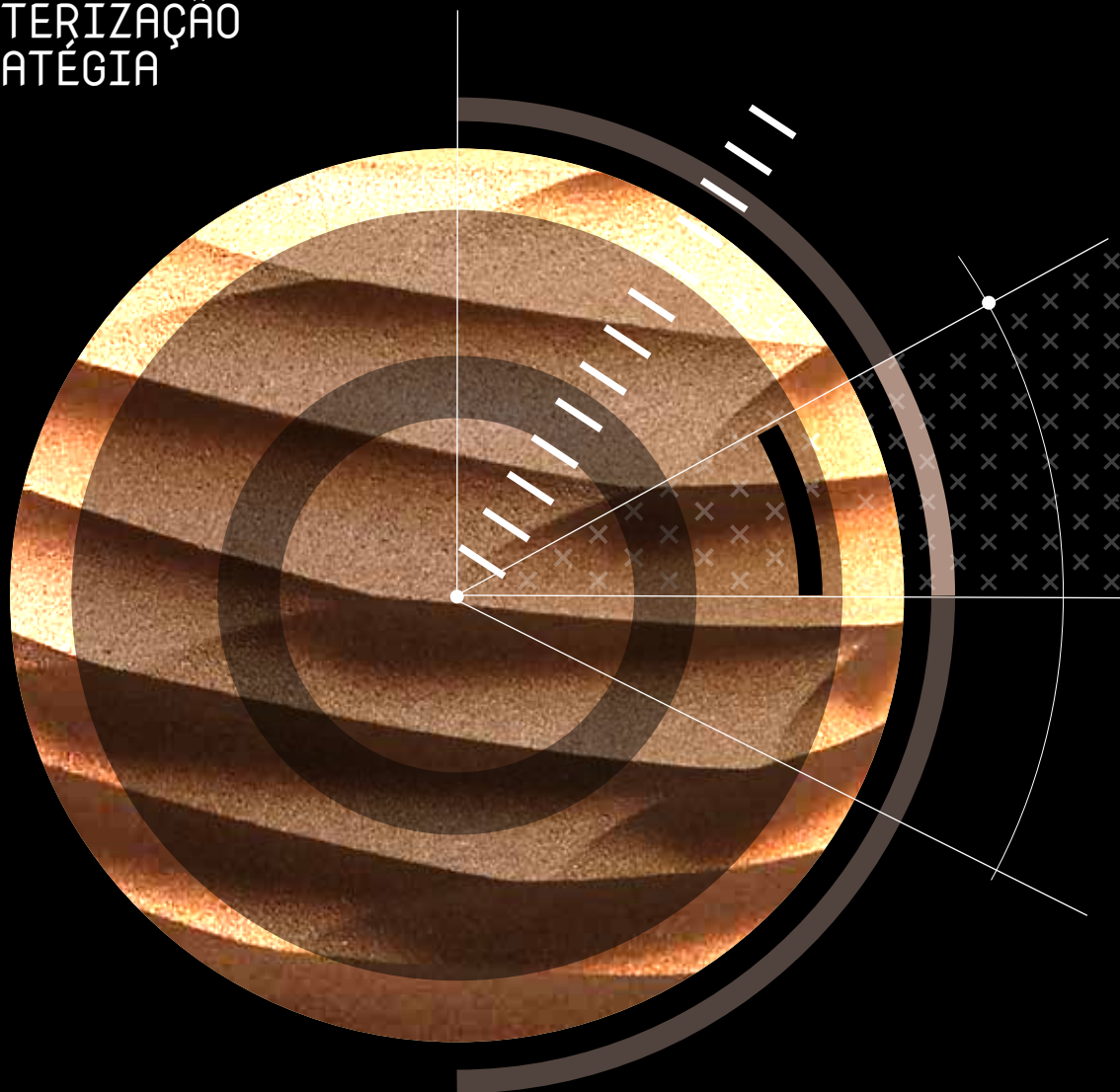


# A FILEIRA DA CORTIÇA:

DA FLORESTA AO  
CONSUMIDOR

- > CARATERIZAÇÃO
- > ESTRATÉGIA





# A FILEIRA DA CORTIÇA:

DA FLORESTA AO  
CONSUMIDOR



Este estudo é um precioso auxiliar de informação sobre o sector que poderá ajudar os associados na tomada de decisões empresariais e, em certa medida, decisões que condicionarão todo o sector.





# NOTA PRÉVIA

Cumprindo uma das principais missões da APCOR, gerar conhecimento, é com muita satisfação que apresentamos o estudo de caracterização sectorial “A FILEIRA DA CORTIÇA: DA FLORESTA AO CONSUMIDOR”.

Sabendo do papel central que o conhecimento garante em qualquer estratégia, também na Indústria da Cortiça é reconhecida a sua importância no esforço de modernização sectorial. Esta constatação ganha contornos redobrados face à dinâmica das sociedades e das economias actuais, sendo que os saltos qualitativos alcançados estão, cada vez mais, ancorados em conhecimento intensivo e ajustado a cada realidade sectorial.

Fruto do trabalho de uma equipa altamente conhecedora do tema em análise, este trabalho contou, uma vez mais, com o CEGEA - Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada da Universidade Católica do Porto, tendo merecido, ainda, a colaboração da Agro.Ges - Sociedade de Estudos e Projetos, Lda.

No seguimento das edições anteriores, este estudo reúne informação de alto valor e que pretende retratar a Fileira da Cortiça em toda a sua cadeia de valor. A componente florestal mereceu uma análise cuidada e intensa, a par dos outros temas em destaque, como a estrutura empresarial, a situação económico-financeira das empresas, o investimento e inovação e o comércio externo da cortiça. Pela importância para a o nosso sector, o estudo analisa os principais mercados a jusante, como o vinho e os materiais de construção

A dimensão interpretativa e prospectiva merece, ainda, a atenção deste estudo e que é concretizada na parte final. Olhando-se para as forças e fraquezas, bem como as oportunidades e ameaças identificadas, apresenta-se uma proposta de eixos de intervenção para um plano estratégico sectorial. Um plano que, tendo em linha de conta o retrato traçado, poderá contribuir para que o sector continue a crescer de forma sustentada e inequívoca, solidificando a sua meta alcançada em 2018 e possibilitando atingir um novo patamar das exportações. Uma forte aposta no sobreiro e na matéria-prima, um investimento constante em investigação e desenvolvimento, tecnologia e inovação, um reforço das credenciais ambientais e da sustentabilidade e a busca de aplicações diversas para a cortiça, podem contribuir para alcançar esta nova meta.

Os Senhores Associados ganham, assim, um precioso auxiliar de informação sobre o sector que os poderá auxiliar na tomada de decisões empresariais e, em certa medida, decisões que condicionarão todo o sector.

Não poderíamos deixar de manifestar o nosso agradecimento a todas as entidades envolvidas na elaboração do estudo e expressar, reconhecidamente, o apoio do Programa COMPETE 2020 que, uma vez mais, acreditou nos desafios colocados pela APCOR.

*João Rui Ferreira*  
*Presidente da Direcção da APCOR*

0. SUMÁRIO EXECUTIVO	P. 7
ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS	P. 12
1. FLORESTA E ABASTECIMENTO DE MATÉRIA-PRIMA	P. 15
2. ENQUADRAMENTO LEGAL E ADMINISTRATIVO DA FLORESTA DE SOBREIROS EM PORTUGAL	P. 35
Enquadramento Legal e Administrativo Geral / Enquadramento Legal e Administrativo Específico - condicionantes / Políticas Públicas Incidentes sobre a Evolução da Floresta de Sobreiros	
3. ESTRUTURA EMPRESARIAL	P. 41
Empresas / Pessoal ao Serviço / Valor Acrescentado Bruto e Produtividade	
4. SITUAÇÃO ECONÓMICO-FINANCEIRA DO TECIDO EMPRESARIAL	P. 49
Transformação da Cortiça / Comercialização de Cortiça	
5. INVESTIMENTO E INOVAÇÃO	P. 63
Investimento Empresarial / Investimento Abrangido por Sistemas de Incentivo: Compete 2020, Norte 2020 e Alentejo 2020 / Propriedade Industrial	
6. COMÉRCIO EXTERNO DE CORTIÇA	P. 73
Mercado Mundial / Comércio Externo Português	
7. MERCADO A JUZANTE	P. 87
Soluções para o Embalamento do Vinho / Materiais para a Construção Civil	
8. DIAGNÓSTICO E PROSPETIVA	P. 99
AUTORES	P. 122
DISCLAIMER	P. 123



SUMÁRIO  
EXECUTIVO

—  
ABREVIATURAS  
E ACRÓNIMOS







# SUMÁRIO EXECUTIVO

Este relatório foi preparado com “o objetivo fundamental de fornecer um enquadramento estratégico para o processo decisório das PME do setor, contribuindo assim para o seu sucesso e valorização.” Nesse sentido, a primeira parte procede a uma caracterização da situação e evolução recente da fileira que fundamenta o exercício de diagnóstico e prospetiva estratégica apresentado na segunda parte.

A primeira parte do relatório está estruturada em sete capítulos. O primeiro procede à caracterização da situação e evolução da floresta de sobreiro em Portugal e o segundo descreve o enquadramento legal e administrativo que rege a exploração dessa floresta. No terceiro capítulo retrata-se a estrutura empresarial da fileira da cortiça e no quarto analisa-se detalhadamente a situação económico-financeira das suas empresas. O quinto capítulo é dedicado ao tema do investimento e inovação na fileira. No sexto, analisam-se a situação e tendências do comércio internacional da cortiça, com especial atenção à participação portuguesa nesse mercado. Finalmente, o sétimo capítulo procura caracterizar a situação nos mercados dos principais produtos da fileira: a rolha e os materiais de construção.

A floresta ocupa mais de um terço do território nacional, sendo na sua quase totalidade propriedade privada. Com 720 mil hectares, o sobreiro representa quase um quarto da floresta portuguesa. Portugal tem cerca de um terço da área mundial de montado, sendo seguido pela Espanha, com mais de um quarto, Marrocos com quase um quinto e Argélia com cerca de um décimo.

O sobreiro é, em Portugal, a segunda espécie florestal em área, com valores muito semelhantes ao eucalipto e pinheiro bravo que ocupam a primeira e a terceira posições. O Alentejo representa 85% da área de montado. Esta área aumentou significativamente até meados da década de 90, mostrando, a partir de então, reduzido dinamismo. Acresce que práticas de gestão inadequadas e o deficiente estado sanitário limitam a produtividade de muitos montados. As estimativas do mais recente Inventário Florestal Nacional apontam para uma produção de 83 mil toneladas de cortiça em 2015, o que representa uma diminuição de 2,6% face às estimativas efetuadas uma década antes.

Para além da sua relevância como fonte de matéria-prima, os montados desempenham importantes funções ambientais na regulação do ciclo da água, na conservação do solo, como sumidouros de carbono bem como sustentáculo da biodiversidade. A sua relevância económica e ambiental justifica que, para além da regulamentação geral da floresta nacional, o sobreiro seja objeto de normas específicas, nomeadamente as estabelecidas no decreto-lei n.º 169/2001. Esta regulamentação, analisada no capítulo 2 deste relatório, inclui limitações à conversão, corte ou arranque de sobreiros e a regulamentação da extração de cortiça.

O capítulo 3 é dedicado à estrutura empresarial da fileira, nomeadamente nas suas componentes industrial e comercial. As empresas que se dedicam ao comércio de cortiça são mais de 300, tendo uma forte incidência no Alentejo. A maioria destas empresas é de muito pequena dimensão, sendo que o emprego total no setor ronda apenas as 600 pessoas.

Na última década, o número de empresas industriais do setor caiu cerca de um quarto, essencialmente devido a uma forte redução do número de empresas de preparação de cortiça. Atualmente, há cerca de 850 empresas em atividade. Estas empresas têm uma forte concentração no norte do país, onde se situa a quase totalidade das empresas de rolhas e a maioria das que produzem outros produtos em cortiça. A indústria da cortiça empregava, em 2018, cerca de 8 600 pessoas, mais de metade das quais em empresas produtoras de rolhas, cor-

respondendo a cerca de 1,2% do emprego total nas indústrias transformadoras portuguesas. O emprego setorial caiu 22% na última década, o que não impediu que o valor acrescentado da indústria aumentasse significativamente. Consequentemente, a produtividade no setor tem vindo a aumentar, sendo agora cerca de 30% superior à média das indústrias transformadoras portuguesas.

Para aprofundar o retrato do tecido empresarial, no capítulo 4 analisa-se a situação económico-financeira de 406 empresas industriais e 72 empresas comerciais da fileira da cortiça que estiveram permanentemente em atividade no período 2014-2018. Esta análise revela uma considerável melhoria do desempenho ao longo deste período, traduzida, nomeadamente, no aumento da rentabilidade e no reforço da estrutura financeira, para níveis bastante satisfatórios, tendências que são comuns a empresas comerciais e industriais. Apesar desta melhoria, em 2018, 7,9% das empresas analisadas apresentavam autonomia financeira negativa e 12,8% rentabilidade do ativo negativa.

Estas tendências globais escondem, no entanto, uma forte heterogeneidade das trajetórias individuais das empresas. Uma análise dessas trajetórias revela que as empresas transformadoras de cortiça mostram uma considerável capacidade para alterar o seu desempenho económico-financeiro, mesmo em domínios críticos como a rentabilidade e a estrutura de capital: a maioria das empresas estavam, em 2018, num escalão de rentabilidade diferente daquele em que tinham estado em 2014 e, cerca de metade, tinham também alterado significativamente o seu nível de autonomia financeira.

A mesma fonte de informação é explorada no capítulo 5 para quantificar o investimento setorial ao nível da amostra estudada. A indústria da cortiça tem vindo a efetuar um vultuoso esforço de modernização, com investimentos anuais que excedem os 40 milhões de euros. Os sistemas de incentivo em vigor, nomeadamente o compete 2020, têm sido uma alavanca essencial para este esforço, tanto para as empresas, como para as instituições setoriais. Apesar do investimento efetuado, nos últimos dois anos houve um abrandamento no registo de patentes relacionadas com a fileira.

Depois do investimento e inovação, no capítulo 6 analisa-se o comércio internacional de cortiça. As exportações mundiais cresceram 60% na última década, tendo ultrapassado os 1800 milhões de euros. Portugal é responsável por quase dois terços deste valor. A França, com 16% do total, é o principal importador, mas tem vindo a perder quota para os países que se lhe seguem, nomeadamente os EUA, Portugal, Espanha e Itália. Na última década, as exportações portuguesas de cortiça

aumentaram mais de 50%, tendo superado os mil milhões de euros. A França (18,3%) é o principal mercado para as exportações portuguesas, mas tem vindo a perder quota para os EUA (17,4%) e Espanha (15,4%). As rolhas representam mais de 70% das exportações nacionais, com a quota dos materiais de construção a ultrapassar um quarto do total. Em valor, as rolhas em cortiça natural representam ainda a maioria (59%) das exportações de rolhas, mas na última década perderam 10 pontos percentuais para as rolhas técnicas. Em tonelagem, a sua quota é de, apenas, 25,5%, refletindo a grande diferença de preços entre as várias categorias de rolhas. A Alemanha era tradicionalmente o principal mercado para as exportações portuguesas de materiais de construção em cortiça, mas em 2018 foi ultrapassada pela Espanha, para onde as exportações nacionais cresceram mais de 350%, na última década.

Embora muito menores do que as exportações, as importações nacionais de cortiça têm crescido a ritmo ainda mais acelerado, tendo aumentado 136%, desde 2009. Este crescimento foi impulsionado fundamentalmente pelas importações de cortiça natural, que aumentaram 177%, respondendo às necessidades de matéria-prima da indústria. Espanha é o principal fornecedor de Portugal, assegurando mais de 70% das nossas importações, provindo o restante de Itália e do norte de África. A cortiça representa 1,84% das exportações portuguesas de mercadorias, mas apenas 0,29% das correspondentes importações. Em 2018, o comércio internacional de cortiça gerou, para Portugal, um excedente comercial que excedeu os 850 milhões de euros, um dos mais elevados de toda a economia nacional, tendo aumentado 41% desde 2009. A taxa de cobertura das importações pelas exportações foi de 496%, a mais elevada da economia portuguesa.

A procura pelos produtos da indústria da cortiça é fundamentalmente derivada da procura por produtos mais complexos, nos quais os primeiros se integram, nomeadamente a procura por garrafas de vinho e por habitações e escritórios. A primeira parte do relatório termina, por isso, com um capítulo dedicado aos mercados do embalamento de vinho e da construção civil. No primeiro, a procura é ditada fundamentalmente pela produção anual de vinho e a oferta pelo confronto das alternativas disponíveis para o embalar. Embora com fortes oscilações, associadas sobretudo às condições climatéricas, a produção mundial de vinho está relativamente estável, com uma média anual de cerca de 270 milhões de hectolitros. A produção apresenta uma forte concentração geográfica, com três países apenas, Itália, França e Espanha, a representarem cerca de metade do total mundial. Olhando à evolução recente da área



de vinha, parece provável que, nos próximos anos, se assista a um crescimento da produção no Chile e nos EUA. Os grandes importadores de vinho a granel, nomeadamente o Reino Unido, afiguram-se igualmente como mercados com elevada procura por soluções de embalagem de vinho.

No lado da oferta deste mercado, a rolha de cortiça enfrenta uma dupla concorrência. Por um lado, a de outros dispositivos para o fecho da garrafa de vidro, nomeadamente vedantes sintéticos e *screwcaps*. Por outro, a concorrência mais radical de soluções para o embalagem do vinho que dispensam a garrafa de vidro e, conseqüentemente, o seu vedante, como o *bag-in-box*, as *pouches*, as embalagens tipo *tetra pack* e, mesmo, as garrafas em plástico. A inovação e desenvolvimento, ao nível das características técnicas da rolha, e a política de preços são instrumentos de que a indústria da cortiça se pode valer para confrontar o primeiro tipo de concorrência. A sua eficácia para lidar com o segundo é muito mais limitada, porque o que está em causa é o confronto entre o binómio garrafa + vedante com as soluções alternativas, não estando, por isso, o sucesso da cortiça dependente apenas dos seus próprios méritos.

A informação estatística disponível sobre este mercado é muito escassa. Ao nível do comércio internacional, é possível

constatar que as exportações de “dispositivos para o fecho de recipientes” em plástico e metal são 4 a 5 vezes as de rolhas de cortiça. No entanto, não se sabe que parte das exportações destes dispositivos em plástico e metal é efetivamente dirigida para o embalagem de vinho. Um inquérito realizado regularmente nos EUA indica que 70% dos produtores de vinho daquele país utilizam rolhas naturais, 40% rolhas técnicas, 34% cápsulas metálicas e 10% dispositivos plásticos. A ausência de informação sobre a proporção em que cada produtor\* utiliza cada uma das soluções e sobre o volume de vinho engarrafado por cada um não permite conclusões firmes sobre a importância relativa destas alternativas, mas a evolução destes valores ao longo dos anos sugere um reforço da utilização de rolhas técnicas e metal em detrimento das rolhas naturais. No mercado da construção civil existe o mesmo tipo de limitações em termos de informação. Do lado da procura, na última década, os principais mercados de exportação de materiais de construção em cortiça podem-se dividir em dois grupos quanto à evolução da atividade de construção civil: tal como em Portugal, em Espanha, Itália e Holanda, a construção civil sofreu uma acentuada contração na primeira metade da década, recuperando daí em diante, embora, nalguns países, sem ter ainda atingido os níveis de atividade iniciais; pelo

\*Estas percentagens somam mais de 100% porque cada produtor pode utilizar mais de um tipo de vedante.

contrário, na Bélgica, França, Alemanha e Polónia a atividade foi mais estável mostrando até, nalguns deles, tendência de crescimento. O mesmo aconteceu nos EUA enquanto a China parece atravessar uma fase de estabilidade, depois de um forte crescimento até 2014.

A análise do lado da oferta do mercado dos materiais de construção é fortemente condicionada pela diversidade dos produtos de cortiça e das alternativas disponíveis, bem como pela escassez de informação estatística. A situação apresenta grandes diferenças em função do país e da necessidade da construção civil que esteja em causa.

A informação disponibilizada ao longo desta primeira parte do relatório é o suporte para o diagnóstico e o exercício de prospeção estratégica apresentado na segunda. O capítulo final do relatório inicia-se com a enunciação de dez “linhas de força” que previsivelmente marcarão o futuro da fileira da cortiça:

- Floresta de sobreiro: fonte de matéria-prima, mas não só – a relevância da floresta de sobreiro na geração dos chamados “serviços do ecossistema” é de importância fundamental na exigência de políticas públicas que a defendam e promovam;
- Aprovisionamento de cortiça – o mero prolongamento das tendências que têm marcado a evolução recente da floresta portuguesa de sobreiro aponta para um progressivo agravamento das condições de aprovisionamento de matéria-prima pela indústria da cortiça, sugerindo a necessidade de uma mudança urgente de rumo;
- Alterações climáticas – as alterações climáticas que se perspectivam para as próximas décadas, que tenderão a reduzir a produtividade do sobreiro nas atuais zonas preferenciais de implantação, são um argumento adicional em favor dessa mudança de rumo;



- Dificuldades de recrutamento de mão-de-obra – é expectável que a fileira da cortiça venha a ser confrontada com dificuldades crescentes de recrutamento de mão-de-obra, quer para certas tarefas industriais, quer para as atividades de exploração florestal;
- A importância crescente da tecnologia – a intensidade capitalística da fileira tenderá a aumentar acentuadamente, à medida que a tecnologia assume um relevo acrescido na promoção da produtividade do sobreiro, na garantia da qualidade da rolha de cortiça natural e na substituição da mão-de-obra;
- Estrutura empresarial da indústria da cortiça – esta crescente intensidade capitalística gerará uma tendência para o reforço da concentração empresarial, dada a maior dificuldade das empresas de menor dimensão em efetuar os investimentos necessários;
- Sustentabilidade e economia circular – a proeminência que as questões da sustentabilidade vão assumindo na definição das políticas públicas e das preferências dos consumidores é, para a fileira da cortiça, uma “espada de dois gumes”: embora os produtos da fileira, nomeadamente a rolha de cortiça natural, sejam exemplares do ponto de vista ambiental, o mesmo não acontece com o seu quase indispensável complemento, a garrafa de vidro;
- Rolhas e produtos concorrentes – a perda de quota da garrafa de vidro no embalamento de vinho é, por isso, uma das maiores ameaças que a fileira enfrenta; no imediato, na concorrência com outros vedantes da garrafa, é indispensável fazer rápidos progressos para garantir a qualidade da rolha da cortiça, nomeadamente relativamente à contaminação com TCA; esses progressos são também indispensáveis para alcançar um equilíbrio mais sustentável na concorrência entre diferentes tipos de rolhas de cortiça;
- Os outros produtos de cortiça – o sucesso futuro da fileira exigirá o reforço da importância dos outros produtos de cortiça, o que obriga a um trabalho acrescido na divulgação do seu potencial junto de prescritores, como arquitetos e engenheiros, bem como junto das entidades regulamentadoras das atividades de construção, em mercados com pouco conhecimento ou sensibilidade para as virtualidades da cortiça;
- O papel das instituições setoriais – numa indústria com um tão grande número de empresas, predominantemente de pequena e média dimensão, as instituições setoriais – como a APCOR, o CTCOR, o CINCORK e a FILCORK

– são indispensáveis para compatibilizar a criação de condições para que os mais capazes desenvolvam os seus projetos com iniciativas de capacitação dos que, tendo fragilidades, mostram potencial de evolução; a defesa do interesse coletivo da indústria não deve, no entanto, ser confundida com a defesa, a todo o custo, do *status quo*.

Neste quadro, a fileira da cortiça apresenta forças, mas também fraquezas, e está confrontada com oportunidades e ameaças que se podem sintetizar da seguinte forma:



FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Relevância da floresta de sobreiro na produção de serviços de ecossistema e no ordenamento do território</li> <li>&gt; Acesso privilegiado aos principais núcleos mundiais de produção de matéria-prima</li> <li>&gt; Clusterização</li> <li>&gt; Liderança mundial da indústria</li> <li>&gt; Tradição e experiência</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Degradação da densidade das áreas de montado e do seu estado sanitário e vegetativo</li> <li>&gt; Reduzido envolvimento da indústria nas questões da floresta</li> <li>&gt; Baixo aproveitamento do potencial do Centro Tecnológico e Centro de Formação</li> <li>&gt; Reduzida propensão da indústria para iniciativas colaborativas</li> <li>&gt; Aversão ao risco resultante da concentração da propriedade empresarial</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Possibilidade de recurso a “fundos ambientais” e do “ordenamento territorial e desenvolvimento regional”</li> <li>&gt; Desenvolvimento tecnológico, na indústria e na floresta</li> <li>&gt; Apetência do mercado por produtos sustentáveis</li> <li>&gt; Potencial de mercados ainda relativamente pouco explorados, nomeadamente na Ásia</li> <li>&gt; Aplicações da cortiça na construção</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Alterações climáticas</li> <li>&gt; Degradação da floresta de sobreiro</li> <li>&gt; Sensibilidade acrescida à pegada ambiental do vidro e do vinho</li> <li>&gt; Redução do consumo de álcool</li> <li>&gt; Desconhecimento e desinteresse pelo potencial da cortiça na generalidade dos mercados externos de materiais de construção</li> </ul>

Esta leitura da situação da fileira sustenta a proposta dos seguintes quatro eixos estratégicos fundamentais para a atuação das instituições setoriais:

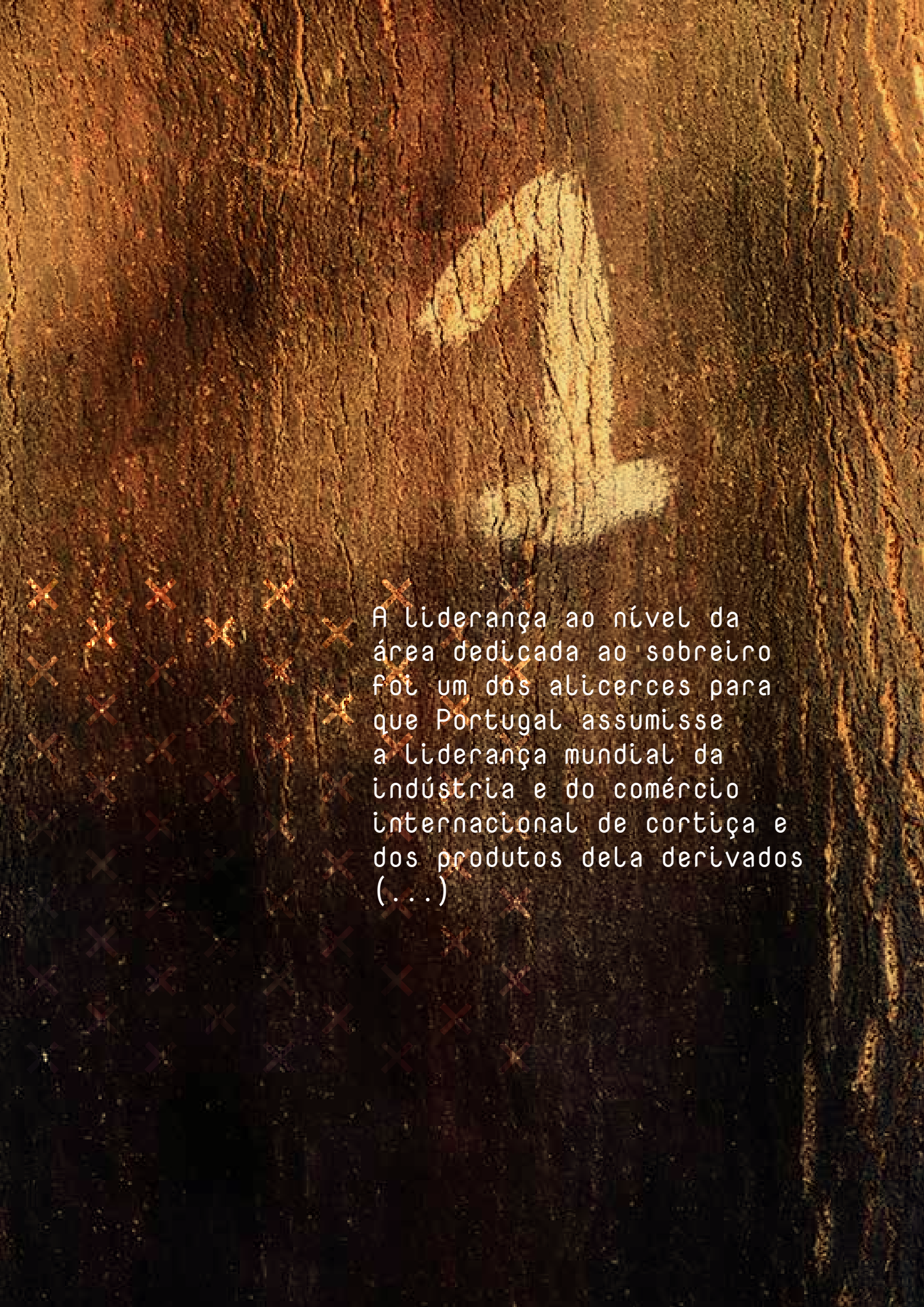
- > Floresta e aprovisionamento;
- > Tecnologia e inovação;
- > Promoção e comunicação;
- > Capacitação empresarial.

# ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS

AGRO	Programa Operacional da Agricultura e Desenvolvimento Rural
AIFF	Associação para a Competitividade das Indústrias da Fileira Florestal
AMP	Área Metropolitana do Porto
APCOR	Associação Portuguesa da Cortiça
CE	Comissão Europeia
CINCORK	Centro de Formação Profissional da Indústria de Cortiça
COS	Carta de Uso e Ocupação do Solo
CTCOR	Centro Tecnológico da Cortiça
DGRF	Direção Geral dos Recursos Florestais
DGT	Direção-Geral do Território
DRAP	Direção Regional de Agricultura e Pescas
EGF	Entidades de Gestão Florestal
FAO	Food and Agriculture Organization (Nações Unidas)
FILCORK	Associação Interprofissional da Fileira da Cortiça
FFP	Fundo Florestal Permanente
ha	hectare
HCEF Marroc	Haut-Commissariat aux Eaux Et Forêts et à La Lutte Contre La Désertification
ICNF	Instituto da Conservação da Natureza e das Florestas
IFN	Inventário Florestal Nacional
INE	Instituto Nacional de Estatística
INPI	Instituto Nacional da Propriedade Industrial
mm	milímetro
NPK	Azoto, fósforo e potássio
OIV	Organização Internacional da Vinha e do Vinho
PAP	Perímetro à altura do peito
PDR 2020	Programa de Desenvolvimento Rural 2014-2020
PGF	Planos de Gestão Florestal
PRODER	Programa de Desenvolvimento Rural
PROF	Planos Regionais de Ordenamento Florestal
RJAAR	Regime Jurídico Aplicável às ações de Arborização e Rearborizações
SIAM	Scenarios, Impacts and Adaptation Measures
TCA	Tricloroanisol
EU	União Europeia
UGF	Unidades de Gestão Florestal
UNAC	União da Floresta Mediterrânica
VAB	Valor Acrescentado Bruto
ZIF	Zona de Intervenção Florestal



PARTE I  
CARACTERIZAÇÃO

A close-up photograph of a tree trunk with a grid of orange 'X' marks and a large white arrow pointing upwards.

A liderança ao nível da  
área dedicada ao sobreiro  
foi um dos alicerces para  
que Portugal assumisse  
a liderança mundial da  
indústria e do comércio  
internacional de cortiça e  
dos produtos dela derivados  
(...)



# FLORESTA E ABASTECIMENTO DE MATÉRIA-PRIMA

# 01

O sobreiro representa mais de 20% da floresta nacional, fazendo de Portugal um dos principais produtores mundiais de cortiça. Apesar de investimentos significativos que têm vindo a ser efetuados, com participação pública, a floresta de sobreiro apresenta debilidades que limitam a sua capacidade para gerar a matéria-prima de que a fileira da cortiça necessita.

## A floresta de sobreiro no mundo

Embora se encontre também noutros espaços geográficos, o montado de sobreiro situa-se predominantemente na região mediterrânea, contribuindo de forma importante para a economia e ecologia dos países em que se encontra. Nesta área, o montado ocupa cerca de 2,1 milhões de hectares, com a distribuição ilustrada na Tabela 1.1 e no Mapa 1.1.

TABELA 1.1 - ÁREA DE MONTADO DE SOBRO MUNDIAL

Fonte: Portugal: IFN6, 2019; Espanha: MARM, 2007; Itália: FAO, 2005; França: IM Liège, 2005; Marrocos: HCEF Maroc, 2011; Argélia: EFI, 2009; Tunísia: Ben Jamaa, 2011.

País	Área (hectares)	Percentagem (%)
Portugal	719 900	34
Espanha	574 248	27
Marrocos	383 120	18
Argélia	230 000	11
Tunísia	85 771	4
França	65 228	3
Itália	64 800	3
Total	2 123 067	100

A liderança ao nível da área dedicada ao sobreiro foi um dos alicerces para que Portugal assumisse a liderança mundial da indústria e do comércio internacional de cortiça e dos produtos dela derivados, como é analisado em detalhe no capítulo 6.

MAPA 1.1 - DISTRIBUIÇÃO DO MONTADO DE SOBRO NA BACIA MEDITERRÂNICA

Fonte: FAO (2015).



Quercus suber L.

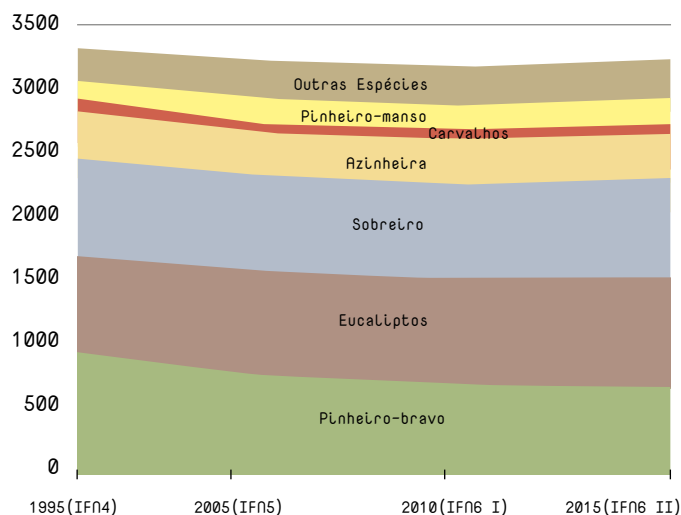
- Localizações de distribuição conhecida
- Presumível área de distribuição nativa
- Países de distribuição nativa

## A floresta portuguesa

A floresta portuguesa ocupava, em 2015, cerca de 3,2 milhões de hectares, o que corresponde a 36% do território nacional (IFN6, 2019).

**GRÁFICO 1.1 - EVOLUÇÃO RECENTE DAS ÁREAS FLORESTAIS POR ESPÉCIE (POVOAMENTOS PUROS, MISTOS DOMINANTES E JOVENS)**

Fonte: com dados da última versão do IFN6

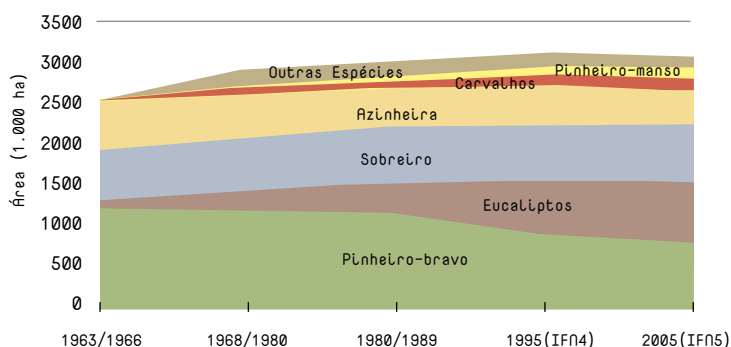


O 6º Inventário Florestal Nacional, publicado em 2019 com dados de 2015, mostra uma inversão da tendência de diminuição da área de floresta que se verificava desde 1995, com um aumento de 59 mil hectares (1,9%) face a 2010 e de 7 mil hectares face a 2005 (Gráfico 1.1). O decréscimo de área florestal registado deveu-se sobretudo ao decréscimo de superfícies temporariamente desarborizadas (superfícies ardidas, cortadas e em regeneração), sendo de destacar, para o mesmo período, um aumento da área arborizada.

A evolução entre 1995 e 2005 evidencia uma redução nas áreas de povoamentos de cerca de 26 mil hectares, apesar do ligeiro crescimento das áreas florestais, contrariamente às alterações substanciais que ocorreram desde a década de 60, quando a área de povoamentos florestais cresceu cerca de 700 mil hectares.

**GRÁFICO 1.2 - EVOLUÇÃO DAS ÁREAS FLORESTAIS POR ESPÉCIE (POVOAMENTOS PUROS, MISTOS DOMINANTES E JOVENS)**

Fonte: (AIFP, 2013, com dados do IFN5, 2010)



**TABELA 1.2 - ÁREAS FLORESTAIS (MIL HA) POR ESPÉCIES NOS INVENTÁRIOS FLORESTAIS NACIONAIS DE 1995/1996, 2005/2006, 2010 E 2015**

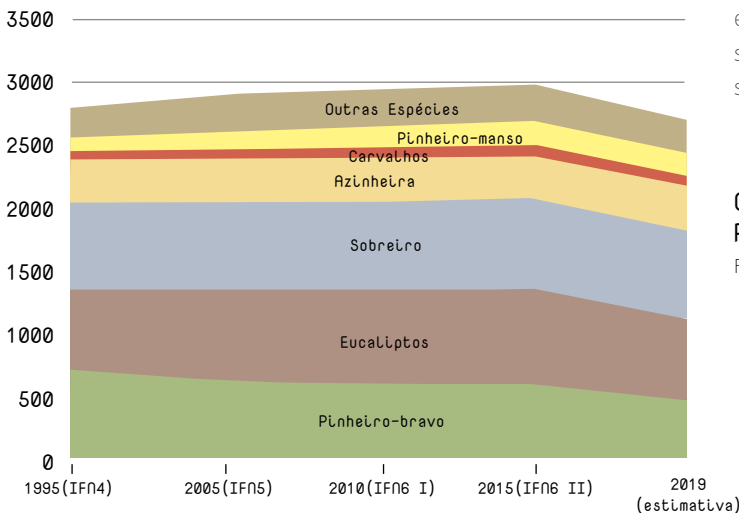
Fonte: ICNF (2019).

	1995 (IFN4)	2005 (IFN5)	2010 (IFN6 I)	2015 (IFN 6 II)	2015 (%)	Variação (%) 1995-2015	Variação (%) 2010-2015
Eucaliptos	717	786	811	844	26%	18%	4%
Sobreiro	747	731	717	720	22%	-4%	0%
Pinheiro bravo	978	798	719	714	22%	-27%	-1%
Azinheira	367	336	349	349	11%	-5%	0%
Carvalhos	92	66	67	82	3%	-11%	22%
Pinheiro-manso	120	173	185	193	6%	61%	4%
Castanheiro	33	38	43	48	1%	45%	12%
Alfarrobeira	12	12	12	16	0%	33%	33%
Acácias	3	5	6	8	0%	167%	33%
Folhosas diversas	155	170	176	190	6%	23%	8%
Resinosas diversas	61	74	71	52	2%	-15%	-27%
Total	3 285	3 189	3 156	3 216	100%	-2%	2%

A evolução das áreas florestais nos últimos 20 anos tem mostrado alguma estabilidade, com um ligeiro decréscimo de 1995 até 2010, mas uma ligeira recuperação após 2010. Esta recuperação deveu-se sobretudo a aumentos de área ocupadas por eucaliptos, carvalhos, pinheiro manso e, sobretudo, outras espécies (carvalhos, acácias, etc.). Dados de sucessivos inventários indicam que, desde a década de 90, as principais espécies florestais em Portugal Continental são o eucalipto, o pinheiro bravo e o sobreiro que, apesar de terem expressão global, têm importâncias relativas distintas de região para região. O pinheiro bravo e eucalipto são as espécies que dominam as regiões norte e centro enquanto na região sul o sobreiro é a espécie predominante. Segundo o IFN6, em 2015 o eucalipto constitui a espécie florestal predominante, com 26% da ocupação, equivalente a cerca de 844 mil hectares. Segue-se o sobreiro com 22,4%, o que corresponde a aproximadamente 720 mil hectares e o pinheiro bravo com 22,2%, correspondendo a cerca de 714 mil hectares de floresta. Analisando apenas as áreas arborizadas (ou seja, os povoamentos florestais) por espécie florestal patente no Gráfico 1.3, observa-se uma diminuição significativa dos povoamentos de pinheiro bravo em 2015 face 1995 [-15%], um crescimento bastante pronunciado dos povoamentos de eucalipto (18%) e de pinheiro manso (69%) e um aumento mais ténue dos povoamentos de sobreiro (3%).

**GRÁFICO 1.3 - EVOLUÇÃO DAS ÁREAS ARBORIZADAS (POVOAMENTOS) POR ESPÉCIE**

Fonte: com dados da última versão do IFN6 (2015).



O IFN6 fornece ainda uma estimativa da evolução das áreas arborizadas em 2019, com base nas áreas arborizadas de 2016 a 2018. Assim, estima-se uma diminuição generalizada nas áreas arborizadas de todas as espécies florestais, particularmente nas de pinheiro bravo [-20%] e de eucaliptos [-15%], havendo também uma diminuição ligeira na área de povoamentos de sobreiro [de aproximadamente -1%, equivalendo a uma perda de cerca de 4 mil hectares de área arborizada]. A predominância da propriedade privada de pequena dimensão é uma característica estrutural da floresta portuguesa. De acordo com o Global Forest Resource Assessment 2010 (FAO, 2010), Portugal

está entre os 10 países do Mundo e o primeiro da Europa em que é maior a percentagem de área florestal privada. No Continente, a propriedade privada corresponde a 3,4 milhões de hectares de espaços florestais, ou seja, 98,4% do total, dos quais 5,2% pertencentes a empresas industriais (FAO, 2010). Uma análise efetuada pela AIFF (2013) no Estudo Prospetivo do Setor Florestal revelou que “no total nacional, cerca de 61% dos proprietários florestais tem propriedades com menos de 5 ha, que corresponde a cerca de 26% da área florestal, com uma ocupação dominante de pinheiro bravo e eucalipto e que será um tipo de proprietário que se caracteriza por ausência de investimento e com uma gestão de acordo com as suas necessidades conjunturais económicas, dificultando a implementação de políticas de prevenção e redução dos riscos bióticos e abióticos”.

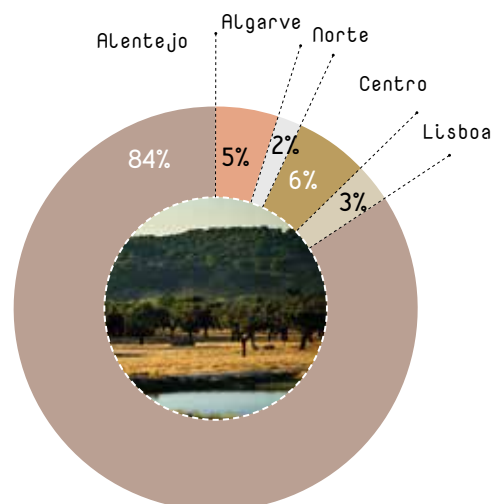
## A floresta de sobreiro em Portugal

Em Portugal, a floresta de sobreiro ocupa, atualmente, cerca de 720 mil hectares (ICNF, 2019), correspondendo a 22% da floresta portuguesa.

A distribuição geográfica da floresta de sobreiro tem vindo a refletir fatores não só de característica edafoclimática, mas essencialmente da ação do homem. Ao longo do tempo, a floresta de sobreiro alargou o seu espaço de implantação, estendendo-se do litoral a sul do Tejo às zonas mais interiores do país, mesmo a norte daquele rio. No entanto, em termos regionais, o sobreiro continua a encontrar-se sobretudo no Alentejo (84%), surgindo a região Centro, com 6%, na segunda posição.

**GRÁFICO 1.4 - ÁREA DE MONTADO EM PORTUGAL POR REGIÃO (EM %)**

Fonte: IFN6 (ICNF, 2019).



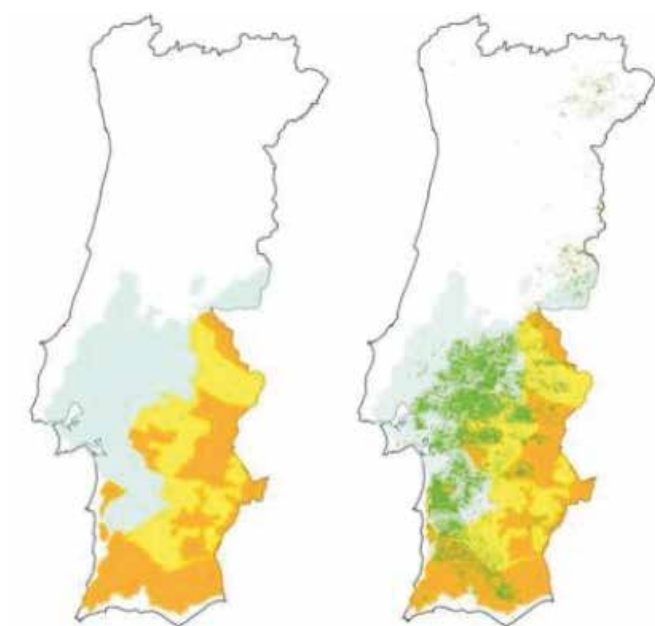
Segundo a UNAC (2013), no sul do país encontram-se três tipos de montado, em função do tipo de solo e orografia:

- Montados de sobro da Bacia Tejo e Sado – situados em solos derivados de arenitos, com maior ou menor profundidade dependendo da existência de horizonte argílico consolidado, com reduzida retenção hídrica e com baixa fertilidade, com um nível de altitude inferior a 400 m e em diversas orografias;
- Montados de sobro do Alentejo – ocupam solos de origem metamórfica ou eruptiva, geralmente mais férteis e profundos, com um nível de altitude inferior a 200 m, com declives suaves;
- Montados de sobro de Serra – com solos essencialmente derivados de xistos, com boa aptidão florestal, em áreas com um nível de altitude superior a 200 m ou que, tendo altitude mais baixa, apresentem declive acentuado; fazem parte desta região os montados das serras de São Mamede, Ossa, Grândola, Portel, Caldeirão e Monchique.

Estas características do montado condicionam os custos da atividade de gestão florestal, a qualidade da cortiça e a sua produtividade. O Mapa 1.2 apresenta a incidência destes tipos de montado, representando a localização de povoamentos com pontos verdes. Nota-se assim, uma abundância na zona da Bacia Tejo-Sado. As áreas de montado por tipo são apresentadas na Tabela 1.3.

### MAPA 1.2 - DELIMITAÇÃO TERRITORIAL DAS TRÊS TIPOLOGIAS DE MONTADO

Fonte: UNAC (2013).



- Povoamento de sobreiro
- Montados de sobro da bacia Tejo-Sado
- Montados de sobro do Alentejo
- Montados de sobro de serra

### TABELA 1.3 - ÁREA (Ha) DE SOBREIRO POR TIPOLOGIA DE MONTADO.

Fonte: Estimativas da AGRO.GES baseadas em dados do ICNF.

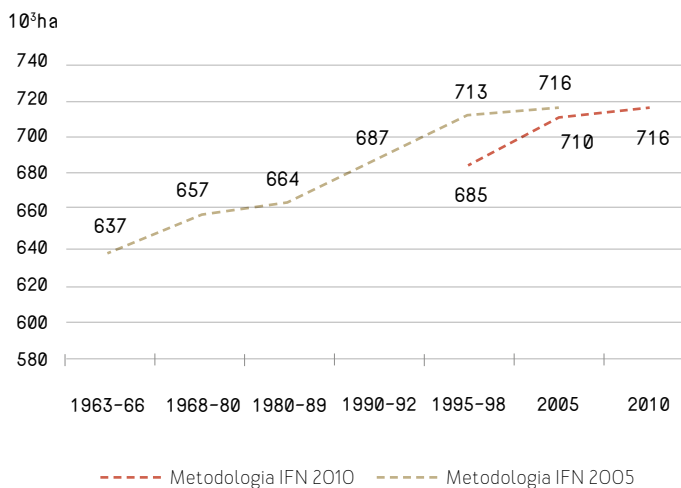
Tipologias de Montado	Área (ha)
Montado de sobro da Bacia Tejo e Sado	334 600
Montados de sobro do Alentejo	183 575
Montados de sobro de Serra	131 125
<b>Restante área (Beira Interior e Trás-os-Montes)</b>	<b>81 099</b>
<b>Total</b>	<b>730 399</b>

O Gráfico 1.5 procura apresentar uma perspetiva de longo prazo sobre a evolução da área de sobreiro, ao longo dos últimos 50 anos:

- a informação disponível mostra um aumento acumulado de 12% [cerca de 79 mil hectares];
- o crescimento foi mais acentuado até meados da década de 90, mas parece ter abrandado consideravelmente a partir de então;
- a alteração metodológica introduzida no IFN de 2010 exige, no entanto, alguma prudência na interpretação destes dados (o IFN6 de 2010 adotou uma metodologia de amostragem e classificação e uma superfície total de referência para Portugal continental distintas dos IFN anteriores; esta nova metodologia foi aplicada retrospectivamente aos IFN de 1995 e 2005 para permitir a comparabilidade dos dados dos 3 últimos IFN, originando duas estimativas diferentes da área de sobreiro para 1995 e 2005).

### GRÁFICO 1.5 - EVOLUÇÃO DA ÁREA COM POVOAMENTOS DE SOBREIRO DOMINANTE

Fonte: segundo dados dos IFN (ICNF, 2013) in APCOR, 2015



A evolução referenciada, em conjunto com diversos fatores que afetam a “qualidade” dos povoamentos de sobreiros, torna legítima e fundada a preocupação, por parte da “fileira da cortiça”, com o abastecimento em matéria-prima. Realçamos aqui alguns factos empíricos nos quais tal preocupação se fundamenta:

- tem vindo a agravar-se, ao longo dos últimos anos, o desequilíbrio entre a oferta nacional e a procura interna de matéria-prima da generalidade das indústrias de base florestal, o que tem determinado a necessidade de recurso à importação na ordem dos 20% das necessidades dessa mesma indústria, na qual se inclui a “indústria da cortiça”;
- tendo em conta a informação mais recente (IFN6) relativa à estimativa das produtividades dos povoamentos das principais espécies florestais, são nulas as perspectivas de que tal situação se inverta por si mesma;
- no caso específico da cortiça, a situação anteriormente referida é agravada pelo facto das áreas naturais de implantação do sobreiro se concentrarem nos países localizados na bacia mediterrânica (com realce para Portugal e Espanha), muitos deles confrontados com problemas sociopolíticos internos, que restringem drasticamente a expectativa de que deles possam resultar quaisquer aumentos de disponibilidade desta matéria-prima (tanto em termos quantitativos como em termos qualitativos) para a indústria corticeira;
- em relação aos montados existentes em Portugal, é notória a quebra de produtividade que se tem vindo a verificar, muito relacionada com o deficiente estado sanitário de muitos povoamentos e com a elevada mortalidade que se tem observado;
- o deficiente estado sanitário de muitos montados, com reflexos óbvios no seu equilíbrio fisiológico, tem levado igualmente à observação de uma quebra na qualidade industrial da cortiça;
- finalmente, e de acordo com as estatísticas disponíveis, é notório que o ritmo de plantação de novas áreas de sobreiro não é suficiente para compensar os níveis de mortalidade anteriormente mencionados.

