

NATÉRCIA DOS ANJOS ARRANHADO SILVEIRA GODINHO MIRA

LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL
O SECTOR CORTICEIRO PORTUGUÊS

VOLUME I
(1ª Parte)

ÉVORA
1994

NATÉRCIA DOS ANJOS ARRANHADO SILVEIRA GODINHO MIRA

LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL
O SECTOR CORTICEIRO PORTUGUÊS

VOLUME I
(1ª Parte)



86 100

Dissertação apresentada na Universidade
de Évora para a obtenção do grau de
Doutor em Economia, especialidade de
Economia Industrial.

ÉVORA
1994

NOTA PRÉVIA

Muito embora uma dissertação para doutoramento seja por natureza e definição um trabalho de carácter individual, desejo expressar aqui o meu reconhecimento a pessoas e instituições, certa de que o seu valioso contributo transformou esse trabalho numa obra solidária.

Em primeiro lugar, quero expressar ao Prof. António Nogueira Leite a sua preciosa orientação, bem como o seu permanente encorajamento, em particular naqueles momentos de maior cansaço e desânimo. A sua disponibilidade, bem como o seu apoio constante ao longo dos seis anos que durou este trabalho tornam-no credor do meu reconhecimento.

Cumpre-me destacar aqui o importante apoio recebido da Direcção Geral de Florestas em Lisboa, pela disponibilização da grande maioria da informação estatística utilizada, devendo realçar o precioso contributo fornecido pelo Dr. Jorge Casquilho, pela Eng^a. Ana Reis e pelo Sr. Poitou, pessoas que nessa instituição sempre se mostraram disponíveis

para colaborar comigo quando da recolha dessa informação. Também nessa Direcção, mas na Delegação de Évora, na pessoa do Eng^o. Potes Amaral tive valiosa colaboração, a quem devo também prestar o meu agradecimento.

Para a Associação dos Industriais e Exportadores de Cortiça do Norte, que gentilmente se dispôs a colaborar comigo, fornecendo-me alguma informação que me foi útil, bem com para todas aquelas pessoas que de uma forma ou outra colaboraram neste trabalho e que não podem ser aqui todas enumeradas, os meus agradecimentos.

Finalmente os meus agradecimentos vão para o meu marido e meus filhos, que da minha companhia se viram privados durante muitas horas, sendo sem dúvida eles os maiores sacrificados ao longo destes anos, de um humor por vezes bastante variável.

Agradecendo a todos os que deram o seu contributo para que esta dissertação fosse possível, resta-me referir, que a despeito dessa valiosa ajuda, só eu posso ser responsabilizada por quaisquer erros e omissões nela presentes.

ÍNDICE

VOLUME I

	Pág.
LISTA DE QUADROS E GRÁFICOS DOS ANEXOS.....	XII
INTRODUÇÃO E OBJECTIVOS.....	XXVIII
1^a. PARTE - DADOS DE BASE DA ECONOMIA CORTICEIRA.....	1
CAP. 1 - PRODUÇÃO SUBERÍCOLA.....	2
1.1. Localização geográfica do montado de sobro..	3
1.2. Algumas considerações sobre o produto cortiça.....	10
1.3. Evolução da produção suberícola.....	13
1.4. Comparação da evolução dos preços médios da cortiça no mato e dos custos da operação de descortiçamento.....	21

CAP. 2 - INDÚSTRIA.....	33
2.1. Ramos de actividade em que se encontra estruturada a indústria transformadora de cortiça. Seus principais produtos.....	35
2.2. Dimensão dos estabelecimentos fabris e sua localização geográfica.....	39
2.3. Repartição geográfica dos estabelecimentos industriais, consoante o seu ramo de actividade.....	45
2.4. Evolução do número de unidades industriais existentes, por grau de actividade e consoante possuem ou não força motriz instalada.....	48
2.5. Produção industrial corticeira. Sua evolução e contribuição para o Valor Bruto de Produção da indústria transformadora. Análise das principais produções resultantes de cada estágio de produção.....	57
2.6. Análise estrutural dos custos de produção...	68
2.7. Evolução estrutural da mão-de-obra. Distribuição do emprego nos distritos mais importantes do ponto de vista da produção industrial corticeira.....	76
2.8. Preços médios de venda dos principais produtos da indústria corticeira. Comparação da sua evolução com a verificada nos preços médios da cortiça no mato.....	86

2.9.	Evolução dos diferentes ramos de actividade. Os movimentos de integração vertical e as unidades de actividade mista.....	90
2.10.	Análise evolutiva de alguns indicadores económicos.....	98
2.11.	A concentração das unidades industriais.....	105
2.11.1.	Disponibilidade de informação estatística para a análise da concentração no mercado industrial corticeiro. Definição dos critérios utilizados na classificação das unidades industriais por tipo de actividade; escolha dos indicadores a utilizar.....	106
2.11.2.	Cálculo de alguns indicadores de concentração. Análise dos resultados obtidos.....	119
2.12.	Problemas fundamentais do ramo corticeiro no plano industrial, e a nível dos principais estádios produtivos. Que perspectivas?.....	131
CAP. 3 -	COMÉRCIO.....	147
3.1.	Breve caracterização do comércio da cortiça e seus produtos. Posicionamento do comércio externo, em particular das exportações, no contexto da economia corticeira.....	149
3.2.	Alguns antecedentes históricos. Evolução da	

posição portuguesa a nível do comércio internacional da cortiça.....	154
3.3. O comércio interno.....	176
3.4. O comércio externo.....	178
3.4.1. Importações.....	179
3.4.1.1. Sua evolução e importância a nível do conjunto das trocas com o exterior.....	179
3.4.1.2. Principais países de origem.	186
3.4.1.3. Algumas considerações sobre as nossas necessidades de importação.....	188
3.4.2. Exportações.....	191
3.4.2.1. Análise global da sua evolução:	
- em quantidade	
- em valor.....	191
3.4.2.2. Evolução em quantidade e valor:	
- por categorias de produtos	
- dos produtos mais importantes.....	197
3.4.2.3. Evolução do seu preço médio.	205
3.4.2.4. Seu enquadramento:	
- no total do comércio externo português	

- nas exportações de produtos florestais.....	209
3.4.2.5. Análise da evolução pelos principais mercados:	
- do conjunto dos produtos	
- discriminada por produtos.	211
3.5. Um caso particular: o mercado da Comunidade Europeia.....	227
3.6. O desequilíbrio oferta/procura e as incertezas quanto ao futuro abastecimento da indústria corticeira.....	236
CAP. 4 - PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO NACIONAIS FACE AOS PRINCIPAIS CONCORRENTES.....	245
CAP. 5 - BREVE ANÁLISE GLOBAL DA ECONOMIA CORTICEIRA. A PRODUÇÃO SUBERÍCOLA, A INDÚSTRIA E O COMÉRCIO: CONSIDERAÇÃO DAQUELES FACTORES QUE OS AFECTAM FAVORÁVEL E DESFAVORAVELMENTE.....	262

VOLUME II

2ª . PARTE - A LOCALIZAÇÃO DAS
UNIDADES INDUSTRIAIS

CORTICEIRAS..... 277

A) ANÁLISE DOS PRINCIPAIS MODELOS DE LOCALIZAÇÃO

INDUSTRIAL..... 278

CAP. 1 - A LOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS E A DIFERENCIAÇÃO

DO PRODUTO - MODELOS DE PRODUTO HOMOGÊNEO.... 280

1.1. Modelo de concorrência espacial pura..... 292

1.2. Modelo de concorrência espacial de
HOTELLING..... 326

1.3. Contestação do modelo de HOTELLING face aos
pressupostos por ele estabelecidos..... 340

1.4. Modelo de intensidade de procura..... 402

1.4.1. Objectivos do modelo e definição dos
pressupostos básicos..... 402

1.4.2. Hipóteses estratégicas quanto às
decisões locacionais..... 406

1.4.2.1. Estratégia de "autarcia".... 407

1.4.2.2. Estratégia de "exportação".. 410

1.4.2.2.1. Sistemas de preço
alternativos;
comparações entre
eles..... 415

1.4.2.2.2. Análise de bem-
estar..... 441

1.4.2.3. Estratégia de "investimento" ou de "descentralização"; sua comparação com as alternativas relativas aos sistemas de preço da estratégia de "exportação"..	452
--	-----

CAP. 2 - A LOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS NO ESPAÇO DE CARACTERÍSTICAS OU DE QUALIDADE - MODELOS DE PRODUTO DIFERENCIADO.....	464
2.1. Modelo de NEVEN: analogia com o modelo de HOTELLING no que respeita à forma de diferenciação utilizada; extensão dessa diferenciação ao espaço de variedades. Breve referência a alguns modelos que contemplam a diferenciação vertical do produto.....	467
2.2. Modelo de BEN-AKIVA: a conjugação da localização das empresas nos espaços geográfico e de características como forma de diferenciação horizontal do produto.....	473
2.2.1. Características de base do modelo....	475
2.2.2. Modelo de Localização.....	485
2.2.3. Modelo de Preço.....	505
2.2.4. Modelo de Preço-Localização.....	513
2.2.5. Algumas conclusões a retirar com o modelo, sobre a probabilidade de aglomeração das empresas.....	532

2.3. Modelo de HAY: a diferenciação do produto como estratégia dissuasora de entrada....	534
B) FORMULAÇÃO E ADAPTAÇÃO AO SECTOR CORTICEIRO DE UM MODELO DE LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL.....	559
CAP. 1 - MODELO COM CUSTOS DE TRANSPORTE EXPLICATIVOS DAS DECISÕES DE LOCALIZAÇÃO.....	560
1.1. Objectivos do modelo. Definição dos seus pressupostos simplificadores.....	560
1.2. Desenvolvimento do modelo e análise dos resultados obtidos.....	564
CAP. 2 - MODELO DE INTENSIDADE DE PROCURA.....	575
2.1. Adaptação de alguns dos pressupostos simplificadores do modelo de base (NORMAN), tendo em conta as características do sector corticeiro.....	576
2.2. Fundamentação empírica de uma opção estratégica para o sector.....	578
CAP. 3 - HETEROGENEIDADE DOS PRODUTOS DE CORTIÇA.....	585
3.1. A heterogeneidade da matéria-prima e a diferenciação do produto final.....	586
3.2. Implicações dessa diferenciação a nível do valor médio das diferentes categorias, e	

consequentemente sobre as conclusões a serem retiradas quanto ao sistema de preço adoptado.....	602
3.3. Avaliação da capacidade dos modelos de produto homogéneo, para explicar o que se passa a nível do sector corticeiro.....	604
CAP. 4 - DA HETEROGENEIDADE DA MATÉRIA-PRIMA À DIFERENCIAÇÃO HORIZONTAL DO PRODUTO.....	609
4.1. Escolha do modelo a aplicar, tendo em conta a forma de diferenciação empíricamente comprovada.....	611
4.2. Viabilidade da adaptação ao sector do modelo de HAY, por forma a explicar a adopção de uma estratégia de diferenciação do produto como barreira à entrada.....	617
4.2.1. Reformulação de algumas hipóteses a obedecia o modelo base.....	618
4.2.2. Análise da possibilidade de comprovação empírica dos resultados obtidos com o modelo.....	621
4.3. O modelo de produto diferenciado de BEN-AKIVA como forma de modelização alternativa para o sector.....	633
4.3.1. Reformulação de alguns dos pressupostos do modelo original, tendo em vista a possibilidade da sua	

adaptação.....	634
4.3.2. Avaliação da capacidade do modelo formulado para explicar as decisões locacionais das empresas.....	637
CONCLUSÕES.....	645
1. DADOS DE BASE DA ECONOMIA CORTICEIRA.....	647
2. A LOCALIZAÇÃO DAS UNIDADES INDUSTRIAIS CORTICEIRAS.	661