Das questões empíricas atrás identificadas, assume relevância particular a evolução desfavorável das áreas de montado de sobreiro em Portugal. Apesar de não estar disponível informação estatística muito detalhada sobre a matéria (nomeadamente aquela que nos permitisse quantificar de forma inequívoca a relação entre as condições de instalação dos montados e a sua taxa de sucesso), é possível, com base nos elementos existentes, perceber a origem das principais variações que ocorreram ao longo dos últimos 12 anos na área de montado. De entre esta informação, realçamos a seguinte:

- Em 2005 (dados do IFN5), existiam em Portugal 801 403 hectares de montado;
- Entre 2005 e 2007 foram instalados, com recurso ao Programa AGRO, cerca de 4 822 hectares de montado;
- Entre 2007 e 2014, ao abrigo do PRODOR, foi financiada a instalação de 6 272 hectares de montado;
- Entre 2013 e 2014, foram instalados sem apoio 12 hectares de montado.

A partir dos dados anteriores, seria de esperar que existissem, em 2014, 812 509 hectares de montado de sobreiro em Portugal. Ora, de acordo com as leituras mais recentes do IFN6 (corroborada pelo recente estudo da Direção Geral do Território), a área de montado atualmente existente é de 774 860 hectares.

Isto significa que existem menos cerca de 37 650 hectares de montado de sobreiro do que seria de esperar. Tratando-se de um período de 10 anos, significa que estaremos a registar uma perda de área de montado produtivo de mais de 3 500 hectares/ano.

## Zonagem agroecológica do potencial produtivo

O sobreiro é uma espécie que, em termos de condições de vegetação, se adapta em quase todo o território nacional, excetuando as zonas de maior altitude, as zonas húmidas e salgadas do litoral e os vales dos grandes rios (Pina Manique e Albuquerque, 1954).

De facto, o sobreiro é uma árvore robusta que se adapta a condições adversas de clima, tolerando condições de baixa pluviosidade e temperaturas elevadas, como ocorrem na bacia mediterrânica, embora seja uma espécie bastante plástica e permita uma grande variação destas duas características.

### MAPA 1.3 - ÁREA POTENCIAL DE VEGETAÇÃO DO SOBREIRO, ADAPTADO DA CARTA ECOLÓGICA DE PORTUGAL

Fonte: Pina Manique e Albuquerque (1954).

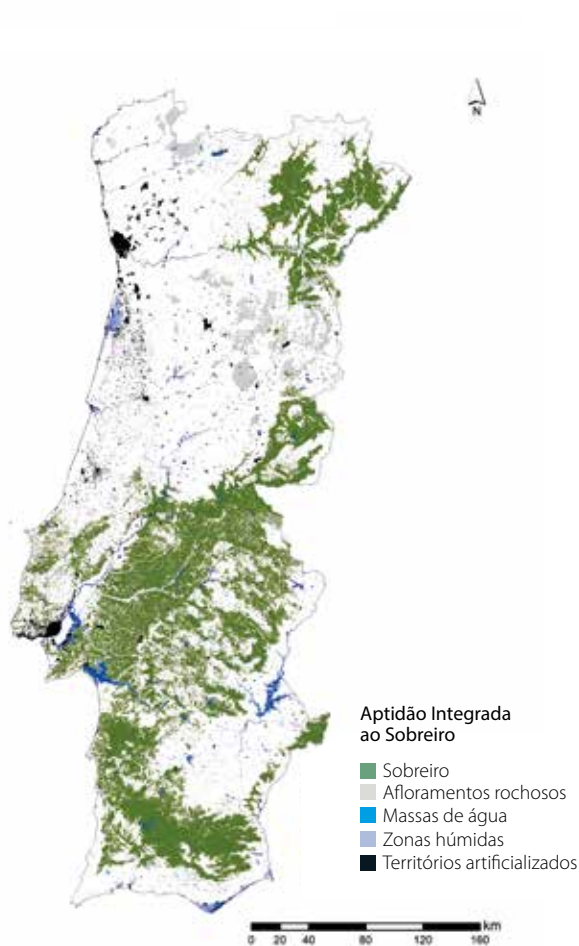


Em termos de pluviosidade, esta espécie precisa de um valor médio anual de 500 mm, considerando-se que o valor ótimo se situa entre 600 e 800 mm, não vegetando bem com precipitações inferiores a 400 mm. No entanto, as árvores sobrevivem a períodos prolongados de seca, resistindo bem à secura estival, desde que a humidade relativa seja de, pelo menos, 50%.

O valor ótimo de temperatura média anual para o sobreiro situa-se entre 15 e 19°C, não suportando temperaturas inferiores a -5°C. De uma maneira geral, a espécie prefere as zonas com temperaturas do mês mais quente superiores a 20°C. O frio invernal é o fator que mais limita a penetração do sobreiro em climas mais continentais. Em termos de solos, o sobreiro consegue crescer em todo o tipo de solos, excetuando os calcários e os excessivamente húmidos, argilosos, com impermees ou com hidromorfismo acentuado. A espécie vegeta mal nos solos com fraca capacidade de retenção para a água, caso das texturas arenosas, muitas vezes com elementos grosseiros. É, pois, nos solos profundos de subsolo permeável que o sobreiro encontra as melhores condições de desenvolvimento. Independentemente de a espécie revelar uma grande tolerância relativamente à composição química do solo, o sobreiro não é tolerante ao calcário, sendo o pH ácido dos solos uma característica essencial para o seu crescimento. No Mapa 1.4 mostra-se a distribuição atual de florestas de sobreiro no território nacional continental (dados COS 2015), assim como um mapa de aptidão integrada do sobreiro<sup>1</sup> [Epic WebGis].

MAPA 1.4 - DISTRIBUIÇÃO DAS FLORESTAS DE SOBREIRO SEGUNDO A CARTA DE OCUPAÇÃO DO SOLO (COS 2015) E APTIDÃO INTEGRADA AO SOBREIRO

Fonte: DGT (2017); EpicWebGis Portugal.



1. A Aptidão Integrada às Espécies Arbóreas resulta da integração entre a Carta de Aptidão Edaformológica à Silvicultura e as Cartas de Aptidão Bioclimática a cada uma das Espécies Arbóreas e às Pastagens. Esta integração obtém, para cada uma das Espécies Arbóreas, uma localização mais rigorosa, dependendo do valor ecológico do solo, da morfologia do terreno e do declive.

Em termos de produtividade, estima-se que a produtividade média de um povoamento de sobreiro se situe entre 100 a 150 @/ha/ano, correspondendo a cerca de 11 a 17 @/ha/ano.

Com os dados do 5º Inventário Florestal Nacional (IFN5), expressos na Tabela 1.4, para as áreas de povoamentos de sobreiro consideradas nesse período (2005/2006), a produção média de cortiça de reprodução foi de 85 145 ton/ano, a nível nacional, dos quais 68 767 ton/ano de povoamentos puros. A tendência de quebra da produção anual foi das mais acentuadas, cerca de 32%, entre o IFN5 e o IFN4.

**TABELA 1.4 - PRODUÇÃO MÉDIA ANUAL DE CORTIÇA DE REPRODUÇÃO SEGUNDO A COMPOSIÇÃO ESPECÍFICA DOS POVOAMENTOS**

Fonte: ICNF (2013); ICNF (2019).

	Produtividade anual 2005/2006		Produtividade anual 2015		Variação %	
	ton/ano	kg/ha.ano <sup>-1</sup>	ton/ano	kg/ha.ano <sup>-1</sup>	ton/ano	kg/ha.ano <sup>-1</sup>
Puro	68 767	125,5	76 900	116,8	11,83%	-6,93%
Dominante	11 015	90,8	4 300	91,8	-60,96%	1,10%
Dominado	5 363	62,7	1 700	44,9	-68,30%	-28,39%
Total	85 145	-	82 900	-	-2,64%	-

No estudo da UNAC de 2013, a produtividade do montado, por tipologia identificada, foi obtida através da produtividade média das parcelas provenientes dos dados do inventário florestal nacional de 2005, localizadas nas manchas de cada tipologia, estando os resultados expressos na Tabela 1.5.

**TABELA 1.5 - PRODUTIVIDADE DO MONTADO POR TIPOLOGIA**

Fonte: UNAC (2013).

Tipologias de Montado	Produtividade (t/ha)
Montado de sobreiro da Bacia Tejo e Sado	84,00
Montados de sobreiro do Alentejo	76,20
Montados de sobreiro de Serra	64,80



## Vigor vegetativo e sanidade das florestas de sobreiro

São inúmeros os fatores que têm contribuído para o declínio do montado de sobreiro. A ação dos insetos e fungos, as elevadas intensidades de descortiçamento, a manutenção do arvoredo morto e dos despojos de exploração abandonados no local e a não desinfeção do material são atualmente vistos como os principais aceleradores do declínio do montado. Contudo, convém não esquecer que a interpretação do fenómeno de declínio do montado e a sua explicação é uma questão multidisciplinar.

Na globalidade, as causas do declínio do montado são de difícil diagnóstico e de grande complexidade, uma vez que nos ecossistemas naturais elas são na maior parte das vezes indissociáveis entre si. Atualmente o declínio do montado é visto como o resultado da interação de fatores de predisposição, de indução e de aceleração. Considerando a importância do montado na conservação da biodiversidade e na economia de Portugal, torna-se necessário implementar medidas, como um projeto multidisciplinar plurianual com a missão de investigar as causas do declínio do montado, avaliar a dimensão e o impacto do fenómeno, implementar a aplicação prática dos conhecimentos disponíveis e, sobretudo, promover uma alteração de comportamentos na gestão dos montados.

A característica da sustentabilidade de um sistema é a sua resiliência, capacidade de manter a potencialidade produtiva dentro de um intervalo de fontes de perturbação (perda de coberto, erosão, sobre exploração, etc.). Nas últimas décadas observou-se um conjunto de perturbações naturais ou antropológicas que degradaram o coberto ou o solo, conduzindo a quadros de declínio por sobre exploração (povoamentos dispersos) ou abandono (povoamentos com elevada densidade do estrato arbustivo)

As perdas de resiliência apresentam como indicador a degradação do coberto arbóreo resultante de:

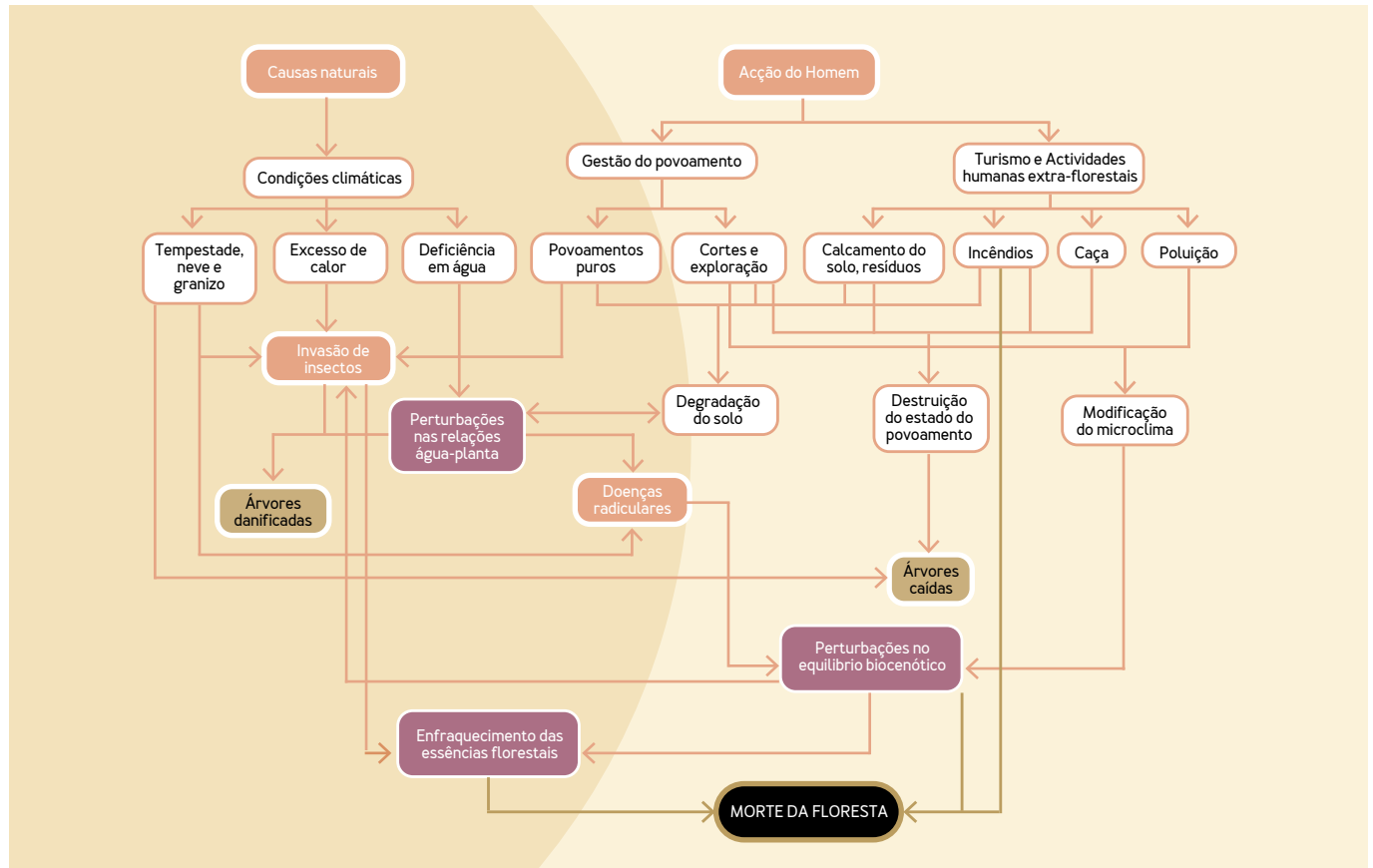
- i) mortalidade de árvores em povoamentos com estruturas envelhecidas e de baixa densidade,
- ii) baixo ou nulo ingresso de plantas jovens devido às baixas taxas de sucesso da regeneração natural (resultantes do uso do solo).

A perda de coberto acentua os processos erosivos com a consequente diminuição da fertilidade do solo e da sua capacidade de retenção de água, assim como dos extremos da temperatura do solo. A degradação do solo, combinada com as ações de gestão incidentes nos sobreiros, diminui a resistência das árvores, aumentando o risco de ocorrência de pragas e doenças com o consequente incremento das taxas de mortalidade. Os processos de degradação, uma vez em curso, aumentam exponencialmente de intensidade. O abandono aumenta o risco de fogo que, a ocorrer, elimina instantaneamente o coberto. A energia necessária à recuperação ou apenas para manter o nível de produção (não sustentada) é, normalmente, superior à energia requerida para a conservação de uma produção sustentada (Ribeiro et al., 2004).

Sousa et al. (2007) apresentaram um esquema onde sintetizam os fatores responsáveis pela situação atual dos povoamentos de sobreiro e azinho apresentado no Gráfico 1.6.

**GRÁFICO 1.6 - PRINCIPAIS FATORES ASSOCIADOS AO DECLÍNIO DO MONTADO DE SOBRO EM PORTUGAL**

Fonte: adaptado de Sousa [2007].



Enfatizando sobretudo a influência da gestão sobre a vitalidade dos montados de sobreiro e de azinho, os mesmos autores identificaram os seguintes fatores decorrentes da gestão e da exploração como os principais potenciadores de desequilíbrio da vegetação dos sobreiros e azinheiras:

- Práticas silvícolas:
  - Tratamentos químicos;
  - Fertilizações;
  - Lavouras;
  - Desmatação;
  - Desbastes e cortes;
  - Podas e desramações;
  - Descortiçamento.
- Usos alternativos do solo:
  - Cerealicultura;
  - Pastoreio.

Os efeitos destes fatores são diversos e de complexa análise, uma vez que se interrelacionam. De um modo geral, os principais efeitos dos fatores de declínio nos montados são:

- Distúrbios nas populações de insectos;
- Perturbações nos ciclos biogeoquímicos;
- Aceleração no processo erosivo dos solos;

- Destruição das raízes superficiais;
- Destruição da regeneração natural;
- Desequilíbrios no ambiente (microclima e condições edáficas);
- Exposição a agentes extremos.

A leitura integrada dos vários estudos e trabalhos científicos existentes sobre esta temática permite perceber que, em determinadas situações, se estabelecem interações debilitantes que levam ao declínio dos povoamentos de sobreiro e azinheira. No entanto, percebe-se que estas interações debilitantes se processam em múltiplas combinações, reforçando a ideia de que os procedimentos de gestão e de melhoramento, manutenção e recuperação de povoamentos devem de ser ajustados após identificação detalhada dos fatores envolvidos em cada unidade espacial (Ribeiro, N. et al. 2008).

O inventário nacional de mortalidade de sobreiro na fotografia aérea digital de 2004/2006 (Ribeiro, N. et al. 2008) constitui o primeiro censo nacional de mortalidade de sobreiros, que permitiu aferir a perda estimada de produção de cortiça entre 2004/2006 como consequência da mortalidade de árvores. Os resultados obtidos por este censo referem que, no período em análise, houve uma perda estimada na produção de cortiça de mais de 493 mil @, o que corresponde a 7,4% da produção anual de cortiça.



Este trabalho permitiu ainda identificar a dinâmica que conduz ao estabelecimento de interações debilitantes para as árvores que, de um modo geral, assentam nos seguintes pontos:

- Práticas de controlo de matos com mobilização do solo em classes de declive 2 (de 15 a 35%) levam a uma perda de espessura de solo utilizável pelas árvores, justificando os índices de mortalidade observados;
- A existência de solos com um limite de profundidade (descontinuidade textural, espessura efetiva e profundidade expansível) combinado com encostas de declive 2 limitam ainda mais o volume de solo disponível para as árvores;
- Tendo em conta que, em solos não perturbados, os sistemas radiculares dos sobreiros têm uma distribuição de raízes grossas superficiais e profundantes e que, cerca de 80% das raízes finas se encontra nos primeiros 30cm do perfil (Surový et al, 2008), pode-se deduzir que a mobilização do solo cria uma interação debilitante entre a perda de volume de solo (processo lento e dependente do valor do declive) e a perda de uma quantidade muito importante do sistema radicular (processo instantâneo que ocorre periodicamente no momento da mobilização), cuja cicatrização e posterior regeneração consome uma quantidade muito importante dos recursos das árvores para além de criar focos múltiplos de infeção especialmente pela *Phytophthora cinnamomi* que por ter esporos ciliados beneficia da existência de água no perfil para se movimentar no solo e encontrar hospedeiros.

Os organismos que mais frequentemente têm sido detetados em situações de declínio do montado em Portugal são *Phytophthora cinnamomi*, patogéneo do solo que causa a podridão das raízes do sobreiro e da azinheira, apresentando uma elevada distribuição nos solos de norte a sul do País, *Botryosphaeria spp.* nomeadamente *B. corticola*, um fungo considerado muito agressivo, apresentando uma elevada atividade de degradação dos vasos condutores e que causa necroses, cancrios, fendilhamento e seca dos ramos, *Biscogniauxia mediterranea*, causador do “carvão do entrecasco”, fortemente disseminado em todo o montado, mesmo em povoamentos jovens. A partir da década de 80, e coincidindo com a degradação progressiva do ecossistema, foram detetados em Portugal surtos de *Platyus cylindrus* (anteriormente apenas detetado em árvores muito enfraquecidas ou mortas). Simultaneamente detetaram-se aumentos populacionais da cobrilha da cortiça (*Coroebus undatus*), nalguns casos presentes em mais de 50% das árvores, o que apesar de não causar a morte deprecia significativamente a qualidade da cortiça e o seu valor de mercado. Nos últimos anos voltaram a detetar-se ataques de desfolhadores *Periclista spp.* e *Lymantria* dispar em extensas áreas de montado a sul do rio Tejo. Ataques ocasionais de destruidores do fruto (*Curculio elephas* e *Cydia splendana*) têm também aumentado, com impacto significativo na regeneração natural do sobreiro e azinheira.

## Tecnologias e gestão dos povoamentos

A gestão dos montados de sobreiro tem sido baseada em conhecimento empírico e influenciada pela legislação que tem vindo a ser estabelecida, o que condicionou as opções na tomada de decisão das operações a efetuar, tais como, a intensidade e periodicidade do descortiçamento ou regime de desbaste.

Em Portugal o sobreiro é explorado em dois regimes distintos:

- O montado, um sistema artificializado de uso múltiplo agro-silvo-pastoril, que se caracteriza por densidades bastante baixas (cerca de 50 árvores/ha), em que a produção de cortiça aparece associada à agricultura, à pastorícia extensiva, à cinegética e à apicultura;
- O sobreiral, um povoamento de sobreiro de origem espontânea com densidades elevadas, uma estrutura irregular ou jardinada e um abundante sub-coberto, cuja exploração da componente arbórea se resume às podas para lenhas e ao descortiçamento. As elevadas densidades verificadas não possibilitam a consociação com a agricultura, apesar de se poderem associar a atividades cinegética, silvo-pastoril e a apicultura.

Em cada um dos regimes de exploração, o objetivo da utilização do sobreiro nas arborizações é, sobretudo, a produção de cortiça.

A densidade de instalação dos povoamentos deve ser enquadrada com as condições da estação, assim como com a utilização que eventualmente se pretenda do solo sob coberto do arvoredo. Assim, os compassos mais apertados (na ordem dos 4,5 a 5,5 metros entre linhas) proporcionam um benefício fundamental em termos de economia da cortiça, que é a produção de fustes direitos e altos. Acresce que o ensombramento do solo obtido por este método permite a diminuição da temperatura do solo (o que favorece a atividade biológica do mesmo) e um menor desenvolvimento da vegetação arbustiva e subarbustiva.

O sistema de exploração florestal do sobreiro difere das restantes espécies florestais pelo facto do sobreiro ser explorado para produção de cortiça, um produto obtido sem haver necessidade de cortar a árvore, fazendo-se a sua extração regular durante um ciclo longo que corresponde à vida da árvore. Num sistema deste tipo, a idade e a estrutura dos povoamentos desempenham um papel importante na sua economia e vitalidade, pelo que a renovação contínua do arvoredo através de repovoamento é essencial para garantia da sua sustentabilidade a médio e longo prazo.

O modelo de silvicultura mais generalizado dos povoamentos de sobreiro orientados para a produção de cortiça mostra-se na tabela seguinte.

TABELA 1.6 - MODELO DE SILVICULTURA DO SOBREIRO

Fonte: AGRO.GES.

Momento da Intervenção	Intervenção
Ano 0	Preparação do terreno: Plantação/sementeira de 416 a 833 plantas/ha (5x4, 6x4, 4,5x3, 4x3, 5x3)
Ano 1	Rega à cova (5 litros/planta)
Ano 2	Sacha e amontoa (para eliminação da vegetação concorrente no covacho de plantação) Rega à cova (5 litros/planta)
Ano 3	Adubação de cobertura com adubo NPK
A partir do ano 5 (periodicidade quinquenal)	Controlo da vegetação concorrente com corta-matos
Ano 10	Adubação de manutenção
A partir do ano 10 até ao 2 <sup>a</sup> desbaste (periodicidade quinquenal)	Poda de formação
Entre o ano 10 e o ano 15	1 <sup>a</sup> desbaste (retirar até 30% da densidade inicial - árvores defeituosas)
Entre o ano 25 e o ano 30	Extração da cortiça virgem - desbóia (PAP mínimo de 70cm)
Entre o ano 30 e o ano 40	2 <sup>a</sup> desbaste - seleção das árvores de futuro (retirar até 25% das árvores em pé)
Entre o ano 34 e o ano 39	Extração da cortiça secundeira
A partir do ano 40 (periodicidade decenal)	Poda de manutenção
Entre o ano 43 e o ano 48	Extração da 1 <sup>a</sup> cortiça amadia
Entre o ano 40 e o ano 45	3 <sup>a</sup> desbaste - seleção das árvores com melhor cortiça (densidade final de 100-150 árvs/ha)
A partir do ano 52 (por novénio)	Descortiçamento
A partir do ano 100	Corte sanitário das árvores com sinais de debilidade Repopoamento por regeneração natural ou assistida

Com base na diferenciação explicada anteriormente, sobre as 3 tipologias do montado de sobreiro identificadas no estudo da UNAC (2013), foram considerados dois tipos de gestão para cada tipologia de montado. Assim, os tipos de gestão selecionados foram:

- a gestão sustentável que permite perpetuar o montado no médio-longo prazo;
- e a gestão minimalista que tem como objetivo a intervenção mínima no montado, com restrição de custos e que põe em causa a sua perpetuidade.

Nos cronogramas que se apresentam de seguida, mostra-se a sequência de operações florestais consideradas para a implementação das opções de gestão dos montados, para cada tipologia identificada, considerando as opções de gestão sustentável e de gestão minimalista.





## Sustentabilidade ambiental e social dos povoamentos de sobreiro

A relevância do complexo agroflorestal português e da respetiva fileira do sobreiro está relacionada com a sua capacidade para fornecer bens públicos ambientais no âmbito da conservação dos solos e da regulação dos ciclos hidrológicos, da biodiversidade, da estabilidade climática e da paisagem.

Os montados e sobreirais têm um papel de importância ao nível da regulação do ciclo da água e na conservação do solo, combatendo a evolução da desertificação. Por outro lado, funcionam como sumidouros de carbono, ou seja, contribuem para a diminuição da consequência das emissões de gases de efeito de estufa para a atmosfera. A importância do sobreiro para a biodiversidade e conservação da natureza foi consagrada, no âmbito da Rede Natura 2000, pela classificação de dois habitats:

- Habitat 6310 – Montados de *Quercus* spp. de folha perene (não é exclusivo do sobreiro); é composto por 28 sítios, dos quais os mais relevantes são Malcata, S. Mamede, Cabeção, Caia, Monfurado, Guadiana/Juromenha, Cabrela, Nisa/Lage da Prata, Moural/Barrancos e Caldeirão;
- Habitat 9330 – Florestas de *Quercus suber*; é composto por 33 sítios, dos quais os mais relevantes são S. Mamede, estuário do Tejo, rios Sabor e Maçãs, Morais, minas de Santo Adrião e Romeu.

A importância destes dois habitats reflete-se no elevado número de sítios em que ocorrem.

Os montados de sobreiro têm sido muito importantes para a fauna e a flora selvagens. Salienta-se que 42 espécies de aves dependem destes, incluindo algumas espécies raras e em vias de extinção. Note-se, também, que em apenas 1 hectare de montado foram identificadas 60 espécies de plantas. Outras referências apontam o montado de sobreiro como o habitat de 140 espécies de plantas e 55 espécies de animais, facto eventualmente inigualável a nível europeu.

O sobreiro e os montados têm um papel importante no denominado “sequestro de carbono” e, consequentemente, na diminuição dos efeitos da ação do homem na natureza. As árvores de maior longevidade, como é o caso do sobreiro, promovem o armazenamento de carbono durante períodos mais longos. Ainda que, em zonas de baixa densidade de árvores, este sequestro de carbono seja limitado, estudos demonstram que a capacidade de retenção de carbono continua a ser muito eficiente. Por exemplo, a média de sequestro anual de carbono num montado com cerca de 30% de cobertura por árvores foi de 88 g C por m<sup>2</sup> (ou seja, de 3,2 toneladas de CO<sub>2</sub> por hectare e por ano). Assim, de acordo com esta lógica, são necessários menos de 1,5 hectares de montado com, pelo menos, 30 a 40% de densidade arbórea para compensar as emissões anuais de dióxido de carbono de um automóvel.

Anualmente, extraem-se cerca de 200 mil toneladas de cortiça a nível mundial e Portugal é responsável por cerca de 50% da produção mundial. O processo de transformação da cortiça continuará a reter carbono, ou seja, aproximadamente 1,7g de carbono por rolha natural. Num estudo realizado pela Price Water House Coopers/Écobilan sobre o ciclo de vida das rolhas de cortiça em comparação com as cápsulas de alumínio e vedantes de plástico concluiu-se que, relativamente à emissão de gases com efeito de estufa, a produção e utilização de cada vedante de plástico emite 10 vezes mais CO<sub>2</sub> que uma rolha de cortiça e que as emissões de CO<sub>2</sub> da cápsula de alumínio são 26 vezes superiores às das rolhas (UNAC, 2013).

A importância social e territorial deste complexo florestal e da respetiva fileira da cortiça resulta, essencialmente, da sua contribuição para a criação de riqueza e de emprego a nível regional e para a ocupação de uma parte significativa do território nacional, classificado maioritariamente como de elevado risco de desertificação.

Para além da produção florestal e das atividades associadas à extração de cortiça, outras atividades como a pecuária extensiva, a caça, a apicultura, a apanha de cogumelos e ervas aromáticas e medicinais têm uma grande importância nas regiões onde se situa o sobreiro.



## Produção e qualidade da cortiça

### Produção

A produção mundial da cortiça ascende a 201 mil toneladas, destacando-se Portugal como o líder na produção, com 49,6% e 100 mil toneladas (6,7 milhões de arrobas) de produção anual (FAO, 2010, in APCOR, 2018).

No relatório da Autoridade da Concorrência sobre o sector da cortiça (2012) consta que, com dados de 2010, Portugal extrai anualmente, em média, o equivalente a 36% do total de cortiça extraída anualmente a nível mundial (53% se considerarmos apenas a espécie *Quercus suber*).

TABELA 1.13 - PRODUTOS VENDIDOS DA INDÚSTRIA DA CORTIÇA

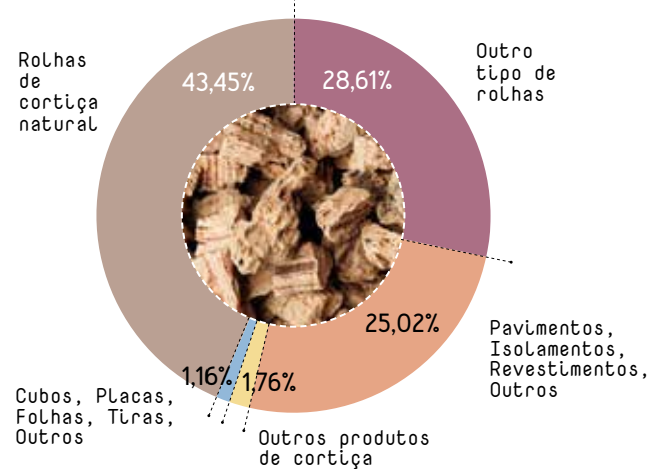
Fonte: GEE a partir de dados do INE, Inquérito anual à produção industrial.

	2017 (m €)	Estrutura (%)
Total de produtos vendidos	1465	100,0
Rolhas de cortiça natural	579	39,5
Outras obras de cortiça aglomerada (discos, cubos, blocos e ladrilhos)	185	12,6
Desperdícios de cortiça	181	12,4
Rolhas de cortiça aglomerada, cilíndricas, excepto para vinhos espumantes	169	11,5
Cortiça natural	150	10,2
Rolhas de cortiça aglomerada, cilíndricas, para vinhos espumantes	91	6,2
Cortiça aglomerada	58	4,0
Outras obras de cortiça natural (discos, juntas, vedantes, blocos, chapas, folhas e tiras)	51	3,5
Outros produtos, n.e	1	0,1
Pellets e briquetes, de madeira aglomerada e prensada	0,3	0,0

A indústria vinícola é o grande mercado destino dos produtos da cortiça [Gráfico 1.8], com cerca de 44% de produção a ser transformada em rolhas de cortiça natural, seguindo a categoria de "Outro Tipo de Rolhas" com cerca de 29% dos tipos de produtos.

GRÁFICO 1.8 - ESTRUTURA DAS VENDAS DE CORTIÇA POR TIPO DE PRODUTO - 2017

Fonte: INE e APCOR (2018).



### Qualidade

A rentabilidade da exploração de cortiça está diretamente relacionada não só com a quantidade produzida, mas, também, com a sua qualidade, seja pelo tipo de produtos que permite obter, seja pela qualidade que estes apresentam. A qualidade da cortiça, definida como a sua adequação tecnológica aos produtos a que se destina, constitui um fator determinante da rentabilidade de todo o sector económico ligado a esta matéria-prima constituindo um dos objetivos principais quer dos produtores, quer dos industriais.

A maioria dos autores é unânime em referir a multiplicidade de fatores (ambientais, culturais e genéticos), difíceis de individualizar, que influenciam a qualidade da cortiça, razão pela qual a cortiça produzida nos montados apresenta tão grande variabilidade (quantitativa e qualitativa), não só de região para região, de zona para zona, como, inclusivamente, entre diferentes indivíduos da mesma zona.

A qualidade industrial de uma cortiça é avaliada sob dois pontos de vista:

- Do calibre, através da medição da espessura, isto é, da medição da distância que separa as costas de uma prancha (parte da prancha que, quando esta se encontra ainda por extrair do sobreiro, contacta com o exterior) da sua barriga (parte da prancha que contacta com o sobreiro) e que, na prática, determina o seu uso industrial;
- Da "qualidade", ou seja, da homogeneidade da massa, relativamente a descontinuidades ou tecidos estranhos que apareçam intercalados;

A "qualidade" das pranchas da cortiça é avaliada comercialmente em 7 classes -1ª, 2ª, 3ª, 4ª, 5ª, 6ª e refugo, atendendo à sua porosidade, aos defeitos que apresenta, ao aspeto da barriga e da costa e ao relevo da costa. As pranchas de 1ª qualidade caracterizam-se por uma grande homogeneidade da barriga e costa, menor porosidade e ausência de defeitos.

É recorrente o uso da cortiça com as classes entre a 1ª e a 5ª, também designadas como 'brocáveis', para o fabrico de rolhas. As restantes, 6ª e refugo, são geralmente trituradas e usadas para a fabricação de aglomerados.

O calibre traduz a espessura da prancha, a qual é medida em “linhas” (1 linha=2,256 mm). A cortiça com 9 anos de crescimento tem normalmente entre 6 e 24 linhas (13,5 a 54 mm).

As classes de calibre são apresentadas na Tabela 1.14. Para a produção de rolhas de cortiça natural são utilizadas as variedades de marca e meia-marca, pelo que são também estas que têm maior valorização económica.



**TABELA 1.14 - CLASSES DE CALIBRE**

Fonte: APCOR / CINCORK, adaptado de NP ISO 1216, 2020

Designação	Linhas	Espessura (mm)	Tipos de cortiça
Delgada	6 a 8	14 a 18	Delgada
Delgada	8 a 10	18 a 22	
Delgada	10 a 12	22 a 27	
Meia-marca	12 a 14	27 a 32	Rolhável
Marca	14 a 18	32 a 40	
Grossa	> 18	> 40	

É assim possível definir uma grelha de dupla entrada, cruzando calibre e “qualidade”, onde se torna fácil visualizar o destino indicado para cada tipo de cortiça.

**TABELA 1.15 - MATRIZ DE CLASSIFICAÇÃO DE CORTIÇAS**

Fonte: APCOR / CINCORK

Nota: A rolha “1+1” é composta por um corpo de cortiça aglomerada com um disco de cortiça natural colado em cada topo

Calibre	Qualidade					
	1ª	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª Refugo
Delgada 6 a 8 linhas	Discos para rolhas “1+1” e espuma					Granulados
Delgada 8 a 10 linhas						
Delgada 10 a 12 linhas						
Meia-marca 12 a 14 linhas	Rolhas de cortiça natural					
Marca 14 a 18 linhas						
Grossa > 18 linhas						

**TABELA 1.16 - QUALIDADE DA CORTIÇA DOS 3 TIPOS DE MONTADO**

Fonte: UNAC

Qualidade da cortiça (%)	Montados de sobre da bacia Tejo e Sado	Montados de sobre do Alentejo	Montados de sobre de serra
Cortiça rolhável	37	36	35
Cortiça delgada	29	33	35
Cortiça para granular (refugo)	34	31	30

Relativamente à valorização da cortiça, diferenciaram-se no estudo desenvolvido pela UNAC (2013) as 3 classes de valorização da cortiça (rolhável, delgada e cortiça para granular ou refugo) pelas 3 tipologias de montado, tendo-se pressuposto o valor mais elevado de cortiça rolhável e de refugo para os montados de sobre da Bacia do Tejo e Sado, e de cortiça delgada para os montados de sobre de Serra. No que se refere à qualidade da cortiça para as tipologias de montado, estas apresentam uma variabilidade dependendo da localização. Assim, faz-se a distinção de três principais usos industriais da cortiça, podendo fazer os seguintes comentários:

- a cortiça rolhável é transversalmente a que tem um valor superior em todas as localizações do montado;
- a cortiça delgada, apresenta valores aproximados da cortiça rolhável nos montados de sobre de Serra e do Alentejo, mas não nos da Bacia Tejo e Sado.

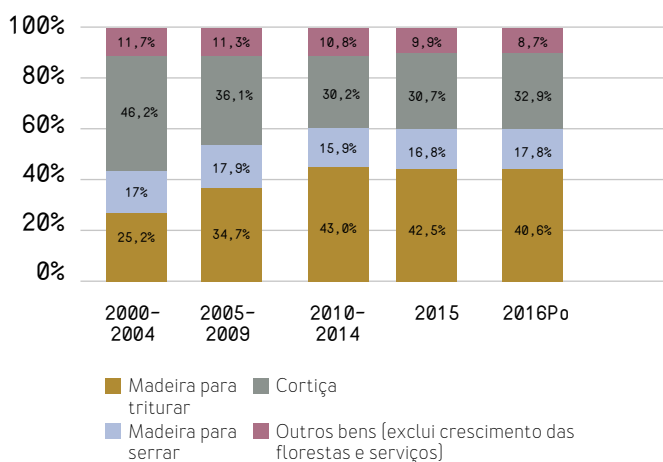
## Contas Económicas da Silvicultura

Segundo as Contas Económicas da Silvicultura de 2016 (INE, 2018), o VAB da Silvicultura diminuiu cerca de 3,4% em valor e 1,9% em volume, comparativamente ao ano de 2015, contrariando a tendência crescente registada entre 2009 e 2015 (crescimentos médios de 5,3% em valor e de 3,9% em volume). Esta evolução foi resultado de um decréscimo nominal da produção [-3,0%] mais expressivo que o do consumo intermédio [-2,0%]. A diminuição da produção da silvicultura foi determinada, sobretudo, pelos decréscimos das produções de madeira para triturar e de serviços silvícolas, que não compensaram os aumentos na produção de madeira para serrar e de cortiça. Em 2016, o peso relativo do VAB da silvicultura na economia nacional diminuiu, fixando-se em 0,5%.

O saldo da balança comercial dos produtos de origem florestal permaneceu excedentário em 2017, atingindo cerca de 2,5 mil milhões de euros. Os produtos à base de cortiça, com um excedente comercial de 895,3 milhões de euros, mantiveram-se como os mais relevantes.

### GRÁFICO 1.9 - PRODUÇÃO DE MADEIRA, CORTIÇA E OUTROS BENS (EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DA PRODUÇÃO A PREÇOS CORRENTES)

Fonte: INE (2018).

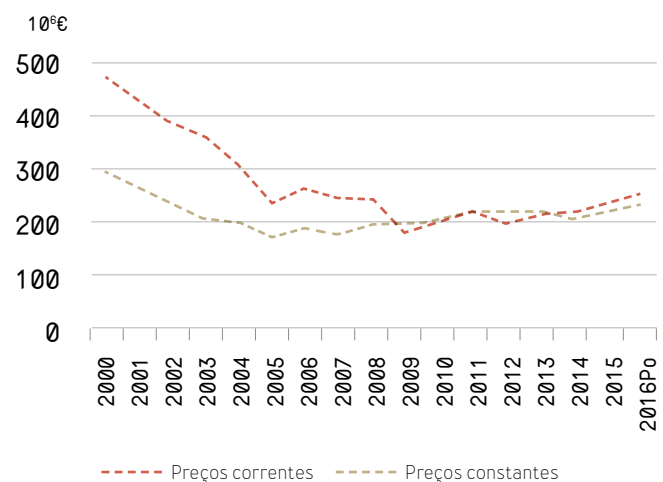


Ao longo dos últimos anos, a estrutura da produção silvícola nacional tem registado alterações significativas. A cortiça, que no período 2000-2004 se apresentava como o produto mais relevante, foi perdendo importância para a madeira para triturar (40,6% em 2016). Em termos estruturais, em 2016, pelo quarto ano consecutivo, a produção de cortiça registou um aumento nominal da produção [+5,8%]. Para esta evolução concorreram acréscimos em volume [+3,9%] e preço [+1,8%].

O volume de produção de cortiça regista uma tendência crescente desde 2006. Os preços no produtor, que registaram uma evolução decrescente até 2012, têm vindo a aumentar nos anos subsequentes. Em Portugal, o fabrico de rolhas de cortiça assume grande destaque dada a importância da produção de vinho. Complementarmente, o fabrico de outros produtos à base de cortiça, nomeadamente para construção civil, decoração, isolamento, etc. tem assumido maior relevância, com um aumento da procura a nível interno e externo.

### GRÁFICO 1.10 - PRODUÇÃO DE CORTIÇA

Fonte: INE (2018).



A silvicultura e a exploração florestal constituem a base da fileira florestal. A análise desta atividade e da sua relevância na economia nacional pode ser complementada através da balança comercial (com informação até 2017), que contempla os materiais de origem florestal (matérias-primas) e também os produtos industriais de origem florestal (produtos transformados).

Analisando a totalidade de produtos de origem florestal, isto é, materiais (matérias-primas) e produtos industriais (produtos transformados), o saldo da balança comercial foi excedentário no triénio 2015-2017, em torno de 2,5 mil milhões de euros. Este saldo reduziu-se em 2016 [-56,8 milhões de euros], tendo melhorado ligeiramente em 2017 [+9,7 milhões de euros].

As importações de produtos de origem florestal totalizaram 2,3 mil milhões de euros em 2017, aumentando 2,3% em 2016 e 5,7% em 2017. As exportações destes produtos passaram de 4,7 mil milhões de euros em 2015 para 4,9 mil milhões de euros em 2017 (variações de -0,2% em 2016 e +2,9% em 2017).

No período 2015-2017, os produtos à base de cortiça (onde se incluem rolhas, materiais de isolamento, calçado, artigos decorativos, etc.) ocuparam a primeira posição no saldo da balança comercial, atingindo um valor de 895,3 milhões de euros em 2017.

GRÁFICO 1.11 - SALDO DA BALANÇA COMERCIAL DOS PRODUTOS DE ORIGEM FLORESTAL

Fonte: INE (2018).

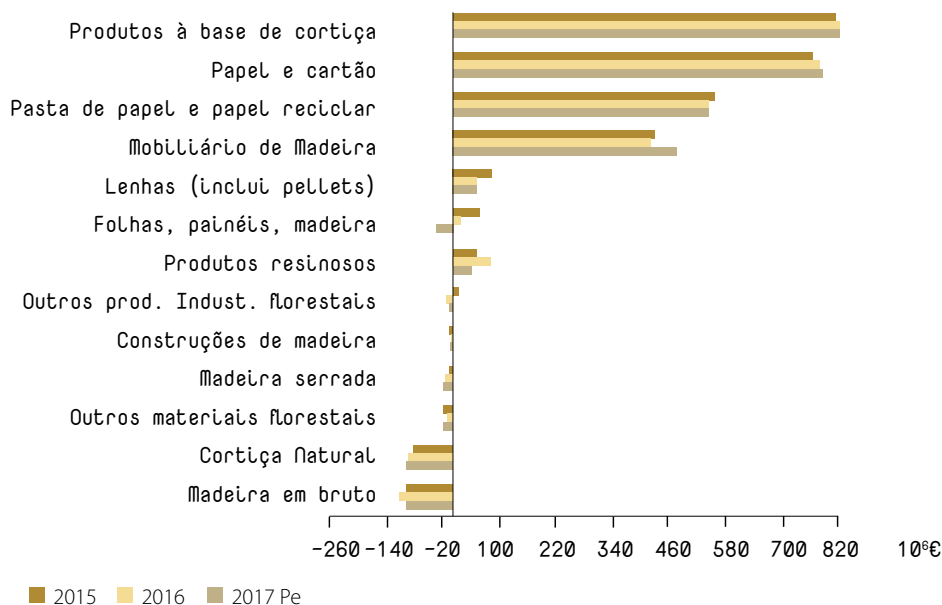
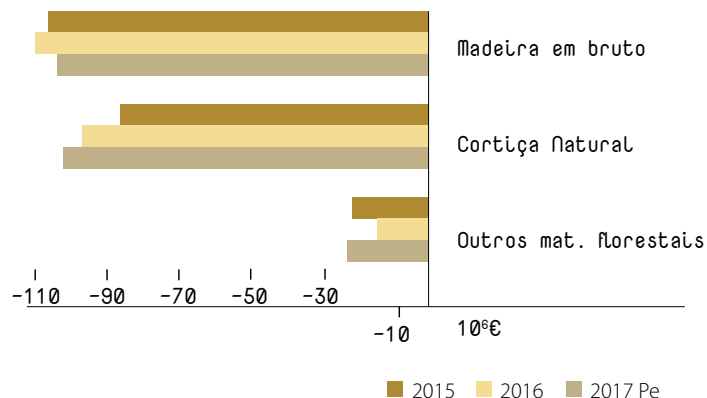


GRÁFICO 1.12 - SALDO DA BALANÇA COMERCIAL DOS MATERIAIS DE ORIGEM FLORESTAL

Fonte: INE (2018).





Considerando apenas os materiais de origem florestal (matérias-primas), os resultados mudam consideravelmente. Com efeito, no triénio 2015-2017, as exportações destes materiais atingiram o valor mais elevado em 2015 (47,5 milhões de euros), embora seja de destacar um aumento de 9,9% em 2017 (44,7 milhões de euros). Nesse período, as importações apresentaram valores muito superiores e crescentes (+4,4% em 2016 e +0,2% no ano seguinte), atingindo 273,9 milhões de euros em 2017. Como resultado, o défice da balança comercial destes produtos agravou-se, passando de -214,4 milhões de euros em 2015 para -229,1 milhões de euros em 2017. O triénio foi marcado pelo decréscimo das exportações da madeira em bruto e aumento da importação de cortiça natural.

## Investimento associado à floresta de sobreiros

Os montados têm beneficiado desde 2000 de linhas de apoio ao investimento de forma relativamente contínua e de certa maneira estável. Registou-se nesta matéria uma linha evolutiva positiva, a que não é certamente estranha a própria evolução da política comunitária, com a incorporação progressiva das questões ambientais e de proteção dos recursos naturais e da biodiversidade. Acresce ainda o facto dos programas, ainda que com fontes de financiamento diferentes, terem evoluído para arquiteturas mais abrangentes e integradoras. Entre 2000 e 2010, o Programa AGRO atribuiu à floresta, segundo o Relatório Final de Execução, 189 milhões de euros de fundos (investimentos concretizados) o que representou uma taxa de cofinanciamento público média de 89%. Este esforço significou, todavia, apenas 10% de todo o investimento público do Programa.

Este Programa, integrado no III Quadro Comunitário de Apoio, embora multifundos, integrava apenas medidas de apoio ao investimento corpóreo sem recursos a linhas de suporte na área ambiental e ou de compensação de rendimentos. Estes eram concedidos por outros instrumentos, designadamente, o Programa RURIS.

Como indicadores de realização no que respeita aos sistemas de montado (não apenas valores relativos a sobreiro e azinheira, mas também ao pinheiro manso incluídos) são indicados como tendo sido beneficiados ou (re)arborizados cerca de 150 000 hectares, o que correspondeu a mais de metade (62%) da área florestal intervencionada pelo Programa em todas as espécies.

No Programa AGRO (entre 2000 e 2007), foram apoiados 122 076 hectares no âmbito das medidas de beneficiação dos montados existentes (adensamentos, podas de formação, medidas sanitárias, etc.), a que correspondeu um valor de apoios públicos da ordem dos 776 €/ha (valor máximo de apoio para as medidas em causa); ou seja, foi realizada uma despesa pública de cerca de 94,7 milhões de euros. No período de programação do III Quadro Comunitário de Apoio, a floresta beneficiou igualmente de mais dois instrumentos de política. Por um lado, com o apoio do então FEOGA-Orientação, a Intervenção do Pinhal Interior inserida no âmbito dos chamados Programas Operacionais Regionais e, por outro, o Programa RURIS, financiado pelo FEOGA-Garantia, que incluía a medida de apoio à florestação de terras agrícolas.

O PRODER, que decorreu entre 2007 e 2015, teve à sua disposição um montante de apoios públicos da ordem dos 4,257 mil milhões de euros dos quais foram destinados às medidas apelidadas de “apoio à competitividade” cerca de 43%. O restante, não considerando as verbas associadas à gestão, foi aplicado em medidas de “melhoria do ambiente e da paisagem rural”, perto, portanto dos 1,9 mil milhões de euros.



Nestas medidas, com exceção da destinada à “melhoria do valor económico das florestas” (69,4 milhões de euros) foram incluídas quase todas as que tinham como objetivo de aplicação o sector florestal na ordem dos 433 milhões de euros. Grosso modo, o Programa destinou 11% em apoios ao sector, sendo que relativamente ao Eixo 2 esta percentagem sobe para cerca de 24%. Considere-se, todavia, que, ainda que sendo apoios aplicados no sector, uma boa parte deles não corresponde a expansão, mas à manutenção de pagamentos de apoio ao rendimento em resultado de compromissos assumidos em programas anteriores (novos compromissos representarem assim apenas 7% da programação realizada do PRODER e 16% da executada no Eixo 2 – melhoria do ambiente e da paisagem rural).

Inserida no Eixo 1 relativo ao apoio à competitividade foram apoiados 1536 projetos de melhoria produtiva de povoamentos apresentados em 97% por produtores e ou empresas florestais (registre-se que apenas em 1% a candidatura foi feita por ZIF). Os beneficiários inseridos na Região do Alentejo representaram 54% do investimento e 57% dos apoios públicos. Com o Ribatejo estas duas regiões acabam por acomodar 77% do investimento e 83% do financiamento público do PRODER nesta medida.

Estes apoios permitiram a intervenção em 157 410 hectares, o que foi apenas 33% da meta de realização projetada que era de 476 250 hectares. O sobreiro representou 16%.

No Programa PRODER (entre 2007 e 2014), foram apoiados 148 523 hectares de montado no âmbito da medida 1.3.1. (melhoria produtiva dos povoamentos) e na medida 2.3.3.3 (proteção contra agentes bióticos nocivos), totalizando cerca de 94,2 milhões de euros de financiamento público.

Estes números revelam que, em 14 anos (2000 a 2014), foram despendidos cerca de 188,9 milhões de euros de apoios públicos em 270 mil hectares de montado. Ou seja, neste período, foi beneficiada/regenerada cerca de 35% da área de montado. Embora não exista informação disponível sobre a localização em concreto destas nem sobre a idade dos montados intervencionados, é certo que uma parte mais ou menos significativa destas verbas foram despendidas para corrigir falhas decorrentes da instalação desses montados que, já de si, teria sido apoiada com recurso a fundos públicos.

Relativamente ao atual programa de medidas de apoio ao investimento, o PDR 2020 integra quatro medidas com impacto na área florestal, sendo uma destinada ao incentivo à transformação. As medidas “Apoio à manutenção de sistemas agro-silvo-pastoris sob montado”, “Mosaico agroflorestal”, “Silvo ambientais” e “Proteção e reabilitação de povoamentos florestais” constituem as oportunidades de investimento e gestão cofinanciada nos montados. Estas medidas fazem do PDR 2020 a geração mais avançada dos programas, incorporando já as componentes de investimento não apenas diretamente produtivo, mas contribuindo para a sustentabilidade.

Uma vez que o Programa se encontra ainda em execução não é possível ter uma adequada avaliação do seu impacto. Apontam-se, todavia, alguns indicadores à data de agosto de 2019. Verifica-se por exemplo que as medidas “Manutenção de sistemas agro-silvo-pastoris sob montado” e “Florestação de terras agrícolas e não agrícolas” têm performances importantes a indiciar uma boa adequação à procura, com taxas de compromisso de 133% e 87% da despesa pública, respetivamente. Já medidas como “Instalação de sistemas agro florestais” e “Melhoria da resiliência e do valor ambiental das florestas” têm, à data referenciada, utilizações inferiores, o que poderá indiciar, igualmente, não tanto uma relativa baixa procura, mas uma inadequação da metodologia de gestão das candidaturas designadamente no que se refere a abertura de concursos e decisão subsequente das propostas apresentadas.

O PDR 2020 aponta medida de manutenção dos sistemas agro-silvo-pastoris sob montado para um impacto de aplicação dos investimentos em 188 477 hectares, o que constitui, grosso modo, a cerca de 25% da área nacional. Com a taxa de compromisso atual (133%) a estimativa de intervenção territorial desta medida é de aproximadamente 252 754 hectares.

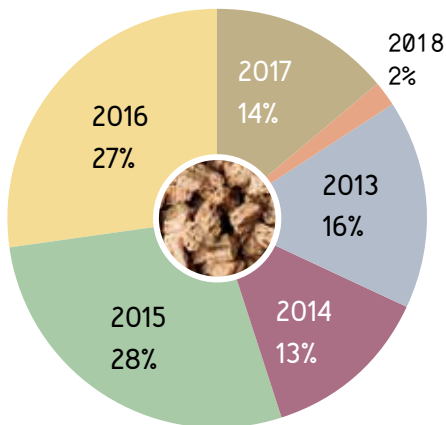
Quanto ao Regime Jurídico Aplicável às ações de Arborização e Rearborizações (RJAAR) apresentam-se os resultados das áreas intervencionadas no período de 2013 a 2018, apresentando primeiro os resultados globais (total de área (re)arborizada), e os resultados referentes às áreas de arborização e às áreas de rearborização com sobreiro.



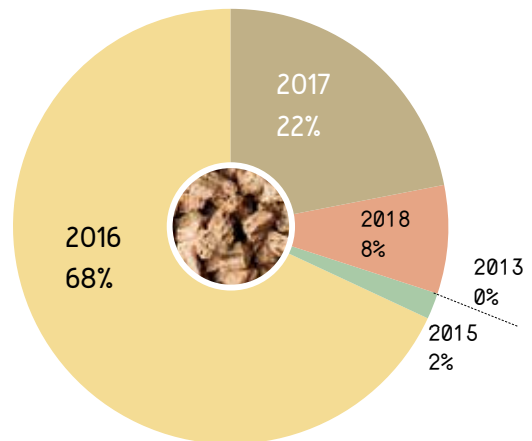
**GRÁFICO 1.13 - ÁREAS DE (RE)ARBORIZAÇÃO COM SOBREIRO AO ABRIGO DO RJAAR (2013 - 2018)**

Fonte: ICNF (2019).

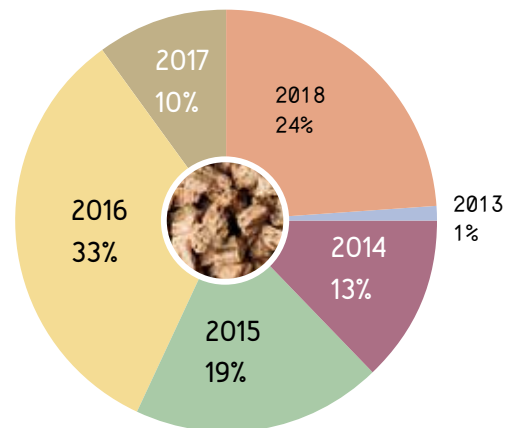
Área (ha) de (re)arborizações autorizadas / validadas globais, ocupação florestal de 2013-2018



Área (ha) de arborizações de sobreiros de 2013-2018



Área (ha) de rearborizações de sobreiros de 2013-2018



No total a área de arborização e rearborização de sobreiro neste período foi de 3 472 hectares, tendo uma representatividade neste programa, no período analisado, de 4,10%, face as restantes espécies florestais.

Nos anos de 2017 e 2018, em particular (pós os grandes incêndios de 2017), a área de projetos de (re)arborização com sobreiro foi de 688 hectares (em 2017) e de 402 (em 2018), representando na globalidade cerca de 3% da área total dos projetos de (re)arborização autorizados/validados neste período.

A nível mundial, Portugal é o país  
com maior área de sobreiro e maior  
produção de cortiça.



# ENQUADRAMENTO LEGAL E ADMINISTRATIVO DA FLORESTA DE SOBREIROS EM PORTUGAL

## 02.

Neste capítulo, analisam-se as diretrizes existentes para a floresta e as condicionantes para a floresta de sobreiros, tanto legais como administrativas, em Portugal.

### Enquadramento legal e administrativo geral

A Lei de Bases da Política Florestal estabeleceu pela primeira vez a cobertura integral do país por instrumentos de planeamento e de ordenamento florestal, desde um âmbito mais amplo (regional) com a designação dos Planos Regionais de Ordenamento Florestal (PROF) até ao nível local das explorações agroflorestais, com a definição dos Planos de Gestão Florestal (PGF).

Posteriormente, em 2003 com a determinação da criação das Zonas de Intervenção Florestal (ZIF), criou-se um novo instrumento de política com o qual se pretendeu ultrapassar os constrangimentos associados ao regime e estrutura da propriedade, sobretudo das regiões de minifúndio do Norte e Centro do país, e responder à necessidade de empreender a recuperação de grandes áreas afetadas por incêndios florestais, garantindo a execução das infraestruturas e das ações de interesse comum, à escala da paisagem.

Mais recentemente, com a Reforma Florestal de 2017, foi publicado o diploma relativo ao regime jurídico de reconhecimento das Entidades de Gestão Florestal (EGF) e das Unidades de Gestão Florestal (UGF), com vista à dinamização das atividades de gestão florestal a uma escala mais pequena.

### Enquadramento legal e administrativo específico - condicionantes

O Decreto-Lei n.º 169/2001 de 25 de maio, alterado pelo Decreto-Lei n.º 155/2004 de 30 de junho, constitui o principal diploma legal de proteção do sobreiro e da azinheira, estabelecendo um conjunto de medidas de proteção destas duas espécies, justificada largamente pela sua importância ambiental e económica, já reconhecida na Lei de Bases da Política Florestal.

Descrevem-se de seguida as principais medidas de proteção estabelecidas no documento legal.



## Medidas de proteção específicas

### i. Conversões, corte ou arranque

Em povoamentos de sobreiro ou azinheira não são permitidas conversões (alteração que implica a modificação do regime, da composição ou a redução de densidade do povoamento abaixo dos valores mínimos definidos de 50 árvores por hectare, no caso de árvores com altura superior a 1 m, que não atingem 30 cm de perímetro à altura do peito (PAP); 30 árvores por hectare, quando o valor médio do PAP das árvores se situa entre 30 cm e 79 cm; 20 árvores por hectare, quando o valor médio do PAP das árvores se situa entre 80 cm e 129 cm; 10 árvores por hectare, quando o valor médio do PAP das árvores é superior a 130 cm), exceto no caso de:

- a) Empreendimentos de imprescindível utilidade pública;
- b) Empreendimentos agrícolas com relevante e sustentável interesse para a economia local, com as condicionantes identificadas no diploma;
- c) Alteração do regime de talhadia.

O corte ou o arranque de sobreiros e azinheiras, em povoamento ou isolados, carece de autorização do ICNF ou da DRAP respetiva, podendo ser autorizado o corte de árvores em povoamento nos seguintes casos:

- a) Em desbaste, sempre com vista à melhoria produtiva dos povoamentos e caso não exista um plano de gestão florestal aprovado pela Direcção-Geral das Florestas;
- b) Em cortes de conversão nas condições de exceção referidas anteriormente;
- c) Por razões fitossanitárias, nos casos em que as características de uma praga ou doença o justifiquem.

No caso de corte em desbaste previstos num PGF aprovado pelo ICNF apenas é necessário comunicar previamente, com antecedência mínima de 30 dias, o início da sua execução à direcção regional de agricultura competente.

Quando se trate de árvores isoladas (i.e, nas situações em que a densidade do arvoredo não atinja os valores mínimos estabelecidos), o corte ou arranque de sobreiros ou azinheiras carece apenas de autorização da direcção regional de agricultura competente.

Os cortes necessários aos empreendimentos agrícolas com relevante e sustentável interesse para a economia local só podem ser autorizados quando reúnam, cumulativamente, as seguintes condições:

- a) A área sujeita a corte não ultrapassar o menor valor entre 10% da superfície da exploração ocupada por sobreiros ou azinheiras ou 20 hectares, limite este que deve contabilizar cortes anteriores realizados após janeiro de 1997 e manter-se válido no caso de transmissão ou divisão da propriedade;
- b) Verificar-se uma correta gestão e um bom estado vegetativo e sanitário da restante área ocupada por qualquer das espécies.

Ficam vedadas por um período de 25 anos quaisquer alterações do uso do solo em áreas ocupadas por povoamentos de sobreiro ou azinheira e que tenham sofrido conversões por:

- a) Terem sido percorridas por incêndio;
- b) Terem sido realizados cortes ou arranques não autorizados;
- c) Ter ocorrido anormal mortalidade ou depreciação do arvoredo em consequência de ações ou intervenções por qualquer forma prejudiciais que determinaram a degradação das condições vegetativas ou sanitárias do povoamento.





O Ministro da Agricultura, do Desenvolvimento Rural e das Pescas condicionará a autorização de corte ou arranque de sobreiros e azinheiras em povoamentos, determinando como forma compensatória, sob proposta da Direcção-Geral das Florestas, medidas específicas para a constituição de novas áreas de povoamento ou beneficiação de áreas existentes, devidamente geridas, expressas em área ou em número de árvores. A constituição de novas áreas de sobreiros ou azinheiras ou a beneficiação de áreas preexistentes devem efetuar-se em prédios rústicos pertencentes à entidade proponente, com condições edafoclimáticas adequadas à espécie e abranger uma área nunca inferior à afetada pelo corte ou arranque multiplicada de um fator de 1,25.

#### ii. Extração de cortiça

Não é permitida a desbóia [primeiro descortiçamento a que um sobreiro é submetido] de sobreiros cujo perímetro do tronco, medido sobre a cortiça, a 1,30 m do solo, seja inferior a 70 cm, exceto se autorizada pelo ICNF no caso de exploração em regime de talhadia. Do mesmo modo, não é permitida a extração de cortiça em fustes e pernadas cujo perímetro, medido sobre a cortiça no limite superior do descortiçamento, seja inferior a 70 cm.

A altura do descortiçamento [medida ao longo do fuste e das pernadas] não pode exceder os seguintes múltiplos do perímetro do tronco, medido sobre a cortiça, a 1,30 m do solo:

- a) Duas vezes, no caso de árvores produtoras apenas de cortiça virgem;
- b) Duas vezes e meia, no caso de árvores já produtoras de secundeira mas ainda não de amadia;
- c) Três vezes, no caso de árvores já produtoras de amadia.

Não é permitida a extração de cortiça amadia ou secundeira com menos de nove anos de criação, exceto nas condições seguintes mediante requerimento devidamente fundamentado e aprovado pelo ICNF:

- a) Com oito anos de criação, para tornar exequível o ordenamento da exploração da cortiça, nomeadamente o afolhamento das tiragens e a supressão de meças;
- b) Com oito ou sete anos de criação, desde que se verifiquem todas as condições previstas em norma técnica elaborada pela Direcção-Geral das Florestas e sejam apresentadas a este organismo, acompanhando o requerimento, provas das condições exigidas, atestadas por laboratório reconhecido para o efeito;

c) Com qualquer idade, no caso de sobreiros afectados por incêndio, após verificação da sua recuperação.

Não é permitido, a partir do ano 2030, efetuar a exploração de sobreiros em meças (tipo de descortiçamento no qual a superfície do sobreiro explorada para produção da cortiça se encontra dividida em duas ou mais partes, com vista à extração sistemática da mesma em anos diferentes).

No ato da extração de cortiça é obrigatória a inscrição, com tinta indelével e de forma visível, sobre a superfície explorada dos sobreiros, do algarismo das unidades do ano da tiragem da cortiça e, no caso de a extração ocorrer em manchas ou folhas, apenas é obrigatória a inscrição nos sobreiros que as delimitam.

### iii. Declaração de cortiça extraída

Tendo em vista um correto conhecimento do mercado da cortiça que sirva de apoio à tomada de decisões por parte dos agentes interessados, é obrigatória a declaração da cortiça virgem, secundeira ou amadia extraída. Esta declaração, de carácter confidencial, deverá ser obrigatoriamente enviada até 31 de dezembro do ano da extração, do modelo de impresso denominado «Manifesto de produção suberícola» pelos produtores de cortiça em cru, destinada a venda ou autoconsumo, por cada prédio e concelho.

### iv. Outras práticas culturais

A poda de sobreiros e azinheiras carece de autorização das direções regionais de agricultura, sendo permitida apenas quando vise melhorar as suas características produtivas. A sua realização só é permitida na época compreendida entre 1 de novembro e 31 de março. Nos sobreiros explorados em pau batido, a poda não é permitida nas

duas épocas que antecedem o ano de descortiçamento, nem nas duas épocas seguintes.

Nos povoamentos de sobreiro ou azinheira não são permitidas:

- a) Mobilizações de solo profundas que afetem o sistema radicular das árvores ou aquelas que provoquem destruição de regeneração natural;
- b) Mobilizações mecânicas em declives superiores a 25%;
- c) Mobilizações não efetuadas segundo as curvas de nível, em declives compreendidos entre 10% e 25%;
- d) Intervenções que desloquem ou removam a camada superficial do solo.

É proibida qualquer operação que mutile ou danifique exemplares de sobreiro ou azinheira, bem como quaisquer ações que conduzam ao seu perecimento ou evidente depreciação, nomeadamente as podas executadas com inobservância do disposto anteriormente e as ações de descortiçamento que provoquem danos no entrecasco. Os proprietários de povoamentos de sobreiro ou azinheira são responsáveis pela sua manutenção em boas condições vegetativas, através de uma gestão ativa e de uma correta exploração. Nos casos de manifesto abandono dos povoamentos, ou de falta de intervenções culturais por períodos prolongados que possam conduzir à sua degradação ou mesmo perecimento, o ICNF notificará os seus proprietários para executarem as ações conducentes a uma correta manutenção dos mesmos.

## Políticas públicas incidentes sobre a evolução da floresta de sobreiros

No âmbito da Lei de Bases da Política Florestal é estabelecida a necessidade da criação de um fundo financeiro de carácter permanente (Fundo Florestal Permanente – FFP) destinado a:

- Apoiar as medidas de fomento florestal;
- Financiar projetos de rearboreção de áreas afetadas por incêndios;
- Ressarcir economicamente os proprietários de ecossistemas sensíveis pelos prejuízos que advenham de restrições impostas pela necessidade da sua conservação;
- Financiar ações de investigação específicas, privilegiando a forma de contratos-programa;
- Instituir um sistema bonificado de crédito florestal, destinado, nomeadamente:
  - i) À viabilização das intervenções silvícolas de resultados líquidos imediatos negativos;
  - ii) Ao pagamento de tornas a herdeiros em ações de emparcelamento florestal;
  - iii) Às ações de emparcelamento florestal de vizinhos confinantes.





• Ainda, identifica-se que serão objeto de incentivos fiscais as ações com vista a estimular:

- i) O associativismo das explorações florestais;
- ii) As ações de emparcelamento florestal;
- iii) As ações tendentes a evitar o fracionamento da propriedade florestal;
- iv) O autofinanciamento do investimento florestal, nomeadamente no domínio da prevenção ativa dos incêndios florestais.

Por fim, é instituído um sistema de seguros florestais, de custo acessível, nomeadamente um seguro obrigatório de arborização para todas as áreas florestais que sejam objeto de financiamento público – seguro obrigatório de arborização – destinado a garantir os meios financeiros necessários à reposição da área florestada em caso de insucesso accidental ou de destruição do povoamento.

### Legislação sobre arborização e proteção do arvoredo

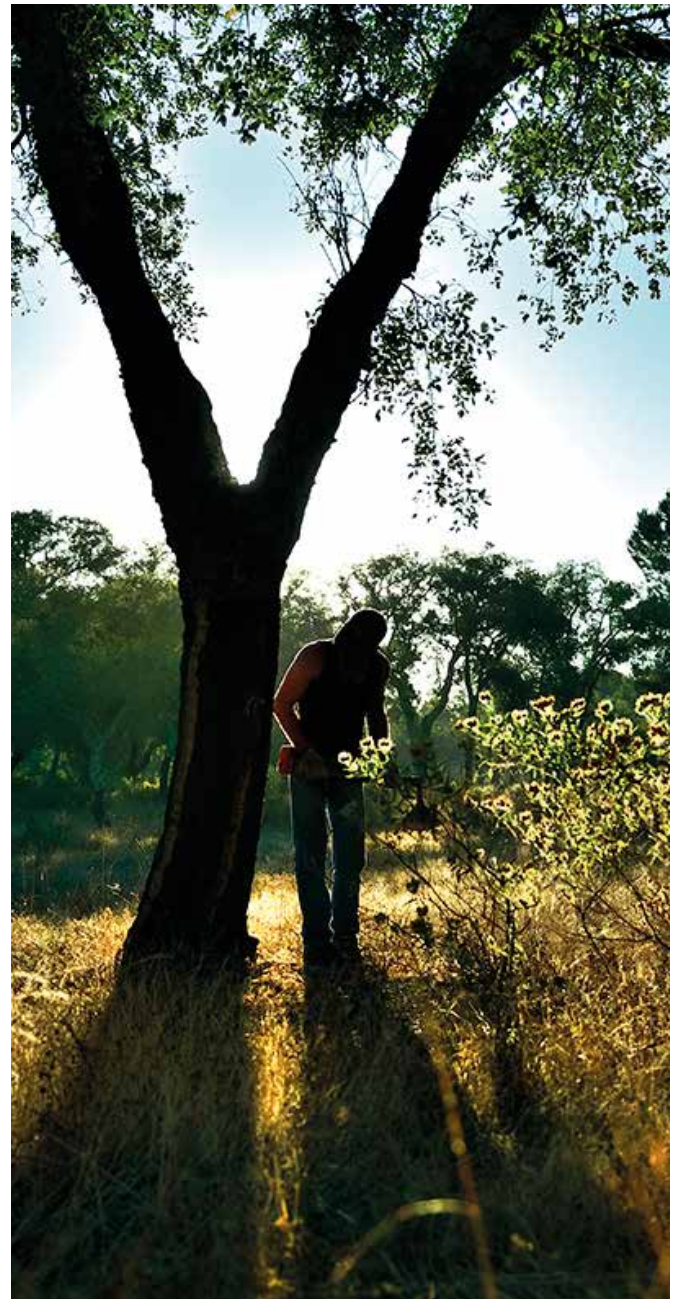
Desde o início da nacionalidade que a temática da expansão e da conservação dos recursos florestais tem merecido especial atenção dos decisores políticos nacionais. De facto, as preocupações com o aumento e manutenção da área florestal nacional encontram-se bem patentes na Lei de Bases da Política Florestal e na Estratégia Nacional para as Florestas, tendo merecido nos últimos anos uma especial atenção naquela que foi designada como a Reforma Florestal de 2017. Nesta reforma, um dos documentos que mereceu maior destaque foi o denominado “Regime Jurídico aplicável às Ações de Arborização e Rearborização” (RJAAR), estabelecido pelo Decreto-Lei n.º 96/2013 de 19 de julho, alterado pela Lei n.º 77/2017 de 17 de agosto, que constitui um marco inovador na legislação florestal, por reunir, num só regime, todas as ações de (re)arborização, com recurso a espécies florestais, realizadas no território continental e prevendo um sistema de informação e de gestão de processos, até aí inexistente.


No âmbito da temática da proteção do arvoredo, e para além do regime de proteção do sobreiro e da azinheira anteriormente descrito, realça-se o regime de proteção do azevinho espontâneo (estabelecido pelo Decreto-Lei n.º 423/89 de 4 de dezembro), o documento que estabelece o regime de classificação do arvoredo de interesse público (Lei n.º 53/2012 de 5 de setembro, regulamentado pela Portaria n.º 124/2014 de 24 de junho), e o regime de proteção dos povoamentos florestais percorridos por incêndios (estabelecido nos documentos DL n.º 327/90 de 22 de outubro, DL n.º 55/2007 de 12 de março, Lei n.º 76/2017 de 17 de agosto).

Conjugando as preocupações com a proteção do arvoredo e a gestão sustentável dos recursos lenhosos com valor económico para as fileiras, são de salientar os regimes que regulam os cortes prematuros de pinheiro-bravo e de eucalipto (DL n.º 173/88 de 17 de maio) e a declaração obrigatória do corte ou arranque de árvores florestais

que se destinam a venda ou a autoconsumo para transformação industrial (DL n.º 174/88 de 17 de maio).

Finalmente, deve ser feita referência ao regime jurídico da comercialização de materiais florestais de reprodução (DL 205/2003 de 12 de setembro), com especial enfoque para a comercialização de plantas e sementes utilizadas nas ações de arborização.



A worker in a green uniform and cap is looking up at a large, textured, brown material being processed in a factory. The material is layered and appears to be made of cork or a similar natural material. The worker is wearing a cap and glasses. The background is a blurred industrial setting with a chain hanging from the top. The text is overlaid on the image.

Este capítulo  
descreve a  
evolução do tecido  
empresarial da  
fíleira da cortiça  
ao longo dos  
últimos dez anos.



# ESTRUTURA EMPRESARIAL

# 03.



Na última década, deu-se uma significativa redução no número de empresas em atividade na fileira da cortiça, e dos trabalhadores ao seu serviço, centrada nas empresas que se dedicam à preparação desta matéria-prima. Apesar desta redução, a indústria aumentou o seu valor acrescentado. A conjugação de maior valor acrescentado com menor número de trabalhadores traduz o aumento da produtividade setorial.

Este capítulo descreve a evolução do tecido empresarial da fileira da cortiça ao longo dos últimos dez anos para que existe informação disponível no Instituto Nacional de Estatística (2008-2017). Para este efeito, considera-se que a fileira é composta pelas empresas que se dedicam ao comércio por grosso de cortiça, à sua preparação ou à fabricação de rolhas ou de outros produtos de cortiça.<sup>2</sup>

## Empresas

Entre 2008 e 2017, o número de empresas em atividade na fileira da cortiça caiu 19%, de 1 448 para 1 178 [Tabela 3.1 e Gráfico 3.1].

Esta diminuição centrou-se nas atividades industriais da fileira, uma vez que no comércio por grosso o número de empresas registou até um ligeiro acréscimo. Embora tenha começado por cair até 2012 (-8,5%), o número de empresas comerciais cresceu a partir de então, terminando a década 0,9% acima do seu valor inicial. Nas atividades industriais, a preparação de cortiça perdeu, neste período, quase metade das suas empresas (-47,7%). Na fabricação de rolhas, o número de empresas também diminuiu, mas em menor medida (-9,4%) e com oscilações ao longo do período. Em sentido contrário, verificou-se um aumento significativo (superior a 80%) no número de empresas de fabricação de outros produtos de cortiça, apesar de continuarem a representar uma pequena fração da indústria (92 empresas, menos de 11% do total da indústria).

Em 2017, a indústria da cortiça representava cerca de 1,3% do número de empresas existentes na indústria transformadora portuguesa. Apesar da redução do número de empresas na indústria da cortiça, este valor é apenas 0,1 pontos percentuais inferior ao registado em 2008, uma vez que o conjunto das indústrias transformadoras portuguesas tem também registado uma tendência de diminuição. [-17%, no mesmo período]

2. Especificamente, consideram-se as empresas cuja atividade principal corresponde a uma das subclasses 46213 (Comércio por grosso de cortiça em bruto), 16293 (Indústria de preparação da cortiça), 16294 (Fabricação de rolhas de cortiça) ou 16295 (Fabricação de outros produtos de cortiça) da Classificação das Atividades Económicas (CAE).

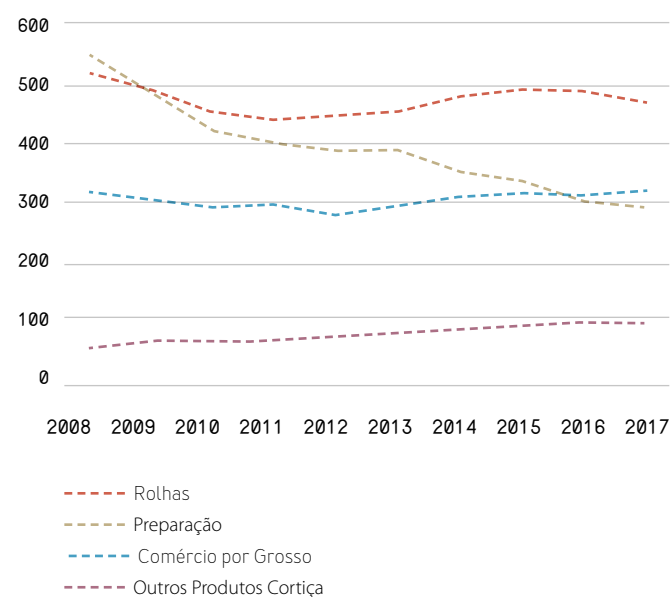
**TABELA 3.1 - NÚMERO DE EMPRESAS POR ATIVIDADE**

Fonte: INE.

	19293 Preparação	16294 Rolhas	16295 Outros produtos de cortiça	Indústria da cortiça	Indústria transf.	% Cortiça na Ind. Transf.	46213 Comércio por grosso	Fileira da cortiça
2008	555	523	51	1 129	81 387	1,4%	319	1 448
2009	489	495	60	1 044	77 278	1,4%	306	1 350
2010	425	457	62	944	72 273	1,3%	292	1 236
2011	405	444	65	914	70 625	1,3%	296	1 210
2012	391	451	67	909	67 485	1,3%	278	1 187
2013	390	458	69	917	66 423	1,4%	293	1 210
2014	356	487	76	919	66 201	1,4%	309	1 228
2015	336	495	85	916	66 729	1,4%	316	1 232
2016	303	493	92	888	66 953	1,3%	312	1 200
2017	290	474	92	856	67 555	1,3%	322	1 178
Variação 2008-17	-47,7%	-9,4%	80,4%	-24,2%	-17,0%	-	0,9%	-18,6%

**GRÁFICO 3.1 - NÚMERO DE EMPRESAS POR ATIVIDADE**

Fonte: INE.



A estrutura dimensional da indústria da cortiça não diverge substancialmente da existente na indústria transformadora portuguesa, sendo caracterizada pela absoluta preponderância das micro e pequenas empresas (Gráfico 3.2).

Tal como nas indústrias transformadoras, no seu conjunto, na fileira da cortiça são escassas as empresas de dimensão significativa. Entre 50 e 249 trabalhadores (médias empresas), há a registar 17 empresas: 2 na preparação de cortiça (0,7% do total), 14 no fabrico de rolhas (3% do total) e 3 no fabrico de outros produtos em cortiça (3,3% do total). De acordo com o INE, apenas 5 empresas empregam mais de 250 pessoas (2 na preparação de cortiça, 1 no fabrico de rolhas e 2 no fabrico de outros produtos em cortiça).

A fabricação de outros produtos de cortiça é a atividade da fileira que apresenta maior dimensão média das empresas. No entanto, mesmo nesta atividade, as empresas com menos de 10 trabalhadores são quase três quartos do total (73,9%), tendo, aliás, o seu peso no total aumentado 19 pontos percentuais ao longo da década: de facto, o aumento do número de empresas dedicadas a esta atividade anteriormente assinalado deu-se quase exclusivamente neste escalão de dimensão.

GRÁFICO 3.2 - ESTRUTURA DIMENSIONAL DAS EMPRESAS DA FILEIRA DA CORTIÇA (2017)

Fonte: INE.

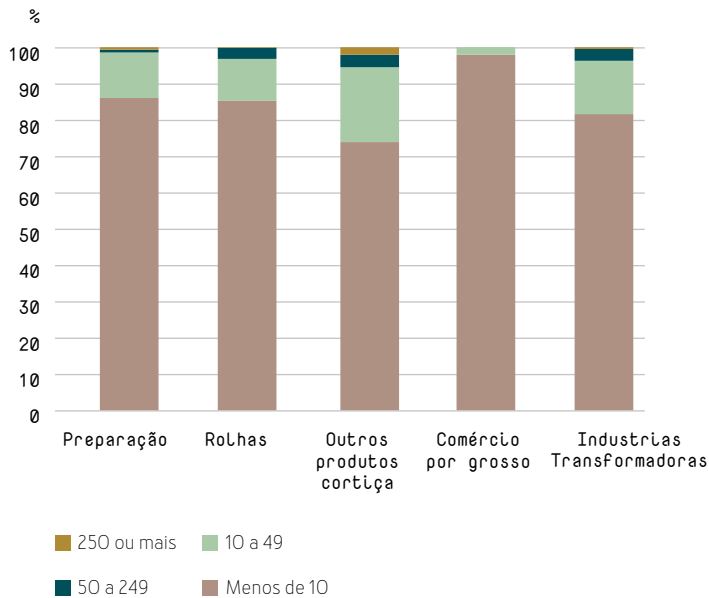
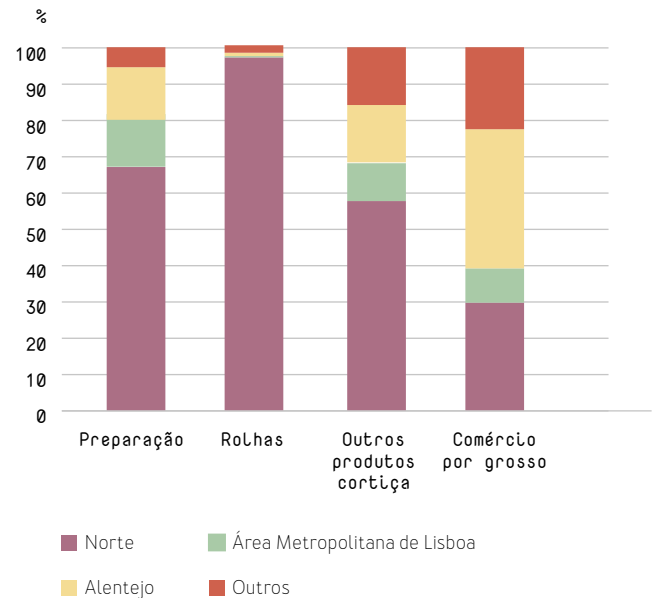


GRÁFICO 3.3 - DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS EMPRESAS DA FILEIRA DA CORTIÇA (2012) POR NUTS II (2017)

Fonte: INE.



A fileira da cortiça apresenta, como é sobejamente conhecido, uma forte concentração geográfica. As atividades industriais concentram-se no Norte de Portugal, com uma forte aglomeração na Área Metropolitana do Porto<sup>3</sup>: 67,6% das empresas de preparação de cortiça, 96,8% das de fabrico de rolhas e 57,6% das de fabrico de outros produtos em cortiça localizam-se na região Norte (Gráfico 3.3). A AMP alberga 82% das empresas industriais da fileira, sendo esta concentração particularmente acentuada na fabricação de rolhas, em que aquela percentagem atinge 97%. No caso da preparação da cortiça em bruto, cerca de 13% das empresas situam-se na Área Metropolitana de Lisboa, a mesma percentagem que no Alentejo, enquanto no fabrico dos outros produtos em cortiça estas regiões são a localização de, respetivamente, cerca de 11% e 15% das empresas.

A concentração regional da indústria registou, no entanto, alguma diminuição ao longo do período em análise: desde 2008, o peso da região Norte no total nacional recuou 4,5 pontos percentuais na atividade de preparação da cortiça e 9,1 pontos percentuais no fabrico de outros produtos em cortiça; em contrapartida, o fabrico de rolhas reforçou a sua concentração geográfica em meio ponto percentual.

No caso do comércio por grosso de cortiça em bruto, o Alentejo é a região com maior número de empresas (cerca de 37% do total), seguido pela região Norte com aproximadamente 30% das empresas. As posições relativas inverteram-se nos últimos dez anos: em 2008, 33,9% das empresas localizavam-se na região Norte (um valor 3,7 pontos percentuais superior ao registado em 2017), enquanto 32,6% se situavam no Alentejo (um valor 4,4 pontos percentuais inferior ao registado em 2017).



3. É patente que a indústria se localiza predominantemente no concelho de Santa Maria da Feira. No entanto, o Sistema de Contas Integradas das Empresas, do Instituto Nacional de Estatística, em que esta análise se baseia, apenas publica informação sobre a localização empresarial desagregada até ao nível de NUT III. A partir de 2015, Santa Maria da Feira, juntamente com São João da Madeira, Oliveira de Azeméis, Arouca e Vale de Cambra, que anteriormente formavam a unidade NUT III Entre Douro e Vouga, passou a integrar a Área Metropolitana do Porto. Daí que esta surja agora como a principal zona de concentração da fileira, ao contrário do que acontecia em relatórios anteriores.

**TABELA 3.2 - PESO DA INDÚSTRIA DA CORTIÇA NA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA (EM NÚMERO DE EMPRESAS)**

Fonte: INE | Sistema de Contas Integradas das Empresas.

	Preparação	Rolhas	Outros prod. cortiça
Norte	0,6%	1,4%	0,2%
Área Metrop. Porto	1,3%	3,2%	0,3%
Área Metrop. Lisboa	0,4%	0,0%	0,1%
Alentejo	0,9%	0,1%	0,3%
Alentejo Litoral	2,3%	0,0%	0,0%
Alentejo Central	2,0%	0,2%	0,8%
Portugal	0,4%	0,7%	0,1%

Nas suas principais regiões de implantação, a indústria da cortiça tem um peso na atividade industrial que é, naturalmente, muito superior ao que apresenta a nível nacional (Tabela 3.2): em Portugal, 0,4% do número total de empresas das indústrias transformadoras dedicam-se à preparação de cortiça, um peso que sobe para 1,3% na Área Metropolitana do Porto, 2% no Alentejo Central e 2,3% no Alentejo Litoral. O fabrico de rolhas representa 0,7% do número total de empresas da indústria transformadora no conjunto do país, mas esta percentagem ascende a 3,2% na Área Metropolitana do Porto. No caso dos outros produtos em cortiça é de destacar o peso desta atividade para o Alentejo Central (0,8% do número total de empresas da indústria transformadora da região, comparativamente com 0,1% a nível nacional).



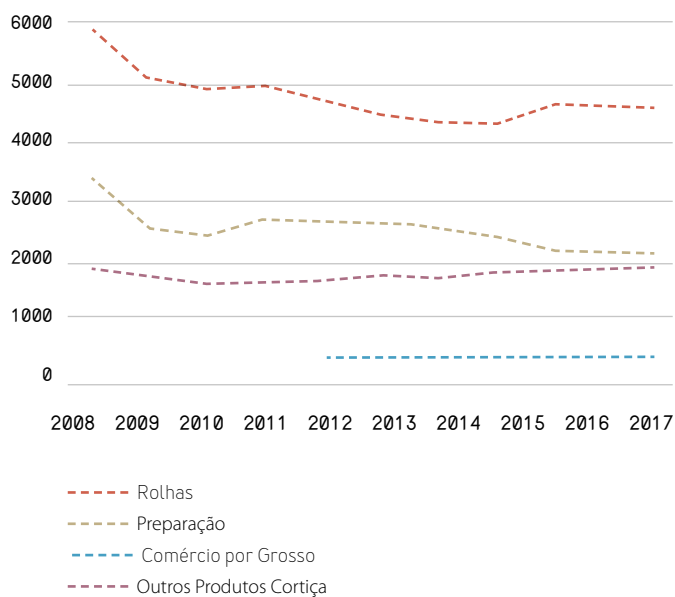
### Pessoal ao serviço e dimensão média

Em 2017, as empresas da indústria da cortiça empregavam, de acordo com o INE, 8 606 pessoas (Gráfico 3.4). Destas, mais de metade (52,1%) trabalhavam em empresas dedicadas ao fabrico de rolhas, 25,9% em empresas de preparação de cortiça e 22% em empresas dedicadas ao fabrico de outros produtos em cortiça.

**GRÁFICO 3.4- NÚMERO DE PESSOAS AO SERVIÇO POR ATIVIDADE**

Fonte: INE.

Nota: No caso do comércio por grosso de cortiça em bruto apenas se disponibilizam os dados a partir de 2012, uma vez que é apenas a partir deste ano que existem dados para esta subclasse da CAE de forma consecutiva.





Tal como o número de empresas, o emprego na indústria diminuiu ao longo da última década (quebra de 22% no número total de pessoas ao serviço). A quebra no emprego, tal como no número de empresas, foi particularmente acentuada na indústria da preparação de cortiça (-34,9%). No entanto, houve também uma diminuição significativa, embora mais moderada, no número de pessoas ao serviço das empresas de fabrico de rolhas (-21%) e mesmo no das empresas de fabrico de outros produtos de cortiça (-3,9%), cujo número aumentou. A fileira da cortiça empregava adicionalmente, em 2017, 611 pessoas no comércio por grosso de cortiça em bruto, número que tem permanecido relativamente estável desde 2012.

Também tal como para o número de empresas, o Norte é a região em que a indústria emprega maior número de pessoas (Tabela 3.3): 81,4% dos trabalhadores da indústria da cortiça trabalham nesta região (7 009 pessoas). A concentração é particularmente acentuada no fabrico de rolhas, atividade em que a região representa 96,6% do total nacional. A indústria da cortiça apresenta um peso no emprego na indústria transformadora do Norte superior ao que representa a nível nacional (1,8% comparativamente com 1,2%), sendo de destacar que este diferencial é, novamente, mais acentuado no fabrico de rolhas (1,1% comparativamente com 0,6%).<sup>4</sup>

**TABELA 3.3 - PESSOAS AO SERVIÇO NA INDÚSTRIA DA CORTIÇA (2017)**

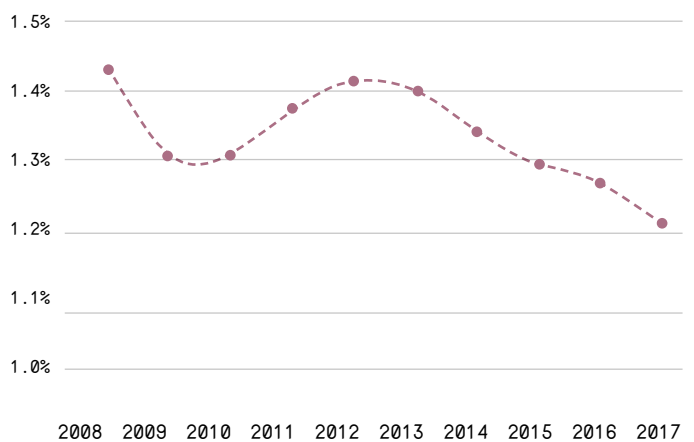
Fonte: INE.

	% do Norte em Portugal	% na Ind. Transf. do Norte	% na Ind. Transf. portuguesa
Preparação	54,9%	0,3%	0,3%
Rolhas	96,6%	1,1%	0,6%
Outros prod. cortiça	76,6%	0,4%	0,3%
<b>Indústria da cortiça</b>	<b>81,4%</b>	<b>1,8%</b>	<b>1,2%</b>

O peso da indústria da cortiça no emprego da indústria transformadora portuguesa tem oscilado desde 2008, situando-se em 2017 nos já referidos 1,2% (Gráfico 3.5). O valor mais elevado da década foi atingido em 2008, sendo notória uma tendência de redução deste indicador desde 2012 fruto de duas tendências opostas: enquanto no total da indústria transformadora o emprego cresceu cerca de 10%, na indústria da cortiça verificou-se uma diminuição de 6%.

**GRÁFICO 3.5 - PESSOAS AO SERVIÇO NA INDÚSTRIA DA CORTIÇA EM % DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA PORTUGUESA**

Fonte: INE.



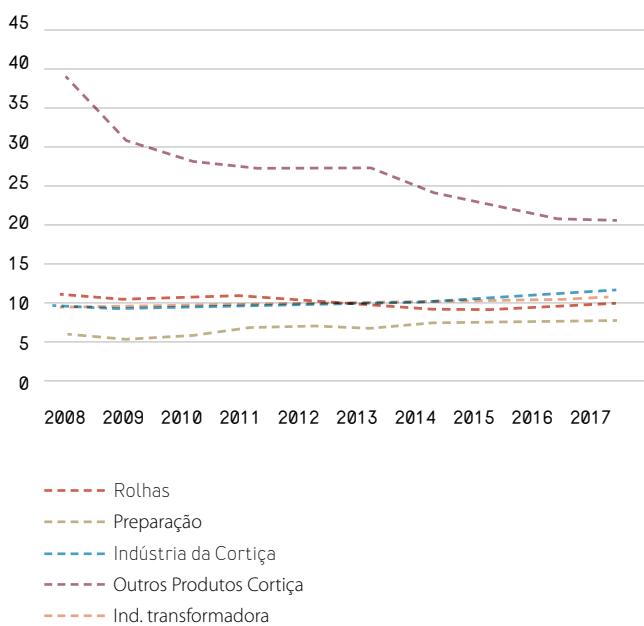
4. No caso do emprego, o INE não disponibiliza de forma completa os dados para o nível NUTS III para as subclasses em análise, pelo que não é possível quantificar a relevância da Área Metropolitana do Porto dentro da região Norte.

Conjugando os indicadores analisados anteriormente – número de empresas e de trabalhadores ao serviço – constata-se que a dimensão média de uma empresa da indústria da cortiça é de cerca de 10,1 trabalhadores (Gráfico 3.6). Este valor registou um muito ligeiro crescimento desde 2008 (+2,9%) e é apenas ligeiramente inferior ao do conjunto das indústrias transformadoras portuguesas (10,5 trabalhadores).

Os diferentes ramos da indústria apresentam, no entanto, especificidades nesta matéria. O fabrico de rolhas, atividade com maior peso em termos de número de empresas e emprego, apresentava, em 2017, uma dimensão média de 9,5 pessoas por empresa, próxima da média da indústria. A dimensão média dos fabricantes de rolhas diminuiu cerca de 12% ao longo da década. A dimensão média dos fabricantes de outros produtos de cortiça caiu de forma muito mais acentuada (47%), fruto do forte aumento do número de empresas com menos de 10 trabalhadores anteriormente assinalado: em 2008, esta indústria apresentava uma média de 38,7 pessoas por empresa, valor que em 2017 tinha diminuído para 20,6. Passa-se o inverso com a preparação de cortiça: embora seja a mais reduzida da indústria da cortiça, a sua dimensão média (7,7 trabalhadores) cresceu 26% na última década, devido à forte redução no número de pequenas e micro empresas em atividade.

**GRÁFICO 3.6- DIMENSÃO MÉDIA DAS EMPRESAS POR ATIVIDADE (N.º DE TRABALHADORES)**

Fonte: INE.



## Valor acrescentado bruto e produtividade

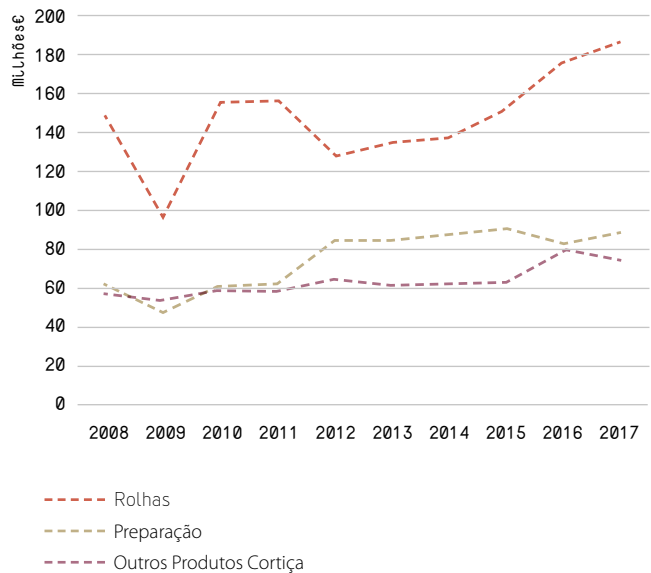
Apesar da diminuição do número de empresas e trabalhadores, ao longo da última década, a indústria da cortiça aumentou o seu valor acrescentado: entre 2008 e 2017, o VAB cresceu 42% na preparação de cortiça, 25% na fabricação de rolhas e 30% na fabricação de outros produtos de cortiça, resultando num total de 30% no conjunto das três indústrias (Gráfico 3.7).

Todos os três ramos da indústria registaram uma quebra do VAB em 2009, particularmente acentuada na fabricação de rolhas, tendo existido outros anos em que, nalgum deles, se registaram recuos. No entanto, embora não tenha sido uniforme ao longo do período, a tendência de crescimento é clara nos três ramos da indústria.

Ao longo da última década, a indústria da cortiça reforçou o seu contributo para a economia nacional, uma vez que o aumento do seu VAB foi quase o dobro dos 16% registados no conjunto das indústrias transformadoras.

**GRÁFICO 3.7- VALOR ACRESCENTADO BRUTO NA INDÚSTRIA DA CORTIÇA**

Fonte: INE.

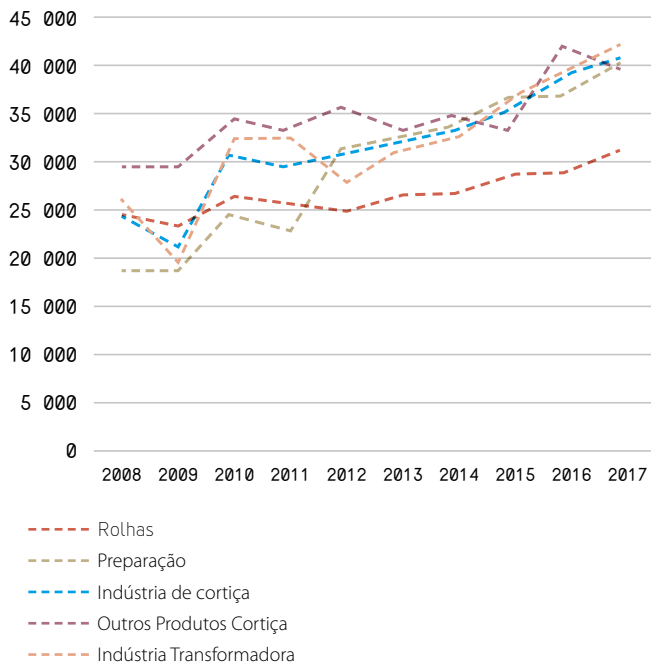


A conjugação do crescimento do valor acrescentado com a redução do número de trabalhadores traduz o reforço da produtividade da indústria da cortiça que está patente no Gráfico 3.8.



GRÁFICO 3.8 - VALOR ACRESCENTADO BRUTO POR TRABALHADOR, POR ATIVIDADE (€)


Fonte: INE.



No início do período em análise, o VAB por trabalhador da indústria da cortiça era globalmente semelhante ao da indústria transformadora: o fabrico de outros produtos em cortiça apresentava um VAB por trabalhador 20% superior ao das indústrias transformadoras, o fabrico de rolhas 7% superior e a preparação de cortiça 24% inferior. No entanto, entre 2008 e 2017, este indicador cresceu 35% nos outros produtos de cortiça, 59% na fabricação de rolhas e 115% na preparação de cortiça, valores que se comparam muito favoravelmente com os 26% registados para o conjunto das indústrias transformadoras. Esta evolução sugere que a forte redução no número de empresas, particularmente na preparação de cortiça, retratada no Gráfico 6.1 envolveu predominantemente o desaparecimento de empresas de baixo valor acrescentado.

Para além do seu forte crescimento, o outro aspeto marcante da evolução recente da produtividade na indústria da cortiça é a convergência entre os seus vários ramos: em 2008, o ramo com maior valor acrescentado por trabalhador, a fabricação de outros produtos de cortiça, tinha uma produtividade que excedia em 58% a do ramo menos produtivo, a preparação de cortiça; em 2017, a fabricação de rolhas tinha-se tornado o ramo com maior produtividade, e a fabricação de outros produtos o menos produtivo, mas a diferença entre ambos era de apenas 5%.





O objetivo desta análise  
é fornecer uma perspetiva  
atual da situação  
económico-financeira dos  
sectores representados  
pela APCOR.



# SITUAÇÃO ECONÓMICO- FINANCEIRA DO TECIDO EMPRESARIAL

## 04.

A análise das demonstrações financeiras das empresas da fileira da cortiça revela uma considerável melhoria do seu desempenho entre 2014 e 2018. Esta melhoria traduz-se, nomeadamente, no aumento da rentabilidade e no reforço da sua estrutura financeira, sendo comum a empresas comerciais e industriais. Estas tendências globais escondem, no entanto, uma forte heterogeneidade das trajetórias individuais das empresas.

Este capítulo caracteriza a evolução da situação económico-financeira das empresas da fileira da cortiça nos cinco anos terminados em 2018. Para tal, analisam-se as demonstrações financeiras de 478 empresas da fileira que estiveram continuamente em atividade no período 2014-2018.

Assim, extraíram-se da base de dados SABI as demonstrações financeiras de todas as empresas que tinham por atividade principal a transformação de cortiça ou o seu comércio por grosso. Excluíram-se da amostra as empresas que tinham, pelo menos, uma observação anual em falta no período 2014-2018, bem como 2 empresas que apresentavam observações com valor negativo na rubrica 'Total de Proveitos Operacionais'. Obteve-se uma amostra composta por 72 empresas comerciais e 406 empresas industriais que, embora não seja exaustiva, cobre de forma muito significativa o tecido empresarial da fileira. Dadas as evidentes especificidades de cada uma destas atividades, neste capítulo analisa-se autonomamente a situação de cada um destes grupos.

### Transformação de cortiça

As atividades industriais de transformação da cortiça ocupam cerca de 85% das empresas da amostra (406 empresas em 478). Em 2018, estas empresas tiveram, no seu conjunto, proveitos operacionais de cerca de 1,6 mil milhões de euros.

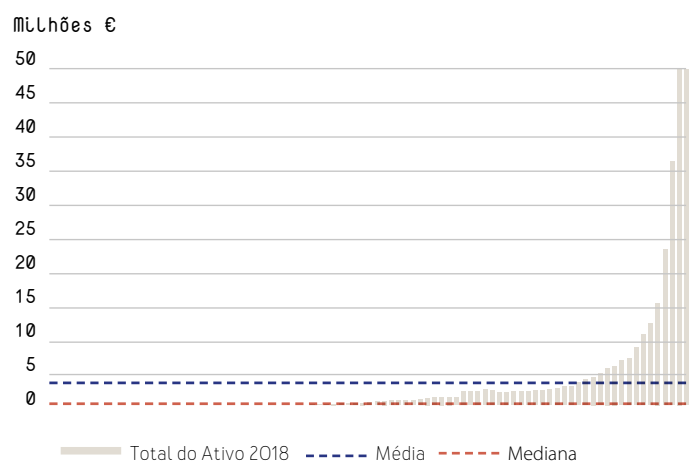
### Balanço

A heterogeneidade dimensional das empresas industriais da fileira é muito acentuada: o seu ativo total varia entre um mínimo de cerca de 4 mil euros e um máximo superior a 245 milhões, com média de 3,8 milhões. Esta média é, no entanto, extremamente influenciada pela existência de algumas empresas de grande dimensão: 87% das empresas da amostra têm um valor do ativo inferior à respetiva média setorial. A dimensão "típica" de uma empresa industrial da fileira é melhor descrita pela mediana deste indicador – isto é, pelo valor que divide a amostra em dois grupos com o mesmo número de empresas – que é de apenas 0,5 milhões de euros. O Gráfico 4.1 ilustra claramente esta heterogeneidade.

### GRÁFICO 4.1 - TOTAL DO ATIVO DAS EMPRESAS TRANSFORMADORAS DE CORTIÇA (2018)

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Nota: Para facilitar a leitura, optou-se por definir o limite máximo do eixo vertical em 50 milhões de euros. Esta limitação impossibilita a correta visualização do valor de 5 empresas com 'Total do Ativo' de, respetivamente, 62, 83, 116, 182 e 249 milhões de euros.



Dada esta enorme heterogeneidade, qualquer tentativa de resumir a situação da amostra com base num único valor, fosse a média ou a mediana, resultaria inevitavelmente numa perda de informação sobre a diversidade das situações existentes. Por isso, para além de caracterizar a amostra no seu conjunto, optou-se por caracterizar também três subamostras mais homogêneas a que, por simplificação, chamamos “pequenas”, “médias” e “grandes” empresas<sup>5</sup>. Este processo de estratificação consta da Tabela 4.1.