VOLUME III

BIBLIOGRAFIA E FONTES DE INFORMAÇÃO ESTATÍSTICA.....	1
BIBLIOGRAFIA.....	2
1. Obras alusivas à caracterização do sector corticeiro.....	2
2. Obras de carácter geral e de enquadramento da Teoria da Localização Industrial.....	12
FONTES DE INFORMAÇÃO ESTATÍSTICA.....	25

ANEXOS.....	26
ANEXO A. DISPONIBILIDADE DE INFORMAÇÃO ESTATÍSTICA E SUA AVALIAÇÃO CRÍTICA.....	27
ANEXO B. QUADROS E REPRESENTAÇÕES GRÁFICAS RELATIVOS À CARACTERIZAÇÃO DO SECTOR.....	42
ANEXO C. INFORMAÇÃO ESTATÍSTICA UTILIZADA NO CÁLCULO DOS ÍNDICES DE CONCENTRAÇÃO.....	196
ANEXO D. INFORMAÇÃO ESTATÍSTICA UTILIZADA NO CÁLCULO DOS PREÇOS MÉDIOS DE VENDA E COMPRA, TENDO EM VISTA A CONFIRMAÇÃO DA EXISTÊNCIA OU NÃO DE DISCRIMINAÇÃO DE PREÇO, BEM COMO A CONFIRMAÇÃO DA HETEROGENEIDADE DO PRODUTO....	259
ANEXO E. DEMONSTRAÇÕES.....	307

LISTA DE QUADROS E GRÁFICOS DOS ANEXOS

ANEXO B

Quadro	Pág.
1.1. Distribuição da área territorial e das áreas de montado por zonas e distritos.....	43
1.2. Produção de cortiça de reprodução por distritos...	44
1.3. Produção de cortiça virgem por diferentes categorias.....	45
1.4. Produção de cortiça de reprodução por distritos (em percentagem).....	46
1.5. Repartição geográfica por zonas e distritos da produção de cortiça de reprodução.....	47
1.6. Produção de cortiça no mato.....	48
1.7. Preços da cortiça amadia no mato incluindo propriedade pública e privada (Campanha de 1987)..	49
1.8. Preços médios da cortiça amadia no mato.....	50
1.9. Preços médios de cortiça amadia no mato (taxas anuais de variação).....	51
1.10. Preços médios da cortiça no mato.....	52
1.11. Evolução dos preços da cortiça (no mato) e da cortiça virgem (à porta da fábrica).....	53
1.12. Comparação da evolução da produção e dos preços...	54
1.13. Evolução da importância relativa do custo unitário de descortiçamento face à receita unitária de venda.....	55

Quadro	Pág.
2.1. Número de unidades industriais em actividade segundo o número de operários.....	56
2.2. Unidades industriais em actividade segundo o número de operários (em percentagem).....	57
2.3. Localização por distritos das unidades industriais em actividade em 31 de Dezembro.....	58
2.4. Distribuição das unidades industriais pelos principais distritos, em número e percentagem.....	59
2.5. Distribuição das unidades industriais em actividade, por zonas e distritos, segundo o número de operários.....	60
2.6. Distribuição das unidades industriais em actividade, por escalões de número de operários, segundo zonas e distritos.....	61
2.7. Evolução da dimensão dos estabelecimentos fabris nos principais distritos (em percentagem).....	62
2.8. Evolução da estrutura percentual dos estabelecimentos fabris, consoante o número de operários.....	63
2.9. Distribuição das unidades industriais activas por zonas e distritos, consoante o seu ramo de actividade.....	64
2.10. Distribuição (em percentagem) das unidades industriais activas, nos principais distritos por ramo de actividade.....	65

Quadro	Pág.
2.11. Distribuição (em percentagem) pelos principais distritos e respectivas zonas, das unidades industriais activas pelos diferentes ramos de actividade.....	66
2.12. Unidades industriais activas e inactivas, consoante utilizam ou não força motriz.....	67
2.13. Unidades industriais activas e inactivas, consoante utilizam ou não força motriz (em percentagem).....	68
2.14. Unidades industriais com e sem força motriz instalada, consoante o grau de actividade.....	69
2.15. Unidades industriais com e sem força motriz instalada, consoante o grau de actividade (em percentagem).....	70
2.16. Distribuição das unidades activas com e sem força motriz instalada, pelos principais distritos transformadores e respectivos concelhos.....	71
2.17. Distribuição das unidades activas com e sem força motriz instalada, pelos principais distritos transformadores e respectivos concelhos (em percentagem).....	72
2.18. Unidades industriais activas com e sem força motriz, consoante o número de operários.....	73
2.19. Unidades industriais em actividade com e sem força motriz, consoante o ramo de actividade.....	74

Quadro	Pág.
2.20. Distribuição das unidades industriais activas pelos diferentes ramos de actividade, consoante o número de operários.....	75
2.21. Estabelecimentos fabris em actividade em 1987, por ramo e segundo o número de operários, em número e percentagem.....	76
2.22. Unidades industriais activas mistas e especializadas, consoante o número de operários, em número e percentagem.....	77
2.23. Valor Bruto de Produção.....	78
2.24. Principais produtos da actividade industrial corticeira.....	79
2.25. Estrutura da produção dos principais produtos, em quantidade e valor.....	82
2.26. Índices relativos à evolução da produção dos principais produtos corticeiros, em quantidade e valor.....	85
2.27. Valor médio de produção.....	88
2.28. Valor médio de produção (Índices).....	89
2.29. Produção em quantidade dos principais produtos....	90
2.30. Evolução verificada na produção dos principais produtos (Índices em volume).....	91
2.31. Matérias-primas consumidas na indústria corticeira	92
2.32. Componentes dos custos de produção.....	93
2.33. Análise da estrutura global dos custos de produção	94
2.34. Evolução dos principais consumos de materiais.....	95
2.34A. Consumos dos diferentes tipos de cortiça virgem...	96

Quadro	Pág.
2.35. Evolução do valor médio dos principais consumos de cortiça e produtos derivados.....	97
2.36A. Evolução estrutural da mão-de-obra.....	98
2.36B. Evolução da mão-de-obra.....	99
2.36C. Evolução da mão-de-obra (em percentagem).....	100
2.37. Distribuição do emprego por tipo de pessoal.....	101
2.38. Evolução do emprego por tipo de pessoal e por sexos.....	102
2.39. Distribuição por sexos do pessoal afecto à fabricação.....	103
2.40. Evolução dos estabelecimentos fabris em actividade e do emprego.....	104
2.41. Evolução dos estabelecimentos fabris em actividade e do emprego nos principais distritos.....	105
2.42. Taxa média de emprego por unidade industrial activa, nos principais distritos em 1986.....	106
2.43. Distribuição do total das unidades industriais registadas, por escalões de pessoas remuneradas e por distritos em 1987.....	107
2.44. Estabelecimentos sem pessoal remunerado.....	108
2.45. Distribuição do total das unidades industriais registadas, por escalões de pessoas remuneradas e por distritos em 1987 (em percentagem).....	109
2.46. Evolução do salário médio do pessoal operário e encarregado afecto à fabricação.....	110
2.47. Evolução do salário médio do pessoal operário e encarregado afecto à fabricação, consoante o sexo.	111

Quadro	Pág.
2.48. Evolução das remunerações do pessoal dirigente, administrativo, técnico e de escritório.....	112
2.49. Evolução das remunerações do pessoal dirigente, administrativo, técnico e de escritório, consoante o sexo.....	113
2.50. Preço médio de venda dos principais produtos.....	114
2.51. Evolução do preço médio de venda dos principais produtos (Índices - Base: 1976).....	115
2.52. Preço médio de venda da matéria-prima e do produto correspondente.....	116
2.53. Preço médio de venda dos aglomerados e valor médio dos granulados enquanto matéria-prima consumida...	117
2.54. Unidades industriais consoante o ramo de actividade, em número e percentagem.....	118
2.55. Unidades especializadas e mistas, consoante o número de operários.....	119
2.56. Alguns indicadores para o ramo corticeiro.....	120
2.57. Alguns indicadores para a indústria transformadora	121
2.58. Comparação da remuneração média nos vários tipos de unidades fabris.....	122
2.59. Distribuição das despesas de investimento pelos diferentes tipos de unidades industriais.....	123
2.60. Distribuição das despesas de investimento em cada estágio produtivo, consoante a localização das unidades industriais.....	124
3.1. Exportação portuguesa de cortiça de 1928 a 1937...	125

Quadro	Pág.
3.2. Evolução da estrutura das exportações no período 1928/1937.....	126
3.3. Exportação de cortiça em 1937 e 1938, por tipo de produtos e países de destino.....	127
3.4. Vendas no mercado interno por parte dos industriais que realizam a transformação da cortiça.....	128
3.5. Estrutura de vendas no mercado interno por parte dos industriais que realizam a transformação da cortiça.....	130
3.6. Vendas em quantidade no mercado interno por parte dos industriais que realizam a transformação da cortiça (Índices).....	132
3.7. Importação efectiva de cortiça.....	133
3.8. Evolução da média de cada período relativamente à quantidade e valor da importação efectiva.....	134
3.9. Estrutura percentual das importações por grandes grupos de produtos.....	135
3.10. Preços de importação da cortiça virgem e da prancha e preços de exportação dos correspondentes produtos a jusante.....	136
3.11. Importância relativa das importações de cortiça no total das importações e no total das importações de produtos florestais.....	137
3.12. Importação portuguesa de prancha por países de origem.....	138