**TABELA 4.1 - SUBAMOSTRAS DO SETOR TRANSFORMADOR DE CORTIÇA**

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Subamostra	Total do ativo de 2018	N <sup>o</sup> empresas
1- Pequenas	Inferior à mediana (0,51 milhões de euros)	203
2- Médias	Entre a mediana (0,51 milhões de euros) e 5 milhões de euros	156
3- Grandes	Superior a 5 milhões de euros	47

O ativo das empresas do setor cresceu substancialmente, de 2014 para 2018: 17% em termos de média e 25% em termos de mediana (Tabela 4.2). A evolução da sua composição é menos clara: o peso do ativo fixo no total do ativo caiu em média, mas aumentou ligeiramente na mediana, indiciando que terá diminuído nas empresas onde era mais elevado, não se alterando ou aumentando ligeiramente nas restantes. Do lado das responsabilidades, o peso do capital próprio na estrutura

de capitais teve também uma evolução ambígua, caindo em média, mas aumentando na mediana. Esta evolução sugere que terá havido uma diminuição da heterogeneidade, com a autonomia financeira a aumentar nas empresas em que era mais baixa, mas a diminuir naquelas em que era mais elevada. Passou-se o inverso no que respeita à composição do passivo: o peso do passivo não corrente aumentou em média, mas diminuiu em termos de mediana sugerindo que as empresas que apresentavam níveis mais elevados de autonomia financeira foram agora capazes de reforçar a sua utilização de dívida de médio e longo prazo, passando-se o contrário com as que tinham menos capital próprio.

O crescimento do ativo que é visível para o conjunto da amostra é comum às três subamostras anteriormente definidas, embora seja menos acentuado entre as pequenas empresas do que entre as restantes. Quanto à estrutura de capitais, a análise das subamostras confirma o que anteriormente foi dito: para as pequenas e médias empresas, o peso do capital próprio no ativo total aumentou inequivocamente ao longo do período estudado, mas para as grandes há sinais contraditórios, com uma diminuição da média, mas um aumento da mediana. Esta evolução em sentidos opostos indicia uma redução da heterogeneidade, com redução do peso do capital próprio nas empresas em que era mais elevado, mas aumento nas restantes. Quanto à estrutura do passivo, as empresas de dimensão intermédia reforçaram o peso do passivo não corrente no total, tendo-se passado o inverso nas pequenas empresas. Nas empresas de maior dimensão, a média cresce e a mediana diminui ligeiramente, sugerindo um intensificar da heterogeneidade.

**TABELA 4.2 - PRINCIPAIS RUBRICAS DO BALANÇO: AMOSTRA TOTAL DO SETOR TRANSFORMADOR DE CORTIÇA**

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Nota: Valores em % correspondem ao peso no 'Total do Ativo'. A mediana medida em % corresponde à mediana das % individuais das empresas da amostra.

	2018				2014			
	Média		Mediana		Média		Mediana	
	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%
Ativo Fixo	1117	29%	59	13%	1179	36%	40	12%
Ativo Corrente	2681	71%	394	87%	2065	64%	311	88%
Total do Ativo	3797		512		3244		409	
Capital Próprio	1442	38%	180	38%	1515	47%	118	32%
Passivo Não Corrente	666	18%	35	9%	468	14%	36	12%
Passivo Corrente	1689	44%	163	38%	1261	39%	150	42%
Capital Próprio + Passivo	3797		512		3244		409	

5. Estas designações não obedecem aqui aos critérios utilizados por fontes oficiais.

## Demonstração de resultados

As empresas industriais da fileira são também muito heterogéneas quanto à sua rentabilidade. A média do resultado operacional para o período 2014-2018 varia entre um mínimo de -5 e um máximo de +36 milhões de euros. A mediana deste indicador é de apenas 21 mil euros, implicando que metade das empresas teve, naquele período, resultado operacional inferior a este valor. A média é cerca de 10 vezes este valor [228 mil euros], devido aos resultados muito elevados de algumas empresas.

De acordo com a Tabela 4.3, entre 2014 e 2018, o volume de negócios aumentou significativamente, quer em termos médios (25%), quer medianos (30%). Os custos operacionais evoluíram sensivelmente em linha com o volume de negócios, não havendo alterações significativas na sua estrutura: o custo das matérias absorve cerca de dois terços do volume de negócios, os gastos com pessoal 12 a 13% e os outros gastos operacionais uma percentagem idêntica. Também as amortizações e depreciações mantiveram o seu peso no volume de negócios. O resultado operacional apresentou uma evolução diferente consoante avaliada pela média ou pela mediana: a média diminuiu, mas a mediana cresceu, o que indica alguma redução das assimetrias intrassectoriais, com um aumento dos valores mais baixos e uma diminuição dos mais elevados. No entanto, a evolução do resultado líquido é globalmente positiva, tanto em termos médios como medianos.

A análise às principais rubricas da demonstração de resultados para cada uma das subamostras do setor transformador está sintetizada na Tabela 4.4. O crescimento do volume de negócios beneficiou transversalmente toda a indústria, sendo visível para as três subamostras, tanto em termos médios, como medianos. Já a evolução dos indicadores de rentabilidade apresenta algumas especificidades. Para as subamostras 1 e 2, constituídas pelas empresas de dimensão pequena e intermédia, estes indicadores evoluem inequivocamente de forma favorável, aumentando tanto em valor absoluto, como em percentagem do volume de negócios, quer sejam avaliados pela média, quer pela mediana. Para as empresas de maior dimensão, o valor absoluto do resultado operacional decresce em termos médios e cresce em termos medianos, mas as taxas de rentabilidade operacional decresceram, tanto em média como na mediana.



**TABELA 4.3 - PRINCIPAIS RUBRICAS DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS: AMOSTRA TOTAL DO SETOR TRANSFORMADOR DE CORTIÇA**

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Nota: Valores em % correspondem ao peso no 'Total de Proveitos Operacionais'. A mediana medida em % corresponde à mediana das % individuais das empresas da amostra. Para este indicador, foram excluídas da análise relativa a cada ano as empresas com 'Total de Proveitos Operacionais' nulos nesse ano (7 empresas em 2014, das quais 1 é excluída em 2018).

	2018				2014			
	Média		Mediana		Média		Mediana	
	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%
Volume de Negócios	3749	97%	514	100%	3000	97%	396	100%
Proveitos Operacionais	3873		494		3096		386	
Custo das Matérias	2672	69%	304	64%	2027	65%	255	65%
Gastos com Pessoal	410	11%	63	13%	365	12%	50	13%
Outros Gastos Operacionais	463	12%	63	13%	386	12%	54	13%
EBITDA	324	8%	38	8%	303	10%	30	7%
Amortizações e Depr.	105	3%	9	2%	86	3%	7	2%
Resultado Operacional	222	6%	26	5%	233	8%	20	4%
Resultado Financeiro	-26	-1%	-1	0%	-37	-1%	-1	0%
Res. antes de Imposto	194	5%	18	4%	180	6%	13	2%
Imposto Sobre o Rendimento	42	1%	4	1%	44	1%	3	1%
Resultado Líquido	152	4%	14	3%	136	4%	10	2%



TABELA 4.4 - PRINCIPAIS RUBRICAS DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS: SUBAMOSTRAS DO SETOR TRANSFORMADOR DE CORTIÇA

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Nota: Valores em % correspondem ao peso no 'Total do Ativo'. A mediana medida em % corresponde à mediana das % individuais das empresas da amostra. Para este indicador, foram excluídas da análise relativa a cada ano as empresas com 'Proveitos Operacionais' nulos nesse ano (7 empresas em 2014, das quais 1 é excluída em 2018).

Painel 1 - subamostra 1 (pequenas empresas)	2018				2014			
	Média		Mediana		Média		Mediana	
	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%
Volume de Negócios	246	99%	178	100%	200	97%	154	100%
Proveitos Operacionais	249		178		206		158	
Custo das Matérias	155	62%	87	57%	128	62%	85	60%
Gastos com Pessoal	38	15%	31	15%	31	15%	24	13%
Outros Gastos Operacionais	36	14%	26	15%	32	16%	21	14%
EBITDA	20	8%	15	8%	15	7%	9	6%
Amortizações e Depr.	5	2%	3	1%	4	2%	2	1%
Resultado Operacional	15	6%	10	6%	10	5%	5	3%
Resultado Financeiro	-2	-1%	0	0%	-2	-1%	0	0%
Res. antes de Imposto	13	5%	9	5%	8	4%	4	2%
Imposto Sobre o Rendimento	3	1%	2	1%	3	1%	1	1%
Resultado Líquido	10	4%	7	4%	5	2%	3	2%

Painel 2 - subamostra 2 (médias empresas)	2018				2014			
	Média		Mediana		Média		Mediana	
	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%
Volume de Negócios	1625	98%	1226	99%	1260	100%	985	100%
Proveitos Operacionais	1653		1204		1265		986	
Custo das Matérias	1148	69%	815	66%	849	67%	634	65%
Gastos com Pessoal	205	12%	146	13%	175	14%	120	12%
Outros Gastos Operacionais	201	12%	118	11%	169	13%	101	12%
EBITDA	100	6%	87	8%	71	6%	73	7%
Amortizações e Depr.	35	2%	23	2%	29	2%	17	1%
Resultado Operacional	65	4%	60	5%	42	3%	46	4%
Resultado Financeiro	-14	-1%	-5	0%	-20	-2%	-5	-1%
Res. antes de Imposto	51	3%	42	4%	22	2%	23	3%
Imposto Sobre o Rendimento	20	1%	13	1%	14	1%	7	1%
Resultado Líquido	31	2%	29	3%	8	1%	16	2%

Painel 3 - subamostra 3 (grandes empresas)	2018				2014			
	Média		Mediana		Média		Mediana	
	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%
Volume de Negócios	25931	96%	13045	98%	20872	96%	7510	97%
Proveitos Operacionais	26891		12681		21660		7322	
Custo das Matérias	18605	69%	9523	68%	14137	65%	4844	67%
Gastos com Pessoal	2697	10%	1019	11%	2436	11%	922	11%
Outros Gastos Operacionais	3179	12%	1438	12%	2633	12%	1019	12%
EBITDA	2386	9%	954	7%	2315	11%	624	8%
Amortizações e Depr.	770	3%	348	3%	624	3%	268	3%
Resultado Operacional	1641	6%	572	4%	1829	8%	392	5%
Resultado Financeiro	-167	-1%	-90	-1%	-247	-1%	-152	-2%
Res. antes de Imposto	1449	5%	431	3%	1444	7%	240	3%
Imposto Sobre o Rendimento	279	1%	60	1%	321	1%	49	1%
Resultado Líquido	1171	4%	373	3%	1123	5%	189	2%

## RátiOs económico-financeiros

É possível ter uma ideia mais precisa sobre a situação económico-financeira das empresas, combinando dados relativos à situação patrimonial com dados relativos aos resultados. Em concreto, procuramos medir a performance das empresas através de dois conceitos amplamente utilizados para esse fim: a rentabilidade do ativo (ROA – *return on assets*, na terminologia anglo-saxónica) e a rentabilidade do capital próprio (ROE – *return on equity*)<sup>6</sup>. Estes indicadores são, em si mesmos, de extrema importância: ROA mede a eficiência da empresa na utilização dos seus ativos; ROE corresponde ao retorno que a empresa proporciona aos detentores do seu capital próprio que, em última análise, é a razão de ser do seu investimento. Mas, para além disso, estes indicadores podem ser decompostos em componentes multiplicativas, de acordo com a chamada análise *DuPont*, que contém informação relevante sobre diversos aspetos do desempenho da empresa.

A análise de rácios financeiros deve ter presente que, com relativa facilidade, os valores que a sustentam podem ser severamente afetados por *outliers*: quando a variável que surge em denominador no rácio toma valores próximos de zero, este facilmente toma valores muito elevados que enviesam as médias setoriais. Para fazer face a esta dificuldade, optou-se, por identificar, para cada rácio, as empresas com observações extremas (em 2014 e/ou 2018)<sup>7</sup>. Estas observações foram excluídas da análise subsequente, resultando na informação que consta nas tabelas seguintes.

A Tabela 4.5 analisa a evolução da rentabilidade do ativo (ROA – *return on assets*) e da rentabilidade do capital próprio (ROE – *return on equity*) das empresas de transformação de cortiça no período 2014-2018. Ao longo daqueles cinco anos, a rentabilidade do ativo das empresas de transformação de cortiça aumentou, de 3% para 5%, em termos médios, e de 2% para 3%, em termos medianos. Este aumento foi impulsionado pelo crescimento do rácio 'Resultado Líquido / Proveitos Operacionais' que mais do que compensou alguma diminuição do rácio 'Proveitos Operacionais / Total do Ativo'. Ou seja, o crescimento do negócio não acompanhou o crescimento do ativo, mas as empresas foram capazes de obter maior resultado com o negócio gerado. A rentabilidade do capital próprio manteve-se sensivelmente inalterada, com aquele aumento da rentabilidade do ativo a ser compensado por uma maior utilização de capital próprio para o financiar.



6. ROA corresponde ao rácio 'Resultado Líquido / Total do Ativo'. ROE corresponde ao rácio 'Resultado Líquido / Capital Próprio'.

7. Considerou-se um outlier uma empresa que, em 2014 ou em 2018, tenha tido o valor do rácio superior ao terceiro quartil acrescido de 1,5 vezes o valor da diferença entre o terceiro e o primeiro quartil. A análise desconsidera adicionalmente empresas que, em 2014 ou em 2018, tenham o valor do rácio indefinido por o denominador ter o valor zero. Grande parte dos outliers surgem na subamostra 1, composta pelas empresas de menor dimensão.

TABELA 4.5 - PRINCIPAIS RÁCIOS ECONÓMICO-FINANCEIROS: AMOSTRA TOTAL DO SETOR TRANSFORMADOR DE CORTIÇA

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Nota: Considera-se um *outlier* uma empresa que, em 2014 ou em 2018, tenha o valor do rácio superior ao terceiro quartil acrescido de 1.5 vezes o valor da diferença entre o terceiro e o primeiro quartil. A análise desconsidera adicionalmente empresas que, em 2014 ou em 2018, tenham o valor do rácio indefinido por via de o denominador ter o valor zero. Estes casos são de número residual e aqui contabilizados como *outliers*.

Rácio		Número <i>outliers</i>	2018		2014	
Composto	Decomposto		Média	Mediana	Média	Mediana
<b>ROA</b>		89	5%	3%	3%	2%
	Res. Líquido / Proveitos Operacionais	110	5%	3%	3%	2%
	Proveitos Operacionais / Total do Ativo	21	109%	102%	112%	108%
<b>ROE</b>		108	12%	9%	13%	9%
	Res. Líquido / Res. Antes de Imposto	69	82%	80%	82%	79%
	Resultado Antes de Imposto / EBIT	76	92%	99%	88%	99%
	EBIT / Volume de Negócios	105	7%	5%	5%	4%
	Volume de Negócios / Total do Ativo	19	109%	101%	111%	106%
	Total do Ativo / Capital Próprio	93	247%	209%	313%	254%

A análise aos principais rácios económico-financeiros para cada uma das subamostras do setor transformador está sintetizada na Tabela 4.6. O crescimento do ROA, associado a uma melhoria no rácio 'Resultado Líquido / Proveitos Operacionais', verifica-se nas pequenas e grandes empresas, mas não nas de dimensão intermédia. Para estas, a quebra na rotação do ativo foi mais significativa do que a melhoria

daquele rácio. É também possível verificar que a rentabilidade do ativo, quer em média, quer em mediana, é muito semelhante para as três subamostras, com ligeira vantagem para as empresas mais pequenas, não havendo, portanto, evidência de que a dimensão confira vantagens neste domínio.

TABELA 4.6 - RÁCIOS ECONÓMICO-FINANCEIROS: SUBAMOSTRAS DO SETOR TRANSFORMADOR DE CORTIÇA PAINEL 1 - SUBAMOSTRA 1 (PEQUENAS EMPRESAS)

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Rácio		Número <i>outliers</i>	2018		2014	
Composto	Decomposto		Média	Mediana	Média	Mediana
<b>ROA</b>		61	5%	4%	3%	2%
	Res. Líquido / Proveitos Operacionais	73	5%	3%	3%	2%
	Proveitos Operacionais / Total do Ativo	15	109%	106%	111%	109%
<b>ROE</b>		75	12%	9%	15%	9%
	Res. Líquido / Res. Antes de Imposto	33	84%	82%	87%	83%
	Resultado Antes de Imposto / EBIT	28	95%	100%	93%	100%
	EBIT / Volume de Negócios	68	7%	5%	5%	4%
	Volume de Negócios / Total do Ativo	14	108%	107%	109%	107%
	Total do Ativo / Capital Próprio	58	215%	166%	294%	234%



## PAINEL 2 - SUBAMOSTRA 2 (MÉDIAS EMPRESAS)

Rácio	Número outliers	2018		2014	
		Média	Mediana	Média	Mediana
ROA	26	4%	3%	4%	3%
Res. Líquido / Proveitos Operacionais	34	4%	3%	3%	2%
Proveitos Operacionais / Total do Ativo	6	109%	98%	116%	106%
ROE	28	11%	7%	13%	9%
Res. Líquido / Res. Antes de Imposto	29	79%	78%	78%	76%
Resultado Antes de Imposto / EBIT	38	92%	98%	88%	98%
EBIT / Volume de Negócios	33	7%	5%	6%	4%
Volume de Negócios / Total do Ativo	5	109%	97%	115%	105%
Total do Ativo / Capital Próprio	29	250%	194%	306%	245%

## PAINEL 3 - SUBAMOSTRA 3 (GRANDES EMPRESAS)

Rácio	Número outliers	2018		2014	
		Média	Mediana	Média	Mediana
ROA	2	4%	3%	3%	2%
Res. Líquido / Proveitos Operacionais	3	4%	3%	3%	2%
Proveitos Operacionais / Total do Ativo	0	102%	102%	104%	110%
ROE	5	11%	10%	8%	9%
Res. Líquido / Res. Antes de Imposto	7	82%	78%	77%	75%
Resultado Antes de Imposto / EBIT	10	86%	90%	77%	78%
EBIT / Volume de Negócios	4	6%	5%	5%	5%
Volume de Negócios / Total do Ativo	0	100%	100%	101%	102%
Total do Ativo / Capital Próprio	6	289%	258%	286%	266%

Já a rentabilidade do capital próprio só aumentou na subamostra 3 (grandes empresas), para as quais foi impulsionada por uma melhoria no rácio 'Resultado Antes de Imposto / EBIT' que não é observável nas outras subamostras. Este aumento permitiu que as maiores empresas apresentassem, em 2018, maior capacidade para remunerar o capital próprio do que as restantes, ao contrário do que acontecia em 2014, quando as taxas de rentabilidade eram muito semelhantes. Importa

notar, adicionalmente, que a autonomia financeira – aqui representada de forma inversa pelo rácio 'Total do Ativo / Capital Próprio' – está negativamente correlacionada com a dimensão das empresas: as empresas de maior dimensão trabalham, proporcionalmente, com menos capital próprio por unidade de ativo, o que lhes permite, para o mesmo resultado, apresentar maior taxa de rentabilidade.



## Dinâmica intrasectorial

As secções anteriores procuraram caracterizar as tendências de evolução da situação económico-financeira das empresas transformadoras de cortiça no período 2014-2018. Essas tendências agregadas podem, no entanto, ocultar as trajetórias individuais que as originam: a rentabilidade média de um setor, por exemplo, tanto pode permanecer estável porque a rentabilidade de todas as suas empresas permanece estável, como porque a rentabilidade de algumas aumenta e a de outras diminui.

Nesta secção, analisam-se as trajetórias individuais das empresas de transformação de cortiça, nos domínios da rentabilidade e da estrutura de capitais. Consideram-se, para esse efeito, os rácios 'Resultado Líquido / Total do Ativo' (ROA) e 'Capital Próprio / Total do Ativo' (Autonomia Financeira). Ao contrário do que se fez até aqui, nesta análise incluem-se os *outliers* porque interessa perceber, por exemplo, se as empresas que em 2014 apresentavam rentabilidade anormalmente baixa permaneciam nessa situação em 2018 ou se, pelo contrário, tinham evoluído para níveis de rentabilidade normais ou até anormalmente altos.

A Tabela 4.7 quantifica o número de empresas que se situavam em cada um de cinco escalões, em 2014 e 2018, no que respeita à rentabilidade do ativo. A situação mais frequente é a obtenção de uma rentabilidade entre 0% e 5%, tendo a percentagem de empresas em que tal se verifica passado de 44,6%, em 2014, para 47,5%, em 2018. No entanto, esta "matriz de transição" demonstra que a indústria de

transformação da cortiça apresenta uma elevada dinâmica interna no que respeita à rentabilidade das suas empresas: a maioria das empresas da amostra (60%) estavam, em 2018, num escalão de rentabilidade diferente daquele em que tinham estado em 2014. Esta dinâmica é particularmente intensa para as empresas que apresentam níveis extremos de rentabilidade. A atestá-lo, por exemplo, só 5,4% das 22,9% empresas da amostra que, em 2014, apresentavam rentabilidade do ativo negativa se mantinham nessa situação em 2018; uma percentagem pouco menor (4,2%) tinha até passado a apresentar rentabilidade acima de 15%.

A tabela mostra também que a percentagem de empresas com rentabilidade negativa diminuiu acentuadamente de 2014 para 2018, passando de 22,9% para 12,8% da amostra. Simultaneamente, as empresas que passaram para um escalão de rentabilidade superior (34,7%) são consideravelmente mais do que as que fizeram a trajetória oposta (25,1%). Estas indicações confirmam a tendência de melhoria da rentabilidade setorial que tinha anteriormente sido detetada analisando a média e mediana deste indicador, mas ignorando os outliers. A estrutura de capital apresenta maior estabilidade do que a rentabilidade: 50,7% das empresas mantinham-se, em 2018, no escalão em que estavam em 2014. Essa estabilidade está, no entanto, longe de ser absoluta: note-se que todas as células da Tabela 4.8 apresentam valores positivos; isto é, houve empresas a transitar de cada escalão para todos os outros escalões, quer no sentido ascendente, quer no sentido descendente.

TABELA 4.7 - RENTABILIDADE DO ATIVO: MATRIZ DE TRANSIÇÃO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

	2018				
	<0%	0%-5%	5%-10%	10%-15%	>15%
2014 < 0%	5,4%	8,6%	3,0%	1,7%	4,2%
2014 0%-5%	3,7%	28,8%	5,9%	3,2%	3,0%
2014 5%-10%	2,0%	6,2%	2,5%	2,2%	2,5%
2014 10%-15%	1,2%	1,5%	2,7%	0,7%	0,5%
2014 >15%	0,5%	2,5%	1,5%	3,4%	2,7%

TABELA 4.8 - AUTONOMIA FINANCEIRA: MATRIZ DE TRANSIÇÃO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

	2018				
	0%	0%-25%	25%-50%	50%-75%	75%-100%
2014 <0%	3,9%	3,0%	1,2%	0,7%	0,0%
2014 0%-25%	3,0%	15,8%	9,4%	2,7%	1,0%
2014 25%-50%	0,5%	4,4%	15,8%	10,1%	2,0%
2014 50%-75%	0,2%	1,0%	3,0%	6,4%	5,4%
2014 75%-100%	0,2%	0,2%	0,5%	0,7%	8,9%

Globalmente, os casos de evolução para um patamar de autonomia financeira mais elevada são muito mais frequentes (35,5%) do que os de queda para um escalão inferior (13,8%), comprovando um considerável reforço da solidez financeira do setor. As situações de autonomia financeira negativa também diminuíram, de 2014 para 2018, mas apenas de 8,9% para 7,9%: note-se, no entanto, que a maioria das empresas que tinham autonomia financeira negativa em 2014 deixaram de a ter em 2018; houve, contudo, outras empresas, quase em igual número, a cair nessa situação.

Estas matrizes comprovam, portanto, que as empresas transformadoras de cortiça mostram uma considerável capacidade para alterar o seu desempenho económico-financeiro, mesmo em domínios críticos como a rentabilidade e a estrutura de capital.

## Comercialização de cortiça

A amostra compreende 78 empresas que se dedicam à comercialização da cortiça por grosso e que apresentaram contas nos cinco anos em análise. Estas empresas tiveram, em 2018, um volume de negócios conjunto de 106 milhões de euros, sendo, portanto, menos numerosas e, em média, mais pequenas do que as empresas industriais anteriormente analisadas. No entanto, tal como as industriais, as empresas comerciais da fileira apresentam uma forte heterogeneidade.

### Balanço

O ativo das empresas que compõe esta subamostra varia entre um mínimo de apenas 40 mil euros e um máximo de 5,5 milhões. A média excede ligeiramente os 990 mil euros, mas a mediana é de apenas 409 mil. Como se pode verificar no Gráfico 4.2, cerca de três quartos das empresas têm valores do ativo abaixo da média setorial.

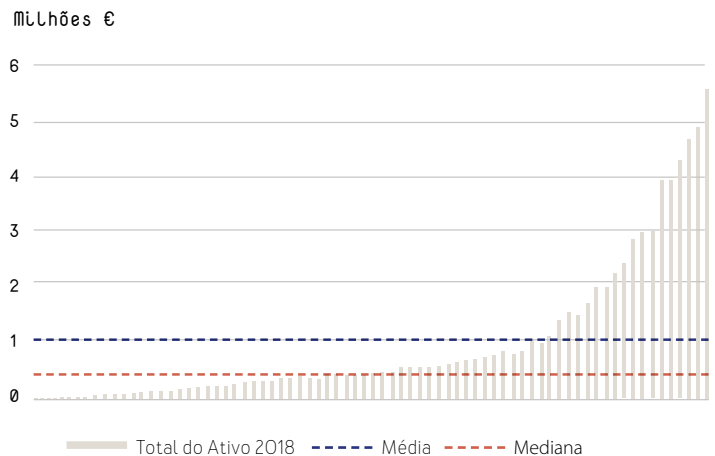
Tal como se fez para as empresas industriais, entendeu-se que, em paralelo, com a amostra de 72 empresas, se deveria igualmente desenvolver a análise para três subamostras mais homogêneas em termos de dimensão.

Como se explicita na Tabela 4.9, considera-se uma subamostra composta por “pequenas empresas”, entendidas aqui como aquelas que têm ativo inferior à mediana da amostra (ou seja, as 50% mais pequenas), outra por “médias empresas”, que definimos como as que têm ativo superior à mediana mas inferior a 1 milhão de euros, e finalmente as “grandes empresas”, no sentido de terem mais de 1 milhão de euros de ativo<sup>8</sup>.

## GRÁFICO 4.2 - ‘TOTAL DO ATIVO’ DAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE CORTIÇA

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Nota: Valores referentes a 2018. Valores em milhões de euros.



O total do ativo aumentou de 2014 para 2018, quer quando avaliado pela média (+19%), quer pela mediana (+39%). A composição do ativo alterou-se, embora não substancialmente, no sentido de maior relevância do ativo fixo. Dois efeitos concorrem para explicar esta evolução: cobrança a clientes mais efetiva e investimento em ativo fixo<sup>9</sup>. Do lado das responsabilidades, houve um reforço do peso do capital próprio e, quanto ao passivo, um reforço do de natureza não corrente face ao corrente. Globalmente, verificou-se, portanto, um reforço da estrutura de capitais do setor (Tabela 4.10).

## TABELA 4.9 - SUBAMOSTRAS DO SETOR COMERCIALIZADOR DE CORTIÇA

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Subamostra	'Total do Ativo' de 2018	Número de empresas
1- Pequenas	Inferior à mediana (aproximadamente 0,41 milhões de euros)	36
2- Médias	Entre a mediana (aproximadamente 0,41 milhões de euros) e 1 milhão de euros	18
3- Grandes	Superior a 1 milhão de euros	18

8. Estes limiares são diferentes dos utilizados para as empresas industriais, refletindo a especificidade da atividade comercial.

9. A análise ao investimento em ativo fixo é feita no capítulo seguinte.

**TABELA 4.10 - PRINCIPAIS RUBRICAS DO BALANÇO: AMOSTRA TOTAL DO SETOR COMERCIALIZADOR DE CORTIÇA**

Fonte: SABI. Cálculos próprios.  
 Nota: Valores em % correspondem ao peso no 'Total do Ativo'. A mediana medida em % corresponde à mediana das % individuais das empresas da amostra.

Rubrica	2018				2014			
	Média		Mediana		Média		Mediana	
	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%
Ativo Fixo	250	25%	42	12%	176	21%	19	9%
Ativo Corrente	741	75%	375	88%	658	79%	222	91%
Total do Ativo	991		409		834		294	
Capital Próprio	373	38%	176	40%	253	30%	76	28%
Passivo Não Corrente	274	28%	48	14%	192	23%	27	9%
Passivo Corrente	344	35%	99	32%	389	47%	84	41%
Passivo + Capital Próprio	991		409		834		294	

O crescimento do ativo total que se verifica em termos agregados é comum, em maior ou menor medida, às três subamostras. O mesmo acontece quanto à sua composição: tanto na subamostra 1, correspondente às empresas de menor dimensão, como nas subamostras 2 e 3, isto é, nas "médias" e "grandes" empresas, o peso do ativo fixo no total aumentou, de 2014 para 2018, qualquer que seja o indicador utilizado para o medir.

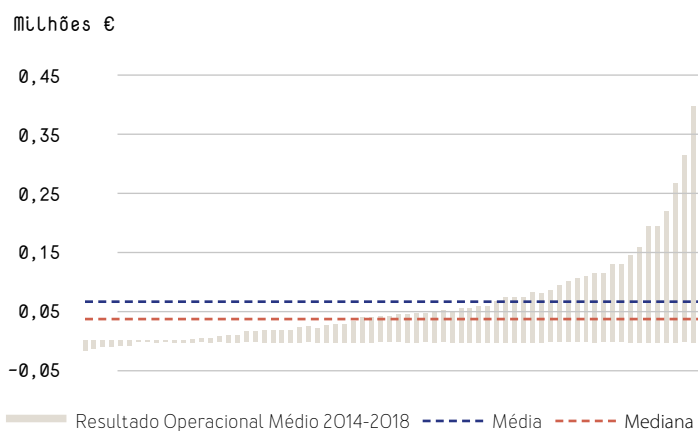
Do lado das responsabilidades, o peso do capital próprio no ativo (a "autonomia financeira") aumentou nas três subamostras, embora de forma menos significativa nas grandes empresas do que nas de menor dimensão. O facto de este indicador ser mais baixo e ter aumentado menos nas empresas de maior dimensão sugere que o seu aumento nas mais pequenas poderá ser mais uma questão de necessidade, face a restrições no acesso a outras formas de financiamento, do que uma opção. Apontando no mesmo sentido, o peso do passivo não corrente na estrutura de capitais é mais elevado e aumentou mais nas empresas de maior dimensão, sugerindo que estas têm maior capacidade para se financiar externamente do que as mais pequenas.

### Demonstração de resultados

O subsetor de comercialização de cortiça apresenta, a nível de resultados, o mesmo tipo de heterogeneidade referido para o ativo. Conforme evidenciado no Gráfico 4.3, a média dos resultados operacionais (65 mil euros) é consideravelmente superior à mediana (37 mil euros), indiciando que a média é "puxada para cima" pelos resultados de algumas empresas mais rentáveis: 70% das empresas têm resultados operacionais inferiores à média setorial. De assinalar que, das 72 empresas da amostra, 10 (14%) apresentam valores negativos deste indicador, indiciando uma situação económica problemática.

**GRÁFICO 4.3 - 'RESULTADO OPERACIONAL MÉDIO 2014-2018' DAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE CORTIÇA**

Fonte: SABI. Cálculos próprios.  
 Nota: Valores referentes à média simples de quatro observações anuais consecutivas: 2014-2018. Valores em milhões de euros.



O resultado operacional cresceu acentuadamente, entre 2014 e 2018, em linha com a evolução do volume de negócios e dos proveitos operacionais (Tabela 4.11). A principal rubrica de custo, os custos das matérias, também aumentou, sem que o seu peso no volume de negócios se tenha alterado sensivelmente: aumentou ligeiramente, para 80%, em termos de média, mas caiu para 67% em termos de mediana. Também os gastos com pessoal acompanharam a evolução do volume de negócios, mantendo quase inalterado o seu peso na conta de resultados das empresas. Em contrapartida, os outros gastos operacionais não acompanharam esse ritmo de crescimento e reduziram o seu peso no conjunto, contribuindo para o reforço da rentabilidade. Este reforço é evidente para todos os indicadores de resultado, seja o resultado operacional, já mencionado, seja o EBITDA, o resultado antes de imposto ou o resultado líquido. Este último indicador, em particular, mais do que triplicou, em termos médios, e cresceu 167% em termos de mediana.

**TABELA 4.11 - PRINCIPAIS RUBRICAS DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS: AMOSTRA TOTAL DO SETOR COMERCIALIZADOR DE CORTIÇA**

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Nota: Valores em % correspondem ao peso no 'Total de Proveitos Operacionais'. A mediana medida em % corresponde à mediana das % individuais das empresas da amostra. Para este indicador, foram excluídas da análise relativa a cada ano as empresas com 'Total de Proveitos Operacionais' nulos nesse ano (2 empresas em 2014, e 1 empresa em 2018).

Rubrica	2018				2014			
	Média		Mediana		Média		Mediana	
	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%	1000 €	%
Volume de Negócios	1455	99%	360	100%	821	97%	263	100%
Proveitos Operacionais	1471		363		847		264	
Custo das Matérias	1176	80%	242	67%	637	75%	179	71%
Gastos com Pessoal	50	3%	22	4%	36	4%	16	5%
Outros Gastos Operacionais	126	9%	53	14%	117	14%	36	16%
EBITDA	117	8%	43	9%	56	7%	27	7%
Amortizações e Depr.	20	1%	7	2%	12	1%	4	1%
Resultado Operacional	99	7%	34	6%	44	5%	21	5%
Resultado Financeiro	-11	-1%	0	0%	-19	-2%	-1	0%
Res. antes de Imposto	86	6%	29	5%	25	3%	12	3%
Imposto Sobre o Rendimento	20	1%	7	1%	8	1%	3	1%
Resultado Líquido	65	4%	24	4%	17	2%	9	2%

A análise às três subamostras consideradas sugere que o crescimento do volume de negócios foi relativamente generalizado, apenas não tendo incluído as empresas mais pequenas. No entanto, mesmo estas empresas conseguiram reforçar a sua rentabilidade: quer o resultado operacional, quer o resultado líquido cresceram em todas as subamostras, tanto em média, como na mediana.

### Rádios económico-financeiros

A rentabilidade do ativo das empresas comerciais aumentou, entre 2014 e 2018, revelando uma utilização mais eficiente dos recursos das empresas (Tabela 4.12). Em termos médios, este crescimento resultou da conjugação de uma maior capacidade para gerar negócio com os recursos da empresa [rácio 'Proveitos Operacionais / Total do Ativo'] com uma maior capacidade para obter resultados a partir do negócio gerado [rácio 'Resultado Líquido / Proveitos Operacionais']. No entanto, a mediana do rácio 'Proveitos Operacionais / Total do Ativo' diminuiu, o que sugere que as empresas mais pequenas não acompanharam este reforço da capacidade para gerar negócio com os recursos da empresa. E, de facto, este rácio cresceu nas subamostras de médias e grandes empresas, mas caiu nas de menor dimensão (Tabela 4.13).

Por seu lado, a rentabilidade do capital próprio decresceu em termos médios e medianos, o que pode ser explicado, pelo menos parcialmente, por uma maior autonomia financeira, ou seja, pelo reforço do peso dos capitais próprios na estrutura de capitais já assinalado na análise do balanço. Esta quebra foi comum, e muito acentuada, nas subamostras de empresas de pequena e média dimensão. Em contrapartida, as grandes empresas conseguiram aumentar ligeiramente os seus índices de rentabilidade do capital próprio.

As diferenças de rentabilidade do capital próprio das três subamostras são explicadas, em parte considerável pela estrutura de capitais, ainda que moderada por razões fiscais, dado que o rácio 'Resultado Líquido / Resultado Antes de Imposto' é decrescente com a dimensão. Note-se, no entanto, que todas as subamostras apresentam níveis médios de rentabilidade do capital próprio, geralmente acima dos 10%, que se comparam muito favoravelmente com outras alternativas de investimento disponíveis no mercado.



TABELA 4.12 - PRINCIPAIS RÁCIOS ECONÓMICO-FINANCEIROS: AMOSTRA TOTAL DO SETOR COMERCIALIZADOR DE CORTIÇA

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Rácio		Número outliers	2018		2014	
Composto	Decomposto		Média	Mediana	Média	Mediana
ROA		17	5%	4%	4%	2%
	Res. Líquido / Proveitos Operacionais	23	7%	4%	3%	3%
	Proveitos Operacionais / Total do Ativo	7	111%	102%	108%	109%
ROE		14	16%	12%	20%	16%
	Res. Líquido / Res. Antes de Imposto	12	82%	80%	83%	81%
	Resultado Antes de Imposto / EBIT	21	98%	100%	95%	100%
	EBIT / Volume de Negócios	23	10%	7%	6%	6%
	Volume de Negócios / Total do Ativo	7	109%	99%	107%	104%
	Total do Ativo / Capital Próprio	14	248%	198%	242%	227%

TABELA 4.13 - RÁCIOS ECONÓMICO-FINANCEIROS: SUBAMOSTRAS DO SETOR COMERCIALIZADOR DE CORTIÇA PAINEL 1 - SUBAMOSTRA 1

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Rácio		Número outliers	2018		2014	
Composto	Decomposto		Média	Mediana	Média	Mediana
ROA		11	6%	2%	4%	4%
	Res. Líquido / Proveitos Operacionais	17	7%	2%	5%	4%
	Proveitos Operacionais / Total do Ativo	4	94%	85%	99%	105%
ROE		9	9%	3%	23%	17%
	Res. Líquido / Res. Antes de Imposto	6	84%	85%	88%	84%
	Resultado Antes de Imposto / EBIT	8	98%	100%	99%	100%
	EBIT / Volume de Negócios	17	9%	5%	8%	7%
	Volume de Negócios / Total do Ativo	4	92%	78%	98%	101%
	Total do Ativo / Capital Próprio	6	170%	145%	171%	163%

PAINEL 2 - SUBAMOSTRA 2

Rácio		Número outliers	2018		2014	
Composto	Decomposto		Média	Mediana	Média	Mediana
ROA		5	4%	3%	4%	1%
	Res. Líquido / Proveitos Operacionais	6	4%	4%	2%	3%
	Proveitos Operacionais / Total do Ativo	1	141%	131%	127%	130%
ROE		4	17%	10%	25%	13%
	Res. Líquido / Res. Antes de Imposto	1	82%	79%	88%	83%
	Resultado Antes de Imposto / EBIT	4	98%	99%	98%	100%
	EBIT / Volume de Negócios	6	8%	7%	4%	4%
	Volume de Negócios / Total do Ativo	1	140%	130%	126%	130%
	Total do Ativo / Capital Próprio	3	266%	198%	298%	246%

## PAINEL 3 - SUBAMOSTRA 3

Rácio		Número outliers	2018		2014	
Composto	Decomposto		Média	Mediana	Média	Mediana
ROA		1	5%	4%	3%	1%
	Res. Líquido / Proveitos Operacionais	0	4%	3%	2%	1%
	Proveitos Operacionais / Total do Ativo	2	107%	101%	92%	81%
ROE		1	19%	14%	15%	12%
	Res. Líquido / Res. Antes de Imposto	5	76%	78%	71%	72%
	Resultado Antes de Imposto / EBIT	9	98%	100%	84%	87%
	EBIT / Volume de Negócios	0	8%	6%	7%	6%
	Volume de Negócios / Total do Ativo	2	105%	98%	90%	78%
	Total do Ativo / Capital Próprio	5	327%	341%	332%	319%

## Dinâmica intrasectorial

A análise da evolução da rentabilidade do ativo das empresas comerciais que compõem a amostra, entre 2014 e 2018, revela ainda menor estabilidade do que entre as empresas industriais: apenas 31% das empresas comerciais permaneciam, em 2018, no mesmo escalão de rentabilidade em que se situavam em 2014. Verifica-se também uma maior dispersão dos níveis de rentabilidade do que entre as empresas industriais: embora a situação mais frequente seja também a obtenção de um ROA entre 0% e 5%, a fração de empresas nessa situação rondou um terço, tanto em 2014 como em 2018, enquanto entre as empresas industriais se aproximava dos 50% (Tabela 4.14). Os casos de passagem para um escalão superior de rentabilidade (38,9%) foram consideravelmente mais frequentes do que os de

evolução em sentido descendente (29,2%), confirmando a evolução positiva do desempenho das empresas comerciais. Apontando no mesmo sentido, a percentagem de empresas com rentabilidade negativa caiu de 27,9%, em 2014, para 16,7%, em 2018.

A estabilidade da estrutura de capitais é bastante mais elevada do que a da rentabilidade: 56,9% das empresas comerciais permaneciam, em 2018, no escalão de autonomia financeira em que se situavam em 2014 (Tabela 4.15). No entanto, os casos de mudança ascendente (30,6%) são muito mais frequentes do que os de mudança descendente (12,5%), demonstrando um reforço da solidez financeira do tecido empresarial do setor, confirmado pela diminuição do número de empresas com autonomia financeira negativa de 13,3% para 8,3%.

TABELA 4.14 - RENDIBILIDADE DO ATIVO: MATRIZ DE TRANSIÇÃO DAS EMPRESAS COMERCIAIS

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

		2018				
		<0%	0%-5%	5%-10%	10%-15%	>15%
2014	< 0%	5,6%	11,1%	1,4%	4,2%	5,6%
	0%-5%	6,9%	15,3%	8,3%	1,4%	4,2%
	5%-10%	1,4%	4,2%	1,4%	1,4%	1,4%
	10%-15%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	0,0%
	>15%	1,4%	2,8%	1,4%	6,9%	8,3%

TABELA 4.15 - AUTONOMIA FINANCEIRA: MATRIZ DE TRANSIÇÃO DAS EMPRESAS COMERCIAIS

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

		2018				
		0%	0%-25%	25%-50%	50%-75%	75%-100%
2014	<0%	6,9%	4,2%	2,8%	1,4%	0,0%
	0%-25%	1,4%	13,9%	4,2%	5,6%	1,4%
	25%-50%	0,0%	4,2%	15,3%	4,2%	4,2%
	50%-75%	0,0%	1,4%	1,4%	9,7%	2,8%
	75%-100%	0,0%	1,4%	1,4%	1,4%	11,1%



Este capítulo procura caracterizar a dinâmica de investimento e inovação da fileira da cortiça.



# INVESTIMENTO E INOVAÇÃO

# 05.



A indústria da cortiça tem vindo a efetuar um vultuoso esforço de modernização, com investimentos anuais que excedem os 40 milhões de euros. Os sistemas de incentivo em vigor, nomeadamente o compete 2020, têm sido uma alavanca essencial para este esforço, tanto para as empresas, como para as instituições setoriais. Apesar do investimento efetuado, nos últimos dois anos houve um abrandamento no registo de patentes relacionadas com a fileira.

Este capítulo procura caracterizar a dinâmica de investimento e inovação da fileira da cortiça. Nesse sentido, começa-se por explorar as demonstrações financeiras da amostra de empresas já analisada no capítulo anterior, agora para quantificar o seu esforço de investimento. De seguida, analisam-se as bases de dados de projetos aprovados pelos principais sistemas de incentivo em vigor no último quinquénio, para perceber a intensidade da sua utilização pela fileira da cortiça. Finalmente, para procurar perceber o impacto inovador do investimento efetuado, recorre-se às bases de dados do INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial.

## Investimento empresarial

Para traçar um retrato da dinâmica do investimento e da inovação na fileira da cortiça, a primeira fonte explorada é a base de dados já analisada no capítulo anterior, constituída pelas demonstrações financeiras de 478 empresas que estiveram continuamente em atividade entre 2014 e 2018. Para este efeito, o investimento foi estimado a partir das variações entre as demonstrações financeiras de exercícios sucessivos<sup>10</sup>.

Tal como no capítulo anterior, a análise distingue as empresas em função da sua atividade, industrial ou comercial.

## Transformação de cortiça

Em 2018, as 406 empresas industriais aqui analisadas apresentavam um Ativo Fixo total de 453 milhões de euros, cerca de 5% inferior ao que as mesmas empresas registavam em 2014. Esta evolução foi anteriormente observada, em termos médios, na Tabela 4.2 que mostra que o Ativo Fixo por empresa passou, naquele período, de 1,179 para 1,117 milhões de euros.

10. Admitiu-se que  $\text{Ativo Fixo}^t - \text{Ativo Fixo}^{t-1} + \text{Investimento em Ativo Fixo}^t - \text{Amortizações e Depreciações}^t$ . Para cada uma das tipologias de 'Ativo Fixo' foi necessário estimar a componente de 'Amortizações e Depreciações' correspondente. Para tal, foi usado o peso de cada tipologia no total do 'Ativo Fixo', observado no final do ano anterior. Este procedimento forçou excluir da análise observações em que este peso não está bem definido (via denominador nulo). Isto implicou uma perda muito residual de observações.



Esta diminuição contabilística não corresponde, no entanto, a uma tendência setorial, resultando exclusivamente de uma reorganização de participações acionistas no interior do Grupo Amorim, que implicou, no ano de 2017, uma redução de cerca de 100 milhões de euros no ativo de uma das empresas incluídas na amostra. Esta operação interrompeu pontualmente, e ocultou, a tendência de crescimento do ativo da fileira que se tem vindo a registar: este indicador cresceu entre 2014 e 2016 e, novamente, de 2017 para 2018, apenas não o fazendo de 2016 para 2017 pelo motivo explicado. Comprovando esta tendência, a Tabela 4.2 mostra que a mediana do Ativo Fixo das 406 empresas cresceu quase 50%, de 2014 para 2018.

Estes desenvolvimentos repercutem-se nos indicadores de investimento apresentados na Tabela 5.1. Em termos totais, as empresas analisadas investiram mais de 50 milhões de euros por ano em Ativo Fixo, exceto em 2017, ano em que, fruto da referida operação, o investimento foi negativo.

euros de ativo, que são apenas 12% da amostra, foram responsáveis por 80% do investimento efetuado. Não surpreende, por isso, que a mediana deste indicador seja apenas um décimo da sua média: 50% das empresas investiram menos de 33 mil euros no conjunto do período, correspondentes a 8 mil euros por ano.

O investimento em Ativo Fixo Tangível mostra uma maior estabilidade do que o total de investimento em Ativo Fixo, com valores anuais que variam entre 40 e 47 milhões de euros e um valor acumulado, ao longo do período, de 175 milhões. A média, por empresa, foi de 431 mil euros, mas, novamente, este valor é, em grande medida, determinado pelas empresas de maior dimensão: a mediana deste indicador é de apenas 29 mil euros. A Tabela 5.2 permite verificar que o investimento médio das empresas de maior dimensão foi 22 vezes o das empresas de dimensão intermédia e 167 vezes o das pequenas empresas.

**TABELA 5.1 - PRINCIPAIS INDICADORES DE INVESTIMENTO: AMOSTRA TOTAL DO SETOR TRANSFORMADOR DE CORTIÇA**

Fonte: SABI. Cálculos próprios.  
Nota: Valores em milhares de euros.

Indicador	Agregado 2015-2018			2018	2017	2016	2015
	Média	Mediana	Total	Total	Total	Total	Total
INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO	337	33	136 672	69 296	-33 905	51 149	50 132
... em Ativo Fixo Tangível	431	29	174 906	47 394	44 542	40 632	42 337
... em Ativo Fixo Intangível	14	0	5 580	4 362	385	693	140
... em Outro Ativo Fixo	-108	0	-43 827	17 533	-78 832	9 822	7 650

Para o conjunto do período em análise, o investimento médio por empresa em Ativo Fixo foi de 337 mil euros. Este valor é, no entanto, fortemente influenciado pelas empresas de maior dimensão. Como se constata na Tabela 5.2, as empresas com mais de 5 milhões de

**TABELA 5.2 - PRINCIPAIS INDICADORES DE INVESTIMENTO: SUBAMOSTRAS DO SETOR TRANSFORMADOR DE CORTIÇA**

**PAINEL 1 - SUBAMOSTRA 1 (ATIVO TOTAL INFERIOR À MEDIANA; 203 EMPRESAS)**

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Indicador	Agregado 2015-2018			2018	2017	2016	2015
	Média	Mediana	Total	Total	Total	Total	Total
INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO	21	9	4 164	569	1 454	916	1 225
... em Ativo Fixo Tangível	19	7	3 950	733	1 219	783	1 214
... em Ativo Fixo Intangível	0	0	31	-2	-5	35	2
... em Outro Ativo Fixo	1	0	172	-169	240	96	5


**PAINEI 2 - SUBAMOSTRA 2 (ATIVO TOTAL ENTRE A MEDIANA E 5 MILHÕES DE EUROS; 156 EMPRESAS)**

Indicador	Agregado 2015-2018			2018	2017	2016	2015
	Média	Mediana	Total	Total	Total	Total	Total
INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO	150	100	23 384	5 432	6 473	8 314	3 165
... em Ativo Fixo Tangível	141	93	21 943	5 386	6 759	6 908	2 890
... em Ativo Fixo Intangível	1	0	84	18	59	72	-64
... em Outro Ativo Fixo	9	1	1 357	28	-345	1334	339

**PAINEI 3 - SUBAMOSTRA 3 (ATIVO TOTAL SUPERIOR A 5 MILHÕES DE EUROS; 47 EMPRESAS)**

Indicador	Agregado 2015-2018			2018	2017	2016	2015
	Média	Mediana	Total	Total	Total	Total	Total
INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO	2 322	1 969	109 124	63 295	-41 832	41 919	45 741
... em Ativo Fixo Tangível	3 171	1 668	149 014	41 275	36 564	32 940	38 234
... em Ativo Fixo Intangível	116	0	5 465	4 346	331	587	201
... em Outro Ativo Fixo	-965	33	-45 355	17 674	-78 727	8 392	7 306

O investimento em Ativo Fixo Intangível é muito menos significativo: em 2018, ano em que atingiu maior valor, alcançou 4,3 milhões de euros, para o conjunto das 406 empresas, mas nos anos anteriores foi sempre inferior a 1 milhão de euros. O investimento desta natureza esteve quase exclusivamente concentrado nas empresas de maior dimensão, o que explica que a mediana deste indicador seja zero. O investimento em "Outro Ativo Fixo" foi negativo, devido à operação já referida.

A informação disponível sugere que o investimento das empresas industriais da fileira da cortiça atinge valores muito significativos embora sem nenhuma tendência temporal bem definida, seja ascendente, seja descendente, e com uma forte concentração num número limitado de empresas de maior dimensão.

### Comercialização de cortiça

O Ativo Fixo das 72 empresas de comercialização de cortiça aqui analisadas atingiu 18 milhões de euros, em 2018, 42% acima do seu valor em 2014, sugerindo um significativo investimento nesta tipologia de ativos.

**TABELA 5.3 - PRINCIPAIS INDICADORES DE INVESTIMENTO: AMOSTRA TOTAL DO SETOR COMERCIALIZADOR DE CORTIÇA**

Fonte: SABI. Cálculos próprios.

Indicador	Agregado 2015-2018			2018	2017	2016	2015
	Média	Mediana	Total	Total	Total	Total	Total
INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO	140	28	10 076	1 745	3 768	735	3 828
... em Ativo Fixo Tangível	147	25	10 589	1 546	3 714	1 859	3 471
... em Ativo Fixo Intangível	0	0	5	2	6	-1	-2
... em Outro Ativo Fixo	-8	0	-542	180	44	-1 123	357

TABELA 5.4 - PRINCIPAIS INDICADORES DE INVESTIMENTO: SUBAMOSTRAS DO SETOR COMERCIALIZADOR DE CORTIÇA

## PAINEL 1 - SUBAMOSTRA 1 (ATIVO TOTAL INFERIOR À MEDIANA; 36 EMPRESAS)

Fonte: Sabi. Cálculos próprios.

Indicador	Agregado 2015-2018			2018	2017	2016	2015
	Média	Mediana	Total	Total	Total	Total	Total
INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO	31	16	1 110	259	276	132	442
... em Ativo Fixo Tangível	19	9	677	188	179	169	141
... em Ativo Fixo Intangível	0	0	0	0	0	0	0
... em Outro Ativo Fixo	11	0	411	54	93	-36	301

## PAINEL 2 - SUBAMOSTRA 2 (ATIVO TOTAL ENTRE A MEDIANA E 1 MILHÃO DE EUROS; 18 EMPRESAS)

Indicador	Agregado 2015-2018			2018	2017	2016	2015
	Média	Mediana	Total	Total	Total	Total	Total
INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO	98	29	1 760	486	370	545	359
... em Ativo Fixo Tangível	80	26	1 434	261	439	507	227
... em Ativo Fixo Intangível	0	0	1	0	0	1	0
... em Outro Ativo Fixo	18	0	324	226	-69	37	130

## PAINEL 3 - SUBAMOSTRA 3 (ATIVO TOTAL SUPERIOR A 1 MILHÃO DE EUROS; 18 EMPRESAS)

Indicador	Agregado 2015-2018			2018	2017	2016	2015
	Média	Mediana	Total	Total	Total	Total	Total
INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO	400	284	7 206	999	3 122	58	3 027
... em Ativo Fixo Tangível	471	296	8 479	1 097	3 096	1 184	3 103
... em Ativo Fixo Intangível	0	0	4	2	6	-2	-2
... em Outro Ativo Fixo	-71	0	-1 276	-99	20	-1 123	-74

De 2015 a 2018, as empresas comercializadoras de cortiça efetuaram sempre investimento positivo em Ativo Fixo, com valores anuais que variaram entre 735 mil e 3,8 milhões de euros, sem tendência clara de evolução (Tabela 5.3). O investimento médio por empresa, no conjunto do período, foi de 140 mil euros, mas a mediana foi de apenas 28 mil, revelando uma considerável concentração nas empresas de maior dimensão, comprovada quando se segmenta a análise por dimensão das empresas (Tabela 5.4): as empresas com mais de 1 milhão de euros de ativo foram responsáveis por 84% do investimento total do setor. O investimento das empresas comercializadoras foi quase exclusivamente em Ativo Fixo Tangível, sendo o investimento em Ativo Intangível praticamente nulo e o investimento em Outro Ativo Fixo negativo, não existindo nesta matéria especiais especificidades em função da dimensão das empresas.

### Investimento apoiado por sistemas de incentivo: compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020

Na secção anterior, procurou-se quantificar, a partir das contas das empresas, o investimento em ativo fixo que realizaram no triénio 2015-2017. Complementarmente, nesta secção analisam-se os projetos da indústria da cortiça que foram apoiados no âmbito dos principais sistemas de apoio do Portugal 2020, nomeadamente, compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020<sup>11</sup>.

11. A análise incidiu sobre as bases de dados de projetos aprovados no compete 2020, até 31 de março de 2019, e no norte 2020 e alentejo 2020, até 31 de maio do mesmo ano. Imputaram-se à fileira da cortiça os projetos que indicavam código CAE 02300, 16293, 16294, 16295 ou 46213, bem como os que continham alguma das palavras 'cortiça', 'rolhas' ou 'cork' nos campos 'Designação', 'Resumo' ou 'Beneficiário'. A análise não inclui os projetos de natureza agroflorestal que foram tratados anteriormente em secção autónoma.



**TABELA 5.5 - PROJETOS RELACIONADOS COM A INDÚSTRIA DA CORTIÇA APOIADOS NO ÂMBITO DO PORTUGAL 2020, POR ANO DE INÍCIO**

Fonte: compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020. Cálculos próprios.

Nota: Valores de [1] e [2] em milhares de euros.

Ano de Início	Número de Projetos	Montante Elegível [1]	Montante do Incentivo [2]	Peso do Incentivo [2]/ [1]
2015	37	52 450	28 725	55%
2016	72	40 959	21 633	53%
2017	21	4 473	2 611	58%
2018	16	6 264	4 014	64%
2019	5	713	327	46%
Desconhecido	1	330	297	90%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>105 189</b>	<b>57 607</b>	<b>55%</b>

Esta análise não se restringe ao investimento em ativo fixo, tratado da secção anterior, embora parte dele tenha também sido objeto de apoio, nem os períodos de análise são inteiramente coincidentes. Ainda assim, a comparação dos valores de investimento em ativo fixo tangível e do montante elegível de projetos abrangidos pelos sistemas de apoio permite melhor balizar o esforço de investimento do setor. De acordo com a Tabela 5.5, o montante elegível ronda os 105 milhões de euros, enquanto os elementos sobre o investimento empresarial anteriormente analisados apontam para valores da ordem dos 150 milhões de euros, o que sugere que os incentivos de

incentivo dão um contributo muito relevante para a dinâmica de investimento na fileira. Em contrapartida, constata-se que o investimento da indústria da cortiça representa aproximadamente 1% do montante total elegível no âmbito dos sistemas de apoio aqui analisados.

De acordo com a Tabela 5.6, os projetos da indústria da cortiça têm, na sua larga maioria, duração de 1 a 3 anos (de facto, mais de metade do montante elegível ou do montante do incentivo respeita a projetos com duração de 1 a 2 anos). Daqui resulta, conforme explicitado na Figura 5.1, que o número de projetos ativos cresce até ao final de 2016 e decresce a partir desse momento.

**TABELA 5.6 - PROJETOS RELACIONADOS COM A INDÚSTRIA DA CORTIÇA APOIADOS NO ÂMBITO DO PORTUGAL 2020, POR DURAÇÃO**

Fonte: compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020. Cálculos próprios.

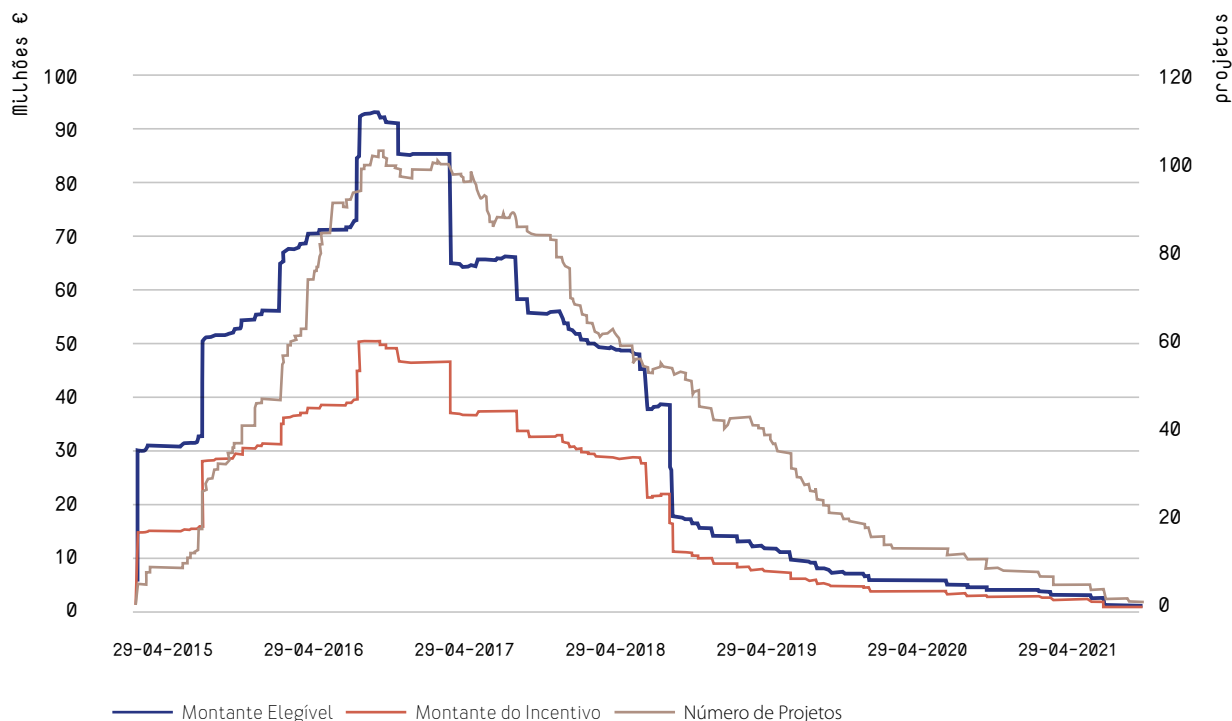
Nota: Valores de [1] e [2] em milhares de euros.

Anos de Duração	Número de Projetos	Montante Elegível [1]	Montante do Incentivo [2]	Peso do Incentivo [2]/ [1]
Inferior a 1 ano	31	2 729	1 753	64%
Entre 1 e 2 anos	57	66 620	34 344	52%
Entre 2 e 3 anos	54	31 774	18 770	59%
Superior a 3 anos	9	3 737	2 442	65%
Desconhecido	1	330	297	90%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>105 189</b>	<b>57 607</b>	<b>55%</b>

FIGURA 5.1 - PROJETOS ATIVOS POR DATA

Fonte: compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020. Cálculos próprios.

Nota: Para cada data, os projetos ativos correspondem aos que têm data de início inferior ou igual a essa data e data de fim igual ou superior a essa data. Os projetos analisados resultam da consolidação de 3 bases de dados (compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020) que não partilham a mesma data de atualização.



Muito embora estes projetos envolvam o setor corticeiro, é possível que sejam desencadeados por beneficiários com atividade principal distinta ou que sejam desencadeados com âmbito distinto. A Tabela 5.7 retrata a distribuição setorial dos esforços de investimento. É evidente a preponderância do setor transformador na dinâmica de investimento da fileira.

Existe, ainda assim, uma parte significativa de projetos que não são desencadeados por empresas (pelo menos, diretamente, enquanto beneficiárias). De acordo com a Tabela 5.8 aproximadamente 89% do montante elegível e 83% do montante do incentivo respeita a beneficiários de tipologia 'empresas', implicando que beneficiários de outra tipologia têm pesos de incentivo significativamente superiores (em média 85%).

TABELA 5.7 - PROJETOS RELACIONADOS COM A INDÚSTRIA DA CORTIÇA APOIADOS NO ÂMBITO DO PORTUGAL 2020, POR CAE

Fonte: compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020. Cálculos próprios.

Nota: Valores de [1] e [2] em milhares de euros. Note-se que uma base de dados atribui CAE ao projeto, outra atribui CAE sem que se entenda que diz respeito ao projeto ou ao beneficiário, e outra não reporta CAE.

CAE	Número de Projetos	Montante Elegível [1]	Montante do Incentivo [2]	Peso do Incentivo [2]/ [1]
02300	0	0	0	-
46213	1	308	139	45%
16293	12	6 115	3 373	55%
16294	76	53 376	28 987	54%
16295	20	26 936	12 673	47%
Outro	26	10 847	7 528	69%
Desconhecido	17	7 608	4 907	65%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>105 189</b>	<b>57 607</b>	<b>55%</b>

**TABELA 5.8 - PROJETOS RELACIONADOS COM A INDÚSTRIA DA CORTIÇA APOIADOS NO ÂMBITO DO PORTUGAL 2020, POR TIPOLOGIA DO BENEFICIÁRIO**

Fonte: compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020. Cálculos próprios.

Nota: Valores de [1] e [2] em milhares de euros.

Tipologia do Beneficiário	Número de Projetos	Montante Elegível [1]	Montante do Incentivo [2]	Peso do Incentivo [2]/ [1]
Empresa	134	93 566	47 711	51%
Outro	18	11 623	9 895	85%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>105 189</b>	<b>57 607</b>	<b>55%</b>

De acordo com a Tabela 5.9, que considera apenas os projetos com CAE relativo ao setor corticeiro, a APCOR e o CTCOR são beneficiários em 6 projetos com montante total elegível a rondar os 9 milhões de euros. Por seu lado, 24 grandes empresas do setor são responsáveis por aproximadamente 55 milhões de euros de montante elegível (representando 63% do montante elegível dos projetos cujo beneficiário tem CAE corticeiro e 52% do montante elegível do conjunto dos pro-

jetos aqui analisados). Assim, grandes empresas apresentam projetos mais pequenos, em média e mediana, relativamente ao observado para a APCOR e CTCOR quando tomados em conjunto. É também de destacar o número significativo de projetos e correspondente montante envolvendo outra tipologia de beneficiários: empresas corticeiras de menor dimensão, empresas não corticeiras e outras instituições que não empresas nem APCOR ou CTCOR.

**TABELA 5.9 - PROJETOS RELACIONADOS COM A INDÚSTRIA DA CORTIÇA APOIADOS NO ÂMBITO DO PORTUGAL 2020, COM CAE 'CORTICEIRO': GRANDES EMPRESAS VS. OUTROS**

Fonte: compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020. Cálculos próprios.

Nota: Valores de [1] e [2] em milhares de euros. A identificação das 'Grandes Empresas' resultou da comparação do campo relativo à designação do beneficiário reportado nas bases de dado dos sistemas de apoio com o campo relativo à designação das empresas reportado pela base de dados Sabi, considerando, para cada CAE a subamostra 3 correspondente. É importante notar que o total de projetos é aqui inferior porque a análise está confinada aos projetos para os quais são reportados CAE 'corticeiros' (isto é, 02300, 16293, 16294, 16295, e 46213).

Tipologia do Beneficiário	Número de Projetos		Montante Elegível [1]			Montante do Incentivo [2]		
	Entidades	Projetos	Total	Média	Mediana	Total	Média	Mediana
Grandes Empresas	24	63	54 740	869	258	26 680	423	116
APCOR / CTCOR	2	6	9 391	1 565	312	7 999	1 333	273
Outro	29	40	22 604	565	119	10 493	262	77
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>	<b>109</b>	<b>86 735</b>	<b>796</b>	<b>175</b>	<b>45 172</b>	<b>414</b>	<b>91</b>



TABELA 5.10 - PROJETOS RELACIONADOS COM A INDÚSTRIA DA CORTIÇA APOIADOS NO ÂMBITO DO PORTUGAL 2020, POR PRIORIDADE DE INVESTIMENTO

Fonte: compete 2020, norte 2020 e alentejo 2020. Cálculos próprios.

Nota: Valores de [1] e [2] em milhares de euros.

Prioridade de Investimento	Número de Projetos	Montante Elegível [1]	Montante do Incentivo [2]	Peso do Incentivo [2]/ [1]
1.1	9	1 457	1 238	85%
1.2	45	62 103	30 136	49%
<b>Objetivo 1</b>	<b>54</b>	<b>63 560</b>	<b>31 374</b>	<b>49%</b>
3.1	3	318	268	84%
3.2	28	15 428	10 088	65%
3.3	39	23 833	14 472	61%
<b>Objetivo 3</b>	<b>70</b>	<b>39 580</b>	<b>24 828</b>	<b>63%</b>
8.3	3	475	192	41%
8.5	19	676	501	74%
8.8	1	110	66	60%
8.9	1	470	399	85%
<b>Objetivo 8</b>	<b>24</b>	<b>1 730</b>	<b>1 159</b>	<b>67%</b>
9.10	2	110	69	62%
10.4	2	209	177	85%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>105 189</b>	<b>57 607</b>	<b>55%</b>

Por último, importa distinguir estes esforços de investimento por natureza ou objetivos do investimento. Essa distinção consta na Tabela 5.10. Tomando o montante elegível como referencial, observa-se que aproximadamente 60% do investimento respeita ao 'Objetivo 1: reforçar a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação', sendo que 98% destes respeitam à 'Prioridade de Investimento 1.2: promoção do investimento das empresas em inovação e investigação, o desenvolvimento de ligações e sinergias entre empresas, centros de I&D e o setor do ensino superior, em especial a promoção do desenvolvimento de produtos e serviços, transferência de tecnologia, inovação social, ecoinovação e aplicações de interesse público, no estímulo da procura, em redes, clusters e inovação aberta através da especialização inteligente, apoio à investigação tecnológica aplicada, linhas piloto, ações de validação precoce de produtos, capacidades avançadas de produção e primeira produção, em especial no que toca às tecnologias facilitadoras essenciais e à difusão de tecnologias de interesse geral'. Por seu lado, 38% do investimento respeita ao 'Objetivo 3: reforçar a competitividade das PME', sendo que destes, 39% respeitam à 'Prioridade de Investimento 3.2: desenvolvimento e aplicação de novos modelos empresariais para as PME, especialmente no que respeita à internacionalização' e 60% respeitam à 'Prioridade de Investimento 3.3: apoio à criação e alargamento de capacidades avançadas de desenvolvimento de produtos e serviços'.

## Propriedade industrial

A secção anterior permitiu identificar que o setor tem vindo a efetuar consideráveis investimentos orientados para a inovação. Mas, em que medida esses esforços se têm vindo traduzir em *output* inovador? Esta é uma questão interessante e de difícil resposta, pelo menos a julgar com a disponibilidade de dados. Uma alternativa, comumente utilizada para estes fins é analisar a evolução da propriedade industrial, em concreto do pedido de registo de patentes e *design*. No entanto, esta opção debate-se, pelo menos, com duas limitações importantes. Por um lado, as empresas são livres de patentear ou não (já que manter em segredo um *output* inovador é uma alternativa). Esta é, aliás uma decisão estratégica. Por outro lado, ainda que um *output* inovador seja uma condição suficiente para recorrer a este tipo de instrumento de propriedade industrial, o seu valor pode variar significativamente.

Pesem embora estas limitações, esta secção procura caracterizar a utilização que a fileira da cortiça tem feito dos instrumentos de proteção da propriedade industrial. Para esse efeito, identificaram-se na base de dados do INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial todas as patentes e registos de *design* que continham no campo 'Título', 'Resumo' e/ou 'Nome do Titular', pelo menos uma das seguintes palavras: 'cortiça', 'rolhas' e 'cork'. Confinou-se a análise à janela temporal 2009-2018, usando para tal o campo 'Data do Pedido', obtendo uma base de dados com 161 pedidos de patentes e 42 registos de *design* que estão sintetizados na Tabela 5.11 e na Tabela 5.12, respetivamente.



No que respeita aos pedidos de patente, é observável uma evolução estável no número de pedidos entre 2009 e 2016, com cerca de 20 pedidos anuais, com uma queda abrupta nos dois anos mais recentes. Analisando o tipo dos titulares destes pedidos de patente, verifica-se que cerca de 50% são empresas e que, destas, 60% são empresas corticeiras. Das empresas corticeiras que são titulares de pedidos, 80% são portuguesas e, na sua maioria, de grande dimensão. O grupo

Amorim é responsável por metade dos pedidos de patente provenientes de empresas corticeiras e por quase dois terços dos que são originários de empresas corticeiras portuguesas. Os pedidos de registo de design seguem um padrão diferente, com um muito menor envolvimento de empresas corticeiras, nomeadamente das de maior dimensão.

**TABELA 5.11 - PEDIDOS DE REGISTO DE PATENTE: POR TIPOLOGIA DE TITULAR E POR ANO**

Fonte: INPI. Cálculos próprios.

Nota: A identificação das 'Grandes Transformadoras' resultou da comparação do campo relativo à designação do titular reportado nas bases de dado do INPI com o campo relativo à designação das empresas reportado pela base de dados Sabi, considerando a subamostra 3 relativa ao subsector transformador..

Ano do Pedido	Total	Das quais: Empresas	Das quais: Corticeiras	Das quais: Portuguesas	Das quais: Grandes Transformadoras	Das quais: Amorim
2009	20	12	9	8	6	4
2010	18	10	8	7	6	4
2011	16	10	2	1	1	1
2012	16	11	6	4	4	4
2013	13	6	6	5	4	2
2014	19	10	6	4	4	3
2015	26	13	8	7	4	4
2016	22	7	3	2	2	2
2017	8	4	2	2	1	1
2018	3	1	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>161</b>	<b>84</b>	<b>50</b>	<b>40</b>	<b>32</b>	<b>25</b>

**TABELA 5.12 - PEDIDOS DE REGISTO DE DESIGN: POR TIPOLOGIA DE TITULAR E POR ANO**

Fonte: INPI. Cálculos próprios.

Nota: A identificação das 'Grandes Transformadoras' resultou da comparação do campo relativo à designação do titular reportado nas bases de dados do INPI com o campo relativo à designação das empresas reportado pela base de dados Sabi, considerando a subamostra 3 relativa ao subsector transformador.

Ano do Pedido	Total	Das quais: Empresas	Das quais: Corticeiras	Das quais: Portuguesas	Das quais: Grandes Transformadoras	Das quais: Amorim
2009	3	3	1	1	0	0
2010	2	0	0	0	0	0
2011	8	4	3	3	1	0
2012	5	4	1	1	0	0
2013	0	0	0	0	0	0
2014	7	4	2	2	0	0
2015	9	1	0	0	0	0
2016	2	0	0	0	0	0
2017	3	1	0	0	0	0
2018	3	3	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>20</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>0</b>

Este capítulo aborda  
o comércio mundial de  
cortiça, as exportações  
e importações do setor.



## COMÉRCIO EXTERNO DE CORTIÇA

# 06

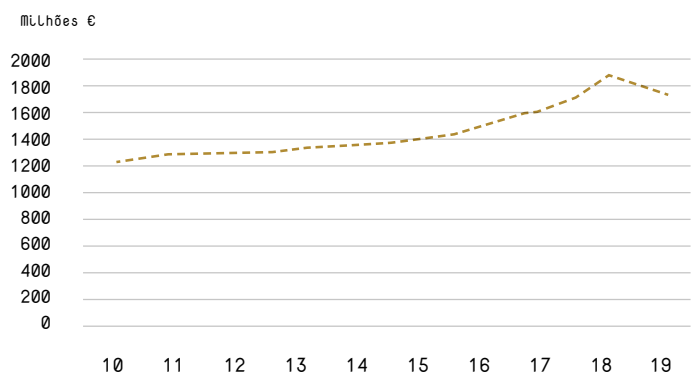
Portugal é o principal protagonista do comércio internacional de cortiça. As suas exportações têm crescido continuamente e ultrapassaram já os mil milhões de euros. A fileira apresenta a mais elevada taxa de cobertura da economia nacional. A última década fica marcada pela diminuição do peso relativo das rolhas de cortiça natural nas exportações nacionais.

### Mercado mundial

As exportações mundiais de cortiça aumentaram mais de 41% entre 2010 e 2019, tendo ultrapassado os 1800 milhões de euros em 2018 (Gráfico 6.1). A cortiça natural representa apenas 3,3% deste valor, correspondendo o restante a produtos transformados<sup>12</sup>.

GRÁFICO 6.1 - EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE CORTIÇA

Fonte: International Trade Centre (2020).



Portugal é o principal protagonista no comércio internacional de cortiça, com uma quota de 61,4% das exportações mundiais, valor que apresentou um ligeiro crescimento ao longo da década [Tabela 6.1]. Seguem-se, a distância considerável, a Espanha com uma quota de 18,7% e a França com 5,4%. As exportações de cortiça apresentam, portanto, uma forte concentração geográfica: os dois principais *players* são responsáveis por mais de 80% do total mundial, tendo inclusive aumentado a sua quota em 3 pontos percentuais na última década.

12. Por "cortiça", entende-se aqui o conjunto dos produtos enquadrados no capítulo 45 – Cortiça e Suas Obras – do Sistema Harmonizado (SH). O Sistema Harmonizado é a nomenclatura de produtos generalizadamente utilizada no comércio internacional, sendo composta por códigos de 6 dígitos. A Nomenclatura Combinada (NC) utilizada pela União Europeia desagrega adicionalmente o SH, acrescentando-lhe dois dígitos adicionais. Utilizando estes códigos, desagregamos o comércio internacional de cortiça em cortiça natural (4501.10), rolhas (4503.10.10, 4503.10.90, 4504.10.11, 4504.10.19, 4504.90.20), materiais de construção (4501.90, 4504.10.91, 4504.10.99, 4504.90.80) e outros produtos em cortiça (4502, 4503.90.00).

TABELA 6.1 - PRINCIPAIS EXPORTADORES DE CORTIÇA

Fonte: International Trade Centre (2020).

	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
Portugal	764 463	62,1%	1 063 430	61,4%	39,1%
Espanha	185 595	15,1%	323 443	18,7%	74,3%
França	48 244	3,9%	93 798	5,4%	94,4%
Itália	41 865	3,4%	43 701	2,5%	4,4%
Alemanha	30 559	2,5%	30 323	1,7%	-0,8%
China	12 203	1,0%	22 939	1,3%	88,0%
EUA	28 471	2,3%	20 751	1,2%	-27,1%
Marrocos	9 316	0,8%	20 634	1,2%	121,5%
Chile	6 304	0,5%	13 862	0,8%	119,9%
Tunísia	5 846	0,5%	9 015	0,5%	54,2%
Total 10+	1 132 866	92,0%	1 641 896	94,7%	44,9%

TABELA 6.2 - PRINCIPAIS IMPORTADORES DE CORTIÇA

Fonte: International Trade Centre (2020).

	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
França	228 425	18,1%	282 273	15,7%	23,6%
EUA	169 467	13,5%	252 236	14,1%	48,8%
Portugal	104 027	8,3%	200 095	11,2%	92,3%
Espanha	78 974	6,7%	191 465	10,7%	126,0%
Itália	112 006	8,9%	176 844	9,9%	57,9%
Alemanha	107 441	98,5%	109 635	6,1%	2,0%
Rússia	38 399	3,0%	46 194	2,6%	20,3%
Reino Unido	21 683	1,7%	41 540	2,3%	91,6%
Chile	27 600	2,2%	39 294	2,2%	42,4%
China	32 827	2,6%	36 181	2,0%	10,2%
Total 10+	926 606	73,6%	1 375 757	76,7%	48,5%

As importações estão muito menos concentradas, com os dez maiores importadores mundiais a representarem, em 2019, 76,7% do total mundial (Tabela 6.2). Embora seja a maior, ao longo da última década, a quota da França desceu 2,4 pontos percentuais, para 15,7%, sendo seguida pelos EUA (14,1%), Portugal (11,2%), Espanha (10,7%) e Itália (9,9%). Entre os dez maiores importadores mundiais, Portugal foi o país que registou o maior crescimento desde 2010 (92,3%), devido essencialmente ao aumento das aquisições de cortiça natural, apenas atrás de Espanha (126%).

Este comportamento de exportações e importações reflete-se nos saldos comerciais dos respetivos países. Não é assim de estranhar que o maior excedente comercial seja destacadamente o português (cerca de 863 milhões de euros), a uma distância considerável do espanhol (quase 132 milhões de euros). Três países apresentam défices

comerciais superiores a 100 milhões de euros: EUA (231 milhões de euros), França (188 milhões de euros) e Itália (133 milhões de euros). A evolução mais negativa foi registada pela Itália, cujo défice comercial praticamente duplicou ao longo da última década.

Desagregando a análise por produto, verifica-se que, apesar do seu reduzido peso no total mundial, as exportações de cortiça natural cresceram 76% em volume, desde 2009. Em 2019, atingiram quase 58 milhões de euros e 30 mil toneladas. Espanha, Portugal e Itália em 2019, representaram 93,7% das exportações mundiais em termos de valor e 95,8%, em quantidade. Desde 2009, destaca-se a evolução das exportações italianas que passaram de menos de 5% para mais de 20% no total. Em 2019 apenas outros dois países exportaram pelo menos 100 toneladas de cortiça natural: Marrocos (472 toneladas e Argélia (469 toneladas).

**TABELA 6.3 - PRINCIPAIS IMPORTADORES DE CORTIÇA NATURAL**

Fonte: International Trade Centre (2020).

Nota: Em volume as 10 primeiras posições não são ocupadas pelos mesmos países; no entanto, apresentam-se apenas os 10 maiores importadores mundiais em valor, com o correspondente volume de importações.

	2010				2019				Variação 2010-2019	
	1 000 €	%	ton.	%	1 000 €	%	ton.	%	1 000 €	ton.
Portugal	55 185	66,4%	25 731	64,4%	99 180	81,1%	41 721	80,2%	79,7%	38,3%
Espanha	5 673	6,8%	4 112	10,3%	7 863	6,4%	4 548	8,7%	38,6%	9,6%
China	5 356	6,4%	2 278	5,7%	6 931	5,7%	2 075	4,0%	29,4%	-9,8%
Holanda	1 929	2,3%	2 148	5,4%	1 706	1,4%	1 408	2,7%	-11,6%	-52,6%
Bélgica	2 070	2,5%	935	2,3%	1 661	1,4%	765	1,5%	-19,8%	-22,2%
EUA	47	0,1%	23	0,1%	976	0,8%	138	0,3%	1976,6%	83,3%
Itália	5 499	6,6%	2 965	7,4%	473	0,4%	196	0,4%	-91,4%	-1413%
Índia	47	0,1%	43	0,1%	343	0,3%	304	0,6%	629,83%	85,9%
França	362	0,4%	158	0,4%	296	0,2%	133	0,3%	-18,2%	-18,8%
Nigéria	2 326	2,8%	12	0,0%	276	0,2%	58	0,1%	-88,1%	74,1%
Total 10+	76 168	91,7%	38 408	96,2%	119 429	97,6%	51 346	98,7%	56,8%	25,2%

As importações de cortiça natural são predominantemente destinadas aos maiores produtores de produtos transformados em cortiça (Tabela 6.3): Portugal e Espanha importam quase 87% da cortiça natural a nível mundial, em termos de valor e 89% em termos de quantidade. Dadas as suas necessidades de matéria-prima para o fabrico de produtos transformados, Portugal é o país que apresenta maior défice comercial na cortiça natural, na ordem dos 82 milhões de euros em 2019 (Gráfico 6.2). Ao longo da última década, o défice comercial português na cortiça natural aumentou em cerca de 92%.

Quanto aos produtos transformados em cortiça, Portugal é o maior exportador mundial, com uma quota de 62,5%, em 2019, cerca de um ponto percentual abaixo da que apresentava em 2010 (Tabela 6.4). Seguem-se Espanha e França, países que mais do que duplicaram as suas exportações ao longo da última década, com quotas de, respetivamente, 17,1% e 5,6%. Nenhum outro país apresenta uma quota superior a 2%. A concentração geográfica das exportações de cortiça tem vindo a aumentar: desde 2010, a quota conjunta dos três principais países exportadores aumentou cinco pontos percentuais, para 85,9%.

**GRÁFICO 6.2 - EVOLUÇÃO DOS CINCO MAIORES DÉFICES COMERCIAIS NA CORTIÇA NATURAL**

Fonte: International Trade Centre (2020).

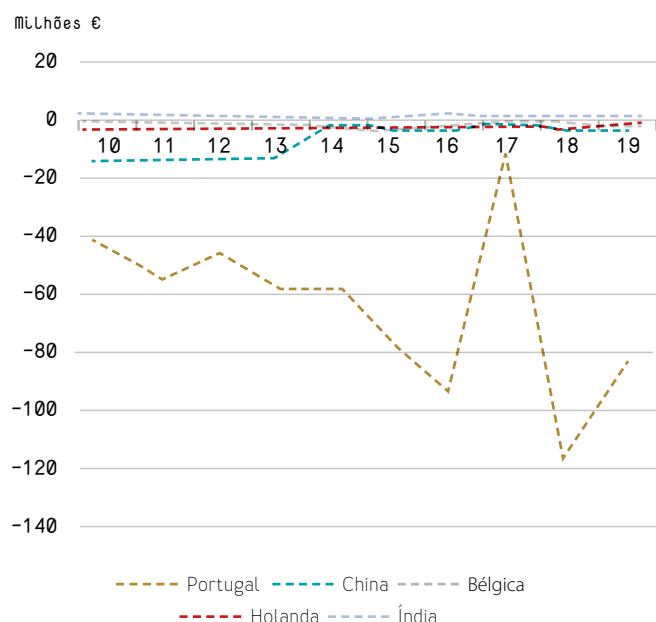


TABELA 6.4 - PRINCIPAIS EXPORTADORES DE PRODUTOS TRANSFORMADOS EM CORTIÇA (CAPÍTULO 45 DA NOMENCLATURA COMBINADA, EXCETO CORTIÇA NATURAL)

Fonte: International Trade Centre (2020).

	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
Portugal	752 201	63,6	1 046 461	62,5%	39,1%
Espanha	156 038	13,2%	298 585	17,8%	91,4%
França	47 785	4,0%	93 778	5,6%	96,2%
Itália	40 172	3,4%	31 311	1,9%	-22,1%
Alemanha	30 443	2,6%	30 186	1,8%	-0,8%
China	12 135	1,0%	22 937	1,4%	89,0%
Marrocos	8 775	0,7%	20 070	1,2%	128,7%
EUA	26 207	2,2%	18 996	1,1%	-27,5%
Chile	6 304	0,5%	13 862	0,8%	119,9%
Reino Unido	6 048	0,5%	6 378	0,4%	5,5%
Total 10+	1 086 108	91,8%	1 582 564	94,5%	45,7%

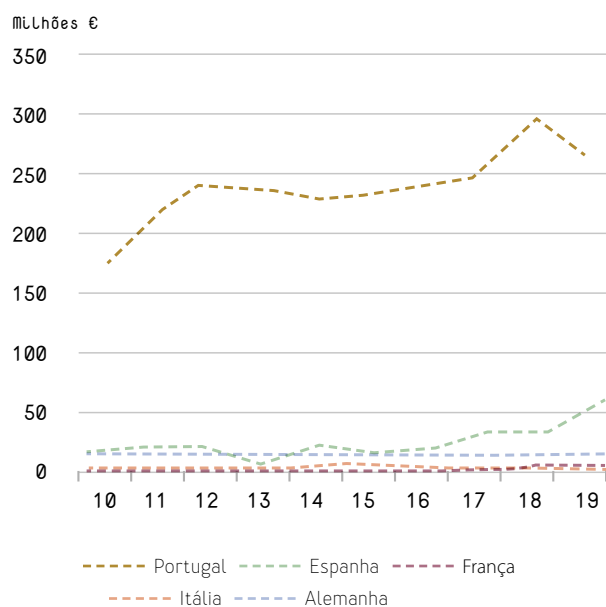
As rolhas são a categoria de produto mais exportada, embora não seja possível determinar exatamente a sua quota, a nível mundial, porque as estatísticas de muitos países não as autonomizam de outros produtos em cortiça. Em qualquer caso, nos quatro principais exportadores mundiais, a sua quota, em 2019, foi de 43% em Itália, 95% em França, 60% em Espanha e 71% em Portugal. As exportações portuguesas de rolhas ascendem a mais de 760 milhões de euros, cerca de quatro vezes mais do que as espanholas. O terceiro maior exportador de rolhas é a França com 89,4 milhões de euros, sendo o único destes quatro países cujas exportações de rolhas mais do que duplicaram ao longo da última década. Por outro lado, a Itália é o único cujas exportações diminuíram desde 2010, situando-se atualmente nos 26,3 milhões de euros.

As rolhas cilíndricas em cortiça natural são as mais exportadas por Portugal e Espanha, representando mesmo mais de metade das exportações portuguesas em 2019. Pelo contrário, no caso da França mais de 60% das rolhas exportadas são outras rolhas cilíndricas em cortiça aglomerada.

Portugal lidera também de forma destacada as exportações de materiais de construção, com um valor de quase 294 milhões de euros em 2019, 56% acima do valor registado em 2010. Este valor é quase quatro vezes superior ao das exportações espanholas de 71 milhões de euros em 2019 (Gráfico 6.3)

GRÁFICO 6.3 - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DE PORTUGAL, ESPANHA, FRANÇA, ITÁLIA E ALEMANHA

Fonte: International Trade Centre (2020).



As importações de produtos transformados em cortiça encontram-se também bastante concentradas em termos geográficos, com os dez principais mercados a absorverem quase três quartos do total mundial. Os maiores importadores são a França, EUA, Espanha e Itália, com uma quota conjunta de 53,5% em 2019 (Tabela 6.5). Entre os dez maiores importadores mundiais, destacam-se os crescimentos das importações de Espanha (132%), Portugal (107%) e Reino Unido (95%) entre 2010 e 2019.



**TABELA 6.5 - PRINCIPAIS IMPORTADORES DE PRODUTOS TRANSFORMADOS EM CORTIÇA (CAPÍTULO 45 DA NOMENCLATURA COMBINADA, EXCETO CORTIÇA NATURAL)**

Fonte: International Trade Centre (2020).

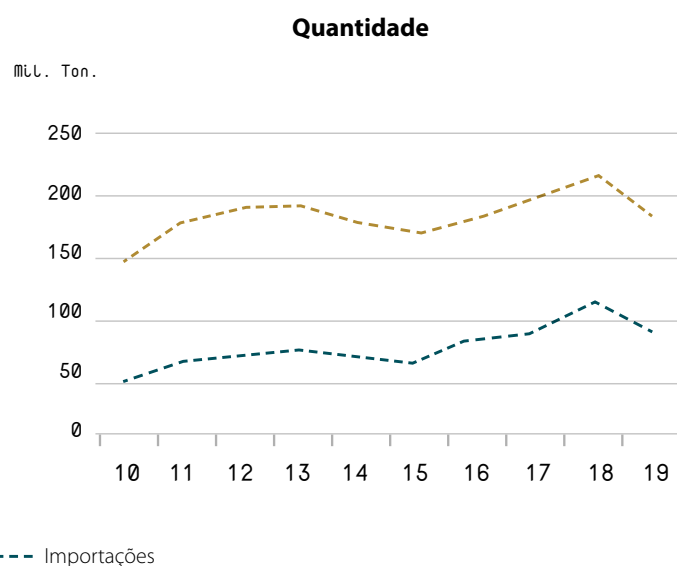
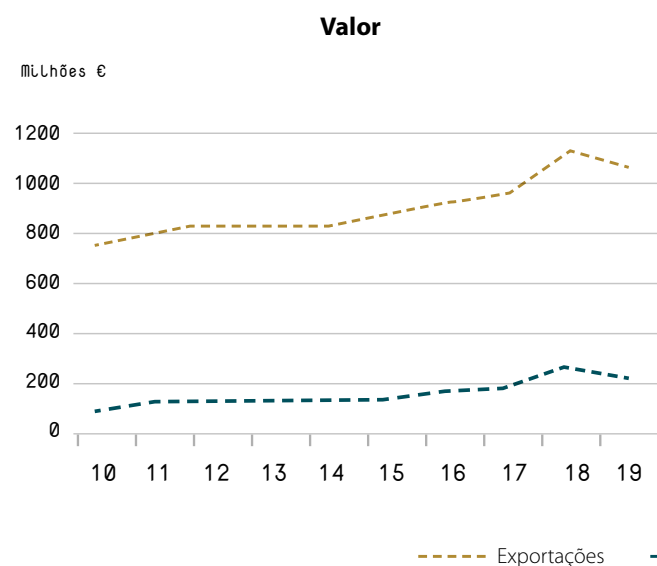
	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
França	228 063	19,3%	281 977	16,8%	23,6%
EUA	169 420	14,3%	251 260	15,0%	48,3%
Espanha	80 619	6,8%	186 917	11,2%	131,9%
Itália	106 507	9,0%	176 371	10,5%	65,6%
Alemanha	106 520	9,0%	109 423	6,5%	2,7%
Portugal	48 842	4,1%	100 915	6,0%	106,6%
Rússia	38 397	3,2%	46 193	2,8%	20,3%
Reino Unido	21 176	1,8%	41 355	2,5%	95,3%
Chile	27 600	2,3%	39 294	2,3%	42,4%
China	27 471	2,3%	29 250	1,7%	6,5%
Total 10+	827 144	69,9%	1 233 705	73,6%	49,2%

## Comércio externo português de cortiça

Em 2019, as exportações portuguesas de cortiça ultrapassaram os 1 063 milhões de euros. O crescimento de 53% registado desde 2009 permitiu-lhes ultrapassar, pela primeira vez, a barreira dos mil milhões de euros em 2018. Desde 2010, cresceram 39%. As importações apresentam um valor muito inferior, mas ultrapassaram os 200 milhões de euros, em 2019, tendo crescido 92% desde 2010 [Gráfico 6.4].

**GRÁFICO 6.4 - COMÉRCIO EXTERNO PORTUGUÊS DE CORTIÇA**

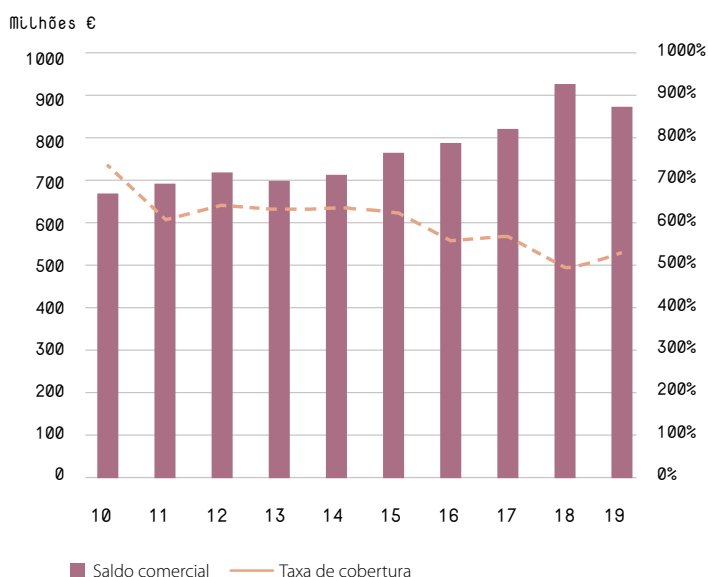
Fonte: International Trade Centre (2020).



Apesar da informação em quantidade necessitar de especial atenção na sua interpretação, uma vez que agrega produtos de diferentes categorias, permite concluir que o preço médio de exportação é significativamente superior ao preço médio de importação (5 584 euros por tonelada, comparativamente com 2 299 euros em 2019), o que confirma a estratégia do setor na importação de matéria-prima e sua posterior transformação no país em produtos com maior valor acrescentado.

**GRÁFICO 6.5 - EVOLUÇÃO DO SALDO COMERCIAL E TAXA DE COBERTURA DO SETOR NA CORTIÇA (CAPÍTULO 45 DA NOMECLATURA COMBINADA)**

Fonte: International Trade Centre (2020).



A cortiça apresenta, portanto, um saldo comercial largamente excedentário que atingiu, em 2019, 863 milhões de euros. Na última década, este saldo aumentou 31%, tendo grande parte deste crescimento sido alcançado entre 2015 e 2018. A taxa de cobertura das importações pelas exportações da fileira da cortiça é a mais elevada da economia nacional, ultrapassando os 500% (531,5%). No entanto, este indicador tem vindo a diminuir, apesar de ter crescido no último ano, como se observa no Gráfico 6.5.

A fileira da cortiça assegurou, em 2019, 1,78% das exportações e 0,25% das importações portuguesas, com o seu peso nas exportações a diminuir ao longo da década, e o peso nas importações a aumentar até 2018 [Gráfico 6.6].

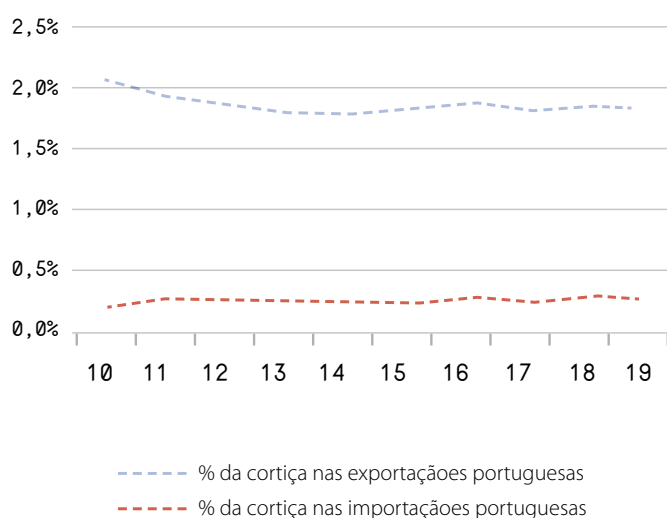
Os três principais destinos das exportações portuguesas de cortiça são a França (17,8%), EUA (16,9%) e Espanha (14,9%), países que



são também, com Portugal, os principais importadores mundiais de cortiça. Em conjunto, estes três países absorvem quase metade das exportações nacionais, num valor superior a 528 milhões de euros (Tabela 6.6). Entre os 10 principais destinos, que, em conjunto, absorveram mais de 80% das exportações nacionais, o Reino Unido (+161%), a Espanha (+87%) e a China (+81%) foram os mais dinâmicos na última década. Em contrapartida, a França foi o segundo mercado que menos cresceu (+23%), apenas à frente da Alemanha (+9%), levando a que perdesse mais de 2 pontos percentuais de quota nas exportações portuguesas.

**GRÁFICO 6.6 - QUOTA DA CORTIÇA NAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS**

Fonte: International Trade Centre (2020).





**TABELA 6.6 - PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE CORTIÇA**

Fonte: International Trade Centre (2020).

	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
França	153 952	20,1%	189 275	17,8%	22,9%
EUA	118 667	15,5%	180 077	16,9%	51,7%
Espanha	84 790	11,1%	158 920	14,9%	87,4%
Itália	66 971	8,8%	104 448	9,8%	56,0%
Alemanha	71 285	9,3%	77 926	7,3%	9,3%
Reino Unido	16 659	2,2%	43 533	4,1%	161,3%
Rússia	23 029	3,0%	37 617	3,5%	63,3%
Chile	22 714	3,0%	26 868	2,5%	18,3%
México	18 435	2,4%	23 665	2,2%	28,4%
China	11 792	1,5%	21 300	2,0%	80,6%
Total 10+	588 294	77,0%	863 629	81,2%	46,8%

As importações portuguesas de cortiça são ainda mais concentradas geograficamente do que as exportações (Tabela 6.7): o principal país de origem, a Espanha, por si só, representou, em 2019, cerca de 70% das importações nacionais. Embora as importações originárias deste país tenham crescido 88%, desde 2010, a sua quota no total das importações portuguesas diminuiu em dez pontos percentuais, fruto dos

fortíssimos crescimentos das importações de Itália (+638%), Tunísia (+418%) e Marrocos (+342%). Praticamente todas as importações nacionais de cortiça têm origem na zona do Mediterrâneo, sendo os EUA o único país fora desta área geográfica com uma quota superior a 1%. Em 2019, a quota conjunta dos dez maiores fornecedores de cortiça a Portugal era de 98,8%.

**TABELA 6.7 - PRINCIPAIS ORIGENS DAS IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE CORTIÇA (CAPÍTULO 45 DA NOMENCLATURA COMBINADA)**

Fonte: International Trade Centre (2020).

	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
Espanha	83 155	79,9%	156 480	69,9%	88,2%
Itália	3 265	3,1%	24 109	10,8%	638,4%
Marrocos	4 710	4,5%	20 839	9,3%	342,4%
Tunísia	1 142	1,1%	5 913	2,6%	417,8%
Argélia	2 760	2,7%	5 042	2,3%	82,7%
EUA	4 842	4,7%	4 653	2,1%	-3,9%
França	1 112	1,1%	2 520	1,1%	126,6%
China	448	0,4%	845	0,4%	88,6%
México	0	0,0%	434	0,2%	-
Austrália	14	0,0%	427	0,2%	2950,0%
Total 10+	101 448	97,5%	221 262	98,8%	118,1%

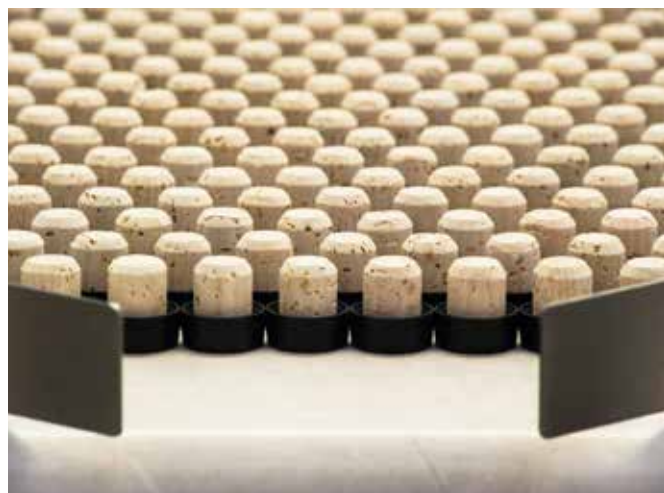
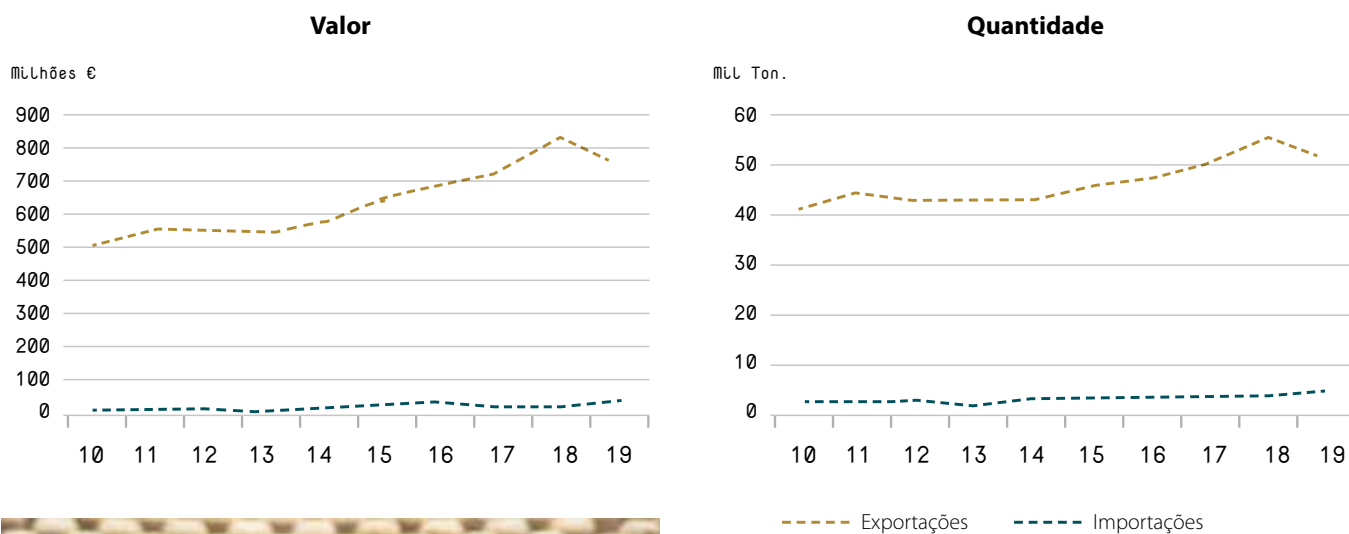
O comércio externo português de cortiça é dominado pela cortiça natural, nas importações, e pelas rolhas, nas exportações. A cortiça natural representou, em 2019, 50% das importações portuguesas de cortiça, num valor superior a 99 milhões de euros, um crescimento de 80% em valor desde 2010. Entre os produtos importados, destaca-se a forte evolução registada nos materiais de construção, cujas importações cresceram 165% ao longo da última década, representando atualmente mais de 48 milhões de euros (24% do total). As rolhas representaram, em 2019, 71,5% das exportações portuguesas de cortiça, num montante de cerca de 760 milhões de euros. Esta quota registou uma ligeira diminuição ao longo da década anterior, mas não mostra uma tendência de evolução bem definida. Seguem-se em importância os materiais de construção, que representam mais de um quarto das exportações nacionais, com cerca de 264 milhões de euros. Portugal é um importador líquido de cortiça natural, tendo exportado menos de dez mil toneladas em 2019 e importado mais de quarenta mil. As importações têm vindo a crescer a um ritmo consideravelmente superior ao das exportações, elevando o défice comercial de 43 milhões de euros, em 2010, para 80 milhões, em 2019. A Espanha é simultaneamente o principal destino das exportações e a principal

origem das importações portuguesas de cortiça natural. Como destino das exportações de cortiça natural, as vendas para o mercado espanhol têm apresentado fortes oscilações ao longo da última década: o ano de 2019 fica marcado pelo segundo valor mais elevado desde 2010, com quase 13 milhões de euros (68% das exportações totais), mas em 2016 tinha-se registado um dos valores mais baixos, apenas 2,7 milhões. Em 2019, a China, para onde as exportações são bastante estáveis por volta dos 4 milhões de euros, surge na segunda posição (26% das exportações totais). As importações de cortiça natural são também dominadas por dois países, Espanha e Itália, que representam 99% do valor total.