Quadro	Pág.
3.13. Estrutura percentual da importações portuguesas (em valor), por territórios de origem.....	139
3.14. Importação de cortiça, por destinos e produtos em 1980.....	140
3.15. Evolução das exportações.....	141
3.16. Exportação total de cortiça.....	142
3.17. Evolução da média de cada período, relativamente à quantidade e ao valor das exportações.....	143
3.18. Exportações a preços correntes e a preços constantes de 1970.....	144
3.19. Coeficientes de exportação e importação.....	145
3.20. Exportação de cortiça por grandes grupos de produtos.....	146
3.21. Estrutura das exportações de cortiça por grandes grupos de produtos.....	148
3.22. Evolução da exportação de cortiça em quantidade (Índices).....	150
3.23. Preço médio de exportação dos diferentes produtos.	151
3.24. Evolução do preço médio de exportação dos diferentes produtos (Índices).....	152
3.25. Preço médio de exportação das matérias-primas e das manufacturas.....	153
3.26. Evolução do preço médio de exportação das matérias-primas e das manufacturas (Índices).....	154
3.27. Importância relativa das exportações de cortiça no total das exportações e no total das exportações de produtos florestais.....	155

Quadro	Pág.
3.28. Exportação portuguesa de cortiça em quantidade pelos principais mercados.....	156
3.29. Evolução da exportação portuguesa de cortiça em quantidade pelos principais mercados (Índices)....	157
3.30. Estrutura da exportação portuguesa de cortiça em quantidade pelos principais mercados.....	158
3.31. Exportação portuguesa de cortiça em valor pelos principais mercados.....	159
3.32. Evolução da exportação portuguesa de cortiça em valor pelos principais mercados (Índices).....	160
3.33. Estrutura da exportação portuguesa de cortiça em valor pelos principais mercados.....	161
3.34. Exportação portuguesa de cortiça em quantidade, pelos diferentes espaços económicos.....	162
3.35. Exportação portuguesa de cortiça em valor, pelos diferentes espaços económicos.....	163
3.36. Exportação portuguesa de cortiça pelos diferentes espaços económicos (Índices).....	164
3.37. Preços médios de exportação para os principais mercados em 1985.....	165
3.38. Exportação de cortiça para trituração em quantidade e valor, pelos principais mercados em 1985.....	166
3.39. Exportação de cortiça em prancha, em quantidade e valor, pelos principais mercados em 1985.....	167
3.40. Exportação de granulados, em quantidade e valor, pelos principais mercados em 1985.....	168

Quadro	Pág.
3.41. Exportação de rolhas de cortiça natural, em quantidade e valor, pelos principais mercados em 1985.....	169
3.42. Exportação de aglomerados de revestimento, em quantidade e valor, pelos principais mercados em 1985.....	170
3.43. Exportação de aglomerados de isolamento, em quantidade e valor, pelos principais mercados em 1985.....	171
3.44. Exportação para a CE por países de destino.....	172
3.45. Exportação para a CE por países de destino (em percentagem).....	173
3.46. Importação em volume de cortiça em prancha.....	174
4.1. Superfície florestal ocupada pelo sobreiro e produção de cortiça no mato, relativamente aos principais produtores dessa espécie florestal.....	175
4.2. Produção mundial de cortiça.....	176
4.3. Previsão da produção mundial de cortiça de reprodução.....	177
4.4. Distribuição geográfica das exportações dos principais países produtores de cortiça, por destinos em 1980.....	178
4.5. Estrutura geográfica das exportações dos principais países produtores de cortiça, por destinos em 1980.....	179

Quadro	Pág.
4.6. Importância relativa das exportações de cada um dos seis países principais produtores, relativamente ao conjunto.....	180
4.7. Exportações dos principais países exportadores de cortiça, por grupos de produtos em 1980.....	181
4.8. Comércio mundial de matérias-primas e de semimanufacturas em 1980.....	182
4.9. Comércio mundial de produtos manufacturados de cortiça em 1980.....	184
4.10. Estimativa das matérias-primas laboradas em 1980...	186

Gráfico	Pág.
1.1. Evolução da cortiça de reprodução.....	187
1.2. Evolução da cortiça virgem.....	188
1.3. Preços da amadia (1987).....	189
1.4. Evolução dos preços da amadia no mato (preços correntes).....	190
1.5. Evolução dos preços da amadia no mato (preços de 1970.....	191
2.1. Percentagem de unidades industriais nos principais distritos.....	192
2.2. Unidades industriais.....	193
2.3. Evolução do valor médio dos principais produtos....	194
3.1. Estrutura das exportações (quantidades).....	195

ANEXO C

Quadro	Pág.
1C. Volume de vendas das unidades industriais em 1971..	197
2C. Volume de vendas das unidades industriais em 1971 (Valores globais relativos a todos os tipos de actividade.....)	201
3C. Índice discreto de concentração nos vários tipos de unidades industriais em 1971.....	202
4C. Índice de Herfindhal para os vários tipos de unidades em 1971.....	203
5C. Volume de vendas das unidades industriais no distrito de Aveiro em 1979.....	213
6C. Volume de vendas das unidades industriais no distrito de Évora em 1979.....	215
7C. Volume de vendas das unidades industriais no distrito de Faro em 1979.....	216
8C. Volume de vendas das unidades industriais no distrito de Setúbal em 1979.....	217
9C. Volume de vendas das unidades industriais nos "outros distritos" em 1979.....	219
10C. Quadro resumo das unidades industriais e respectivo volume de vendas, por tipo de actividade e para todos os distritos em 1979.....	221
11C. Índice discreto de concentração nos vários tipos de unidades industriais em 1979.....	222
12C. Índice de Herfindhal para os vários tipos de unidades em 1979.....	223

Quadro	Pág.
13C. Volume de vendas das unidades industriais no distrito de Aveiro em 1987.....	233
14C. Volume de vendas das unidades industriais no distrito de Évora em 1987.....	236
15C. Volume de vendas das unidades industriais no distrito de Faro em 1987.....	237
16C. Volume de vendas das unidades industriais no distrito de Setúbal em 1987.....	238
17C. Volume de vendas das unidades industriais nos "outros distritos" em 1987.....	240
18C. Quadro resumo das unidades industriais e respectivo volume de vendas, por tipo de actividade e para todos os distritos em 1987.....	241
19C. Índice discreto de concentração nos vários tipos de unidades industriais em 1987.....	242
20C. Índice de Herfindhal para os vários tipos de em 1987.....	243
21C. Rácios de vendas para os vários estádios produtivos e por distritos em 1979, e cálculo do respectivo quociente de localização.....	253
22C. Rácios de vendas para os vários estádios produtivos e por distritos em 1987, e cálculo do respectivo quociente de localização.....	256

Quadro	Pág.
13D. Vendas e respectivo preço médio por empresa no mercado externo, dos principais produtos no distrito de Aveiro em 1987.....	281
14D. Compras de matérias-primas no distrito de Aveiro em 1987.....	285
15D. Compras de produtos fabricados no distrito de Aveiro em 1987.....	286
16D. Compras de matérias-primas no distrito de Évora em 1987.....	287
17D. Compras de produtos fabricados no distrito de Évora em 1987.....	288
18D. Compras de matérias-primas no distrito de Faro em 1987.....	289
19D. Compras de produtos fabricados no distrito de Faro em 1987.....	290
20D. Compras de matérias-primas no distrito de Setúbal em 1987.....	291
21D. Compras de produtos fabricados no distrito de Setúbal em 1987.....	292
22D. Compras de matérias-primas nos "outros distritos" em 1987.....	293
23D. Compras de produtos fabricados nos "outros distritos" em 1987.....	294
24D. Preço médio de compra dos principais produtos nos vários distritos em 1987.....	295
25D. Compras e respectivo preço médio por empresa, dos principais produtos no distrito de Aveiro em 1987..	296

Gráfico	Pág.
1D. Preços de venda de cortiça em prancha (Unidade preparadora I).....	302
2D. Preços de venda de cortiça em prancha (Unidade preparadora II).....	303
3D. Preços de venda de cortiça em prancha (Unidade preparadora III).....	304
4D. Valores do gráfico 3D por ordem decrescente.....	305
5D. Valor de mercado de 1000 rolhas (45x24).....	306

INTRODUÇÃO E OBJECTIVOS

O factor "tempo" tem sido tradicionalmente incluído pela Teoria Económica na sua análise e interpretação das relações económicas. Porém, o factor "espaço" não tem sido alvo de idêntico tratamento, sendo o mesmo considerado na grande maioria das vezes, apenas como um factor de produção escasso. Se pensarmos nele, não apenas como bem económico, mas sim como uma dimensão da actividade económica face a uma separação espacial da produção, facilmente nos apercebemos de como os custos associados à distância entre os agentes económicos podem ter decisiva influência sobre as decisões desses mesmos agentes, no contexto da optimização das suas escolhas. Necessariamente, essas decisões prendem-se com a sua localização no espaço, fazendo com que a distância apareça comumente nos modelos de localização como um factor de peso nas tomadas de decisão, embora como é natural, aliada a outros factores que também possam influenciar as decisões empresariais.

Sendo um factor importante a considerar na tomada de decisão

das empresas no que respeita às suas escolhas de localização e preços e de funcionamento dos mercados, a distância enquanto factor gerador de custos, manifesta-se também como capaz de influenciar as decisões dos consumidores, dadas as limitações que ela pode impôr no que respeita às suas opções, quer quanto ao fornecedor, quer quanto à própria variedade de produto a adquirir.

O objectivo da realização deste trabalho, prende-se de uma certa forma com a explicitação da importância da distância a ser percorrida pelos agentes económicos, considerando que a sua localização no espaço é importante, e que de alguma forma pode influenciar decisivamente as suas acções. Para tal considerou-se explicitamente o sector corticeiro português.

Concretizando, podemos dizer que esse objectivo se situa no âmbito do presente trabalho, a dois níveis, resultando em duas partes de certa forma distintas. Assim:

1º) Procura realizar-se, numa primeira fase, uma caracterização do sector corticeiro, a qual, sem quaisquer pretensões de constituir uma monografia completa para o sector, nos possa dar uma informação tão detalhada quanto possível das suas principais particularidades, o que se revela de todo fundamental para a prosecução do objectivo seguinte.