Nos produtos transformados de cortiça, Portugal assume-se como exportador líquido. No caso das rolhas, principal categoria exportada, o excedente comercial tem vindo a crescer praticamente ano após ano: em 2019, as exportações deste tipo de produto atingiram o máximo de 760 milhões de euros (mais de 51 mil toneladas), enquanto as importações se ficavam por 36 milhões de euros (3 mil e 600 toneladas), originando um excedente comercial superior a 724 milhões de euros (Gráfico 6.7). O valor máximo deste excedente registou-se em 2018: 783 milhões de euros.

### GRÁFICO 6.7 - COMÉRCIO EXTERNO PORTUGUÊS DE ROLHAS

Fonte: International Trade Centre (2020).



Mais de dois terços das exportações portuguesas de rolhas são direcionados para quatro países (Gráfico 6.9): França (22,9%), EUA (19%), Espanha (12,5%) e Itália (12,4%). Apesar das exportações para França terem crescido, ainda que moderadamente (+19,4%), na última década, aproximando-se dos 174 milhões de euros em 2019, esse foi o único dos quatro países cuja quota diminuiu. Neste período, a evolução mais positiva foi registada para o Reino Unido, para onde as exportações de rolhas mais do que duplicaram, sendo também de realçar o crescimento verificado nas exportações para o México (+132,3%) e a Austrália (+87,8%).

**TABELA 6.8 - PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE ROLHAS**

Fonte: International Trade Centre (2020).

	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
França	145 738	27,2%	173 947	22,9%	19,4%
EUA	93 857	17,5%	144 640	19,0%	54,1%
Espanha	64 457	12,0%	95 367	12,5%	48,0%
Itália	55 135	10,3%	94 642	12,4%	71,7%
Reino Unido	9 536	1,8%	29 374	3,9%	208,0%
Chile	18 217	3,4%	26 422	3,5%	45,0%
Alemanha	27 130	5,1%	22 997	3,0%	-15,2%
México	9 311	1,7%	21 628	2,8%	132,3%
Austrália	10 037	1,9%	18 850	2,5%	87,8%
Argentina	14 814	2,8%	12 245	1,6%	-17,3%
Total 10+	448 232	83,8%	343 974	84,2%	42,8%

Apesar da França continuar a ser o principal destino das exportações portuguesas de rolhas, os EUA já a ultrapassaram nas exportações da principal categoria (rolhas cilíndricas em cortiça natural) e nas outras rolhas de cortiça natural. As exportações de todos os tipos de rolhas encontram-se bastante concentradas em termos geográficos, com as quotas dos dez principais mercados a oscilarem entre os 52,7% e os 88,7%.

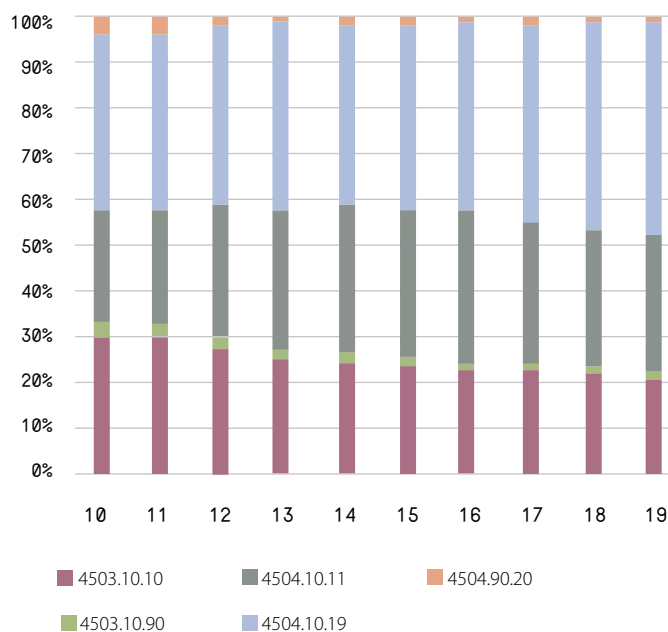
As rolhas cilíndricas em cortiça natural asseguram, em valor, a maioria das exportações portuguesas de rolhas, mas a sua quota tem vindo a cair progressivamente, passando de 58,8%, em 2010, para 51%, em 2019. Em volume, a sua quota tem também declinado, sendo já inferior a um quarto (20,7%; Gráfico 6.8). Em 2019, os EUA ultrapassaram a França enquanto principal destino das exportações deste tipo de rolha, com uma quota de 24,1% (contra 23,3% da França), resultado de um crescimento de 55% das exportações em valor ao longo da década, e de uma quebra de 7,3% para França.



**GRÁFICO 6.8 - COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE ROLHAS, EM QUANTIDADE**

Fonte: International Trade Centre (2020).

Notas: 4503.10.10 - rolhas cilíndricas em cortiça natural; 4503.10.90 - outras rolhas em cortiça natural; 4504.10.11 - rolhas em cortiça aglomerada para espumante; 4504.10.19 - outras rolhas em cortiça aglomerada; 4504.90.20 - outras rolhas de cortiça aglomerada (exceto cilíndricas).



Seguem-se, em importância, as rolhas em cortiça aglomerada exceto para vinhos espumantes, com cerca de 170 milhões de euros, e as rolhas cilíndricas para vinhos espumantes em cortiça aglomerada com 149 milhões de euros. As outras rolhas de cortiça aglomerada (exceto cilíndricas) foram o único tipo de rolha cujas exportações diminuíram ao longo da última década (apesar do crescimento registado nos últimos três anos).

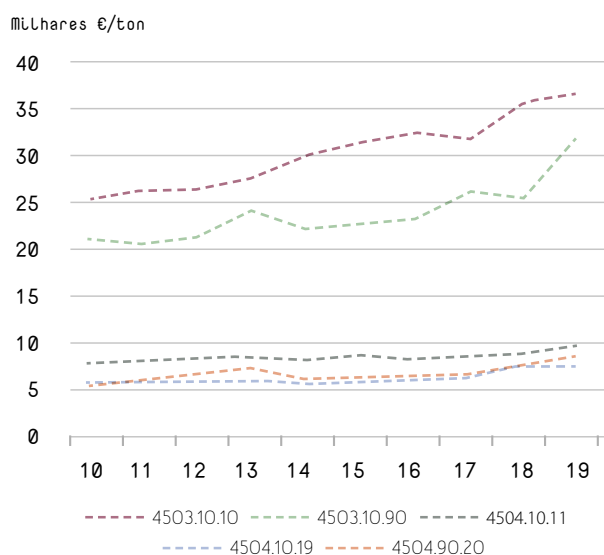
A discrepância entre o peso nas exportações de cada tipo de rolha em valor e em quantidade reflete os seus preços médios de exportação (Gráfico 6.9). As rolhas cilíndricas em cortiça natural apresentam o preço médio de exportação mais elevado (36,5 mil euros

por tonelada) e o segundo que mais aumentou (45,8%) ao longo da última década, apenas ultrapassado pelo crescimento do preço das outras rolhas de cortiça natural (49,5%). As outras rolhas em cortiça natural apresentam também um preço elevado, da ordem dos 32 mil euros por tonelada em 2019, o mais elevado de que há registo. Os três tipos de rolhas em aglomerado apresentam preços médios de exportação significativamente inferiores, entre os 7,5 e os 9,6 mil euros por tonelada, mas com evoluções muito diversas: enquanto o preço médio de exportação das rolhas em cortiça aglomerada para espumante cresceu 16%, o das outras rolhas (cilíndricas) em cortiça aglomerada aumentou 24% e o das outras rolhas de cortiça aglomerada (exceto cilíndricas) 43%.

### GRÁFICO 6.9 - PREÇO MÉDIO DE EXPORTAÇÃO POR TIPO DE ROLHA

Fonte: International Trade Centre (2020).

Notas: 4503.10.10 - rolhas cilíndricas em cortiça natural; 4503.10.90 - outras rolhas em cortiça natural; 4504.10.11 - rolhas em cortiça aglomerada para espumante; 4504.10.19 - outras rolhas em cortiça aglomerada; 4504.90.20 - outras rolhas de cortiça aglomerada (exceto cilíndricas)..



Portugal exporta significativamente mais do que importa de todos os tipos de rolhas. As importações nacionais, em 2019, rondaram os 36 milhões de euros, sendo Espanha (38,8%) e Marrocos (24,5%) as suas principais origens (Tabela 6.9).

### TABELA 6.9 - ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE ROLHAS

Fonte: International Trade Centre (2020).

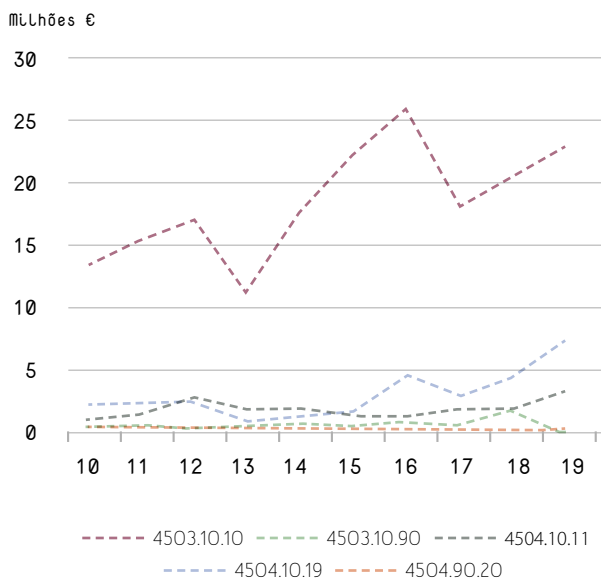
	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
Espanha	3 897	22,6%	13 960	38,8%	258,2%
Marrocos	2 275	13,2%	8 812	24,5%	287,3%
Itália	1 608	9,3%	4 249	11,8%	164,2%
EUA	4 832	28,1%	3 716	10,3%	-23,1%
França	973	5,6%	1 712	4,8%	76,0%
Argélia	211	1,2%	499	1,4%	136,5%
Tunísia	0	0,0%	479	1,3%	-
Austrália	389	2,3%	371	1,0%	-4,6%
China	0	0,0%	349	1,0%	-
Chile	534	3,1%	312	0,9%	-41,6%
Total 10+	14 719	85,5%	34 459	95,8%	134,1%

A categoria de rolhas mais importada, com valores na ordem dos 22,5 milhões de euros em 2019 (Gráfico 6.10), é também a mais exportada (rolhas cilíndricas em cortiça natural). Dos restantes tipos de rolha, apenas as outras rolhas em cortiça aglomerada apresentam valores anuais superiores a quatro milhões de euros. Nos últimos três anos, esta categoria destacou-se, tendo superado os 7 milhões de euros de valor importado em 2019.

### GRÁFICO 6.10 - IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS POR TIPO DE ROLHA

Fonte: International Trade Centre (2020).

Notas: 4503.10.10 - rolhas cilíndricas em cortiça natural; 4503.10.90 - outras rolhas em cortiça natural; 4504.10.11 - rolhas em cortiça aglomerada para espumante; 4504.10.19 - outras rolhas em cortiça aglomerada; 4504.90.20 - outras rolhas de cortiça aglomerada (exceto cilíndricas).



O comércio externo português de materiais de construção em cortiça cresceu também de forma acentuada ao longo da última década, ultrapassando 264 milhões de euros de exportações, em 2019, um valor 56% acima dos 170 milhões de euros registados em 2010 (Gráfico 6.11). No entanto, o crescimento não foi contínuo ao longo da última década, tendo sido interrompido nos anos de 2013 e 2014, e, novamente, em 2019. Em quantidade, é possível verificar-se que a quebra atingiu também o ano de 2015. Em 2019, o volume exportado era 27% superior ao de 2010 (mas apenas 4% superior ao de 2015). Três países, Alemanha, Espanha e EUA, são o destino de 53,8% das exportações portuguesas de materiais de construção (Tabela 6.10). No caso da Espanha, o crescimento verificado na última década foi verdadeiramente assinalável (+297,6%), para um valor atual de 51 milhões de euros (19,3% do total). A Alemanha apresenta um valor próximo (54,4 milhões), sendo os EUA responsáveis por 34 milhões de euros. O valor exportado para os dez principais mercados em 2019 mais do que duplicou face ao valor que estes mesmos países registavam em 2009, representando atualmente 75,9% das exportações nacionais de materiais de construção.

### GRÁFICO 6.11 - COMÉRCIO EXTERNO PORTUGUÊS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Fonte: International Trade Centre (2020).

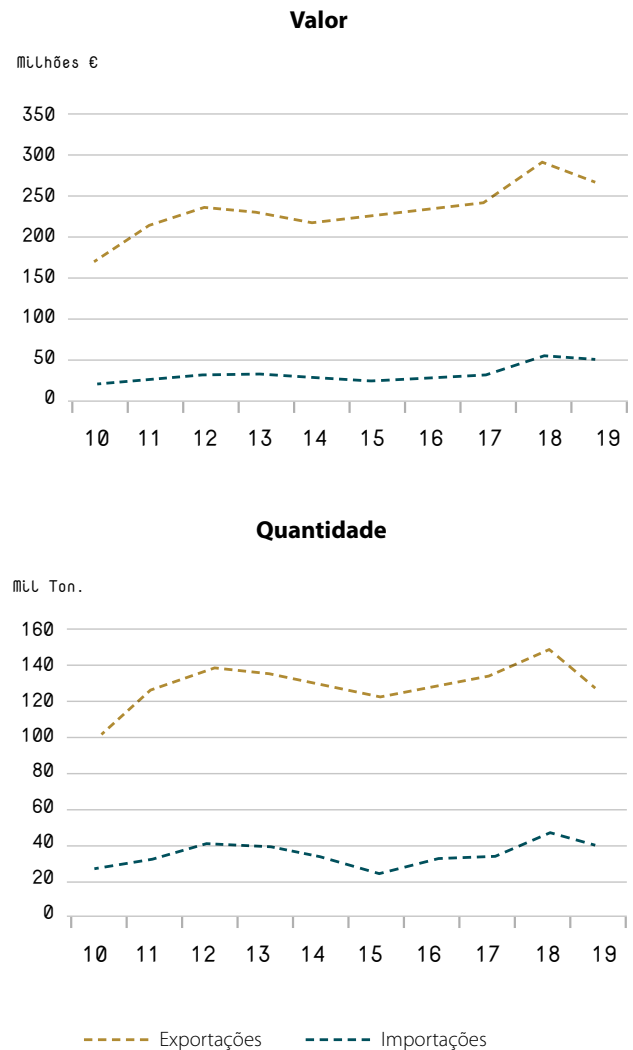


TABELA 6.10 - DESTINO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Fonte: International Trade Centre (2020).

	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
Alemanha	34 747	26,2%	54 370	20,6%	22,4%
Espanha	12 865	7,6%	51 001	19,3%	297,6%
EUA	20 069	11,3%	34 080	12,9%	77,5%
França	7 305	4,8%	14 310	5,4%	74,3%
Rússia	6 020	6,1%	12 427	4,7%	19,1%
Holanda	6 999	4,0%	9 745	3,7%	43,6%
Bélgica	3 374	2,3%	7 553	2,9%	91,1%
Polónia	3 741	2,4%	7 533	2,9%	86,0%
China	1 929	1,5%	4 895	1,9%	97,8%
Dinamarca	562	0,3%	4 574	1,7%	756,6%
Total 10+	97 049	66,2%	195 914	75,9%	78,4%

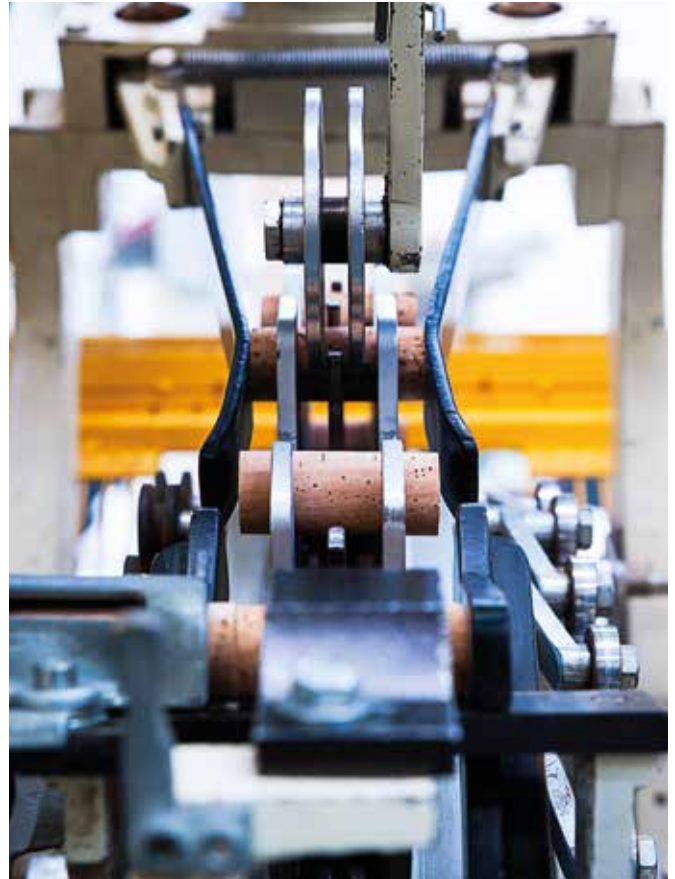
As importações apresentam também uma forte tendência de crescimento ao longo da última década, tendo o seu valor aumentado 165% desde 2010 para 48 milhões de euros. Tal como nas exportações, o seu crescimento não foi contínuo, tendo sido registada uma quebra nos anos de 2014 e 2015 e, novamente, em 2019.

TABELA 6.11 - ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Fonte: International Trade Centre (2020).

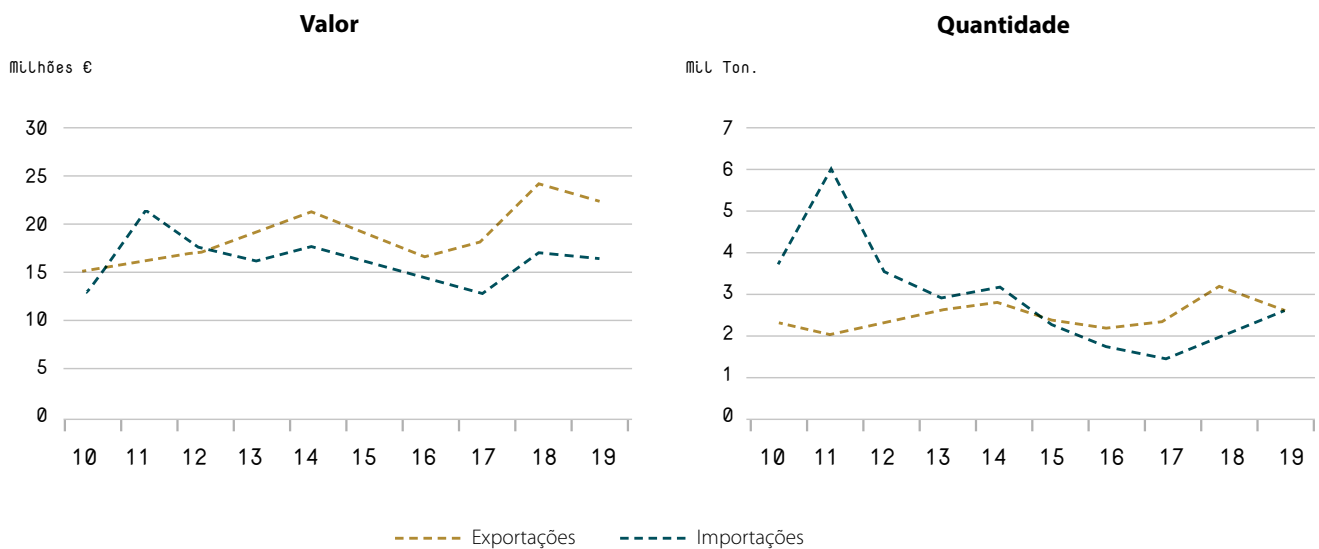
	2010		2019		Variação 2010-2019
	1 000 €	%	1 000 €	%	
Espanha	15 052	9,5%	32 032	66,1%	112,8%
Argélia	1 745	2,0%	7 505	15,5%	330,1%
Itália	362	4,5%	3 360	6,9%	828,2%
China	825	0,5%	3 172	6,5%	284,5%
EUA	91	0,2%	704	1,5%	673,6%
Alemanha	28	0,1%	452	0,9%	1514,3%
Tunísia	14	0,0%	383	0,8%	2635,7%
França	0	0,2%	229	0,5%	-
Marrocos	32	0,5%	218	0,4%	581,3%
Holanda	90	9,5%	198	0,4%	120,0%
Total 10+	18 239	99,7%	48 253	99,5%	164,6%

As importações de materiais de construção encontram-se bastante mais concentradas em termos geográficos do que as exportações, com os dez principais países a serem responsáveis por 99,5% do valor importado (Tabela 6.11). A Espanha, individualmente, é responsável por 66,1% do valor importado por Portugal (32 milhões de euros), sendo seguida pela Argélia com 15,5% (7,5 milhões de euros). Os outros materiais em cortiça são a categoria de produto em que Portugal apresenta o excedente comercial mais reduzido (5,4 milhões de euros), tendo também sido a única categoria em que, durante os últimos dez anos, Portugal chegou a apresentar défice. O principal destino das exportações dos outros materiais em cortiça é o Reino Unido, com uma quota de 39,9% do valor total (8,9 milhões de euros), seguido pelo México, com 11,7% (2,6 milhões de euros), país que registou um fortíssimo crescimento ao longo da última década. As importações portuguesas de outros materiais encontram-se concentradas na zona do Mediterrâneo. O principal fornecedor é, de forma destacada, a Espanha, com uma quota de 72,3%, sendo seguida por Marrocos (11,5%), Tunísia (9,5%), Itália (2,8%), Argélia (1,9%) e Grécia (1,2%). As importações provenientes de outros países são residuais.



**GRÁFICO 6.12 - COMÉRCIO EXTERNO PORTUGUÊS DE OUTROS MATERIAIS EM CORTIÇA**

Fonte: International Trade Centre (2020).



Os mercados  
do vinho e da  
construção civil,  
que determinam  
a procura pelos  
dois principais  
produtos da fileira  
da cortiça, são o  
motivo de análise  
deste capítulo.







# MERCADOS A JUSANTE

# 07

Os mercados do vinho e da construção civil que determinam a procura pelos dois principais produtos da fileira da cortiça, as rolhas e os materiais de construção, são o objeto deste capítulo final do relatório. Em relação a cada um deles, procuram-se identificar as tendências que influenciarão a fileira da cortiça nos anos mais próximos.

A procura direta pelo consumidor final tem pouca expressão nas vendas da indústria da cortiça. Para o consumidor final, a cortiça surge, em geral, integrada num produto mais complexo de que é apenas um componente e, na maioria dos casos, não o componente mais destacado, seja como vedante de uma garrafa de vinho, seja como material utilizado na construção de um edifício. A procura por produtos de cortiça é, por isso, essencialmente derivada da procura por estes produtos mais complexos. Consequentemente, não é possível perspetivar o futuro da fileira da cortiça sem atender às tendências que marcam os mercados que se situam a jusante desta, nomeadamente o mercado do embalamento do vinho e o mercado dos materiais para construção civil.

## Soluções para o embalamento do vinho

Embora tenha outras aplicações, o principal produto da fileira, a rolha de cortiça, é, por excelência, um dispositivo para fechar garrafas de vinho e estas, por sua vez, são uma solução para o embalamento do vinho. O que se passa no mercado do embalamento do vinho é, consequentemente, da maior importância para a indústria da cortiça.

### A oferta: dispositivos para o fecho de garrafas de vinho

A rolha de cortiça não está sozinha no seu mercado. Embora seja a solução tradicional para fechar garrafas de vinho, nas últimas décadas a rolha foi confrontada com uma concorrência crescente que tomou duas formas essenciais:

- Por um lado, concorrência por parte de outras soluções para a mesma função – o fecho da garrafa de vinho – que utilizam materiais diferentes, como o plástico e o metal (sobretudo alumínio), nomeadamente os vedantes sintéticos e as *screwcaps*;
- Por outro, a afirmação de alternativas à garrafa de vidro para o embalamento de vinho, como o *bag-in-box*, as *pouches*, as embalagens tipo tetrapack ou as latas metálicas, para além das garrafas noutros materiais.



Embora porventura menos premente do que a primeira, a segunda forma de concorrência é mais radical, porque algumas destas alternativas eliminam a necessidade de um mecanismo autónomo de fecho da embalagem e, portanto, não dão à rolha de cortiça oportunidade para fazer valer os seus méritos: a indústria da cortiça pode, como o tem feito, procurar responder ao primeiro tipo de concorrência, melhorando as qualidades técnicas da rolha e ajustando o seu preço às condições de mercado, mas tem muito poucos argumentos competitivos quando é a própria garrafa a ser posta em causa.

Os problemas concorrenciais da rolha de cortiça intensificaram-se a partir da década de 80 do século XX, com a acrescida atenção aos problemas de contaminação do vinho com TCA. O início do século XXI foi marcado por uma importante quebra na utilização de rolhas de cortiça que foram progressivamente substituídas por soluções alternativas. As iniciativas da indústria da cortiça para minimizar os problemas decorrentes do TCA, bem como a progressiva consciência de que as soluções alternativas têm os seus próprios problemas, vieram, entretanto, alterar nalguma medida a situação e a década passada assistiu, como retratado no capítulo anterior, a uma significativa expansão das exportações de rolhas de cortiça.

É perceção generalizada na indústria que a situação relativa à concorrência entre a rolha de cortiça e dispositivos substitutos varia com os segmentos de mercado e as geografias. A rolha de cortiça tem associado um prestígio e uma tradição de que os seus concorrentes não dispõem, pelo que a sua quota de mercado é maior nos segmentos de mercado de preço mais elevado. Tem também, aparentemente, muito maior quota nos mercados de maior tradição vinícola, nomeadamente nos europeus, do que nos do “Novo Mundo”. Globalmente, há quem refira que a cortiça será atualmente utilizada no fecho de cerca de metade do vinho embalado anualmente. No entanto, a informação estatística sobre o assunto é extremamente escassa, impossibilitando uma caracterização rigorosa da situação. Nos domínios da produção e do consumo, não existem estatísticas oficiais sobre os dispositivos alternativos à rolha de cortiça. Existe, contudo, alguma informação no domínio do comércio externo, sobre dispositivos em plástico<sup>13</sup>, vidro<sup>14</sup> e metal<sup>15</sup> para o fecho de recipientes. Esta informação não se restringe, no entanto, aos produtos concorrentes da rolha, uma vez que aqueles dispositivos podem não se destinar ao fecho de garrafas de vinho. Parece evidente, por exemplo, que embora algumas tenham essa utilização, a maioria das cápsulas de metal não são utilizadas para fechar garrafas de vinho. A análise dos dados seguintes deve ter em conta esta limitação.

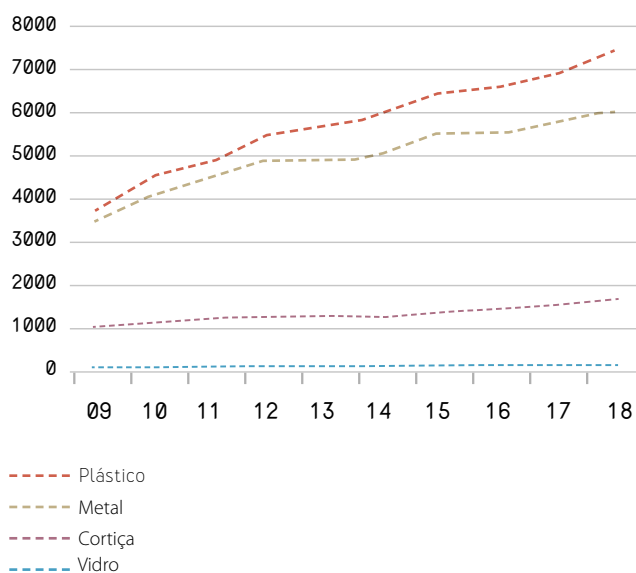
O comércio mundial de dispositivos em plástico e metal para fecho de recipientes é de uma ordem de grandeza muito superior ao das rolhas em cortiça ou dos dispositivos em vidro: em 2018, as exportações de dispositivos em plástico foram quase 5 vezes, e as de dispositivos em metal 4 vezes, as de rolhas (Gráfico 7.1). Em contrapartida, o comércio internacional de dispositivos em vidro é bastante menor, apenas um décimo do de rolhas.

Ao longo da última década, o comércio internacional de todos estes produtos aumentou significativamente, embora a ritmos algo diferentes: 110% no caso do vidro, 99% no plástico, 69% no metal e 65% nas rolhas. Estas taxas sugerem uma particular dinâmica dos dispositivos em plástico, mas, atendendo ao que se disse atrás, podem não refletir apenas, ou principalmente, o que se passa no mercado do embalamento do vinho.

### GRÁFICO 7.1 – EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE DISPOSITIVOS PARA FECHO DE RECIPIENTES

Fonte: International Trade Centre (2019) e Eurostat (2019).

Nota: O valor apresentado para a cortiça corresponde à soma das exportações mundiais de rolhas naturais e das exportações de rolhas técnicas da União Europeia, não tendo em conta as exportações de rolhas técnicas por países exteriores à EU que as estatísticas oficiais não permitem autonomizar de outros produtos em cortiça aglomerada. É, portanto, uma aproximação por defeito das exportações de rolhas, mas o enviesamento não deverá ser muito significativo dado que a larguíssima maioria das exportações de rolhas é efetuada por Portugal e outros países europeus.



E, de facto, a Tabela 7.1 mostra que a importação de rolhas apresenta uma concentração geográfica bastante maior do que a dos restantes dispositivos, e que coincide com países que são grandes produtores ou engarrafadores de vinho. Portanto, a procura pelos outros dispositivos será provavelmente, em parte substancial, determinada pelo embalamento de produtos que não o vinho.

13. Código SH 3923.50 – “Rolhas, tampas, cápsulas e outros dispositivos para fechar recipientes” em plástico.

14. Código SH 7010.20 – “Rolhas, tampas e outros dispositivos de uso semelhante” em vidro.

15. Código SH 8309 – “Rolhas, tampas e cápsulas para garrafas (incluindo as cápsulas de coroa, as rolhas e cápsulas, de rosca, e as rolhas vertedoras), batoques ou tampões roscados, protetores de batoques ou de tampões, selos de garantia e outros acessórios para embalagem, de metais comuns” em metal.

**TABELA 7.1 - DEZ PRINCIPAIS IMPORTADORES DE DISPOSITIVOS DE FECHO DE RECIPIENTES POR MATERIAL (2018; QUOTA DO TOTAL MUNDIAL EM VALOR)**

Fonte: International Trade Centre (2019) e Eurostat (2019).

Plástico		Metal		Vidro		Cortiça	
EUA	12,3%	EUA	10,4%	EUA	17,2%	EUA	22,3%
França	7,4%	França	7,7%	Itália	9,3%	França	18,8%
Alemanha	7,3%	Alemanha	5,2%	França	9,3%	Espanha	9,9%
Canadá	4,4%	Reino Unido	5,0%	Alemanha	6,8%	Itália	8,5%
Reino Unido	4,4%	Canadá	4,2%	Brasil	5,4%	Chile	4,3%
México	4,1%	Holanda	4,1%	Reino Unido	3,8%	México	3,6%
Itália	3,7%	Espanha	3,6%	Coreia do Sul	3,4%	Reino Unido	3,2%
Holanda	3,5%	Rússia	2,8%	Espanha	2,8%	Portugal	3,0%
Espanha	3,4%	Áustria	2,5%	Rep. Checa	2,5%	Austrália	2,8%
Polónia	3,3%	México	2,5%	Holanda	2,4%	Alemanha	1,9%
<b>Top 10+</b>	<b>53,8%</b>	<b>Top 10+</b>	<b>48,0%</b>	<b>Top 10+</b>	<b>62,9%</b>	<b>Top 10+</b>	<b>78,3%</b>

Na ausência de estatísticas oficiais, algumas entidades privadas procuram caracterizar a situação neste mercado. Nos EUA, a revista Wine Business Monthly realiza anualmente um inquérito aos produtores de vinho sobre o tipo de dispositivo de fecho que utilizam. Na edição de 2019, 70% dos produtores indicaram utilizar rolhas naturais, 40% rolhas técnicas, 34% cápsulas metálicas e 10% dispositivos plásticos<sup>16</sup>. Estas percentagens não têm em conta a dimensão dos produtores sendo que, segundo a mesma revista, os dispositivos de plásticos são usados por várias das empresas de maior dimensão, embora não sejam comuns nas mais pequenas. Ainda assim, a sua evolução ao longo dos anos aponta para que se tenha registado alguma diminuição na utilização de rolhas naturais e de plástico em favor das rolhas técnicas e do metal.

### A procura: produção de vinho

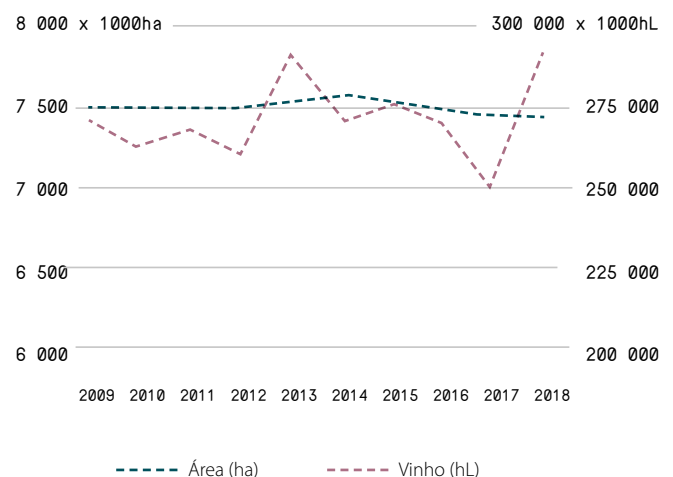
A procura por rolhas de cortiça, e por outros dispositivos para o fecho de garrafas, é maioritariamente determinada pela quantidade de vinho a ser engarrafado. E esta depende, com algum desfasamento temporal, da quantidade produzida de vinho. No entanto, há que ter em conta que o local do engarrafamento pode não coincidir com o da produção.

Ao longo da última década, a produção mundial de vinho teve, segundo a Organização Internacional da Vinha e do Vinho (OIV), uma média anual de 271 milhões de hectolitros, embora com consideráveis

oscilações que se podem observar no Gráfico 7.2. A produção mais elevada da década (292 milhões de hectolitros) verificou-se em 2018, correspondendo a um crescimento de 8,5% face à registada dez anos antes. No entanto, no ano anterior, 2017, tinha acontecido a produção mais reduzida deste período (249 milhões). Não existe, no que respeita à produção mundial, uma tendência de evolução bem definida que permita extrapolar o futuro.

**GRÁFICO 7.2 - ÁREA DE VINHA E PRODUÇÃO DE VINHO NO MUNDO (2009-2018)**

Fonte: OIV (2019).



<sup>16</sup> As percentagens somam mais de 100%, porque cada produtor pode utilizar mais do que um tipo de dispositivo.

A produção de vinho apresenta uma acentuada concentração geográfica: os 3 principais países produtores – Itália, França e Espanha – têm uma quota que ronda habitualmente os 48%, mas que, em 2018, deverá ter ultrapassado os 50% do total mundial. Os 8 principais produtores da União Europeia, que incluem ainda a Alemanha, Portugal, Roménia, Hungria e Áustria, têm uma quota conjunta de 60%. Por sua vez, os 8 principais produtores exteriores à UE (EUA, Argentina, Chile, Austrália, África do Sul, China, Rússia e Brasil) representam cerca de um terço da produção mundial. Na última década, as posições relativas destes dois grupos de produtores estiveram relativamente estabilizadas, embora com a produção europeia a apresentar maiores oscilações de ano para ano.

A identificação da tendência de evolução da produção nos oito principais produtores da UE (Tabela 7.2) é complicada pelo caráter ex-

cecional das vindimas dos dois últimos anos, muito negativo em 2017 e muito positivo em 2018. Destes países, só Portugal não teve, em 2018, uma produção superior à média dos dez anos anteriores. Nos restantes sete países, a produção de 2018 excedeu aquela média em percentagens que variaram entre 10% em França e 37% na Hungria. A produção excepcional de 2018 explica, em grande medida, a taxa de crescimento registada no conjunto da década que, nos três principais produtores, variou entre 13,9% em França e 23,6% em Espanha. No entanto, ignorando o resultado excepcional de 2018, destes três países, só a Espanha mostrou alguma tendência de crescimento ao longo da década anterior; em Itália, a produção manteve-se sensivelmente estável e em França diminuiu. Dos restantes países, verificou-se algum crescimento na Alemanha, Hungria e Portugal, enquanto a Áustria e a Roménia registaram diminuições.

**TABELA 7.2 – PRODUÇÃO DE VINHO NOS 8 MAIORES PRODUTORES DA UNIÃO EUROPEIA (MILHÕES DE HECTOLITROS)**

Fonte: OIV (2019).

	2008		2018		Variação 2008-2018
	Produção	Quota	Produção	Quota	
<b>Itália</b>	47,0	17%	54,8	19%	16,7%
<b>França</b>	42,7	16%	48,6	17%	13,9%
<b>Espanha</b>	35,9	13%	44,4	15%	23,6%
<b>Alemanha</b>	10,0	4%	10,3	4%	3,1%
<b>Portugal</b>	5,7	2%	6,1	2%	7,2%
<b>Roménia</b>	5,2	2%	5,1	2%	-1,1%
<b>Hungria</b>	3,5	1%	3,6	1%	4,0%
<b>Áustria</b>	3,0	1%	2,8	1%	-6,4%
<b>Total 8+</b>	152,8	57%	175,7	60%	15,0%

Em contrapartida, 5 dos 8 maiores produtores exteriores à União Europeia – Argentina, África do Sul, China, Rússia e Brasil – registaram quebras da produção de vinho na última década, particularmente acentuadas nos três últimos países (Tabela 7.3). No entanto, os EUA (23,6%) e, sobretudo, o Chile (48,6%) conseguiram fortes crescimentos da produção, enquanto a Austrália registou um crescimento modesto (3,6%).

Globalmente, ao longo da década, a produção aumentou 15% nos principais produtores da UE e apenas 3% nos principais produtores que lhe são exteriores, o que permitiu aos primeiros aumentar a sua quota do mercado mundial para 60% enquanto a dos segundos diminuiu para 31%. Em conjunto, estes dezasseis países representam mais de 90% da produção mundial de vinho.



**TABELA 7.3 - PRODUÇÃO DE VINHO NOS 8 MAIORES PRODUTORES EXTERIORES À UNIÃO EUROPEIA (MILHÕES DE HECTOLITROS)**

Fonte: OIV (2019).

	2008		2018		Variação 2008-2018
	Produção	Quota	Produção	Quota	
EUA	19,3	7%	23,9	8%	23,6%
Argentina	14,7	5%	14,5	5%	-1,2%
Chile	8,7	3%	12,9	4%	48,6%
Austrália	12,4	5%	12,9	4%	3,6%
África do Sul	10,2	4%	9,5	3%	-6,5%
China	12,6	5%	9,1	3%	-27,8%
Rússia	7,1	3%	5,5	2%	-22,6%
Brasil	3,7	1%	3,1	1%	-15,8%
<b>Total 8+</b>	<b>88,7</b>	<b>33%</b>	<b>91,4</b>	<b>31%</b>	<b>3,0%</b>

A informação disponível para a última década aponta, portanto, para uma relativa estabilidade da produção mundial, embora perturbada pelas oscilações anuais inerentes nomeadamente às condições climáticas. Entre os principais países produtores, o Chile, os EUA e a Espanha são os que têm mostrado maior crescimento.

Mais do que a produção de anos anteriores, a evolução da área cultivada de vinha poderá dar indicação das tendências futuras da produção<sup>17</sup>. O Gráfico 7.2 permite verificar que a área de vinha, a nível mundial, tem registado apenas ligeiras oscilações nos últimos 10 anos, em torno de 7,5 milhões de hectares: no conjunto da década, a área total diminuiu 1,2%, mas não existe evidência de uma tendência estável de decréscimo. Portanto, também a este nível não existem indícios que apontem para alterações muito substanciais na quantidade de vinho produzida nos próximos anos.

No entanto, se, em termos mundiais, a área de vinha pouco se tem alterado, ao nível dos países individuais observam-se alterações relevantes. Na última década, a área de vinha diminuiu quase 10% no conjunto dos 8 principais produtores de vinho da UE, com quebras de 22% em Portugal, 13% em Espanha, 8% em Itália e 6% em França. Em contrapartida, aumentou 23% nos 8 principais produtores exteriores à UE. Registaram-se crescimentos particularmente fortes na China (83%) e na Rússia (41%) e de menor expressão no Chile (7%) e nos EUA (6,8%); nos restantes países, houve quebras moderadas. O crescimento na Rússia partiu de uma base muito baixa, mas a China tem já a segunda maior área de vinha a nível mundial (11,7%), apenas

atrás da Espanha. No entanto, a OIV estima que, neste país, só 10% da vinha seja para produção de vinho, pelo que é difícil antecipar as consequências deste crescimento. Já o aumento da área nos EUA e no Chile parece apontar para que estes países continuem, nos anos mais próximos, a reforçar a sua quota na produção mundial de vinho.

A produção de vinho tem uma relação apenas aproximada com as necessidades locais de soluções de engarrafamento e de dispositivos de fecho das garrafas, principalmente porque muitos dos principais países produtores exportam grande parte da sua produção a granel, acontecendo o engarrafamento no mercado de destino, uma opção que as preocupações ambientais poderão tornar ainda mais frequente no futuro.

Como se pode observar na Tabela 7.4, o principal exportador mundial de vinho, em volume, é a Espanha, mas mais de metade das suas exportações são a granel<sup>18</sup>. Esta percentagem é muito mais baixa nos outros dois grandes países produtores, Itália e França. A exportação a granel é particularmente frequente nos principais produtores extraeuropeus, como a Austrália, o Chile, a África do Sul e os EUA, onde representa 40% a 60% das exportações totais. Com exceção dos EUA, grande parte da produção destes países é exportada e, em parte considerável, a granel, pelo que as suas necessidades de engarrafamento são substancialmente menores do que a sua produção daria a entender.

17. Deve-se, no entanto, ter em conta que não existe uma relação linear entre área de vinha e quantidade produzida de vinho, quer devido a variações na produtividade da vinha, quer porque nem toda a vinha é utilizada para produzir uvas para vinho: de acordo com as estimativas da OIV, em 2018, só 57% das uvas produzidas foram utilizadas para este fim.

18. Consideram-se aqui como sendo a granel as exportações efetuadas em embalagem de capacidade não inferior a 2 litros, dado que as estatísticas de comércio internacional não permitem uma identificação mais rigorosa.

TABELA 7.4 - DEZ PRINCIPAIS EXPORTADORES DE VINHO (2018; MILHÕES DE HECTOLITROS)

Fonte: ITC (2019).

	Total	Em embalagem de, pelo menos, 2 litros	% em embalagem de, pelo menos, 2 litros
Espanha	21,3	11,9	55,6%
Itália	19,8	4,1	20,9%
França	14,1	2,0	14,3%
Austrália	8,6	4,8	55,6%
Chile	8,5	3,4	40,0%
África do Sul	5,3	3,1	58,8%
Alemanha	3,7	0,7	19,3%
EUA	3,5	1,9	55,8%
Portugal	3,0	0,7	22,7%
Argentina	2,7	0,9	31,6%

TABELA 7.5 - DEZ PRINCIPAIS IMPORTADORES DE VINHO A GRANEL (2018; MILHÕES DE HECTOLITROS)

Fonte: ITC (2019).

	Total	Em embalagem de, pelo menos, 2 litros	% em embalagem de, pelo menos, 2 litros
Alemanha	14,6	8,5	58,3%
França	7,0	5,4	77,7%
Reino Unido	14,0	5,3	37,6%
EUA	11,5	2,9	24,9%
China	6,9	1,7	24,1%
Itália	2,0	1,6	78,2%
Portugal	2,0	1,5	73,3%
Rússia	4,1	1,2	30,2%
Canadá	4,2	1,2	28,1%
Suécia	2,1	0,9	42,3%

Em contrapartida, os principais importadores de vinho a granel, constantes na Tabela 7.5, tendem a ter necessidades de engarrafamento superiores às que decorreriam da sua produção interna. A título de exemplo, o maior importador mundial de vinho a granel, em 2018, foi a Alemanha, cujas importações quase igualaram a produção interna (8,5 versus 10,3 milhões de hectolitros) e o terceiro foi o Reino Unido que não tem produção interna relevante. Assim se compreende que estes dois países figurem, como se verificou em capítulo anterior, entre os 10 principais destinos de exportação das rolhas portuguesas. A procura por rolhas de cortiça é, portanto, determinada pela produção de vinho que, a nível mundial, tem rondado os 271 milhões de

hectolitros, anualmente, sem uma tendência de evolução bem definida. Apesar da relativa estabilidade da produção global, observam-se casos de crescimento significativo, nomeadamente no Chile e nos EUA, que a evolução da área cultivada sugere que prosseguirão nos próximos anos. O Chile exporta, no entanto, grande parte da sua produção a granel, pelo que as suas necessidades de engarrafamento são menores do que decorreria do seu nível de produção. Em contrapartida, outros países, com destaque para o Reino Unido, têm uma atividade de engarrafamento significativa, apesar da escassa produção interna de vinho, em complemento às suas importações a granel, sendo, por isso, importantes compradores de rolhas.

## Materiais para a construção civil

A construção civil absorve mais de um quarto do valor das exportações da fileira da cortiça, tendo, portanto, uma forte influência no seu desempenho.

### A oferta: produção de materiais de construção

A indústria da cortiça oferece, no mercado da construção civil, um conjunto diversificado de produtos que incluem soluções para o isolamento, revestimento e pavimento, para além de outras aplicações de menor expressão. Por sua vez, para cada uma destas funções, existe no mercado uma diversidade de outras soluções, utilizando materiais alternativos. Por exemplo, na função de isolamento, os aglomerados de cortiça expandida concorrem nomeadamente com a lã mineral, com os polistirenos expandidos extrudidos ou moldados, com a espuma rígida de poliuretano ou poli-isocianurato e com as argamassas térmicas, entre outras possibilidades. As soluções para revestimento de paredes e pisos não são menos variadas, incluindo a madeira e seus derivados, mármore e outras rochas, produtos cerâmicos, os mais diversos tipos de argamassas, materiais plásticos como o PVC, etc.

Mesmo que não existissem limitações quanto aos dados disponíveis, esta diversidade criaria sempre fortes dificuldades à caracterização da oferta disponível no mercado da construção civil. Mas, além disso, os dados apresentam o mesmo tipo de limitações que foram mencionadas a propósito dos dispositivos para o fecho de garrafas. Nesta secção, apresenta-se informação estatística sobre as indústrias da parquetaria e da fabricação de artigos para construção em plástico e cerâmica<sup>19</sup>.

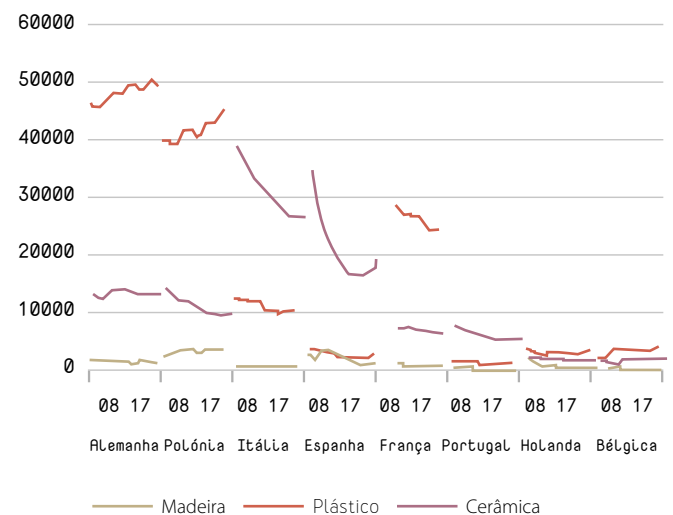
A informação disponível para o conjunto da União Europeia é escassa. No entanto, é possível concluir que a cerâmica tem maior expressão económica do que o plástico e a parquetaria. As três atividades apresentam uma tendência de redução no número de empresas, embora bastante menos acentuada na fabricação de artigos de plástico do que na parquetaria e na cerâmica. Nesta última, única para a qual há informação com alguma continuidade, a tendência de quebra verifica-se também quanto ao número de trabalhadores. O volume de negócios e o valor acrescentado bruto da cerâmica parecem ter atingido um mínimo por volta de 2012 ou 2013 e ter recuperado significativamente desde então, enquanto no plástico apresentam uma melhoria contínua para o curto período disponível. A combinação de volume de negócios e valor acrescentado em crescimento com a quebra no número de trabalhadores indicia um aumento da produtividade nas indústrias que abastecem o mercado de materiais para a construção.

Uma análise aos principais países da União Europeia para onde Portugal exporta materiais de construção em cortiça revela alguma heterogeneidade (Gráfico 7.3). A diminuição no número de trabalhadores da cerâmica para construção foi particularmente acentuada em Itália e Espanha, onde atingiu percentagens de 39% e 48%, respetivamente, na última década. Na indústria dos plásticos para construção, o número de trabalhadores registou forte crescimento na Alemanha, na Polónia e na Bélgica e estabilizou na Holanda, tendo caído nos restantes países. Finalmente, a indústria da parquetaria sofreu quebras de expressão variável, exceto na Polónia, onde o número de trabalhadores aumentou 50%. Globalmente, estes valores sugerem uma tendência de contração das indústrias a montante da construção civil dos países do Sul da Europa mas a sua estabilização ou até reforço nos países do norte.

### GRÁFICO 7.3 - NÚMERO DE TRABALHADORES EM DIVERSAS INDÚSTRIAS A MONTANTE DA CONSTRUÇÃO CIVIL EM PAÍSES SELECIONADOS DA UNIÃO EUROPEIA

Fonte: International Trade Centre (2019).

Notas: as três atividades representadas correspondem aos códigos NACE 1622 (Parquetaria), 2223 (Fabricação de artigos de plástico para a construção) e 233 (Fabricação de produtos cerâmicos para a construção).



19. Concretamente, consideram-se os códigos NACE 1622, 2223 e 233. A NACE – Nomenclature des Activités Économiques é a nomenclatura de atividades económicas da União Europeia cuja versão portuguesa é a CAE – Classificação de Atividades Económicas.

Tal como para a produção, a informação estatística sobre o comércio internacional destas indústrias tem sérias limitações e, em particular, não é possível estabelecer uma correspondência exata entre os dois tipos de estatística. Em qualquer caso, procurando incidir sobre realidades relacionadas, apresenta-se de seguida a evolução do comércio internacional de revestimentos em plástico<sup>20</sup> e em cerâmica<sup>21</sup>. As exportações mundiais de revestimentos em plástico têm crescido a ritmo acelerado e de forma praticamente linear: desde 2009, aumentaram já 215%. O comércio de revestimentos cerâmicos cresceu também muito rapidamente até 2015 (93% em 7 anos), mas, desde então, recuou 16%.

A China é a origem de mais de metade das exportações mundiais de revestimentos plásticos e, na última década, as suas exportações aumentaram quase 800%. O maior exportador europeu é a Bélgica, que surge na segunda posição a nível mundial, com uma quota de 7,5%. A Coreia do Sul, na 3ª posição, tem a segunda maior taxa de crescimento das exportações, na última década (310%). Os protagonistas no mercado dos revestimentos cerâmicos são bastante diferentes: a Itália lidera com uma quota ligeiramente superior a 25%, seguida pela China (24%) e Espanha (18%). As exportações destes países cresceram entre 41% (Itália) e 83% (China), na última década. O crescimento mais forte (2 316%) é o da Índia, que surge na quarta posição, com uma quota de 5,5%. Em nenhuma destas indústrias Portugal se encontra entre os principais produtores mundiais.



20. Código SH 3918 – “Revestimentos de pavimentos (pisos), de plásticos, mesmo autoadesivos, em rolos ou em forma de ladrilhos ou de mosaicos; revestimentos de paredes ou de tetos, de plásticos”.

21. Código SH 6907 – “Ladrilhos e placas (lajes), para pavimentação ou revestimento, de cerâmica; cubos, pastilhas e artigos semelhantes, para mosaicos, de cerâmica, mesmo com suporte [exceto de farinhas siliciosas fósseis ou de terras siliciosas semelhantes, produtos cerâmicos refratários, ladrilhos de revestimento transformados em descansos para pratos e travessas, objetos de ornamentação e ladrilhos cerâmicos de fabricação especial para fogões]”.

## A procura: atividade de construção civil

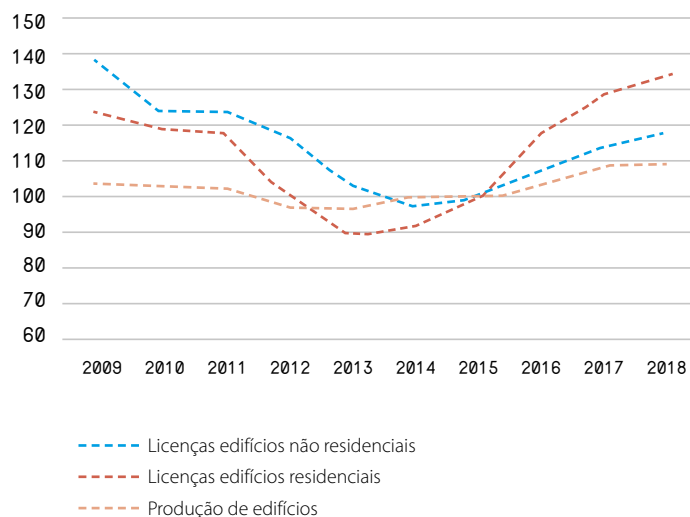
A indústria de construção, na União Europeia, atravessa uma fase expansão que se iniciou em 2013, para os edifícios residenciais, e no ano seguinte, para os não residenciais (Gráfico 7.4). Desde 2014, o crescimento da área de construção licenciada foi de 21,6% para os edifícios não residenciais e de 46,7% para os residenciais. Esta expansão segue-se, no entanto, a um forte declínio entre 2009 e 2013. As oscilações do volume de produção foram, no entanto, menos bruscas do que a variação da emissão de licenças poderia fazer supor.

Os indicadores agregados apresentados no Gráfico 7.4 escondem, contudo, consideráveis especificidades nacionais. O Gráfico 7.5 descreve a evolução da emissão de licenças e produção de edifícios em Portugal e nos sete principais mercados comunitários de destino das exportações portuguesas de materiais de construção em cortiça, sendo evidente a heterogeneidade de situações.

Nos três países do sul da Europa – Espanha, Itália e Portugal – e, em menor medida, na Holanda a emissão de licenças de construção de edifícios apresentou um forte caráter cíclico. Os índices de produção de edifícios só estão disponíveis para dois destes países, Portugal e Espanha. Em Espanha, a produção atingiu o mínimo em 2012, 35% abaixo do nível de 2009. Em Portugal, a quebra foi mais prolongada e profunda: a produção só atingiu o mínimo em 2016, tendo diminuído 53% face a 2009. Em ambos os países, a recuperação subsequente foi modesta. Nos restantes países representados no gráfico, as flutuações da atividade da construção foram muito mais suaves e na Alemanha até predominantemente de sentido ascendente.

**GRÁFICO 7.4 - PRODUÇÃO DA ATIVIDADE DE CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS E LICENÇAS DE CONSTRUÇÃO PARA EDIFÍCIOS EMITIDAS NOS 28 PAÍSES DA UNIÃO EUROPEIA, EM METROS QUADRADOS (ÍNDICE 2009-2018, 2015=100)**

Fonte: Eurostat (2019).

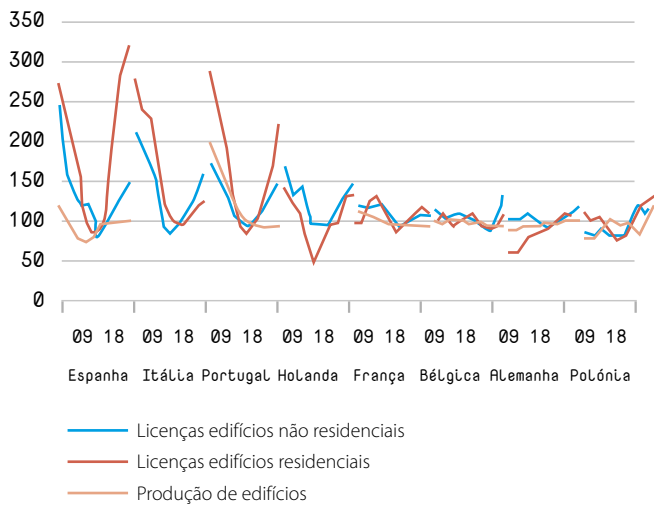




**GRÁFICO 7.5 - PRODUÇÃO DA ATIVIDADE DE CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS E LICENÇAS DE CONSTRUÇÃO PARA EDIFÍCIOS EMITIDAS EM PAÍSES SELECIONADOS DA UNIÃO EUROPEIA, EM METROS QUADRADOS (ÍNDICE 2009-2018, 2015=100)**

Fonte: Eurostat (2019).

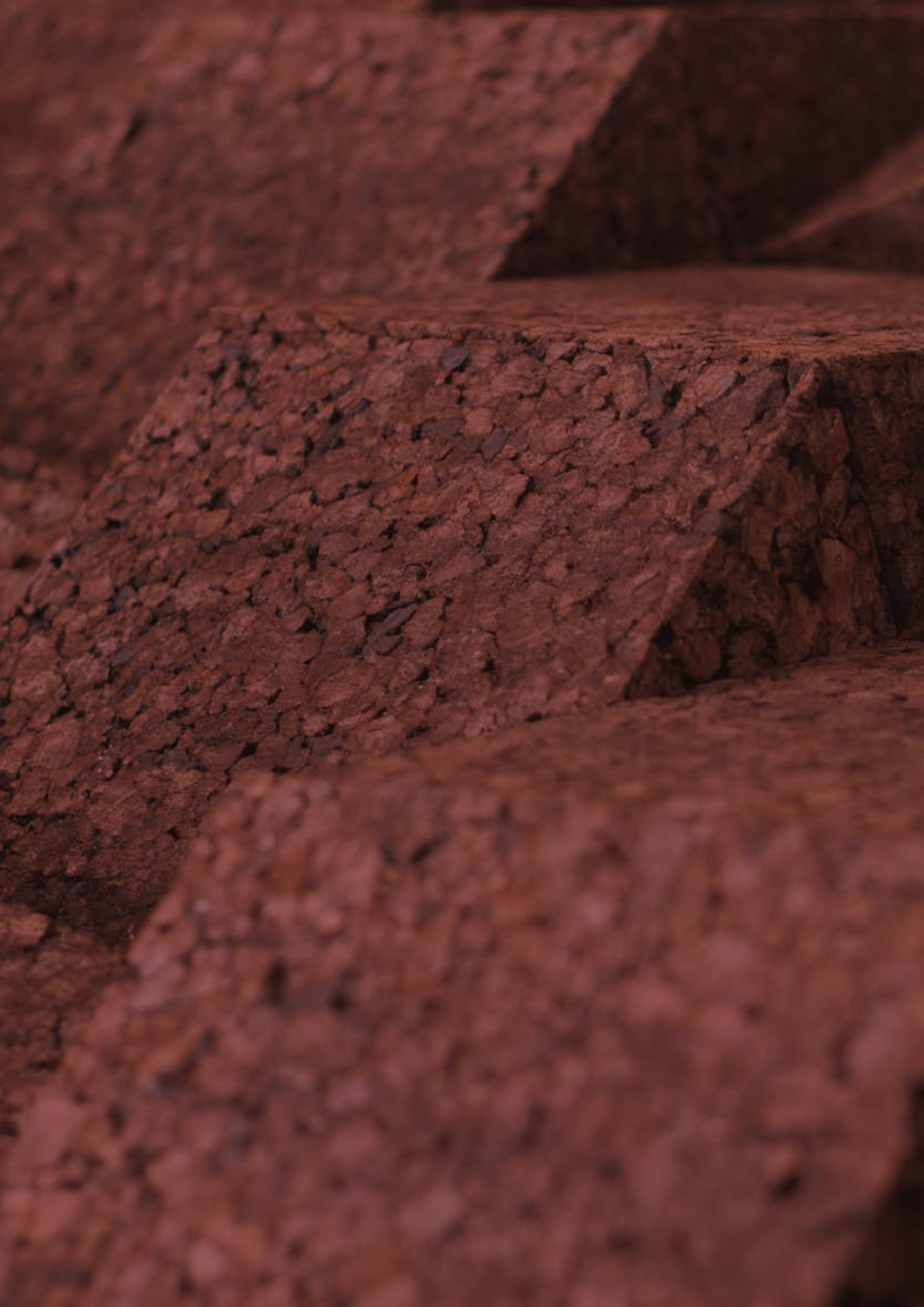
Nota: Os índices de produção de edifícios em Itália e na Holanda não estão disponíveis.



No principal mercado extracomunitário para as exportações portuguesas de materiais de construção em cortiça, os EUA, o ano de 2009 foi o pior das últimas três décadas para a construção de habitação. No entanto, a partir de então, a evolução foi bastante favorável: o número de fogos cuja construção foi licenciada aumentou todos os anos, tendo crescido cumulativamente 128%. Em contrapartida, na China, a área de edifícios construída anualmente aumentou mais de 70% entre 2009 e 2014, mas, a partir de então, tem mostrado uma ligeira tendência decrescente.

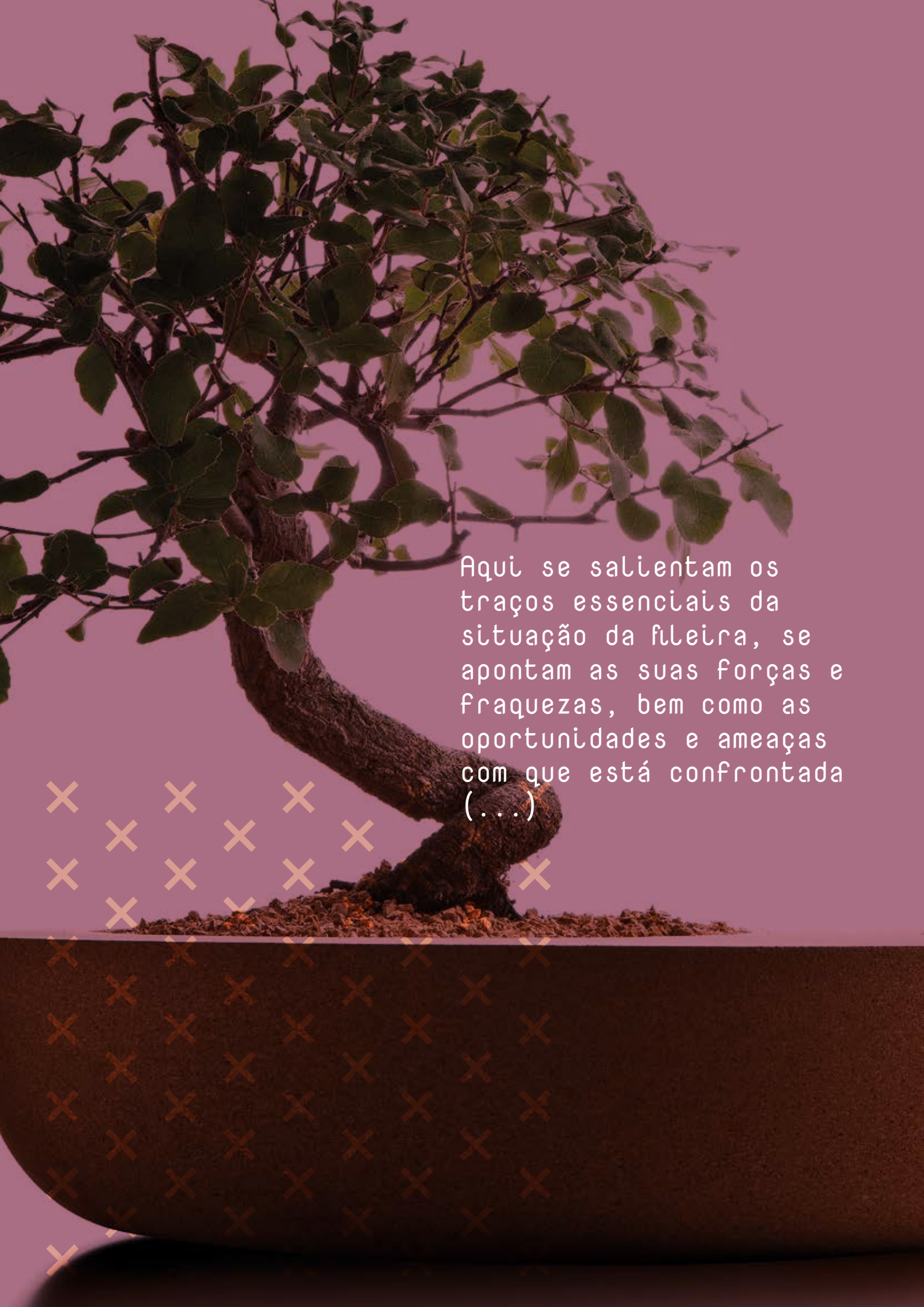
Em síntese, a construção apresenta evoluções muito diversas de país para país. Mesmo dentro da União Europeia, são notórias fortes oscilações cíclicas em países como Portugal e Espanha, uma relativa estabilidade em França e uma tendência de crescimento moderado, mas continuado na Alemanha. Fora da UE, os EUA têm demonstrado um forte crescimento enquanto, na China, ao crescimento acelerado do início da década sucedeu um ligeiro declínio nos anos mais recentes.







PARTE II  
ESTRATÉGIA



Aqui se salientam os traços essenciais da situação da fileira, se apontam as suas forças e fraquezas, bem como as oportunidades e ameaças com que está confrontada (...)



# DIAGNÓSTICO E PROSPETIVA

# 08.

A primeira parte deste relatório fez uma caracterização, tão detalhada quanto possível, da situação atual da fileira da cortiça e da sua evolução recente, dando especial atenção à última década. Pretende-se que sirva como um repositório de informação estatística e factual que possa servir de referência para todos os interessados na fileira.

Esta segunda parte é de natureza interpretativa e prospetiva. Aqui, salientam-se os traços essenciais da situação da fileira, apontam-se as suas forças e fraquezas, bem como as oportunidades e ameaças com que está confrontada e avança-se com uma proposta de eixos para um plano estratégico setorial.

## Linhas de força do diagnóstico

Antes da identificação das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças (análise SWOT) da fileira da cortiça apresentada na segunda secção deste capítulo, procura-se aqui discutir sucintamente um conjunto de temas que previsivelmente irão marcar o seu futuro. Esta discussão baseia-se na caracterização efetuada na Parte I, mas não se cinge aos factos aí apresentados. Salienta-se que há óbvias e inevitáveis interligações entre os temas aqui discutidos.

## Floresta de sobreiro: fonte de matéria-prima, mas não só

Sendo este trabalho promovido pela APCOR, enquanto representante da indústria da cortiça, a floresta portuguesa de sobreiro é aqui encarada essencialmente como uma fonte de matéria-prima. Não obstante, importa começar este diagnóstico recordando que é muito mais do que isso: a floresta de sobreiro produz um conjunto de serviços, materiais e imateriais, de grande importância e tem até, para o nosso país, um carácter simbólico e identitário. Estes são factos que devem ser tidos em conta na formulação de opções estratégicas, no plano empresarial e político, para a floresta de sobreiros.

A forte contribuição dos montados na geração dos chamados “serviços do ecossistema” é indiscutível e consensual. Estão identificados, pelo menos, quatro tipos de serviços ambientais prestados pelos montados:

- serviços de suporte, materializados por exemplo na regulação do ciclo hidrológico, no sequestro de carbono e na gestão da biodiversidade;
- serviços de aprovisionamento, materializados na produção de alimentos e de matérias primas para usos diversos;
- serviços de regulação, expressos, designadamente, no controlo da erosão e na contribuição para os benefícios da polinização;
- serviços culturais, em áreas importantes, designadamente associados à educação ou ao turismo.

Ao facilitar a infiltração da água das chuvas, o sobreiro e a azinheira contribuem para a regulação hídrica. A água fica armazenada no solo, em vez de se perder por escoamento, ficando disponível para uso das plantas nos longos períodos sem pluviosidade. Deste modo, as árvores dos montados impedem a aridez – uma grande ameaça no sul da Península Ibérica – valorizam o território e contribuem, indiretamente, para o combate à desertificação do interior. Quanto ao papel dos montados no sequestro de carbono, durante o processo de fotossíntese, tanto a componente arbórea, como o sub-coberto, convertem o carbono do CO<sub>2</sub> atmosférico em glicose. Parte desta é, depois, transformada noutros compostos de carbono que vão integrar a estrutura da própria planta. Estima-se que um montado com 30% de coberto é capaz de capturar anualmente 3,2 toneladas de CO<sub>2</sub> por hectare, o que permite compensar as emissões de cerca de dois automóveis de classe média.

Os montados prestam, ainda, um serviço de extrema importância, embora apenas em parte tangível, na conservação da biodiversidade. Este serviço não se traduz apenas na preservação do valor das espécies biológicas, mas também na formulação e integração da paisagem e na promoção das componentes lúdicas e culturais associadas ao seu usufruto. Os montados são áreas onde assume relevância a ocorrência de espécies em perigo ou com grau de ameaça significativo, incluindo espécies incluídas nos chamados “livros vermelhos” dos vertebrados e da flora. Algumas das espécies são endémicas ou quase endémicas, o que atribui aos montados ainda maior importância biológica. Concentram ainda elevadas manifestações de espécies. Apesar de haver estudos já realizados de identificação dos serviços do ecossistema produzidos pelo montado, é necessário aprofundar a quantificação e mapeamento destes serviços, a fim de ser possível introduzir medidas políticas de apoio à sua produção. A avaliação dos serviços do ecossistema do montado deve ser reforçada não apenas a nível da sua dimensão macro (sector e contexto), mas também em termos de cada propriedade/exploração, ou seja, a nível micro. Estes trabalhos são muito importantes para se poder balancear o que é o interesse público, na aceção da contrapartida de remuneração que a sociedade, através do Estado, deve assegurar pelo fornecimento dos serviços do montado (aos seus produtores/proprietários) e o que entra na esfera do interesse privado, ou seja, que pode ser incorporado diretamente ou por diferenciação no preço de mercado dos produtos e serviços, incluindo os de natureza ambiental, devendo o Estado, neste caso, ser mais um incentivador à diferença e menos um pagador direto.

Em estudo relativamente recente sobre uma área de intervenção, para os serviços do ecossistema prestados por cerca de 2 500 hectares de montado, estimou-se que o valor atribuível em mercado de bens públicos se poderia situar na ordem dos 100 euros por hectare e por ano. Para além destes “serviços materiais”, já de si relevantes para justificar um tratamento de discriminação positiva no quadro das políticas sectoriais, haverá ainda que relevar aquilo que se designa como

serviços culturais do ecossistema. Estes são, designadamente, os que influenciam aspetos espirituais, recreativos, estéticos, de inspiração, educativos e simbólicos. Os aspetos indicados são relevantes para as várias componentes do chamado bem-estar humano, sejam as relacionadas com a satisfação material da vida, com a saúde, com a segurança ou as relações sociais. Os montados de sobreiro e azinheira assumem-se como verdadeiras paisagens culturais constituídas por um património natural e um enriquecimento humanístico singulares. O contributo dos montados nestas várias dimensões justifica o enquadramento legal específico de que são alvo e que foi objeto do capítulo 2. Mas, mais do que isso, levou a Assembleia da República a declarar o sobreiro “Árvore Nacional de Portugal”.

### Aprovisionamento de cortiça

Como se afirma adiante, a cortiça é o elemento identitário da indústria representada pela APCOR, sendo escassas as suas empresas que trabalham simultaneamente outras matérias-primas. A disponibilidade de matéria-prima, com quantidade e qualidade adequadas, é a base em que assenta toda a atividade da indústria portuguesa de cortiça. Naturalmente, o aprovisionamento de matéria-prima não tem de se fazer, e não se faz, em exclusivo por via da floresta nacional. Viu-se, no capítulo 6, que as importações de cortiça natural para Portugal cresceram aceleradamente na última década (+135%), absorvendo o nosso país cerca de dois terços do comércio mundial desta mercadoria. Concretamente, em 2018, Portugal importou cerca de 52 mil toneladas de cortiça natural. Em contrapartida, exportou também quase 10 mil toneladas, pelo que as entradas líquidas foram de 42 mil toneladas (2,8 milhões de arrobas).

Na medida em que este forte aumento das importações corresponda à implementação de uma estratégia de compra de matéria-prima para posterior exportação de produtos transformados, com maior valor acrescentado, é algo que, em si mesmo, deve ser encarado favoravelmente. Para lá do valor acrescentado, este processo tem ainda o potencial benefício estratégico de dificultar a afirmação de concorrentes estrangeiros da indústria portuguesa da cortiça. Há, no entanto, pelo menos, duas dimensões em que este recurso crescente à importação de cortiça poderá suscitar preocupação. Por um lado, por ser mais difícil assegurar a qualidade da cortiça comprada no exterior, pelo menos de determinadas origens, nomeadamente no que respeita a fatores propiciadores da presença de TCA. É voz corrente na indústria que a matéria-prima importada tem contribuído substancialmente para a persistência de problemas dessa natureza. Por outro, porque as origens possíveis para a importação da cortiça se situam essencialmente na zona mediterrânica, coincidindo em grande parte com países de elevado risco sociopolítico que poderá pôr em causa a estabilidade e segurança das cadeias de abastecimento. Além disso, os modelos de exploração florestal existentes nesses países não são, em geral, os mais adequados do ponto de vista do aproveitamento do seu potencial produtivo.

Naturalmente, o recurso a importações é também motivo de preocupação se traduzir um declínio da floresta nacional de sobreiro, atendendo até à sua importância material e imaterial discutida no ponto anterior.

**TABELA 8.1 - ESTIMATIVA DE PRODUÇÃO ANUAL DE CORTIÇA EM PORTUGAL EM 2015**

Fonte: IFN6, ICNF (2019).

Tipo de Povoamento	Produção kg/ha.ano	Produção @/ha.ano	Área (ha)	Produção total anual (€)
Puro	116,8	7,8	658 100	5 124 405
Mistos dominantes	91,8	6,1	47 000	287 640
Mistos dominados	44,9	3,0	38 500	115 243
<b>Total</b>		<b>7,4</b>	<b>743 600</b>	<b>5 527 289</b>

Os dados do 6º Inventário Florestal Nacional (IFN 6 - ICNF, 2019) apontam para que a média da produção anual de cortiça em 2015, considerando povoamentos puros e mistos, tenha sido da ordem de 7,4 @/ha, o que totaliza uma produção anual global nacional de cortiça naquele ano de cerca de 5,5 milhões de arrobas (Tabela 8.1). Admitindo a relativa estabilidade da produção, em anos próximos, uma comparação direta com o volume líquido de cortiça importada em 2018 (2,8 milhões de arrobas), sugere que o mercado nacional de cortiça natural é atualmente abastecido em cerca de um terço das suas necessidades por cortiça importada.

A situação da floresta nacional de sobreiro descrita no capítulo 1 leva a crer que, num cenário de *business-as-usual*, nas próximas décadas se assistirá a um declínio da produção nacional e, portanto, a um recurso crescente a importações, na medida em que exista cortiça disponível no mercado internacional.

De acordo com o IFN6, a área total de sobreiro, embora seja a segunda mais elevada entre as espécies florestais em Portugal, caiu 1,5% entre 2005 e 2015 e 3,6% desde 1995. Mas, não só a área ocupada pela espécie tem tido uma evolução desfavorável, como existem indícios objetivos de deterioração do seu estado. Assim, o mesmo IFN6 regista, por exemplo, que 19% dos povoamentos de sobreiro apresentam um mau estado de vitalidade, percentagem que é mais do dobro da verificada para o conjunto da floresta nacional, e que 8% dos povoamentos apresentam graves danos na copa, a percentagem mais elevada entre todas as espécies florestais. Além disso, a floresta de sobreiro apresenta também, entre todas as espécies florestais, a maior percentagem de árvores vivas parcialmente queimadas, embora se trate, neste caso, de uma percentagem residual (0,22%). Como se afirmou no capítulo 1, o deficiente estado sanitário de muitos povoamentos e a elevada mortalidade que se tem observado têm

determinado uma notória quebra da produtividade dos montados e, igualmente, uma degradação da qualidade industrial da cortiça. As alterações climáticas, discutidas na secção seguinte, são um motivo adicional de preocupação. Importa, por isso, considerar as alternativas disponíveis para inverter a trajetória da floresta de sobreiro, seja pela via quantitativa de aumento da área de montado, seja por alterações qualitativas que permitam reforçar a produtividade e qualidade da cortiça produzida.

Nesta reflexão, importa reconhecer que, em última análise, a trajetória negativa que a floresta de sobreiro tem seguido é resultado das condições económicas da sua exploração: não se plantam os sobreiros que seriam necessários, nem se cuida adequadamente dos existentes, fundamentalmente porque não é rentável fazê-lo<sup>22</sup>. Consequentemente, não é de esperar uma alteração substancial daquela trajetória sem uma alteração das condições que determinam esta rentabilidade.

A rentabilidade da exploração do sobreiro está dependente das receitas geradas pela atividade. As receitas da atividade têm sido, sobretudo, as provenientes da comercialização da matéria-prima que estão dependentes da repartição do valor na cadeia de produção da cortiça. A este nível, a indústria tem dificuldade em remunerar melhor os seus fornecedores de matéria-prima por estar, ela própria, pressionada por produtos concorrentes baseados noutras matérias-primas. No entanto, como se discutiu no ponto anterior, a floresta

22. De acordo com uma simulação realizada pela AGRO.GES, no âmbito deste trabalho, na ausência de apoios públicos, a exploração de um hectare de montado de sobreiro tem um período de recuperação do investimento de 89 anos, gerando um valor atualizado líquido negativo em 9 675€. A consideração de ajudas públicas ao investimento de 70%, como previsto na "Operação 8.1.5 - Melhoria da Resiliência e do Valor Ambiental das Florestas" do PDR 2020, é insuficiente para tornar o valor atualizado líquido positivo. Nestas simulações admitiu-se, nomeadamente, entre outros pressupostos, uma valorização de 8€/l@ para cortiça virgem, 25€/l@ para a cortiça secundária e de 33,5€/l@ para a cortiça amadia, uma densidade de 417 árvores/ha (comparto de instalação de 6x4), numa estação de produtividade boa (cerca de 15 @/ha/ano de cortiça amadia), e custos de operações conforme referenciados nas tabelas CAOF 2015/2016.

de sobreiro não produz só cortiça sendo igualmente geradora de um conjunto significativo de externalidades. A correta avaliação destas externalidades, cuja necessidade foi defendida anteriormente, poderia ser o ponto de partida para a definição de modelos para a sua remuneração que, inevitavelmente, exigiriam a intervenção pública. Na ausência dessa avaliação, esta intervenção assenta, essencialmente, em apoios públicos ao investimento, definidos *ad hoc*.

Evidentemente, outra determinante das receitas da atividade é a sua produtividade. Se for possível aumentar a quantidade de cortiça produzida por hectare, em média anual, a atividade poderá tornar-se mais rentável. Existem sinais promissores de que alterações tecnológicas na exploração do sobreiro possam ter este efeito, nomeadamente por via da redução do período necessário até à primeira extração da cortiça e do intervalo entre as extrações seguintes<sup>23</sup>. No entanto, como se refere adiante, é necessário continuar e reforçar a investigação neste domínio e criar condições para que esta se traduza na prática da exploração florestal.

O que não é de esperar é que a trajetória de lento declínio que a floresta portuguesa de sobreiro tem seguido possa ser invertida por mera via legislativa e regulamentar. Embora a sua estrutura não seja a mais propícia a operações de integração vertical a montante em escala significativa, como acontecem noutros ramos da fileira florestal, as mudanças necessárias exigem, pelo menos, que a indústria da cortiça encontre um modelo para dinamizar e catalisar este processo.

### Alterações climáticas

As alterações climáticas têm o potencial para afetar a produção nacional de cortiça devido aos seus efeitos na densidade, vigor vegetativo, estado sanitário e produtividade da floresta de sobreiros. Há obviamente uma considerável incerteza sobre a extensão que tomarão as alterações climáticas, a nível mundial, sendo essa incerteza ainda mais acentuada quanto aos efeitos em áreas geográficas específicas, como o território português. Tomando como referência as previsões formuladas no projeto SIAM II (2006), estima-se para Portugal continental um aumento da temperatura média do ar que irá variar entre +0,5 °C e 1,5 °C (período 2011-2040), aumentando do litoral para o interior. No período seguinte (2041-2070), ocorrerá um aumento substancialmente maior, cerca de +1,5 °C a 3 °C e, finalmente, no período entre 2070-2100, o aumento de temperatura média poderá atingir 5 °C na região norte. Para além do aumento da temperatura média, prevê-se um grande incremento da frequência e intensidade de ondas de calor, sendo as regiões do interior as mais afetadas. Quanto à precipitação, em geral, prevê-se que diminua, com uma perda considerável na região sul que se estenderá, também, de forma gradual, até ao norte. No período de 2011-2040, prevê-se um decréscimo de 10 a 25% em relação à média de 1961-1990, agravando-se de norte para sul. Prevê-se, conseqüentemente, um agravamento do Índice de Aridez.

O impacto das alterações climáticas no sobreiro poderá ser menos

severo que para as outras espécies, devido à sua maior tolerância à secura e ao facto de ser explorado normalmente em baixa densidade – montado – o que resulta numa maior quantidade de água disponível por planta, admitindo que a competição entre arbustos ou ervas do sub-bosque e as árvores é mínima (Pereira et al., 2004). Isto não significa, no entanto, que as alterações climáticas não tenham conseqüências relevantes para a floresta de sobreiro.

O aumento da temperatura nos meses de inverno é, em princípio, favorável ao aumento de produtividade, tal como o aumento da concentração de CO<sub>2</sub> na atmosfera, que promove o aumento da atividade fotossintética e a redução da transpiração, sendo igualmente favorável à produtividade vegetal. Deste modo, é expectável que a produtividade primária líquida do sobreiro aumente consideravelmente nas regiões do norte (entre 20 a 25% nas estações piores) e centro litoral (cerca de 10%). Pelo contrário, nos solos com menor capacidade de retenção de água da região sul litoral (-25%) e da região sul interior (-60%), há condições para uma redução significativa da produtividade primária. Considerando a distribuição geográfica atual desta espécie, o impacto económico da diminuição da produtividade do sobreiro será conseqüentemente substancial. Não existe, no entanto, nenhum modelo que possibilite avaliar os decréscimos da produção de cortiça que daí resultarão.

Para além dos impactos diretos que decorrerão de alterações na temperatura e precipitação, as alterações climáticas poderão promover novas oportunidades para o estabelecimento de agentes bióticos nocivos, não só por favorecerem o desenvolvimento das suas populações como por criarem, muitas vezes, pressões ambientais que tornam as árvores e ecossistemas mais vulneráveis a determinados organismos e, em especial, àqueles que se poderão classificar como espécies exóticas invasoras. Entre os ataques de agentes bióticos nocivos que é previsível que se intensifiquem, contam-se nomeadamente:

- Surtos de carvão do entrecasco (*Biscogniauxia mediterranea*) – desenvolvem-se bem em condições de secura e de temperatura elevadas;
- Doença da tinta (*Phytophthora cinnamomi*) – principal suspeita no aumento do declínio, cuja infeção é limitada no inverno por temperaturas mínimas diárias inferiores a 12 °C, em que, o seu aumento poderá alargar o período ótimo para o desenvolvimento do fungo (Pereira, 2009);
- Plátipo (*Platytypus cylindrus*), o xileboro (*Xyleborus saxeni*), a cobrilha dos ramos (*Coroebus florentinus*) e a cobrilha da cortiça (*Coroebus undatus*) – são exemplos de pragas que são favorecidas por via do aumento do stress hídrico das plantas.

Além dos já referidos, são ainda expectáveis outros impactos, tais como a maior dificuldade na regeneração dos povoamentos, uma maior taxa de mortalidade nos primeiros anos de vida das árvores e alterações na rentabilidade económica da cultura. Assim, como impactos indiretos das alterações climáticas esperados nas florestas de sobreiro referem-se ainda:

- Aumento da dificuldade na regeneração dos povoamentos de

23. De acordo com as simulações da AGRO.GES, a consideração de um montado de sobreiro regado, conjugada com uma maior densidade de instalação, melhoraria substancialmente a rentabilidade da exploração, reduzindo consideravelmente o tempo de recuperação do investimento e, quando conjugados com apoios públicos ao investimento, tornaria positivo o seu valor atualizado líquido.





sobreiro, com consequências na densidade dos povoamentos;

- Possibilidade de mortalidade acentuada de sobreiro, sobretudo nas regiões mais quentes e secas do interior, onde já hoje é marginal;
- Como impacto indireto salienta-se o aumento da suscetibilidade à desertificação, considerado o papel da espécie na proteção dos solos;
- Considerando o interesse para a conservação da biodiversidade das formações de sobreiro, outro impacto indireto será a diminuição do grau de conservação dos habitats florestais classificados que integram esta espécie;
- Os períodos de seca intensa dificultam o crescimento do lenho e da cortiça devido à distribuição da produtividade primária líquida para a reconstituição da copa.

O impacto das alterações climáticas poderá ser parcialmente minorado por um processo de adaptação autónoma, isto é, por migração natural, em algumas áreas, através dos mecanismos de seleção natural. Contudo, devido à rapidez das alterações climáticas esta adaptação não ocorrerá em toda a sua área de distribuição (Pereira et al., 2009). Existe evidência da existência de populações de sobreiros geneticamente diferenciadas (Almeida et al., 2005; Fachada, 2011), nomeadamente no que respeita à tolerância à seca. É provável que povoamentos situados em regiões atualmente pouco afetadas pela seca sejam mais vulneráveis do que os povoamentos de regiões mais secas (Ramirez-Valliente, 2010). A regressão da área de distribuição atual do sobreiro, a acontecer, iniciar-se-á nos povoamentos situados

no limite da sua área de distribuição potencial e/ou naqueles que se encontrem mais debilitados.

### **Dificuldades de recrutamento de mão-de-obra**

A dificuldade de recrutamento de mão-de-obra é um problema que afeta genericamente toda a indústria portuguesa e até europeia e que tenderá a afetar crescentemente a fileira da cortiça.

O grau de mecanização e automatização varia de empresa para empresa, mas a indústria da cortiça, especialmente na vertente do fabrico de rolhas, continua a apresentar consideráveis necessidades de mão-de-obra. Algumas fases do processo produtivo, como a rabeação, a brocagem e a escolha, são especialmente consumidoras de trabalho humano, com algum grau de especialização. Embora a indústria da cortiça tenha vindo a praticar condições remuneratórias acima da média da indústria nacional, é previsível que as dificuldades de recrutamento tendam a aumentar, dada a manifesta preferência dos jovens por atividades de serviços, bem como o crescimento das suas qualificações escolares médias.

Por outro lado, são comuns na indústria da cortiça as queixas de que os jovens não chegam às empresas com as competências específicas necessárias para as funções que vão desempenhar. É um problema que deverá ser objeto de reflexão nas instituições de formação ligadas à indústria, nomeadamente no CINCORK, mas que é comum à generalidade dos outros setores industriais e, na realidade, nunca poderá ser completamente ultrapassado: o “mundo real” do trabalho terá sempre exigências diferentes da “escola”. Contudo, modalidades de

formação que envolvam esses dois mundos terão maior possibilidade de minorar essas discrepâncias.

As significativas necessidades de mão-de-obra, dentro da fileira da cortiça, não se restringem às atividades industriais sendo extensivas a grande parte das tarefas necessárias à exploração florestal do sobreiro, nomeadamente o descortiçamento. Esta é uma operação que exige trabalhadores especializados, para evitar provocar danos na árvore que possam pôr em causa a sua produtividade futura. É, no entanto, uma atividade sazonal e fisicamente exigente, de reduzido atrativo para os mais jovens. Não surpreende, por isso, que seja executada por uma mão-de-obra progressivamente envelhecida.

Naturalmente, a premência que os problemas da falta de mão-de-obra poderão assumir, e a rapidez com que se manifestarão, está também dependente da situação da economia nacional. Num contexto de crescimento económico, especialmente se baseado essencialmente nas atividades de turismo e outros serviços, estes problemas surgirão mais depressa e com maior intensidade, do que se a economia voltar a estagnar ou decair.

As expectáveis crescentes dificuldades no recrutamento de mão-de-obra são uma das forças que tornam previsível que a tecnologia venha a desempenhar, a médio prazo, um papel reforçado nos processos produtivos da fileira, uma vez que graus crescentes de mecanização e automatização são uma das respostas possíveis a problemas dessa natureza (ver secção seguinte). Outras respostas possíveis, que colocariam problemas e desafios diferentes, seriam o recurso acrescido a mão-de-obra estrangeira ou, opção mais radical, a deslocalização de produção para outras geografias, seleccionadas em função da disponibilidade de mão-de-obra e matéria-prima.

A sua escassez não é, no entanto, o único fator que justifica a tendência para a redução da utilização de mão-de-obra na indústria de cortiça. Como se discute adiante, a rolha de cortiça, especialmente a rolha de cortiça natural, debate-se com a dificuldade de assegurar graus consistentes de qualidade aos clientes. Ora, a intervenção humana é, potencialmente, uma fonte de subjetividade e variabilidade no processo produtivo que o mercado tolera cada vez menos.



## A importância crescente da tecnologia

A fileira da cortiça é habitualmente associada a uma baixa intensidade tecnológica, quer ao nível da floresta, quer da indústria transformadora. Esta é, no entanto, uma imagem que já não corresponde e que, nas próximas décadas, corresponderá cada vez menos à realidade. Ao nível da fabricação da rolha, principal produto industrial da fileira, houve em décadas anteriores um reforço da intensidade capitalística da atividade associado ao esforço para garantir o pleno aproveitamento da matéria-prima. A produção de rolhas aglomeradas, primeiro, e microaglomeradas, depois, baseadas em processos mais capital intensivos do que a tradicional tecnologia de produção de rolhas naturais, surgiram como alternativas para o aproveitamento de cortiça sem calibre apropriado ou para aproveitamento dos subprodutos da produção de rolhas naturais. Mais recentemente, a necessidade de assegurar a qualidade da rolha natural – nomeadamente o grande desafio associado aos problemas de contaminação da cortiça por TCA – tem impulsionado o setor para o reforço da inovação e do investimento. Para lá de esforços ao nível do aprovisionamento, para evitar a entrada no processo produtivo de cortiça contaminada, o setor tem investido em diversas tecnologias para prevenir a formação de TCA, para controlar a sua presença e para o extrair da cortiça utilizada. Nos últimos anos, têm-se registado avanços muito significativos ao nível da deteção da presença de TCA no produto final, permitindo oferecer aos clientes níveis de garantia anteriormente impensáveis. Estes avanços são o resultado de processos de investigação e desenvolvimento de uma escala que não é geralmente associada a uma “indústria tradicional”. Todavia são avanços dispendiosos, por um lado, e, por outro, resultantes essencialmente de iniciativas individuais de grupos empresariais específicos, não estando generalizadamente disponíveis dentro da indústria. Isto veio introduzir uma nova dimensão competitiva no negócio da rolha. Já não se trata apenas de oferecer rolhas com determinados calibres, classe/características visuais e preços; trata-se de oferecer a garantia de níveis imperceptíveis de TCA e outros defeitos sensoriais que possam pôr em causa a qualidade do vinho.

Mais, em geral, o encarecimento e progressiva escassez da mão-de-obra, por um lado, e o desenvolvimento tecnológico, pelo outro, têm vindo a impulsionar a progressiva automatização e mecanização de tarefas, tendência que, por certo, se irá acentuar no médio e longo prazo. A fabricação de materiais de construção, por sua vez, sempre foi um segmento da indústria de maior intensidade capitalística. As oportunidades oferecidas pelo desenvolvimento tecnológico e a necessidade de responder às exigências do mercado e à forte concorrência de materiais de construção de outra natureza continuarão, certamente, a exigir elevados níveis de investimento das empresas especializadas neste segmento.

Estas tendências apontam para que o investimento e a inovação tecnológica venham a assumir um papel crescente na concorrência intrasectorial, o que, quase inevitavelmente, induzirá uma tendência para o reforço da concentração empresarial de que se tratará em ponto seguinte. Aliás, a evolução recente da indústria aponta já neste

sentido. No capítulo 5, verificou-se que o investimento em ativo fixo da indústria atinge valores muito expressivos, acima dos 40 milhões de euros por ano, com uma tendência crescente, e que apresenta uma forte concentração nas empresas de maior dimensão. E, no capítulo 3, constatou-se a acentuada redução do número de empresas em atividade ao longo da última década.

Eventualmente, ao nível das outras aplicações da cortiça, existirão nichos de atividade – nomeadamente aqueles vocacionados para a produção de aplicações para o consumidor final – que escaparão a estas tendências gerais, continuando a viabilizar a presença de empresas de menor dimensão e intensidade tecnológica.

A tendência para uma importância crescente da tecnologia não é exclusiva das atividades industriais da fileira. Embora as práticas de exploração florestal do sobreiro datem, no essencial, de tempos ancestrais, é previsível que as próximas décadas assistam a mudanças relevantes. Desde logo, porque existe a expectativa de que a tecnologia agroflorestal possa permitir reforçar a produtividade da floresta de sobreiro, reduzindo o tempo necessário para que a árvore atinja a sua plena capacidade produtiva e diminuindo o período entre as extrações de cortiça. Como se referiu anteriormente, a indústria da cortiça debate-se com a perspectiva de dificuldades de aprovisionamento de matéria-prima: o aumento da produtividade do sobreiro poderá dar um contributo muito importante para a rentabilidade económica da sua exploração e, conseqüentemente, para minorar aquelas dificuldades.

Noutro plano, as tarefas ligadas à extração da cortiça, nomeadamente o descortiçamento, dependem de uma mão-de-obra especializada e consideravelmente envelhecida que, tudo indica, se tornará progressivamente mais escassa. Parece, por isso, haver oportunidade para o desenvolvimento de tecnologia que permita mecanizar total ou parcialmente estas tarefas.

### Estrutura empresarial da indústria da cortiça

Uma reflexão estratégica sobre a fileira da cortiça não pode deixar de ter em conta a peculiar estrutura empresarial da sua indústria.

Como se constatou no capítulo 3, apesar da diminuição ocorrida na última década, a indústria da cortiça inclui ainda mais de um milhar de empresas, na sua larga maioria de pequena e muito pequena dimensão. Em contrapartida, inclui também, com uma posição destacada em termos de ativo e volume de negócios, quer no nosso país, quer no mundo, o grupo Amorim, um dos principais grupos económicos portugueses. Entre estes extremos, está um número limitado de empresas e grupos de dimensão significativa, nalguns casos de capital estrangeiro.

Esta extrema diversidade dimensional das empresas representa um desafio para quem procura apontar uma estratégia para a indústria, e para quem, como a APCOR, tem a seu cargo a sua representação, porque anda associada a diferentes problemas e capacidades.

Neste contexto, é inegável que a assimetria entre o grupo Amorim e as restantes empresas é uma das características específicas da indústria que tem de ser ponderada. O Grupo tem uma capacidade de atuação

autónoma, em múltiplos domínios, que não é partilhada pela maioria das outras empresas, o que tem virtualidades, mas pode ser também um fator limitativo. Pelas capacidades que tem internamente, nem sempre o Grupo estará interessado no desenvolvimento de iniciativas comuns que poderiam ser relevantes para as restantes empresas. Por outro lado, o Grupo tem potencial para dar um especial contributo para o sucesso das iniciativas em que se envolve. Em qualquer caso, a sua capacidade de atuação autónoma leva a que mesmo os seus projetos individuais possam funcionar como orientação e teste para outras empresas.

Como se discutiu no ponto anterior, a importância crescente que a tecnologia tem tido, e certamente irá continuar a ter, cria uma tendência para o reforço da concentração empresarial na indústria da cortiça. As empresas mais pequenas têm maior dificuldade em reunir os meios financeiros e as competências necessárias para concretizar os investimentos exigidos pelo desenvolvimento tecnológico e para gerir os novos processos produtivos. Embora isto não represente nenhuma inevitabilidade quanto ao destino individual de cada empresa, é, por isso, previsível que o número de empresas na indústria continue a diminuir, essencialmente por desaparecimento das mais pequenas ou financeiramente mais débeis, dando-se uma concentração crescente da atividade nas de maior dimensão.

Coloca-se, conseqüentemente, a questão da atitude que as instituições e a estratégia setorial devem ter em face desta tendência. Procurar preservar a estrutura empresarial existente ou, inversamente, tentar contribuir para a reestruturação do tecido empresarial e para a aceleração da mudança?

Os parágrafos anteriores centraram-se na diversidade dimensional das empresas da indústria da cortiça, mas a sua diversidade não é apenas dimensional. Estas empresas apresentam especificidades quanto à sua atividade. A maioria especializa-se numa das grandes categorias de produtos da indústria: rolhas, materiais de construção ou outros produtos em cortiça. Contudo, algumas dedicam-se a duas, ou até às três, categorias. Estes produtos e categorias correspondem a mercados distintos, como se analisou no capítulo 7, que colocam desafios estratégicos diferentes. O seu “ponto de interseção” é o aprovisionamento de matéria-prima.



De facto, uma opção estratégica, consciente ou não, e um elemento identitário fundamental da larga maioria das empresas representadas pela APCOR – e, especialmente, das empresas de capital português representadas pela APCOR – é o foco na matéria-prima, por contraposição a um foco na necessidade do cliente. Estas empresas concebem-se como fabricantes de rolhas de cortiça, não como fabricantes de soluções para vedar garrafas de vinho; como fabricantes de isolamentos em cortiça, não como fornecedores de produtos para a construção civil. Mais facilmente estas empresas diversificam a sua atividade para outros produtos em cortiça, do que para outros produtos que satisfaçam as mesmas necessidades do cliente.

A conjugação desta opção com a escassez natural da matéria-prima e com algumas tendências desfavoráveis que a afetam implica que o aprofundamento seja inevitavelmente um tema fulcral da estratégia setorial.

### Sustentabilidade e economia circular

Ao longo das últimas décadas, as preocupações com o impacto ambiental da atividade económica têm tido um crescente destaque. Passou-se já quase meio século desde que, em 1972, as Nações Unidas promoveram, em Estocolmo, a conferência sobre o desenvolvimento humano de que emanou a declaração que tomou o nome daquela cidade e que defendia 26 princípios, incluindo nomeadamente o controlo da poluição e a salvaguarda dos recursos naturais. Cerca de uma década depois, as Nações Unidas criaram a Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento que, em 1987, publicou o Relatório Brundtland, com o título “Nosso Futuro Comum”, que cunhou a expressão “Desenvolvimento Sustentável”. E no início dos anos 90 começou a falar-se, no contexto empresarial, da necessidade de a gestão se orientar por um “*triple bottom line*”, conjugando a preocupação com o lucro, com a atenção às pessoas e ao ambiente. Neste período, surgiram com algum destaque, em diversos países europeus, especialmente na Alemanha, partidos “verdes” que atingiram expressão eleitoral significativa. Foi também por esta altura, mais precisamente em 1990, que o governo português passou a incluir um ministro do ambiente.

Apesar destes antecedentes, parece indiscutível que na última década, e mesmo nos últimos três a cinco anos, o tema da sustentabilidade ganhou novas proporções, impulsionado nomeadamente pela crescente evidência de alterações climáticas de provável origem antropogénica.

Ainda que o quisesse, há duas ordens de razão pelas quais o mundo empresarial não pode ficar alheio a este tema. Por um lado, porque os consumidores, especialmente as gerações mais jovens, lhe são crescentemente sensíveis. Embora estas generalizações devam sempre ser encaradas com alguma cautela, a dita “Geração Z”, isto é, a geração das pessoas que se encontram agora entre a infância e a primeira década de idade adulta, é habitualmente descrita como fortemente motivada para as questões ambientais que têm uma influência considerável nas suas opções de compra. O mesmo acontecia

já, aliás, com a geração anterior, a “Geração Y”, a das pessoas que se encontram agora entre meados da terceira e a quarta década de vida. Para além das preferências dos consumidores, a pressão política e regulamentar é outra razão por que a sustentabilidade tem de ser parte da estratégia empresarial. Sobretudo na Europa, os padrões ambientais impostos às empresas, em particular às empresas industriais, são exigentes e tudo indica que o serão cada vez mais no futuro próximo. Ilustrando esta tendência, a nova equipa da Comissão Europeia (CE) adotou seis prioridades para o período 2019-2024, a primeira das quais é o Pacto Ecológico Europeu (*European Green Deal*) que visa que a Europa se torne, até 2050, no primeiro continente com impacto neutro no clima. A CE pretende que este objetivo não fique pelo plano retórico, sendo consagrado com força de lei. Neste contexto, a CE defende nomeadamente a necessidade de as atividades industriais adotarem modelos de economia circular, evitando o desperdício de recursos através de mecanismos como a partilha, a reparação, a reutilização e a reciclagem.

A preocupação com a sustentabilidade é, aparentemente, uma boa notícia para a indústria da cortiça. Em primeiro lugar, porque a sua atividade assenta na exploração de um recurso renovável – a cortiça – não tendo o impacto negativo sobre os recursos naturais que caracterizam algumas outras indústrias. Mais do que isso. Não é só que a atividade industrial não leve à degradação e progressivo esgotamento do stock deste recurso: as necessidades de matéria-prima da atividade industrial são a principal, e quase única, garantia da preservação da floresta de sobreiro. E a floresta de sobreiro dá, como se viu antes, um importante contributo para o sequestro de carbono e a preservação da biodiversidade, entre outros benefícios ambientais.

Do ponto de vista da sustentabilidade, os produtos de cortiça têm evidente vantagem sobre concorrentes diretos baseados noutras matérias-primas. Entre os vedantes de garrafas, a vantagem ambiental da rolha de cortiça face a alternativas baseadas no alumínio ou em plásticos é evidente, quase dispensando demonstração. E também entre os materiais de construção, os produtos de cortiça se comparam favoravelmente com alternativas com, por exemplo, um maior consumo energético. Estes são argumentos que a indústria da cortiça deverá explorar junto dos consumidores finais, dos seus clientes, de prescritores, como arquitetos e engenheiros e das autoridades reguladoras dos mercados.

Apesar das características positivas que apresenta, a indústria da cortiça deve continuar a procurar reforçar a sustentabilidade das suas práticas. Parece existir margem para progressão em matérias como os consumos energéticos e o aproveitamento da água. Também ao nível do modelo de negócio, poderão existir oportunidades para reforço da “circularidade”, por exemplo, conseguindo um maior grau de reciclagem dos produtos.

Relativamente a estes esforços, a indústria deverá procurar aproveitar os mecanismos de apoio que previsivelmente receberão um forte



incremento no âmbito do Pacto Ecológico Europeu. No entanto, o seu ponto de partida bastante favorável poderá, nesta matéria, constituir uma desvantagem. Esses apoios tenderão a ser concentrados naquelas indústrias que apresentam situações mais preocupantes e que, por isso, têm de fazer maior esforço na transição para o novo paradigma que se pretende implementar.

Contudo, embora nesta leitura mais imediata constitua uma boa notícia para a indústria da cortiça, a importância crescente da sustentabilidade implica também uma séria ameaça. Numa comparação direta com outros vedantes da garrafa de vinho, a rolha de cortiça tem evidente vantagem no plano da sustentabilidade. No entanto, como assinalámos no capítulo 7, a concorrência no mercado não se dá apenas entre rolha de cortiça e outros vedantes, mas também entre o binómio “garrafa de vidro + rolha de cortiça” e outras soluções para embalagem do vinho.