2º) Numa segunda fase, pretendemos dar resposta àquilo que de

uma certa forma consideramos ser um desafio, nomeadamente o de procurar uma justificação para a deserção da indústria corticeira duma região donde muito naturalmente, e à primeira vista, nos parece que ela nunca devia ter saído. Não porque sejamos da opinião de que os recursos naturais devam ser entendidos na perspectiva de determinantes das actividades a desenvolver numa dada região, porque se de facto assim fosse a indústria corticeira não estaria na sua grande parte confinada à zona Norte do país. No entanto, entender os recursos naturais como condicionantes das actividades económicas de uma região, é situação que no nosso entender é bem mais aceitável, e que relativamente à cortiça nos leva a questionar se o facto da produção suberícola estar localizada, não diremos inteiramente, mas quase, na metade sul do país, terá de alguma forma condicionado a evolução de toda a actividade corticeira, não só na produção da matéria-prima como também nas outras actividades a jusante, dando em certa medida o seu contributo para os vários estrangulamentos que se verificam no sector.

Porquê a transformação industrial da cortiça numa região que, em termos de contribuição do recurso matéria-prima nada ou muito pouco tem para oferecer? Quais os custos associados à distância que permeia entre os agentes económicos que no mato realizam a produção dessa matéria-prima e aqueles outros que realizam a transformação industrial, e que podemos dizer, se encontram quase todos na zona Norte do país, em particular

no distrito de Aveiro? É a questões como estas que procuramos dar resposta na 2ª. parte deste trabalho, com a tentativa de formulação de um modelo de localização que nos permita explicar o êxodo das unidades industriais da metade Sul do país com uma acentuada preferência por uma localização na zona Norte.

O procurar na 1ª. Parte deste trabalho uma caracterização do sector tão completa quanto o que nos era necessário, levou-nos à sua divisão em cinco capítulos distintos.

Assim, no Cap. 1 destinado à análise da produção suberícola, procurou-se para além da caracterização da matéria-prima bem como das condições propícias ao seu desenvolvimento, realizar uma análise da evolução não só dos montados, mas também da própria produção de cortiça no mato, bem como dos preços médios praticados versus custos de extracção, em particular para determinados tipos de cortiça.

Em 1.1 confrontam-se as tentativas falhadas de introdução do sobreiro em diversas zonas do Globo com as exigências manifestadas por essa espécie florestal. Não que essas exigências sejam muitas, pois como referia Vieira Natividade "nenhuma outra árvore dá mais exigindo tão pouco"; simplesmente, ela apenas se mostra particularmente resistente e generosa quando no seu habitat natural, situação em que exige um conjunto de condições favoráveis que apenas lhe são proporcionadas na região mediterrânica ocidental, com a

particularidade de ser favorecida pela humidade que lhe é conferida pela proximidade do Atlântico, razão pela qual o clima existente no nosso país lhe é tão favorável.

Não obstante a nossa pequena dimensão territorial, o sobreiro apresenta grande heterogeneidade na sua distribuição pelo nosso país, com a particular circunstância dessa irregular distribuição, em parte devida às suas preferências edafo-climáticas, levar a uma concentração da produção dessa espécie florestal na zona Sul. Porém, esta situação não se verificou sempre, e neste ponto analisamos brevemente aqueles condicionalismos que, para além das suas predilecções climáticas, determinaram uma evolução nesse sentido.

Imperativo se torna nesta fase inicial do trabalho, tecer algumas breves considerações sobre a cortiça, nomeadamente sobre aquilo que ela é, que tipos de cortiça se podem obter de um sobreiro e também sobre os prazos legais da sua extracção, face à importância determinante que isso tem sobre a qualidade da cortiça a obter, bem como sobre as suas possíveis aplicações ulteriores. Esta breve análise é efectuada no ponto 1.2.

Em 1.3 procura analisar-se a evolução da produção suberícola pelos tipos de cortiça mais importantes, concluindo obviamente que são os distritos localizados na zona fortemente povoada de montados de sobro, aqueles que se

destacam a nível da produção corticeira.

Analisando a evolução da produção dos dois tipos de cortiça, virgem e de reprodução, procuram detectar-se aqueles factores que de uma forma mais ou menos decisiva a influenciaram no sentido de uma considerável descida no segundo novénio considerado. No primeiro caso, a irregularidade últimamente verificada na produção de cortiça virgem de falca (a grande componente da cortiça virgem) está em grande parte associada aos elevados custos da operação de extracção, o que torna essa operação cada vez menos atractiva do ponto de vista financeiro. Quanto à cortiça de reprodução, são vários os factores que podem ter determinado a descida nos quantitativos produzidos em alguns anos, factores esses que, sendo por vezes imprevisíveis podem de uma forma directa ou indirecta influenciar a extracção.

No ponto 1.4 procura estabelecer-se comparação entre a evolução registada nos preços médios praticados no mato e os custos crescentes das operações associadas ao descortiçamento. Para tal, começa por fazer-se referência à grande heterogeneidade da cortiça produzida no nosso país, a qual é por vezes extensiva à cortiça de uma dada zona ou até de um mesmo povoamento. Apontam-se depois as zonas de produção suberícola determinadas com base nessa heterogeneidade, sendo entre elas que procuram comparar-se os preços médios praticados no mato, bem como a evolução verificada, ao mesmo tempo que procura vislumbrar-se a

existência de qualquer relação entre quantitativos produzidos e preços.

Finalmente, e ainda no mesmo ponto, procede-se a uma comparação para algumas zonas de qualidade, entre a evolução verificada nos preços médios de venda da cortiça no mato e os custos associados à operação de descortiçamento, os quais têm apresentado nos últimos anos valores muito elevados.

No Cap. 2, e tendo por objectivo uma caracterização da transformadora industrial corticeira, procura-se através de uma análise dos vários aspectos que a compõem e factores que têm determinado a sua evolução, vislumbrar os principais estrangulamentos que essa indústria manifesta aos mais variados níveis.

No ponto 2.1 apresentam-se os ramos de actividade em que se encontra estruturada a indústria corticeira, associando a cada um deles os correspondentes tipos de produtos obtidos.

Realçando, quer a fragmentação da actividade industrial do sector corticeiro português, a qual se caracteriza pela existência de considerável número de unidades industriais, quer a nossa condição de maior processador industrial de cortiça, no ponto 2.2 procura acentuar-se também o mercado dualismo que caracteriza essa indústria, face à coexistência de algumas centenas de estabelecimentos fabris de dimensão

bastante reduzida (muitos deles de carácter puramente familiar), constituindo o sector dito tradicional, com um número algo reduzido de unidades bem dimensionadas, bem equipadas e obviamente mais dinâmicas, que por sua vez constituem o sector moderno.

Uma análise da distribuição geográfica que caracteriza essas unidades industriais, leva-nos a concluir que, se por um lado são os distritos de Aveiro, Setúbal, Évora e Faro aqueles que se apresentam como os mais importantes em termos de localização dessas unidades industriais, por outro, a evolução verificada ao longo do período em estudo (1970/1986) permite-nos concluir que o primeiro desses distritos tem vindo a assumir posição preponderante no conjunto, enquanto os outros distritos, dos quais por uma questão de disponibilidade de matéria-prima, se poderia a priori esperar uma evolução algo diferente, apresentam ao longo do período manifesta tendência para reduzir significativamente o número de estabelecimentos fabris.

A maior concentração de estabelecimentos no distrito de Aveiro, respeita quer aos de maior quer aos de menor dimensão consoante o número de operários, sendo precisamente nesse distrito que em 1986 se localizava a maior unidade industrial corticeira do país (tendo em conta esse critério) com um número de operários entre 401 e 800.

Dadas as actividades diversificadas que constituem a

indústria corticeira, cada uma delas com exigências diferentes, no ponto 2.3 volta a analisar-se a repartição geográfica das unidades que a compõem, mas levando em linha de conta o ramo de actividade a que pertencem, o que nos permite uma identificação da actividade de preparação da cortiça com os distritos transformadores da metade Sul do país. Repartindo-se as outras actividades entre os quatro distritos, é de realçar a preponderância das unidades preparadoras simples e mistas no distrito de Aveiro, onde nítidamente predomina a actividade rolheira.

No ponto 2.4 constatamos que ao longo do período em análise, as unidades industriais a laborar sem força motriz instalada têm diminuído, verificando-se também uma redução da importância das unidades inactivas relativamente ao total das existentes. Neste ponto faz-se ainda a identificação das unidades que não utilizam força motriz, com os ramos de actividade que não têm grandes exigências em termos de maquinaria, nomeadamente as preparadoras e transformadoras por simples talha, onde consequentemente se encontram as unidades dotadas de equipamento muitas vezes obsoleto, com os respectivos efeitos a nível da sua competitividade. A diminuição do número de unidades especializadas com o consequente aumento das unidades mistas, permite-nos antever a probabilidade da existência de alguma movimentação no sentido de uma integração vertical de algumas unidades, questão essa que será analisada um pouco mais à frente.

A contribuição que a produção industrial corticeira realiza para o conjunto da indústria transformadora, é analisada no ponto 2.5, sendo efectuada também neste ponto uma análise da produção do sector industrial corticeiro pelos principais tipos de produtos que resultam de cada ramo de actividade. Da referida análise, conclui-se em primeiro lugar que, crescendo no período 1971/1988 a uma taxa anual média igual a 21,48%, a indústria corticeira contribuiu em 1988 para o VBP (Valor Bruto de Produção) da indústria transformadora, com 1,39%, não obstante os valores mais elevados que chegou a alcançar em 1980, ano em que contribuiu com 2,26%. Em segundo lugar, e no que respeita aos principais produtos da actividade corticeira, mais concretamente no campo das manufacturas, merecem especial destaque as rolhas de cortiça natural, de longe o principal produto de toda a indústria corticeira pois são elas o seu suporte, enquanto a nível das manufacturas de cortiça aglomerada se destacam os aglomerados de revestimento e de isolamento, assim como os blocos de cortiça aglomerada.

Analisada a posição, bem como a evolução de cada um dos produtos per si, conclui-se da necessidade de preservar a qualidade das matérias utilizadas, tendo em vista por sua vez a boa qualidade do produto final, questão que se revela fundamental se quisermos salvaguardar a posição dos nossos produtos de cortiça no mercado internacional, dada a proliferação de substitutos produzidos a preços bastante

competitivos.