Quando a concorrência é analisada neste plano, os méritos da “garrafa de vidro + rolha de cortiça” em termos ambientais são muito questionáveis. A garrafa de vidro é reutilizável e reciclável, qualidades que nem todos seus concorrentes têm, mas a percentagem de garrafas que efetivamente são reutilizadas ou recicladas permanece relativamente pequena. Em contrapartida, o fabrico das garrafas é altamente consumidor de energia. E, principalmente, a garrafa de vidro é um objeto pesado e com uma forma que implica enorme desperdício de espaço no seu acondicionamento, factos com sérias consequências no impacto ambiental do transporte de vinho. Por isso, parte considerável do comércio internacional de vinho faz-se a granel e essa percentagem tenderá a crescer à medida que se acentuem as preocupações de sustentabilidade. Isto implicará, no mínimo, uma tendência para que uma percentagem crescente do vinho seja engarrafada no mercado de consumo e não no país de

produção, com inevitáveis implicações na geografia do comércio de rolhas. Um embalamento mais próximo do local e do momento do consumo implica também uma menor relevância das vantagens que a rolha de cortiça apresenta enquanto vedante da garrafa e favorece, portanto, os seus concorrentes, mesmo que a garrafa continue a ser utilizada. A própria garrafa é desvalorizada face aos seus concorrentes se o que está em causa é meramente acondicionar o vinho durante escassas semanas ou, quando muito, meses até ao momento do consumo.

Estas tendências irão manifestar-se com mais intensidade nos vinhos de consumo imediato do que nos destinados a envelhecer na sua embalagem. Para estes, a garrafa de vidro vedada por uma rolha de cortiça continuará, provavelmente, a ser a embalagem de referência. Mas, para os restantes, a tendência é para que outros tipos de embalagem reforcem as suas quotas de mercado, com impacto potencialmente muito negativo no consumo de rolhas, em particular nas das categorias menos valorizadas<sup>24</sup>.

Não decorrendo estas tendências das características da própria rolha, mas sim das da garrafa, a capacidade de reação da indústria da cortiça é muito limitada. Será sobretudo a capacidade de inovação da indústria do vidro a determinar em que medida estas ameaças se concretizarão.

As preferências dos consumidores pelas soluções tradicionais de embalagem do vinho poderão constituir um obstáculo a este processo. Também os produtores de vinho poderão resistir a soluções que transfiram o controlo do embalamento, e, consequentemente, da marca e de parte do valor acrescentado, para o comprador. No entanto, tanto no caso de consumidores como de produtores, é previsível que esta resistência se manifeste sobretudo para os vinhos de maior valor e potencial de envelhecimento.



24. Ainda recentemente a, muito conhecida, crítica de vinhos britânica Jancis Robinson apelava no Financial Times a uma rápida e acentuada redução da utilização da garrafa de vidro no embalamento de vinho (Jancis Robinson, “Why it’s time to cut back on glass wine bottles”, Financial Times, 21.02.2020).

## Rolhas e produtos concorrentes

Apesar da diversificação de produtos ocorrida nas últimas décadas, a rolha continua a ser o produto fundamental da indústria da cortiça, representando cerca de 70% do valor das suas exportações. A procura por rolhas decorre essencialmente do embalamento de vinho, função para que a cortiça tem uma aptidão natural excepcional, devido a propriedades como a leveza, a elasticidade, a impermeabilidade e o seu carácter inerte. No entanto, a indústria da cortiça tem tido dificuldade em assegurar a consistência e fiabilidade da sua oferta em relação a aspetos muito relevantes para a indústria do vinho, sejam as características físicas da rolha, sejam, sobretudo, as suas implicações sensoriais, com destaque para a eventual contaminação com tricloroanisol (TCA). Esta dificuldade permitiu a afirmação no mercado de vedantes fabricados noutros materiais, como o alumínio e o plástico (capítulo 7).

Embora a indústria da cortiça tenha dado passos importantes no combate ao TCA – através de um maior cuidado na seleção e tratamento da matéria-prima e da utilização de métodos para a extração, prevenção e controlo do TCA – o problema não está resolvido e continua a exigir a atenção do setor.

Questão relevante nesta matéria é que, dentro da indústria, se encontram empresas em estádios diversos quanto à resolução do problema do TCA. O consumidor final do vinho não tem, nem é suposto que tenha, noção de quem é o fabricante da rolha do vinho que está a beber: quando sente que há algo errado com o vinho, a tendência é para culpar a rolha de cortiça (mesmo que nem seja ela a causadora do problema). Na medida em que se instale, entre os consumidores finais, uma desconfiança em relação à rolha de cortiça, os produtores de vinho tenderão a preferir vedantes alternativos. Por isso, a imagem coletiva da indústria e dos seus produtos pode ser muito prejudicada por fabricantes que apliquem padrões menos exigentes de controlo do TCA: tal como uma pequena presença de TCA basta para estragar uma garrafa de vinho, uma pequena percentagem de rolhas afetadas por TCA, eventualmente provenientes de um número reduzido de empresas, pode ser suficiente para causar danos sérios à credibilidade de toda a indústria da cortiça.

A questão inversa também se coloca. Abaixo de determinados limiares, a presença de TCA não é detetável pelo palato humano. No entanto, os fabricantes de tecnologia poderão tender a incentivar a indústria da cortiça a investir em equipamentos com capacidade de deteção cada vez mais refinada, mesmo ultrapassados aqueles limiares, induzindo-a a uma “corrida tecnológica”: cada empresa quererá oferecer aos seus clientes uma garantia mais forte do que a dos seus concorrentes, mesmo que isso não acarrete benefício para o consumidor final.

Ambos estes fenómenos apontam para a conveniência de adotar padrões e uma linguagem comuns no seio da indústria da cortiça, por exemplo quanto ao limiar abaixo do qual se pode afirmar que a rolha não contém TCA, eventualmente enquadrados pelos seus mecanismos de certificação. Para além disso, a indústria da cortiça poderia

beneficiar de uma atualização e uniformização da sua terminologia. As empresas não utilizam, por exemplo, uma terminologia uniforme para descrever as diferentes categorias de rolhas que oferecem. Embora não seja de exagerar a importância competitiva deste fator, outras indústrias fabricantes de vedantes para garrafas de vinho utilizam uma terminologia mais “amigável” para o utilizador.

A concorrência de vedantes de outras matérias-primas é um elemento fundamental a considerar na definição da estratégia da indústria da cortiça. No entanto, o mais forte concorrente de uma rolha de cortiça é outra rolha de cortiça. Isto manifesta-se na concorrência entre as empresas da indústria, mas, também, até para a mesma empresa, na concorrência entre rolhas com diferentes características.

A indústria da cortiça coloca no mercado diversos tipos de rolhas que concorrem entre si: o produto “bandeira” da indústria, a rolha de cortiça natural, tem como principais concorrentes os outros tipos de rolhas que a indústria coloca no mercado, nomeadamente, as rolhas técnicas, em especial as rolhas em microaglomerado. As estatísticas de comércio externo mostram que, na última década, a quantidade de rolhas em cortiça natural exportada por Portugal se tem mantido estável, rondando as 13 a 14 mil toneladas anuais, embora o respetivo valor tenha crescido cerca de 20%. No entanto, a quota das rolhas em cortiça natural no conjunto das exportações de rolhas tem caído rapidamente, diminuindo, em 10 anos, quase 10 pontos percentuais no valor exportado, de 68,4% para apenas 59%, e 13 pontos percentuais na tonelagem, de 38,5% para 25,5%.

Quando uma empresa, ou uma indústria, vende diversas versões do seu produto, com diferentes níveis de qualidade, o habitual é que a maior qualidade corresponda maior preço. A indústria da cortiça apresenta, neste aspeto, uma situação algo paradoxal. Embora, para contacto com um produto alimentar como o vinho, a cortiça natural seja, em princípio, preferível a um aglomerado cuja composição envolve aglutinantes e aditivos, noutras dimensões relevantes para o cliente, como a inexistência de TCA detetável e a homogeneidade do produto, a rolha em microaglomerado oferece maiores garantias do que a rolha em cortiça natural, apesar de ser substancialmente mais barata. Daqui resulta uma tensão concorrencial que tem implicado a perda de quota de mercado da rolha de cortiça natural e que trava o seu potencial de valorização.

Uma via para a resolução desta tensão seria a valorização das rolhas de microaglomerado, aproximando o respetivo preço do que o seu nível de garantia justificaria. Esta via é, no entanto, dificultada, em primeira linha, pela concorrência interna na indústria da cortiça e, depois, pela concorrência dos vedantes de outras matérias-primas. Outra via para travar o declínio da quota das rolhas naturais passaria por melhorar o seu desempenho nas dimensões referidas (TCA, homogeneidade, etc.), aproximando-o das rolhas técnicas, o que exigirá o esforço de inovação e recurso crescente à tecnologia já discutido anteriormente. Uma terceira via, pouco desejável do ponto de vista da fileira da cortiça, seria evidentemente o reforço da competitividade preço das rolhas naturais.

A manutenção, ou agravamento, da atual tendência de redução da quota de mercado da rolha em cortiça natural pode ter implicações que não se restrinjam ao mercado das rolhas e dos restantes vedantes para garrafas de vinho, estendendo-se a montante para a produção de matéria-prima. O valor das rolhas naturais é, em última análise, o principal determinante dos preços que a indústria aceita pagar pela cortiça rolhável, e estes os principais determinantes da rentabilidade da exploração da floresta de sobreiro, dada a muito menor valorização dos outros tipos de cortiça. Ora, como se verificou antes, a floresta de sobreiro já só é viável com uma significativa subsídio. Por isso, desenvolvimentos que originem uma desvalorização da rolha natural, seja por quebra do preço, seja por redução acentuada da sua quota de mercado, podem pôr em causa o frágil equilíbrio que vai sustentando a floresta de sobreiro, com consequências negativas para toda a indústria de cortiça (não apenas para o fabrico de rolhas), bem como para os valores ambientais que aquela floresta garante.

### Outros produtos de cortiça

Apesar da preponderância das rolhas, os restantes produtos de cortiça representam cerca de 30% das exportações setoriais. Entre estes, os materiais para construção são largamente dominantes.

É expectável que o sucesso futuro da indústria exija o reforço destas áreas de negócio. Uma melhoria do desempenho técnico das rolhas naturais, discutida na secção anterior, conjugada com a eventual perda de quota de mercado da garrafa de vidro para soluções alternativas de embalagem do vinho, aponta para um cenário em que, a médio prazo, a rolha natural de qualidade manterá ou até reforçará as suas vendas, mas acontecerá o inverso às rolhas de outras categorias. A concretização deste cenário implicaria a redução das necessidades de matéria-prima para o fabrico de rolhas, viabilizando o reforço da sua utilização em aplicações alternativas.

No mercado dos materiais da construção, a posição da indústria da cortiça é, em certo sentido, inversa da que tem no mercado dos vedantes para garrafas de vinho. No mercado dos vedantes, a rolha da cortiça é o produto com maior tradição, geralmente preferido pelos consumidores com maior conhecimento, que é “desafiado” por novas soluções que procuram afirmar os seus méritos e desvalorizar os da cortiça. No mercado dos materiais da construção é a cortiça que procura desafiar produtos com maior tradição.

Neste mercado, a cortiça debate-se com o relativo desconhecimento, quer do consumidor final, quer, sobretudo, dos prescritores (arquitetos, engenheiros, etc.) que determinam as escolhas dos construtores. E também com o desconhecimento por parte das entidades regulamentadoras das atividades de construção que, através das especificações que impõem, lhe dificultam, por vezes, a entrada no mercado.

Neste contexto, a forte concentração da indústria da cortiça em Portugal é uma desvantagem. As entidades regulamentadoras, os prescritores e os consumidores de outros países estão, em geral, pouco sensibilizados para os méritos de uma matéria-prima que não é produzida nos seus países e que, quando a conhecem, só associam às rolhas. Um trabalho persistente de divulgação da cortiça e das suas potencialidades e um esforço de sensibilização e, mesmo, *lobby* junto das entidades regulamentadoras parecem, por isso, indispensáveis para viabilizar ganhos de quota de mercado pelos materiais de construção em cortiça. Trata-se, obviamente, de atividades fortemente consumidoras de tempo e recursos financeiros, que não é exequível desenvolver de forma generalizada, a nível internacional, justificando-se a seleção de mercados prioritários para a sua implementação.

### O papel das instituições setoriais

Por comparação com a maioria das suas congéneres, a indústria portuguesa da cortiça apresenta duas características peculiares. Em primeiro lugar, a sua extrema concentração geográfica. Qualquer que seja o critério utilizado para o medir, a larga maioria da indústria situa-se num único concelho, o de Santa Maria da Feira, com um segundo pólo com expressão significativa em Ponte de Sor. Nas mesmas zonas, encontram-se também outras entidades da cadeia de valor da indústria, nomeadamente fornecedores de equipamento e instituições de apoio. Esta concentração faz desta indústria, independentemente de qualquer reconhecimento oficial, um *cluster* empresarial, no sentido que Michael Porter atribuiu ao conceito. A segunda característica, única entre as indústrias portuguesas, é a liderança mundial do setor. Liderança no plano coletivo: a indústria portuguesa de cortiça é a mais importante do mundo, por muito ampla margem. Mas liderança também em termos individuais: o grupo Amorim é inegavelmente o mais importante da indústria a nível mundial, a larga distância do concorrente mais próximo. Não é possível pensar o futuro da indústria da cortiça sem ter em conta estas características.

A proximidade inerente à *clusterização* tem a virtude de facilitar o contacto e a circulação, formal e informal, de conhecimento. Mesmo numa época em que os meios eletrónicos vieram facilitar e embaatecer enormemente a comunicação, ter o *Skype* do concorrente, do fornecedor ou do cliente não é a mesma coisa que encontrá-los regularmente no restaurante ou estar com eles no casamento de um parente comum. A concentração geográfica da indústria estimula também o surgimento de uma bolsa de mão-de-obra especializada, bem como de outros recursos necessários à indústria, facilitando o desenvolvimento empresarial. Entre estes recursos conta-se o desenvolvimento de instituições de apoio à indústria. Entidades como associações empresariais, centros tecnológicos, centros de formação profissional, e outras, com mais facilidade desenvolvem a



sua atividade se os seus potenciais utilizadores se encontram relativamente próximos. Assim acontece na indústria da cortiça com a APCOR, o CTCOR e o CINCORK.

A liderança mundial da indústria acentua estas vantagens. Não se trata só de ter a curta distância parte significativa das empresas portuguesas do setor; trata-se de estar próximo da maioria das empresas corticeiras existentes no mundo. Um fornecedor de equipamento especializado, uma entidade de formação ou um instituto de investigação dedicados à cortiça não encontrarão, em parte nenhuma do mundo, mais procura pelos seus serviços do que nos concelhos da Feira e de Ponte de Sor.

No entanto, a *clusterização* e a liderança mundial não têm só vantagens. A proximidade, ainda por cima num contexto cultural como o português, induz a informalidade e a personalização que, por vezes, facilitam mas, não raras vezes, dificultam a concretização de iniciativas que são de interesse comum. Muitas vezes, é mais fácil fazer um acordo ou um negócio com um estranho do que com o vizinho com quem existe um histórico de encontros e desencontros.

De igual modo, a inclusão na indústria do principal grupo mundial pode ter grandes benefícios. Desde logo, o grupo constitui um forte núcleo de procura pelos recursos necessários à atividade, justificando o surgimento de fornecedores, por exemplo de equipamento, que aproveitam à restante indústria. Da mesma forma, o grupo tem uma capacidade de aposta na inovação que acaba por não ter só benefícios internos, funcionando, no mínimo, como um precursor que testa caminhos que outros podem depois tentar replicar. E, querendo-o ou não, o grupo é uma escola de trabalhadores e de quadros que, muitas vezes, acabam por se integrar noutros projetos empresariais ou por lançar os seus próprios. Em contrapartida, a assimetria entre o grupo e as restantes empresas do setor pode, por vezes, dificultar a definição de objetivos e projetos comuns.

As instituições da indústria têm aqui um desafio. Ao longo das secções anteriores, enunciaram-se um conjunto de temas que requerem a sua atenção e, nalguns casos, justificam a conceção de iniciativas e projetos que possam ser do interesse coletivo da indústria. Alguns, como o desenvolvimento tecnológico e a formação da mão-de-obra, inserem-se nos domínios de atuação específicos do CTCOR e CINCORK. Outros enquadram-se no âmbito de atuação da APCOR, enquanto entidade representativa da fileira. Para que a indústria progrida, é necessário que a atividade destas entidades compatibilize a criação de condições para que os mais capazes possam desenvolver os seus projetos, com iniciativas de capacitação dos que, tendo fragilidades, mostram potencial de evolução. A defesa do interesse coletivo da indústria não deve, no entanto, ser confundida com a defesa, a todo o custo, do interesse de cada uma das empresas que o constituem. À semelhança de uma população no contexto biológico, a vitalidade de um tecido empresarial exige renovação.



## Forças, fraquezas, oportunidades e ameaças para a fileira portuguesa da cortiça

Enunciado este conjunto de temas que marcarão certamente o futuro da fileira portuguesa da cortiça, discutem-se agora as principais oportunidades e ameaças com que esta está confrontada, bem como as forças e fraquezas com que pode contar para as enfrentar. Na construção desta síntese, tomou-se por referência o conjunto da fileira, não cada uma das suas componentes por si só, no sentido em que o foco da análise não é cada uma das empresas, nem sequer nenhuma das atividades individualmente (nomeadamente, exploração florestal e indústria); é a existência de uma fileira da economia portuguesa economicamente sustentável e alicerçada na exploração da cortiça como matéria-prima. Uma análise ao nível da empresa seria inevitavelmente diferente, incluindo outros fatores ou valorizando-os de forma diversa, em função das suas circunstâncias individuais. O mesmo aconteceria com uma análise centrada exclusivamente na indústria da cortiça, ou apenas na exploração do sobreiro. A Tabela 8.2 sintetiza os tópicos considerados mais relevantes. Muitos destes foram já discutidos na secção anterior pelo que nos parágrafos seguintes se apresenta apenas uma muito breve justificação para a sua inclusão nesta “SWOT”.



TABELA 8.2 - ANÁLISE 'SWOT' DA FILEIRA PORTUGUESA DA CORTIÇA

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Relevância da floresta de sobreiro na produção de serviços de ecossistema e no ordenamento do território</li> <li>&gt; Acesso privilegiado aos principais núcleos mundiais de produção de matéria-prima</li> <li>&gt; Clusterização</li> <li>&gt; Liderança mundial da indústria</li> <li>&gt; Tradição e experiência</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Degradação da densidade das áreas de montado e do seu estado sanitário e vegetativo</li> <li>&gt; Reduzido envolvimento da indústria nas questões da floresta</li> <li>&gt; Baixo aproveitamento do potencial do Centro Tecnológico e Centro de Formação</li> <li>&gt; Reduzida propensão da indústria para iniciativas colaborativas</li> <li>&gt; Aversão ao risco resultante da concentração da propriedade empresarial</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Possibilidade de recurso a “fundos ambientais” e do “ordenamento territorial e desenvolvimento regional”</li> <li>&gt; Desenvolvimento tecnológico, tanto na indústria como na floresta</li> <li>&gt; Apetência do mercado por produtos sustentáveis</li> <li>&gt; Potencial de mercados ainda relativamente pouco explorados, nomeadamente na Ásia</li> <li>&gt; Aplicações da cortiça na construção</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Alterações climáticas</li> <li>&gt; Degradação da floresta de sobreiro</li> <li>&gt; Sensibilidade acrescida à pegada ambiental do vidro e do vinho</li> <li>&gt; Redução do consumo de álcool</li> <li>&gt; Desconhecimento e desinteresse pelo potencial da cortiça na generalidade dos mercados externos de materiais de construção</li> </ul>

## Forças

Justifica-se incluir a relevância da floresta de sobreiro na produção de serviços de ecossistema e no ordenamento do território entre as forças da fileira, porque é um motivo para que a indústria da cortiça possa encontrar “aliados” na sociedade e entre os responsáveis políticos para a defesa da sua fonte principal de matéria-prima, sem se debater com a oposição que encontram outras indústrias portuguesas de base florestal.

A importância da floresta portuguesa de sobreiro foi reconhecida um dos fatores, embora não o único, que permitiu a progressiva afirmação internacional da indústria portuguesa da cortiça e continua a ser uma das suas vantagens competitivas. A proximidade à floresta portuguesa de sobreiro é hoje completada com uma rede de abastecimento que cobre outros núcleos de produção de cortiça na região mediterrânica.

Na secção anterior, argumentou-se já que a *clusterização* da indústria, isto é a sua concentração geográfica, constitui uma importante vantagem competitiva, pelo acesso facilitado a uma rede de instituições e fornecedores, e a uma bolsa de trabalho especializado e, ainda, pela oportunidade para a rápida circulação de conhecimento. O facto desta concentração abranger uma grande percentagem da indústria de cortiça acentua os seus efeitos, dificultando o surgimento de eventuais pólos concorrentes de uma indústria com tradição e saberes acumulados.

## Fraquezas

As vantagens que a fileira retira do acesso privilegiado à floresta portuguesa de sobreiro têm por contraponto a degradação da densidade e do estado sanitário e vegetativo que esta apresenta, como foi discutido em capítulos anteriores. O muito longo período de recuperação dos investimentos na floresta de sobreiro, a instabilidade das políticas públicas sobre ela incidentes e a dispersão da propriedade florestal são alguns dos fatores que explicam a situação atual.

A reduzida interação entre indústria e exploração florestal, no passado limitada quase exclusivamente às periódicas transações comerciais, não contribuiu também para o melhor alinhamento dos interesses destes dois estágios da fileira. A estrutura empresarial da indústria da cortiça não facilita modelos de integração vertical como os que se encontram noutras indústrias de base florestal, mas parece desejável encontrar modelos organizativos que reforcem um alinhamento virtuoso entre as duas partes.

As tendências que se perspetivam para a fileira da cortiça sugerem a necessidade do reforço da sua intensidade tecnológica, quer na indústria, quer na exploração florestal. Embora exista um Centro Tecnológico cuja vocação é atuar nessas matérias, não existe no setor uma prática estabelecida de recurso aos seus serviços, nem de o utilizar como plataforma em torno do qual se consensualizem

projetos de interesse comum. Aliás, neste como noutros âmbitos, a indústria da cortiça tem dificuldade no desenvolvimento de iniciativas colaborativas, o que penaliza, sobretudo, as empresas de menor dimensão.

Não sendo, no contexto nacional, uma especificidade sua, a estrutura de propriedade empresarial prevalente na indústria da cortiça – em que, na quase totalidade dos casos, o capital da empresa é detido por uma única pessoa ou família para a qual representa, simultaneamente, uma grande proporção do património – é, tendencialmente, um fator indutor de aversão ao risco que, conjugado com as limitações decorrentes da reduzida dimensão da generalidade das empresas, poderá dificultar o aproveitamento de oportunidades que requeiram alterações significativas nas práticas tradicionais do setor.

## Oportunidades

A existência, a nível comunitário, de “fundos ambientais” e do “ordenamento territorial e desenvolvimento regional” é uma oportunidade que a fileira poderá explorar para requalificar e expandir a floresta de sobreiro, atendendo ao papel que esta desempenha na coesão do território, na conservação de valores ambientais e no sequestro de carbono. Contudo, para esse efeito, os representantes da fileira terão de ser capazes de mobilizar os responsáveis políticos e administrativos para a adoção de políticas públicas que enquadrem estes esforços.

Quer ao nível da exploração florestal, quer da indústria, o desenvolvimento tecnológico é uma das principais oportunidades disponíveis para a fileira da cortiça. Como se discutiu anteriormente, existem sinais prometedores de que é possível reforçar a produtividade do sobreiro através de alterações tecnológicas na instalação e exploração dos povoamentos, o que poderá reforçar a disponibilidade de matéria-prima e melhorar a rentabilidade da sua produção. Ao nível industrial, é importante aproveitar a tecnologia para reforçar a fiabilidade da rolha de cortiça natural e para obviar à previsível escassez de mão-de-obra para determinadas tarefas.

O carácter “verde” da cortiça é um argumento de marketing que deverá ser explorado quer no mercado dos vedantes, quer no dos materiais para construção, indo ao encontro das preocupações de sustentabilidade que vêm a ganhar aceleradamente importância nas escolhas dos consumidores e nas políticas públicas. Sobretudo no que respeita aos materiais de construção, existe um potencial de mercado considerável, nomeadamente em zonas do globo de maior dinamismo económico, como a Ásia, que têm ainda um peso muito reduzido nas exportações portuguesas, embora estes produtos apresentem alguma resistência ao transporte.

## Ameaças

Sendo uma oportunidade, paradoxalmente, a preocupação com a sustentabilidade e a pegada ambiental é, também, uma das principais ameaças que a fileira enfrenta. Como se discutiu anteriormente, se esse tipo de preocupações levar a uma redução significativa na utilização de garrafas de vidro em favor de outras soluções de embalagem do vinho, a indústria das rolhas poderá ser seriamente afetada, sem que tenha grandes instrumentos para reagir. Nessas circunstâncias, o aproveitamento de oportunidades noutros produtos de cortiça será especialmente importante.

A par da sustentabilidade, os estilos de vida saudáveis são outra tendência que marca a sociedade atual, principalmente nos países desenvolvidos. E, de facto, os dados da OIV mostram que nas últimas décadas, na maioria dos países desenvolvidos, o consumo *per capita* de vinho estagnou ou diminuiu. É certo que noutros países, nomeadamente em países asiáticos sem tradição de consumo de vinho, como a China, se tem passado o contrário. O prolongamento daquela tendência e a sua extensão a outros países poderá ter um impacto negativo no consumo global de vinho e, conseqüentemente, na procura de rolhas.

Relativamente aos restantes produtos de cortiça, com destaque para os materiais de construção, o desconhecimento das suas potencialidades, por consumidores e prescritores, é um sério obstáculo à sua afirmação no mercado. O facto de, na maioria dos mercados, não haver produção local de produtos em cortiça acentua este problema, porque os reguladores, nomeadamente no contexto da fixação das especificações técnicas exigidas, tendem a guiar-se pelos materiais que melhor conhecem, nomeadamente aqueles que são produzidos nos seus países.

No entanto, embora a fileira enfrente ameaças provenientes dos mercados, o abastecimento de matéria-prima é outro foco de dificuldades. Neste plano, a tendência de degradação que, num cenário de “*business-as-usual*”, afeta a floresta portuguesa de sobreiro é um motivo de preocupação que é agravado pelo previsível impacto das alterações climáticas.





## Eixos de intervenção

Este trabalho foi desenvolvido, dando seguimento à proposta que a APCOR acolheu favoravelmente, com “o objetivo fundamental de fornecer um enquadramento estratégico para o processo decisório das PME do setor, contribuindo assim para o seu sucesso e valorização.” Foi o que se procurou fazer até aqui. Não se pretendia chegar a um plano estratégico concreto para nenhuma entidade específica, nomeadamente a própria APCOR, e menos ainda a um plano de ação. No entanto, a reflexão efetuada justifica que se apresente uma proposta preliminar do que poderiam ser os eixos de intervenção fundamentais de planos dessa natureza.

### Floresta e aprovisionamento

A garantia da disponibilidade de matéria-prima assumirá inevitavelmente uma posição destacada entre as prioridades estratégicas da fileira da cortiça.

A defesa, requalificação e expansão da floresta portuguesa de sobreiro é uma das condições indispensáveis para assegurar essa disponibilidade e exige um enquadramento adequado em termos de políticas públicas. Considera-se, por isso, que, no atual contexto de preparação da transição para um novo quadro comunitário de apoio, as instituições da fileira da cortiça devem pugnar pela inclusão no Programa de Desenvolvimento Rural pós 2020 de uma intervenção, ou subprograma, especificamente vocacionado para o montado de sobreiro que se poderia designar ProSuber. A opção por um subprograma ou intervenção específica teria a vantagem de clarificar, de forma mais eficaz, a integralidade dos propósitos, objetivos, medidas, formas de apoio e expectativa de resultados do investimento e apoio público a um sector que, pelas suas características económicas, sociais, ambientais e de impacto territorial, o justifica plenamente, diferenciando-se, por esta demonstrada abrangência, dos demais setores.

O objetivo central do subprograma/intervenção proposto seria o de contribuir de forma coerente, abrangente e coordenada para a recuperação dos territórios e das economias rurais assentes ou dependentes da economia dos montados, qualificando as condições de vida das populações e potenciando as oportunidades ambientais, aumentando simultaneamente a resiliência aos riscos e investindo numa relação saudável, mutuamente ganhadora, entre a agricultura e a proteção da natureza e da paisagem. Visaria igualmente, de forma suplementar, contribuir decisivamente para estancar e reverter o declínio do montado através de medidas que possibilitem a sua recuperação e melhoria de qualidade, bem como a garantia da sua sustentabilidade geracional, assegurando as condições de base para a continuidade da indústria da cortiça.

O ProSuber proposto estruturar-se-ia em 3 Eixos, correspondendo a 5 Medidas, que deverão incidir de forma diferenciada sobre 5 regiões-alvo [Gráfico 8.1].

A diferenciação regional justifica-se pela ocorrência de montados e outros tipos de povoamentos de sobreiros com estruturas diferentes, pelo seu diferente estado de conservação ou exposição aos riscos, designadamente de natureza climática, e pela distinta relevância para a proteção ou conservação de determinados habitats ou espécies. Esta diferenciação terá efeito prático relevante na diferenciação de alguma tipologia de investimentos e/ou de despesas passíveis de apoio, bem como, sobretudo, ao nível da intensidade dos apoios a conceder. Concretamente, são propostas as seguintes regiões de aplicação do subprograma:

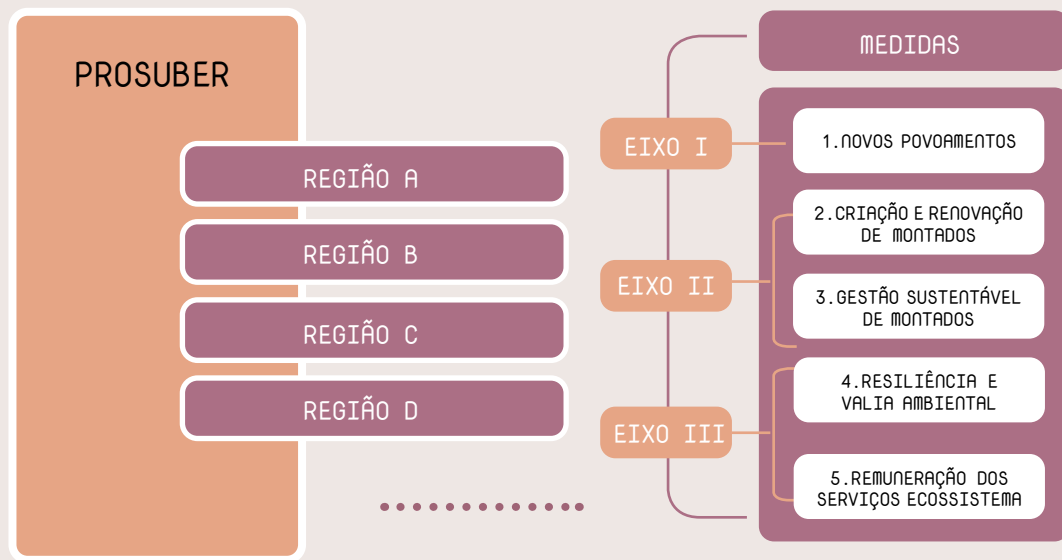
- Região A – Serras do Algarve e Alentejo Litoral;
- Região B – Alentejo Central, Alto Alentejo, Beira Baixa e Médio Tejo;
- Região C – Lezíria do Tejo;
- Região D – Zona de reintrodução do lince ibérico;
- Região E – Douro e terras de Trás-os-Montes.

Por outro lado, tendo em conta as necessidades de intervenção que possam permitir alcançar com sucesso os objetivos assumidos, entende-se adequada a sua estruturação nos seguintes 3 Eixos:

- O Eixo I que visa dar uma resposta pronta e eficaz à crescente escassez de matéria-prima no mercado, promovendo o aumento de produção de cortiça;
- O Eixo II com foco na renovação, recuperação e gestão sustentável dos montados, visa a melhoria produtiva dos montados existentes, a criação de novos montados em áreas de natureza agroflorestal e a promoção do carácter essencial da gestão multifuncional e sustentável dos montados;
- O Eixo III criado de forma a enquadrar as medidas e ações que, para serem eficazes nos objetivos a que se proponham, exigem uma escala territorial significativa, que extravasam, por norma e de forma clara, os limites da “propriedade” ou da “unidade de gestão privada”.



GRÁFICO 8.1 - ARQUITETURA PROPOSTA PARA O SUBPROGRAMA PROSUBER (PÓS 2020)



A existência de um subprograma do PDR vocacionado para o montado de sobreiros é, no entanto, apenas parte do conjunto de medidas necessárias para assegurar o objetivo de garantir a disponibilidade de matéria. Ainda no âmbito da intervenção pública, considera-se necessário rever a legislação de proteção do sobreiro, prevendo a possibilidade de reconversão de povoamentos com produtividade manifestamente abaixo do limiar de sustentabilidade económica, ou com evidente perda de vitalidade, e flexibilizar os processos administrativos, nomeadamente, a obrigatoriedade de autorização prévia pelos serviços florestais para a execução de operações de gestão corrente dos povoamentos (como podas ou abates de árvores mortas).

Por outro lado, considera-se importante que a indústria da cortiça adote, ela própria, práticas que incentivem a boa gestão da floresta de sobreiro. Nesse sentido, seria desejável que a indústria estimulasse a implementação de sistemas de certificação da gestão florestal sustentável, através de uma diferenciação de preços em função da certificação da cortiça adquirida ou, no limite, através da recusa de cortiça não certificada. Considera-se ainda importante que a indústria colabore, em parceria com os restantes agentes da fileira, na disponibilização de conhecimento técnico sobre o sobreiro, tema tratado na secção seguinte.

Embora a floresta portuguesa, a que se dirige esta proposta de ProSuber, constitua o núcleo fundamental da resposta às carências de matéria-prima da indústria corticeira, justifica-se igualmente explorar as modalidades que poderia assumir um maior envolvimento

da indústria portuguesa na exploração da floresta de sobreiro de outros países, no sentido de promover uma maior disponibilidade de cortiça, em quantidade e qualidade.

### Tecnologia e Inovação

O desenvolvimento e implementação de tecnologia são fundamentais para assegurar o sucesso futuro da fileira da cortiça. Na produção florestal, o principal desafio parece ser o incremento da produtividade do sobreiro, sem perda de qualidade da cortiça. Na indústria, a necessidade de garantir a qualidade da rolha natural é a principal exigência. A ambos os níveis, existe também a necessidade de desenvolvimento de tecnologia que possa substituir, com vantagem, o trabalho humano, face a uma previsível escassez de mão-de-obra. Num plano mais estratégico do que operacional, a APCOR e a FILCORK deverão promover a definição de uma agenda de desenvolvimento tecnológico, mobilizando as empresas, outras instituições da fileira e outros parceiros para a sua implementação. No entanto, das instituições da fileira, é o CTCOR que tem aqui o seu espaço natural de atuação. O seu contributo para os objetivos existentes nesta matéria deverá ser trifacetado. Por um lado, com os seus meios próprios, o CTCOR poderá promover projetos de desenvolvimento tecnológico bem delimitados, com prioridade para aqueles que respondam a necessidades comuns das empresas. No entanto, os meios e competências próprios do CTCOR são restritos e insuficientes para responder a todas as necessidades existentes. Consequentemente, um segundo plano de atuação do centro, eventualmente mais rele-



vante do que o primeiro, passa pela estruturação e coordenação de projetos ou programas temáticos de desenvolvimento tecnológico, envolvendo e mobilizando os parceiros que aportem competências complementares, sejam eles outras instituições do sistema científico e tecnológico (SCT), sejam empresas com capacidade de desenvolvimento da tecnologia, sejam empresas que potencialmente utilizarão os desenvolvimentos projetados. Uma terceira vertente da atuação do CTCOR seria o apoio às empresas da fileira na sua relação seja com os fornecedores de tecnologia, seja, eventualmente, com instituições do SCT: na fileira da cortiça, como na generalidade das atividades económicas, as empresas, sobretudo as de pequena e média dimensão, debatem-se com a dificuldade de não terem internamente as competências necessárias para dialogar e interagir com parceiros com outro nível de sofisticação tecnológica, o que as leva, muitas vezes, a não aproveitar plenamente as oportunidades com que se confrontam.

Concretizando, ao nível da produção florestal, justifica-se promover um programa de trabalho que deverá passar pelas seguintes ações:

- Elaboração de lista de perguntas claras sobre a tecnologia florestal associada aos povoamentos de sobreiros para as quais se julga não haver ainda resposta adequada;
- Promover a agregação do conhecimento já existente sobre o sobreiro e a subericultura, que se encontra atualmente disperso por diversas entidades e identificar que respostas este conhecimento permite dar (cf. com lista de perguntas acima identificada);
- Colaboração entre os centros de investigação/universidades e a fileira da cortiça (APCOR, FILCORK, CTCOR) com vista à obtenção

de respostas às perguntas não respondidas pelo conhecimento atual (material genético, instalação, nutrição, necessidades hídricas, fitossanidade, melhores técnicas de gestão etc.);

- Calendarizar os *timings* necessários para obter cada uma das respostas e os meios a envolver para que tal possa ser levado à prática.

No que respeita à atividade industrial existe a mesma necessidade de confrontar os problemas sentidos pela indústria, por exemplo, quanto à mecanização e automatização de diversas tarefas produtivas, com o conhecimento já existente e promover projetos colaborativos para responder aos que ainda não têm solução. O ponto de partida é algo diferente no que concerne aos problemas do TCA, na medida em que existem já diversas tecnologias promissoras para lhes responder. Sem prejuízo da necessidade de desenvolvimentos adicionais, a questão fundamental é aqui de implementação, nomeadamente de como compatibilizar uma generalização da utilização destas tecnologias que resolva definitivamente os problemas de imagem com que a indústria teve que se debater nas últimas décadas, com a razoável expectativa de vantagem concorrencial das empresas que mais se empenharam nesses desenvolvimentos ou que neles já investiram.

### Promoção e comunicação

A promoção internacional e a divulgação do potencial da cortiça deverão, necessariamente, continuar a constituir prioridades para as instituições setoriais, sobretudo para a APCOR. Nesta matéria, há que distinguir as duas grandes aplicações da matéria-prima: rolha de cortiça e materiais de construção.

Relativamente à rolha de cortiça, trata-se sobretudo de defender a sua posição no mercado, face à ameaça de outros vedantes. Isto passa pela afirmação das qualidades intrínsecas da matéria-prima, pelo apelo às suas associações com a qualidade do vinho e com a tradição do seu consumo, mas também pela oferta – que tem de ser real e, portanto, suportada pelo desenvolvimento tecnológico – de elevados níveis de garantia quanto ao seu impacto na experiência de consumo do vinho. A superioridade da rolha de cortiça face a outros tipos de vedantes em termos de sustentabilidade ambiental pode ser um argumento muito importante neste esforço. Embora a percepção dos consumidores finais seja importante, a exigência financeira de ações para eles dirigidas e a relevância imediata das opções das empresas produtoras e engarrafadoras de vinho justificam que este esforço seja direcionado, principalmente, para os profissionais do setor nos países em que estas atividades têm mais expressão.

Quanto aos materiais de construção, como se discutiu anteriormente, a posição da cortiça é inversa: é ela que se pretende afirmar em mercados em que tem reduzida tradição. Para este efeito, parecem





especialmente importantes iniciativas de promoção focadas nos agentes que podem influenciar a seleção dos materiais utilizados na construção, nomeadamente arquitetos e engenheiros. Também aqui a sustentabilidade será relevante, mas necessariamente combinada com argumentos fundamentados nas propriedades técnicas (isolamento acústico, eficiência energética, etc.) e estéticas do material. Ao contrário da produção de vinho, a atividade de construção existe em todo o mundo, pelo que se requiere, neste caso, uma cuidada seleção dos mercados alvo destas ações. Justifica-se também uma análise às “barreiras” que poderão obstaculizar a penetração da cortiça nesses mercados, nomeadamente a identificação de exigências regulamentares que possam ter esse efeito e, quando estas existam, o desenvolvimento de ações tendentes à sua redução ou eliminação. A diversidade das restantes aplicações da cortiça, e a limitada expressão que têm na economia da fileira, dificulta a conceção de atividades promocionais setoriais que lhes sejam especificamente dirigidas. Sem prejuízo da consideração de oportunidades que surjam, justifica-se essencialmente procurar promover uma atitude favorável à matéria-

-prima em mercados em que estas outras aplicações possam assumir alguma relevância, a começar pelo próprio mercado nacional. Como se referiu anteriormente, a comunicação das empresas de cortiça não é particularmente “amigável” devido à utilização de terminologia, nomeadamente no que diz respeito às categorias de produto, que não está padronizada e que, nalguns casos, não favorece a sua valorização. Faria sentido o desenvolvimento de uma iniciativa neste domínio, coordenada pela APCOR ou pelo CTCOR, visando atualizar e uniformizar a terminologia utilizada. A uniformização poderia abranger o tema da presença de TCA, definindo um limiar de concentração abaixo do qual as rolhas poderiam ser declaradas como não contendo essa substância. Seria também de considerar, ao nível setorial ou empresarial, a simplificação do processo de escolha por parte do cliente, por exemplo, desenvolvendo uma correspondência entre as características do vinho a engarrafar e o tipo de rolha mais indicado para o fecho da garrafa.

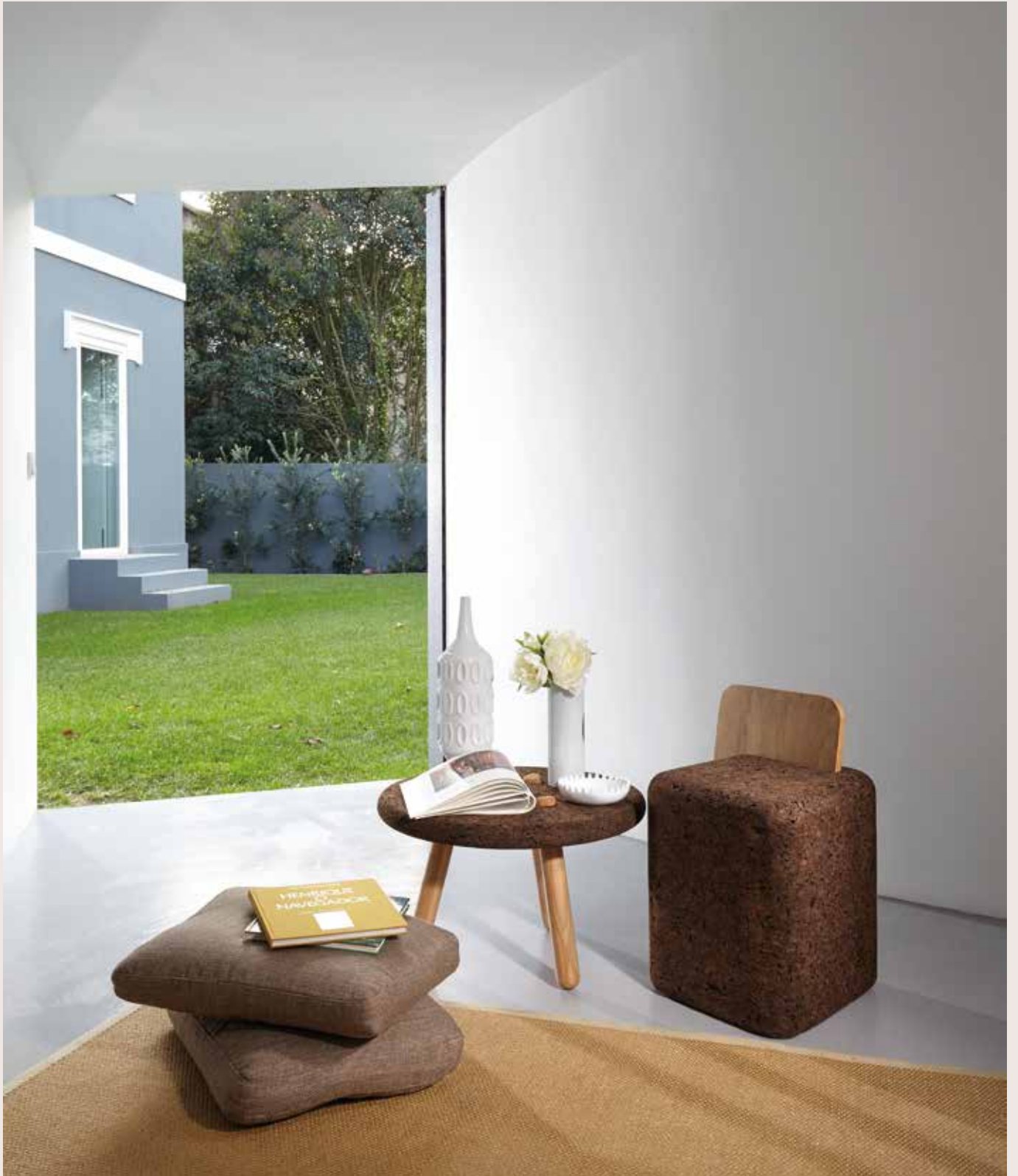
## Capacitação empresarial

O sucesso da fileira da cortiça depende, em última análise, da capacidade das suas empresas. De pouco servirá assegurar a disponibilidade de matéria-prima, desenvolver novas tecnologias, promover a aceitação da cortiça nos mercados, se as empresas do setor não estiverem preparadas para aproveitar estas oportunidades. Um dos contributos mais relevantes que as instituições setoriais podem dar para assegurar o futuro da fileira da cortiça é, por isso, facilitar e promover a capacitação empresarial.

Formação e informação são dois requisitos essenciais para que as empresas sejam bem-sucedidas, dois aspetos em que a indústria apresenta carências e duas áreas que se adequam bem à capacidade de intervenção das instituições setoriais. Naturalmente, estas carências não afetam todas as empresas em igual medida. A estrutura empresarial da indústria da cortiça é marcada por uma extrema assimetria e essa assimetria não se limita à dimensão, sendo também evidente ao nível dos métodos e processos de gestão. Em geral, são as empresas de menor dimensão que apresentam maiores debilidades e, portanto, as que mais poderão beneficiar de iniciativas setoriais nestas matérias. No entanto, não se deve estabelecer uma correlação direta entre dimensão e capacidades, nem presumir que as empresas de maior dimensão não possam também ter a ganhar com estas iniciativas.

A informação é um domínio que se adequa especialmente à cooperação empresarial. Todas as empresas carecem de informação sobre os mercados, sobre o enquadramento regulamentar da sua atividade, sobre as tecnologias disponíveis, entre outros tantos temas. Ainda que cada uma delas tivesse a capacidade financeira e humana para se dotar da informação necessária, o desenvolvimento destas atividades ao nível de cada empresa implicaria um desperdício de recursos, uma duplicação desnecessária de investimento, dada a similitude das suas necessidades e a inexistência de rivalidade no consumo de informação. Só por isso já se justificaria encontrar plataformas de trabalho comum nestas áreas, função que instituições como a APCOR e o CTCOR podem assumir com naturalidade, aprofundando aquela que já é a sua prática. A conveniência de que assim aconteça é reforçada pelo facto de a maioria das empresas não dispor dos recursos para desenvolver individualmente estas atividades, nem na recolha, nem na sistematização e, porventura ainda menos, na interpretação. A possibilidade de enquadrar iniciativas conjuntas em candidaturas aos sistemas de incentivo é um motivo adicional, mas talvez não o mais importante, para uma abordagem colaborativa no domínio da informação de suporte à decisão empresarial.

A formação é outro domínio em que existem necessidades a preencher e que se presta especialmente à atuação das instituições setoriais. Na sua identificação das necessidades de formação, as empresas realçam sobretudo o exercício de tarefas produtivas diretas, salientando frequentemente a dificuldade de transição dos novos trabalhadores da formação para o posto de trabalho. Esta é a área de atuação privilegiada do CINCORK, justificando-se continuar a procurar o melhor ajustamento entre a oferta formativa e as necessidades empresariais. Este tema justifica também o envolvimento de outras instituições setoriais, nomeadamente a APCOR e o CTCOR, assim como das escolas que oferecem cursos relevantes para o setor. Embora receba menos referências espontâneas por parte das empresas, a formação das lideranças e dos quadros superiores é, provavelmente, uma questão mais vital para o futuro da indústria: empresários e gestores bem preparados são indispensáveis para lidar com um contexto cada vez mais complexo. É um tema difícil de trabalhar, desde logo pelo escasso reconhecimento da sua necessidade e pela renitência dos seus potenciais beneficiários, mas que justifica a atenção da APCOR que, neste domínio, poderá encontrar um espaço de cooperação com outras associações empresariais que enfrentam problemas análogos: as boas práticas de gestão são mais universais e partilháveis do que específicas.





# AUTORES

## Alberto de Castro (coordenador geral)

Professor Catedrático Convidado da Católica Porto Business School. Doutorado em Economia pela Universidade da Carolina do Sul.

## Francisco Avellez (coordenador técnico-científico no domínio florestal)

Professor Emérito do Instituto Superior de Agronomia. Doutorado em Economia Agrária pelo Instituto Superior de Agronomia.

## Vasco Rodrigues

Professor Associado da Católica Porto Business School. Doutorado em Economia pela Universidade Católica Portuguesa.

## Francisco Gomes da Silva

Professor Auxiliar do Instituto Superior de Agronomia. Doutorado em Agronomia pelo Instituto Superior de Agronomia.

## Fernando Santos

Assistente Convidado da Católica Porto Business School. Doutorado em Business and Finance pela Universidad Carlos III de Madrid.

## Francisco Rebelo

Assistente Convidado da Católica Porto Business School. Mestre em Economia e Gestão Internacional pela Faculdade de Economia do Porto.

## Manuela Nina Jorge

Master of Business Administration (MBA) pela Universidade Nova de Lisboa.

## Nélia Aires

Licenciada em Engenharia Florestal e dos Recursos Naturais pelo Instituto Superior de Agronomia.



#### Disclaimer

Este relatório foi preparado pelo Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada da Católica Porto, com a colaboração da Agro. Ges, em resposta a uma solicitação da APCOR. As opiniões veiculadas neste documento só responsabilizam os autores e não vinculam a Universidade Católica Portuguesa nem a APCOR.

Porto, 28 de fevereiro de 2020

Alberto de Castro

## Ficha Técnica

### Propriedade:

APCOR - Associação Portuguesa da Cortiça  
Avenida Comendador Henrique Amorim, N.º. 580  
Apartado 100  
P - 4536 - 904 Santa Maria de Lamas  
Portugal  
GPS: 40°58'47.56"N 8°34'00.37"O  
Tel: +351 227 474 040  
Fax: +351 227 474 049  
E-mail: [info@apcor.pt](mailto:info@apcor.pt) / [realcork@apcor.pt](mailto:realcork@apcor.pt)  
Sítio: [www.apcor.pt](http://www.apcor.pt) / [www.realcork.pt](http://www.realcork.pt)  
[www.facebook.com/apcortica](https://www.facebook.com/apcortica)  
[www.youtube.com/apcortica](https://www.youtube.com/apcortica)

**Autores do estudo:** CEGEA - Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada | Universidade Católica Portuguesa

**Presidente da Direcção:** João Rui Ferreira

**Director Geral:** Joaquim Lima

**Coordenação do projecto:** Claudia Gonçalves

**Design:** Plenimagem

**Fotografias:** Jorge Sarmento, Nuno Correia, Pedro Sadio, Pedro Canto Brum e SimpleFormsDesign

**Tiragem:** 1500

**Distribuição:** Gratuita

**Depósito Legal:** 472580/20

A informação divulgada neste documento da APCOR é da propriedade da associação, podendo ser reproduzida, na sua totalidade ou parcialmente, desde que seja assegurada a indicação da fonte de informação.

Este suporte está escrito ao abrigo do novo acordo ortográfico.