Em 2.6 são analisados os custos de produção, análise essa que quanto a nós seria interessante realizar por ramos de actividade, dadas as significativas diferenças que devem existir entre eles. Só que, na indisponibilidade de informação estatística que o permitisse, limitamo-nos a realizar uma análise de conjunto, tendo resultado básicamente as seguintes constatações da análise da estrutura de custos: em primeiro lugar, a importância percentual que as despesas associadas à mão-de-obra registaram após 1974 reduziu-se nos anos imediatos, rondando no final do período os 20%; em segundo lugar e sem margem para dúvidas, são as matérias-primas florestais que constituem a componente de peso no custo industrial de produção.

No que respeita à evolução verificada nos preços das matérias-primas, podemos concluir que são os materiais de melhor qualidade, nomeadamente a cortiça de reprodução e prancha, aqueles que registaram maiores subidas de preços, enquanto os de qualidade inferior (destinados à granulação) tendo menor cotação, registaram subidas menos acentuadas.

Ainda neste ponto é feita breve referência às possibilidades de utilização de determinado tipo de desperdícios, de produção inevitável e resultantes da actividade de granulação, tendo em mente a sua rendibilização.

Uma análise global do emprego no sector corticeiro, é realizada no ponto 2.7, no qual se conclui da elevada percentagem de mão-de-obra afecta à fabricação, por oposição ao reduzido número de pessoal afecto a actividades administrativas, de comércio, dirigentes e técnicas, grupo este em que o emprego feminino é pouco representativo.

Analisados em conjunto o emprego (que ao longo do período em análise se reduziu) e o número de unidades industriais activas (cuja evolução foi no mesmo sentido), conclui-se através do cálculo das respectivas taxas de variação, da não existência de qualquer relação directa entre o número de estabelecimentos fabris em actividade e o pessoal que essas unidades empregam. A conclusão diferente chegamos quando da pesquisa de uma correspondência a nível da concentração registada por essas mesmas variáveis, já que, quando ao longo do período se registou um aumento da concentração em estabelecimentos fabris dos quatro distritos apontados como mais importantes do ponto de vista da transformação industrial corticeira, nomeadamente Aveiro, Setúbal, Évora e Faro, essa concentração teve correspondência em termos de emprego.

Relativamente às remunerações do trabalho na indústria corticeira, conclui-se da tendência verificada no sentido de uma aproximação das remunerações do trabalho feminino e masculino, em boa parte devido ao acréscimo verificado no

número de mulheres afectas a actividades não directamente ligadas à fabricação (grupo onde a remuneração é mais elevada), percentagem que, embora reduzida, quase duplicou de 1971 a 1987, tendo sido as mulheres que nessas actividades registaram maiores acréscimos nas suas remunerações, embora mantendo ainda no último ano um salário médio bastante inferior ao dos homens.

Analisados os principais produtos da indústria transformadora de cortiça, tornava-se imperativa uma comparação entre a evolução dos seus preços médios de venda, e a evolução dos preços médios de venda das matérias-primas correspondentes. Tal comparação é efectuada no ponto 2.8, sendo através dela levados a concluir que a relação que possa existir entre essas variáveis difere com o tipo de produto/matéria-prima considerado, dadas as especificações de cada um deles.

Em 2.9 e dada a redução significativa do número de unidades especializadas face ao aumento das unidades mistas, faz-se uma breve análise da possibilidade de existência de alguns movimentos de integração vertical, os quais se reconhecem existir em número insuficiente, e não àquele nível em que nos parecem ser necessários, uma vez que aqueles que ocorreram não integram a actividade suberícola, limitando-se na sua maioria ao campo da transformação industrial.

A inserção da indústria corticeira no todo que é a indústria

transformadora portuguesa, impõe-nos necessariamente uma análise, ainda que breve, de alguns indicadores que por comparação nos possam auxiliar na caracterização tão completa quanto possível que nos propomos efectuar da actividade corticeira. Dessa análise resultou no ponto 2.10 a conclusão da existência de uma produtividade líquida da mão-de-obra inferior e a prática de remunerações médias também inferiores na indústria corticeira, quando comparadas com as correspondentes para o conjunto da transformadora nacional.

No que respeita ao investimento realizado e de acordo com o que seria de esperar, são as unidades de capital intensivo (granuladoras e aglomeradoras) que apresentam maior investimento em capital fixo, por oposição às unidades preparadoras e transformadoras simples onde se inserem as unidades de trabalho intensivo, cujo equipamento, tendo na maioria delas caído em desuso, é limitado ao indispensável.

Determinadas especificidades do sector industrial corticeiro, nomeadamente a dispersão da produção por algumas centenas de estabelecimentos fabris, bem como a dispersão geográfica desses mesmos estabelecimentos, a qual tem registado manifesta tendência no sentido Sul-Norte, obrigam a uma análise da concentração no mercado industrial corticeiro, mediante a aplicação de alguns indicadores normalmente utilizados para o efeito, o que nos propomos fazer no ponto 2.11.

Em 2.11.1 procura em primeiro lugar avaliar-se de uma forma crítica a informação disponível para a análise a ser efectuada no campo da concentração industrial, cientes das limitações que a mesma impõe sobre os indicadores a seleccionar, bem como das variáveis a serem utilizadas.

Depois, e porque a informação estatística relativa às várias centenas de unidades industriais que constituem o sector não identificava o ramo de actividade a que cada uma delas pertencia, é efectuada a sua classificação pelo tipo de actividade desenvolvida tendo por base os produtos que cada uma vende, classificação essa que, embora sendo da nossa inteira responsabilidade, assenta em critérios que procuramos não tornar muito divergentes daqueles que eram utilizados pelo Instituto dos Produtos Florestais quando procedia à divisão das unidades industriais por ramos de actividade. Neste ponto procuram apresentar-se esses critérios de uma forma bem definida, para uma clarificação da agregação adoptada para as empresas.

Finalmente, e no que respeita à escolha dos indicadores a utilizar, a nossa opção recai sobre o Índice Discreto de Localização, o Índice de Herfindhal e o Quociente de Localização, indicadores que nos parecem suficientes para nos dar uma idêia da evolução verificada, não só a nível da maior ou menor concentração das empresas do sector, mas também da própria especialização que cada um dos distritos apresenta a

nível dos vários ramos de actividade.

Com a análise desses indicadores realizada no ponto 2.11.2, temos oportunidade de concluir, quer da maior concentração verificada a nível das unidades granuladoras, quer dos elevados Quocientes de Localização a nível da preparadora, sendo este último indicador sinal evidente de uma especialização nessa actividade.

A terminar a análise da parte respeitante à transformação industrial da cortiça, apresenta-se no ponto 2.12 uma síntese dos principais problemas detectados a nível dos vários ramos de actividade, os quais resultam directa ou indirectamente da estrutura organizacional do sector, e que de uma certa forma influenciam todo um conjunto de actividades com ele relacionadas, em particular das realizadas a jusante e cuja análise nos propomos realizar no capítulo seguinte.

No Cap. 3 procura realizar-se uma análise global de toda a actividade comercial do sector corticeiro, começando em 3.1 por caracterizar essa actividade pelo posicionamento no conjunto dos dois tipos de comércio: interno e externo.

Face à importância que o comércio internacional da cortiça, em particular a componente relativa às nossas exportações, representa para a nossa economia, reconhece-se em 3.2 a necessidade de um breve levantamento de carácter histórico, tendo em vista avaliar a nível desse comércio, a evolução

sofrida pela posição portuguesa, fazendo sempre que possível a interligação entre essa evolução e alguns aspectos que lhe são inerentes embora do foro da produção suberícola ou até da transformação industrial, dada a mesma realidade em que as três facetas se inserem.

Dada a relativa importância das nossas vendas de cortiça no mercado interno, e que por isso mesmo são objecto de uma análise muito breve no ponto 3.3, é o comércio externo que merece o nosso destaque. As importações, analisadas no ponto 3.4.1 permitem-nos concluir do seu carácter nítidamente crescente, porém não assustador dada a sua estrutura, uma vez que na sua grande maioria são compostas por matérias-primas, às quais internamente é incorporado valor para posterior exportação.

A análise das nossas exportações corticeiras no ponto 3.4.2, permite-nos retirar algumas conclusões que brevemente passamos a explicitar:

- em primeiro lugar e porque recuámos no tempo, podemos aperceber-nos de como, em particular nos dois últimos novénios, os quantitativos exportados têm sofrido significativa diminuição, muito embora em valor as subidas sejam consideráveis;

- quando analisada a sua evolução por categorias de produtos, e dentro destas dos produtos considerados mais importantes,

somos levados a concluir da existência de uma inversão na estrutura das nossas exportações de produtos corticeiros, dado o peso significativo que no final do período é detido pelas manufacturas face às matérias-primas, situação essa que no início da década de setenta era precisamente inversa. Esta situação, particularmente favorável à nossa indústria pelo significativo aumento de valor incorporado nos produtos por nós exportados, torna-se ainda mais evidente quando aumentamos o nosso período de análise recuando até aos anos vinte.

- no que respeita à evolução no preço médio da cortiça exportada, podemos concluir das elevadas cotações alcançadas por alguns produtos, nomeadamente as rolhas de cortiça natural, considerado o produto nobre desta indústria, bem como dos preços mais elevados que para o mesmo produto são praticados no mercado externo, uma vez que a prática de preços idênticos internamente, e concretamente no que respeita a produtos oriundos de fases intermédias dos processo produtivo, inviabilizaria por completo as indústrias a jusante.

A tentativa de avaliar da real importância das exportações corticeiras, leva-nos depois de uma análise do seu contributo quer para o total das exportações nacionais, quer para as exportações de produtos florestais, a concluir que, qualquer uma dessas contribuições tem diminuído nos últimos anos, a que de forma alguma pode ser alheia a diminuição que

últimamente se tem verificado na produção de cortiça, e nem tão pouco o aparecimento de algumas alternativas às aplicações da cortiça, nomeadamente naqueles sectores onde tradicionalmente ela tem logrado encontrar as suas maiores aplicações - a vedação de vinhos e a construção civil.

No que respeita à análise das nossas exportações de acordo com os principais mercados nossos clientes no período 1971-1990, não se verificaram alterações significativas, sendo digno de realce o facto da Espanha, não sendo o nosso maior cliente (eles são a R.F.A., a França e os E.U.A.), ter sido o país que nesse período registou maior acréscimo de compras da nossa cortiça.

Feita a análise da evolução das exportações de cortiça consoante os espaços económicos em que se inserem os diferentes países nossos clientes, conclui-se da situação privilegiada da Comunidade Europeia, para a qual já efectuávamos substanciais exportações dos nossos produtos antes mesmo da nossa adesão.

Face à importância que o comércio da cortiça com a CE tem no total do nosso comércio externo (em 1990 ele constituía em valor cerca de 63% do nosso total exportado), não poderíamos deixar de fazer em separado uma referência ao mercado da Comunidade, o que é efectuado no ponto 3.5.

Que se tem verificado substituição de alguns produtos de

cortiça por outros produtos seus sucedâneos, não há qualquer dúvida. Nisso atentam os números respeitantes às nossas exportações, dado que não se ouve falar da sua diminuição devido a uma real incapacidade da oferta, face à diminuição ultimamente verificada na produção. Simplesmente, a questão de uma oferta rígida coloca-se com tanto mais acuidade, quanto maior é o reconhecimento do abandono a que foram votados alguns dos nossos montados e inclusivé a detecção de casos de morte de árvores, à partida sem razão aparente, daí a análise efectuada no ponto 3.6 de um possível desequilíbrio entre a oferta e a procura.

Analizados até então alguns aspectos da nossa economia corticeira, impunha-se ainda uma breve referência à nossa posição, quer de produtores quer de exportadores face aos nossos concorrentes. Essa análise é feita no Cap. 4, e não obstante a limitação em termos de informação estatística, podemos concluir que dos seis principais produtores, Portugal é aquele que detem no conjunto maior área ocupada pelo sobreiro, sendo igualmente o maior produtor de cortiça.

No Cap. 5 procede-se a uma breve análise de conjunto da economia corticeira, procurando contemplar e conjugar aqueles aspectos que até aqui foram analisados em separado nos Capítulos 1 a 3.

*

*

*

O objectivo da 2ª. Parte deste trabalho, sendo o de procurar encontrar uma justificação para a "migração" da indústria corticeira para o Norte do país, induziu-nos a uma orientação no sentido de procurar analisar aqueles factores que eventualmente possam ter pesado nas decisões das empresas quando da sua localização.

Para tal, pareceu-nos metodologicamente mais correcto realizar a priori uma breve análise dos vários modelos de localização industrial, procurando distinguir a localização das empresas enquanto forma única de diferenciação do produto, da localização das empresas no espaço de características ou de qualidade. A tal objectivo procurou dar-se cumprimento no ponto A) desta 2ª. Parte.

Neste ponto, e concretamente no Cap. 1, procura estabelecer-se relação entre a localização das empresas e a diferenciação do produto, explicitando as várias formas que essa

diferenciação pode revestir, com especial destaque para a importância do espaço enquanto condicionador da actividade económica, e para a consequente diferenciação que ao mesmo produto pode ser conferida por uma diferente localização, levando a que o mesmo bem quando disponível em localizações distintas, possa ser considerado como um produto diferenciado.

São então analisados os principais modelos de produto homogéneo, partindo do princípio de que a única forma de diferenciação existente no produto tem por base a dispersão dos agentes económicos no espaço, condição considerada como necessária para que a localização desse mesmo produto possa ser tida como factor de diferenciação.

Considerados os pressupostos simplificadores de um modelo desta natureza, fazemos a sua análise em duas situações distintas. Uma, em que as empresas concorrendo apenas pela sua localização praticam um preço paramétrico - Modelo de Concorrência Espacial Pura, e outra, em que as empresas concorrem em localização e preço - Modelo de Concorrência Espacial de HOTELLING.

Analisando no ponto 1.1 o Modelo de Concorrência Espacial Pura, começamos por definir as condições de existência de um equilíbrio COURNOT-NASH em localizações, e com as devidas alterações aos pressupostos iniciais, acabamos por concluir que numa situação de apenas duas empresas, esse equilíbrio

será obtido quando os duopolistas se localizarem ambos no centro do mercado de acordo com o Princípio da Mínima Diferenciação. Numa situação de mais de duas empresas, são definidas de acordo com EATON e LIPSEY [1975] as diversas configurações de equilíbrio, não só numa situação em que o mercado é linear, mas procedendo também à sua transferência para um círculo, por forma a saber de que modo a natureza do espaço é ou não crítica para o comportamento do nosso modelo.

De tudo isto conclui-se da impossibilidade de estender esta análise a um vasto conjunto de configurações de mercado, uma vez que o resultado dependerá decisivamente quer da natureza desse mesmo mercado, quer da distribuição dos consumidores, bem como do próprio comportamento adoptado pelas empresas.

Seguindo SMITHIES [1941], faz-se então um parêntese para analisar o efeito que o formato da função procura pode ter sobre a tendência de aglomeração das empresas no centro do mercado, levando em conta a área de mercado potencial de cada uma delas, posto o que são definidas as condições necessárias e suficientes para que o equilíbrio ocorra, sendo analisados então os casos de duas, três e mais de três empresas no mercado. Dessa análise, conclui-se que a tendência das empresas para uma aglomeração não é generalizável, dependendo quer do número de empresas, quer do tipo de espaço considerado e também do formato da função procura.

Em 1.2 é analisado o Modelo de Concorrência Espacial de HOTELLING, no qual através de uma escolha sequencial de localizações e preços, se procura saber se existe ou não compatibilidade entre o princípio de aglomeração e o equilíbrio de localizações através do desenrolar do jogo em duas etapas, em que na primeira as empresas decidem sobre a sua localização, sendo na segunda e uma vez escolhida essa localização, que são tomadas decisões sobre os preços a praticar.

Definidos os pressupostos simplificadores do modelo, estabelecidas as localizações das empresas na primeira etapa, os preços por elas estabelecidos na segunda levam-nos a concluir que, de acordo com HOTELLING, num mercado com diferenciação espacial verificar-se-à sempre o Princípio da Mínima Diferenciação, situando-se as empresas no centro do intervalo, uma vez que localizadas separadas, qualquer uma delas poderia sempre aumentar os seus lucros, mediante uma deslocação na direcção da empresa sua concorrente.

Contrariando a opinião de HOTELLING, apresentamos no ponto 1.3 algumas contestações ao modelo por ele apresentado, iniciando com a argumentação de D'ASPROMONT e outros [1979], de acordo com a qual não existirá qualquer situação que e se possa considerar de equilíbrio, a não ser que se verifique um significativo afastamento das empresas uma da outra, dada a vantagem retirada de uma diferenciação espacial face à possibilidade de auferirem dos benefícios de uma situação de

monopólio local.

Considerando uma variação conjectural em preço, EATON e LIPSEY [1978] demonstraram que o lucro puro não será conduzido a zero, quer pela concorrência em preço que se verificar entre as empresas concorrentes, quer pela livre entrada e saída de empresas de uma indústria. Consequentemente, o lucro puro pode existir, quer na situação em que o número de empresas é fixo, quer naquela outra em que esse número é variável dada a possibilidade de livre entrada e saída de empresas do sector.

No ponto 1.4, e baseando-nos no Modelo de Intensidade de Procura de NORMAN [1977], procuramos apresentar um modelo que nos permita concluir das implicações a nível das decisões locacionais das empresas de uma distribuição desigual da procura. De acordo com a formulação apresentada, a opção das empresas em termos de localização, será naquela zona onde, dado o apropriado sistema de preços a procura se manifestar mais intensa.

Em 1.4.1 são definidos os pressupostos simplificadores desse modelo, enquanto no ponto seguinte são analisadas as três hipóteses estratégicas quanto às decisões locacionais das empresas, levando em conta o trade-off entre economias de escala e custos de transporte, numa situação de opção entre uma concentração espacial da produção com custos médios de

produção mais baixos, e uma dispersão da produção, por sua vez com custos unitários de produção mais elevados, embora com custos de transporte inferiores dada a reduzida distância a percorrer pelo consumidor.

Em 1.4.2.1 é apresentada a estratégia de "autarcia", a qual, correspondendo à existência de um equilíbrio não cooperativo, leva cada empresa a localizar-se apenas numa zona agindo independentemente nas suas escolhas de localização e preço, e praticando junto dos consumidores locais o preço de monopólio, sem qualquer interesse numa localização conjunta.

A estratégia de "exportação" caracterizada por uma decisão de localização na zona de maior procura, é apresentada no ponto 1.4.2.2, e de acordo com ela a empresa fornecerá não só a zona em que se localiza, mas também o mercado da outra zona.

Porque ao produtor que adoptar por esta estratégia de localização na zona de maior procura com fornecimento à outra zona, se deparam várias alternativas no que respeita ao sistema de preços a adoptar, no ponto 1.4.2.2.1 são explicadas essas alternativas, tendo procurado apresentar-se as principais características de cada um desses sistemas, nomeadamente: sistema de preço líquido uniforme (f.o.b.), sistema de preço de entrega uniforme e sistema de preço de entrega discriminatório. Também nesse ponto, e face ao objectivo de avaliar a diferente rendibilidade associada a cada estratégia de localização, consoante o produtor adopta

este ou aquele sistema de preços, são realizadas algumas comparações com esse fim.

No ponto 1.4.2.2.2 apresentam-se as principais implicações dos três sistemas em termos de bem-estar, procurando assim, quer a nível do excedente do consumidor, quer a nível do excedente social, chegar à conclusão de qual será no seio de uma estratégia de exportação o sistema de preços mais aconselhável. A conclusão a que chegamos vai no sentido do sistema de preços f.o.b. se apresentar como sendo o sistema mais favorável para o consumidor, pois quer o sistema discriminatório quer o sistema de preço de entrega uniforme reduzem o seu excedente (este ainda mais que o anterior), enquanto em termos de bem-estar social é também este último sistema aquele que se apresenta como mais desfavorável, dado que o preço óptimo mais elevado não se apresenta como suficiente, para em termos de lucro do produtor poder compensar a perda verificada a nível do excedente do consumidor.

A terceira alternativa em termos de estratégia de localização, a qual é apresentada no ponto 1.4.2.3, corresponde a uma opção de localização de um estabelecimento industrial em cada uma das zonas, com o fornecimento de cada um deles à respectiva procura local, donde o nome de estratégia de "investimento" ou "descentralizadora". O seu objectivo consiste na redução dos custos de transporte dos

consumidores tendo em mente um acréscimo de procura.

Neste ponto, e face à alternativa que esta hipótese de localização estratégica representa quando considerada com as hipóteses anteriormente apresentadas, é ainda realizada a sua comparação com elas a nível de algumas variáveis, onde se inclui também uma comparação em termos de bem-estar.

No Cap. 2 do ponto A) e, partindo da forma de diferenciação do produto considerada no Cap. anterior, procurou partir-se para outras formas de diferenciação, nomeadamente aquelas que estendem essa diferenciação ao espaço de características ou de qualidade.

Assim, em 2.1 são brevemente apresentados alguns modelos relativos a produtos diferenciados, em situações em que essa diferenciação é horizontal e vertical.

No ponto 2.2. descreve-se um modelo baseado numa diferenciação horizontal do produto, da autoria de BEN-AKIVA e outros [1979], e que permite concluir da dependência em que uma aglomeração das empresas se encontra, não só dos custos associados ao transporte, como também da dimensão do mercado, da heterogeneidade dos gostos dos consumidores e do número de empresas do sector, levando em consideração que os consumidores apresentam gostos variados, o que faz com que se possa medir a dispersão desses seus gostos relativamente às variedades de produto disponíveis.

Os principais pressupostos em que esse modelo se baseia são definidos no ponto 2.2.1, enquanto nos três pontos seguintes são apresentadas três hipóteses quanto às variáveis estratégicas a considerar pelas empresas, dando assim origem aos Modelos de Localização, Preço e Preço-Localização.

No ponto 2.2.5 são retiradas breves conclusões quanto à probabilidade de aglomeração das empresas face às variáveis consideradas no modelo e que acima foram referidas.

No ponto 2.3, e com a apresentação do modelo de HAY [1976], procura justificar-se como, numa situação em que o produto possa ser diferenciado, pode ser utilizada uma estratégia de proliferação de produtos como tentativa de dissuasão de entrada, ao invés de uma estratégia de concorrência em preços.

No ponto B) desta 2ª. Parte, e depois de realizado um **survey** mais ou menos completo dos vários modelos de localização industrial, procurámos na medida do possível, e tendo em conta toda a informação reunida para o sector, formas de modelização que nos pudessem proporcionar uma explicação para determinadas ocorrências que nele se verificam, concretamente no que respeita à peculiar distribuição das suas unidades industriais.

Assim, no Cap. 1 procurou formular-se um modelo que, no

quadro de uma economia espacial onde os custos associados à distância têm influência preponderante, pudesse ser explicativo das decisões de localização das empresas do sector.

Em 1.1, para além de apresentados os pressupostos simplificadores do modelo, são definidas no espaço duas zonas de acordo com a distribuição das unidades industriais do sector, bem como das características de cada uma delas, tendo por base a sua disponibilidade de matéria-prima e a proximidade que cada uma delas tem dos mercados finais, posto o que se formula um modelo que, em igualdade de circunstâncias dos outros factores condicionantes do lucro a obter pelas empresas, apenas a distância a ser percorrida possa funcionar como factor de diferenciação entre as duas zonas.

Esse modelo leva-nos a concluir em 1.2 que, apenas numa situação em que os custos de transporte do produto final tivessem uma importância relativa superior aos custos de transporte da matéria-prima, é que a diferença a nível desses custos induziria a uma localização das empresas na zona Norte do país.

Na tentativa de uma modelização alternativa que pudesse dar-nos aquela explicação que o modelo de custos de transporte de forma alguma logrou proporcionar-nos, tentamos então através

de um modelo de intensidade de procura, avaliar da importância que a nível do sector corticeiro pode ter tido a distribuição dessa mesma procura enquanto factor locacional. Isto é efectuado, levando em atenção as zonas já previamente definidas e mantendo os critérios que presidiram a essa definição quando da formulação do modelo anterior.

Desta forma, enquanto em 2.1 procuram adaptar-se alguns dos pressupostos simplificadores do modelo de base, tendo em mente a sua adaptação ao sector em análise, em 2.2 procura fundamentar-se empiricamente uma opção a realizar para o sector, recaíndo a nossa escolha sobre a estratégia de exportação, e à qual corresponde uma localização na zona de maior procura, a qual fornecerá também a outra zona. Porém, no que respeita à política de preços adoptada, não podemos retirar qualquer conclusão, pois muito embora possamos afirmar qual é à partida a política mais vantajosa para as empresas, não temos como comprovar que efectivamente esse foi o sistema adoptado. Concretamente, estamos a falar do sistema de preços discriminatório.

No Cap. 3 faz-se justiça à heterogeneidade da matéria-prima, para através dela partirmos para uma diferenciação do produto. Assim, no ponto 3.1 procura caracterizar-se a matéria-prima do ponto de vista dessa heterogeneidade, partindo do próprio montado, passando pela heterogeneidade dos lotes constituídos, a qual está por vezes na base da

subjectividade de quem a classifica, e indo até à enorme variedade de produtos finais obtidos, com a possibilidade de no seio de cada um deles, constituindo uma dada categoria estatística, poderem ser encontrados produtos constituintes de diferente valorização. Daqui se conclui em 3.2 da possibilidade de produtos diversificadíssimos que, nada tendo a ver com uma discriminação realizada por esta ou aquela empresa justificam plenamente a existência de preços médios de compra e venda bastante díspares.

Face aos resultados obtidos até então, em 3.3 é feita uma breve avaliação daquilo que a nível do sector corticeiro pode ser explicado através de modelos de produto homogéneo, dada a sua capacidade explicativa das decisões locacionais se limitar a considerar as diferentes localizações de venda como factor de diferenciação do produto.

No Cap. 4, e uma vez reconhecida a real heterogeneidade do produto final do sector, partindo de uma diferente calibragem (esta operação assenta em critérios prèviamente definidos) e classificação da matéria-prima, identifica-se então a diferenciação verificada a nível do produto, como uma forma de diferenciação horizontal, dada a não existência de unanimidade na classificação das várias cortiças e/ou produtos de cortiça. Desta maneira, alia-se à outra forma de diferenciação já aqui considerada quando da formulação de modelos de produto homogéneo (tendo unicamente por base a

diferente localização do comprador e do vendedor), uma diferenciação do produto no espaço de características.

Em 4.1 procura realizar-se uma opção no sentido do tipo de modelo a adaptar ao sector, tendo por base uma dada forma de diferenciação que é a horizontal, e que procurámos comprovar empiricamente através de toda a informação disponível. Desta forma, alguns dos modelos aqui analisados no contexto de uma diferenciação vertical do produto, são então colocados de lado quando da tentativa de formulação de um modelo para o sector, face à forma de diferenciação por ele evidenciada.

A hipótese de uma diferenciação do produto potenciada por uma elevada heterogeneidade da matéria-prima, poder ser aproveitada pelas empresas como estratégia dissuasora numa situação de livre entrada e saída do sector, foi considerada no ponto 4.2.

Assim, enquanto em 4.2.1 foram definidos aqueles pressupostos que, embora de acordo com o modelo de HAY careciam de formulação mais precisa para adaptação ao sector, no ponto 4.2.2 foram analisadas as reais potencialidades do modelo formulado, para explicar, por um lado o facto das empresas se situarem preferencialmente na zona Norte do país, o que quanto a nós, e de acordo com o modelo fica em grande parte a dever-se à maior procura da região; por outro, a possibilidade de algumas empresas, nomeadamente as melhor dimensionadas e de maior poder económico, poderem ter ocupado

vazios existentes a nível do espaço de características, tendo por objectivo dissuadir novas entrantes, o que era potenciado pela elevada heterogeneidade da matéria-prima trabalhada.

Finalmente no ponto 4.3, e por reunir formas de diferenciação que reconhecemos existir no sector corticeiro, para além de nos parecer de facto o modelo que melhor se adapta às suas características, procura-se através do modelo de BEN-AKIVA uma forma de modelização alternativa.

Para tal, em 4.3.1 e a nível da definição dos seus pressupostos, procuramos realizar as convenientes adaptações do modelo ao sector corticeiro, onde a alteração mais significativa tem a ver com o número de empresas a abranger, nomeadamente pelo facto de apenas um reduzido número delas ter reais hipóteses de produzir um produto diferenciado.

Por fim, em 4.3.2 analisa-se a capacidade que este modelo de produto diferenciado que conjuga duas formas de diferenciação horizontal, nomeadamente uma diferenciação no espaço geográfico e outra no espaço de características, tem para poder explicar as decisões de localização do sector corticeiro, muito embora ele apenas possa dar o seu contributo para a explicação das decisões locais daquelas empresas que, para além de poderem optar por uma localização no espaço geográfico, têm reais possibilidades de

opção no que respeita ao lugar a ocupar no espaço de características.

A terminar este trabalho de investigação, apresentam-se as principais conclusões que nos foi permitido retirar da sua realização.

1ª . PARTE

DADOS DE BASE DA ECONOMIA

CORTICEIRA

CAPÍTULO 1

PRODUÇÃO SUBERÍCOLA

1.1. Localização geográfica do montado de sobre

1.2. Algumas considerações sobre o produto cortiça

1.3. Evolução da produção suberícola

1.4. Comparação da evolução dos preços médios da cortiça
no mato e dos custos da operação de
descortiçamento

1.1. LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA DO MONTADO DE SOBRO

Não obstante as diligências efectuadas no sentido de introduzir esta espécie florestal noutras zonas do Globo, tentando a sua adaptação a diferentes condições climáticas, o sobreiro (Quercus Suber), carvalho cujo interesse económico consiste basicamente na exploração do ritidoma (camada protectora da árvore, constituída por casca seca e morta, tipicamente fendida e mais ou menos rugosa), correntemente chamado cortiça, tem como centro geográfico da sua produção a bacia do Mar Mediterrâneo.

Particularmente favorecida pela humidade atmosférica devido à proximidade do Atlântico, a produção desta espécie florestal está de facto associada a uma variedade de clima que, muito embora se encontre noutras regiões do Globo, nelas não logra auferir das condições ecológicas que lhe são mais favoráveis, o que se traduz numa sensibilidade exagerada

desta espécie que, em condições climatéricas propícias, se desenvolve sem dificuldade aparente, mau grado os rudes tratamentos de que por vezes é alvo. A Figura 1 da obra de NATIVIDADE [1956], dá-nos uma ideia da distribuição geográfica do sobreiro, comprovando a sua adaptação ao clima mediterrâneo naquelas regiões onde o Atlântico atenua os seus rigores.

Nessa área do Mediterrâneo Ocidental que conjuga os requisitos necessários ao desenvolvimento do sobreiro, situam-se logicamente os maiores produtores mundiais de cortiça, entre os quais Portugal tem detido o lugar cimeiro, produzindo aquela que é afirmada como a melhor cortiça do mundo, numa ocupação de cerca de 22% da sua superfície florestal com montados⁽¹⁾ de sobro (659,8 mil hectares)⁽²⁾.

Contudo, se nem toda a cortiça produzida pelos nossos sobreiros é efectivamente da melhor, apresentando qualidade diversificada consoante a região do país considerada (no momento oportuno faremos referência às diferentes zonas, usualmente chamadas de zonas de qualidade, em que se encontra subdividida a nossa região produtiva), também a distribuição da área de montado quer por zonas quer por distritos é

(1) Montado - designação usual para a floresta de sobreiros.

(2) Esta superfície corresponde apenas a povoamentos puros e mistos dominantes, respectivamente áreas onde o sobreiro representa pelo menos 75% ou 50% da área total de coberto.

FIGURA 1. DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DO SOBREIRO NA ÁREA
MEDITERRÂNEA E ATLÂNTICA



FONTE: NATIVIDADE [1956]

bastante heterógenea, como se pode ver no Quadro 1.1⁽¹⁾.

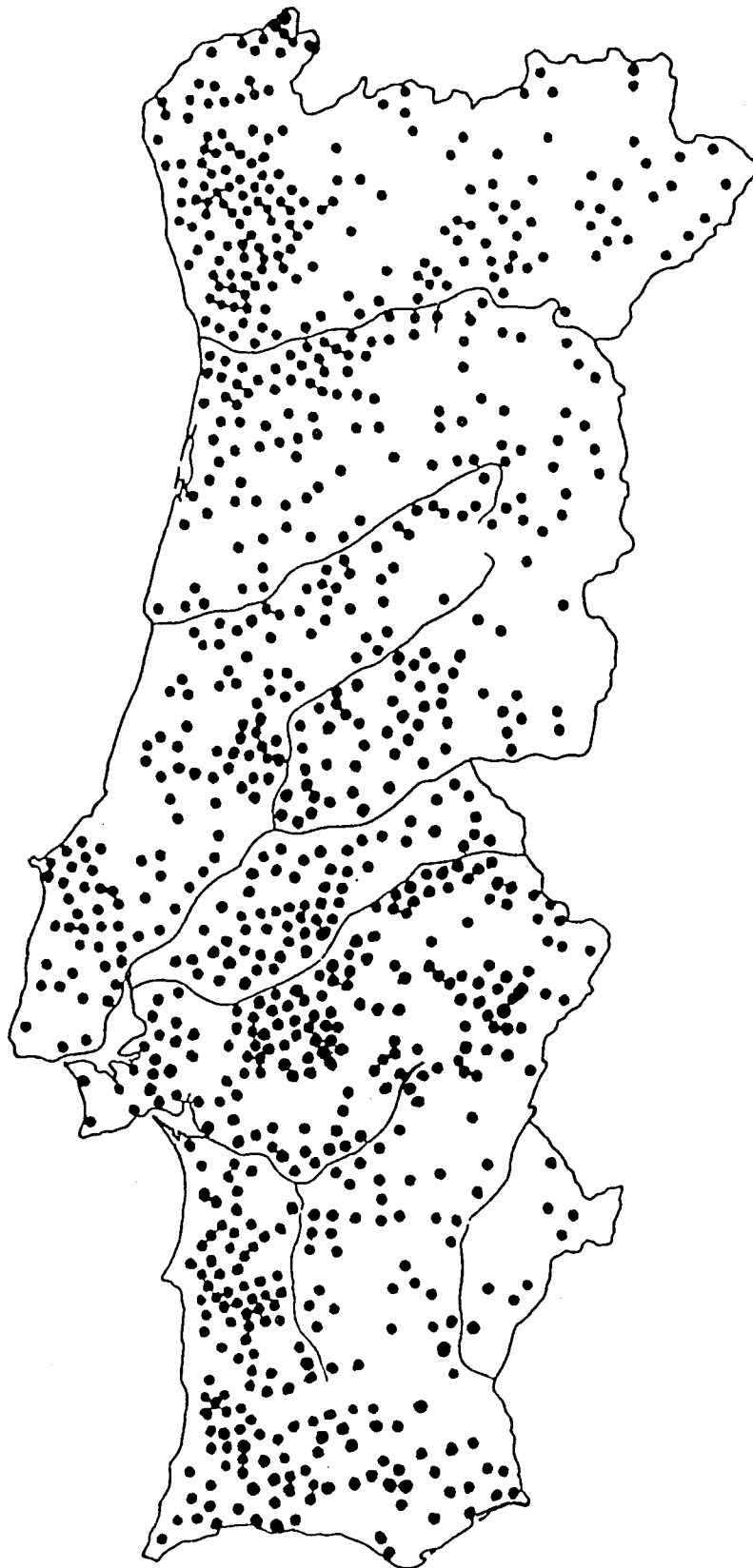
Se em primeiro lugar, considerarmos a divisão do país nas três zonas, Norte, Centro e Sul, podemos facilmente ver a notável assimetria na repartição geográfica do montado de sobro em Portugal, ao corresponder às duas últimas zonas, uma ocupação da sua superfície por esses montados, significativamente superior à da zona Norte, a qual destina apenas 0,54% da sua área territorial à cultura do sobreiro.

Todavia, esta acentuada concentração nem sempre se verificou, e, como NATIVIDADE [1956] explica, ela não pode apenas imputar-se às preferências edafo-climáticas dessa espécie florestal, mas a determinados condicionalismos que ao longo dos tempos favoreceram ou contrariaram a sua evolução.

De facto, segundo BERNARDO [1946], no século XV a distribuição da floresta de sobreiros era na altura bem mais equilibrada (ver a Figura 2), o que, por comparação com os números do Quadro 1.1, nos permite constatar uma evolução muito díspar entre o Norte e o Sul do país. A estrutura da propriedade da terra é, entre outras, uma das razões apresentadas para justificar tal evolução. A forte densidade populacional, aliada à existência da pequena propriedade (minifúndio) no Norte do país, criava condições ao

(1) Os quadros e gráficos relativos à caracterização do sector encontram-se no Anexo B, estando a sua numeração de acordo com o capítulo a que respeitam. Por todos eles se encontrarem no mesmo Anexo, e por uma questão de simplificação dado o seu elevado número, a sua numeração não engloba qualquer referência a esse mesmo Anexo. Num outro Anexo, o A, é efectuada uma análise crítica da informação estatística disponível.

FIGURA 2. DISTRIBUIÇÃO PROVÁVEL DO SOBREIRO NO SÉCULO XV



ESCALA: 1:2 500 000

FONTE: BERNARDO [1946]

desenrolar de culturas que, mais exigentes em mão-de-obra, eram fundamentais a uma economia de subsistência. Foi este parcelamento da propriedade, que contribuiu de forma decisiva para a diminuição da cultura do sobreiro nessa região.

Inversamente, a Sul, a grande propriedade (latifúndio) conjugada a uma densidade populacional fraca, permitiu manter as condições de desenvolvimento da espécie, muito embora hoje em dia se possa falar numa regressão, quer devido a incêndios, quer a práticas de culturas que resultam numa diminuição da densidade dos povoamentos, o que conseqüentemente se vai repercutir na produção de cortiça, quer em quantidade quer em qualidade.

Embora uma percentagem elevada de sobreiros tivesse sido sacrificada na década de quarenta em benefício da oliveira - ROSA [1958] - nos últimos anos, foi a implantação de uma espécie florestal de crescimento rápido, o *Eucalyptus Globulus*, a principal responsável pela devastação de sobreiros nos nossos montados.

Para além disto, há que ter em conta o facto de serem reduzidas as iniciativas em matéria de reflorestação, sendo o solo grande parte das vezes trabalhado com o objectivo principal de realização de outras culturas e pastagens, deixando ao sobreiro o papel de complemento, tanto mais que se trata de um investimento que apenas origina rendimento ao

fim de 25-30 anos, o que decididamente implica falta de interesse por parte dos proprietários privados, que possuem cerca de 80% dos montados. Daí que sejam tão raras as acções de repovoamento florestal tendo em vista a constituição de novos montados de sobro, enquanto os velhos montados se apresentam muitos deles decrépitos, sem o adequado tratamento, quantas vezes invadidos pelo mato devido à ausência de limpezas e com deterioração das condições ecológicas necessárias à sobrevivência da espécie, dando lugar à produção de uma cortiça de qualidade inferior, e conduzindo a longo prazo à degradação do nosso património suberícola.

Apesar de todos estes condicionalismos à propagação do sobreiro, quase todo o território português possui as características mínimas exigidas pelo seu habitat natural. Esta é a razão pela qual ele se encontra divulgado por todo o país, vegetando com inteiro à vontade nos territórios de outras espécies lenhosas, muito embora a principal mancha suberícola se localize ao sul do rio Tejo, onde para além da maior quantidade, se encontra a cortiça de melhor qualidade.

Ainda com base no Quadro 1.1, analisemos agora a posição relativa de alguns distritos. A zona Norte, que conforme vimos se caracteriza pela inexistência de montados extensos, para além de englobar distritos onde a espécie praticamente não existe, nomeadamente Aveiro, Braga, Porto e Viana do

Castelo, tem com os restantes distritos, uma fraca representatividade no total da área de montado - pouco mais de 3%. Pelo contrário, as outras duas zonas englobam distritos detentores de percentagens elevadas, onde se incluem os cinco mais importantes do ponto de vista da subericultura - Santarém e Setúbal na zona Centro e Portalegre, Évora e Beja na zona Sul, detendo no seu conjunto 87,79% da superfície total de montado do país⁽¹⁾.

Estes números, permitem-nos para já antever que algo de muito semelhante (em termos de repartição geográfica) se passa com a produção de cortiça, o que implica a localização da grande maioria da actividade suberícola em distritos na metade sul do país.

1.2. ALGUMAS CONSIDERAÇÕES SOBRE O PRODUTO CORTIÇA

Naturalmente ligada à existência de montados de sobreiro, a cortiça, tecido suberoso natural do tronco e dos ramos do sobreiro, possuidora da particularidade de regeneração natural após cada extracção, constitui a principal fonte de rendimento derivada dessa espécie florestal.

(1) A divisão suberícola aqui considerada, corresponde ao critério estatístico utilizado pela Junta Nacional de Cortiça, para a produção de cortiça no mato.

A extracção do revestimento original dos ramos do sobreiro dá origem à chamada cortiça virgem, isto é, a cortiça que pela primeira vez se extrai duma árvore jovem, operação que é efectuada entre o 15º. e o 20º. ano da sua vida. Toda a cortiça extraída posteriormente, ou seja a correspondente ao tecido formado pós-extracção do primeiro revestimento, é cortiça de reprodução, designando-se esta por secundeira ou amadia, consoante é a primeira cortiça deste tipo produzida pela árvore (o que corresponde à 2ª. extracção), ou é cortiça resultante de tiradas subsequentes.

A cortiça virgem, caracterizada por uma produção fortemente irregular, é frequentemente denominada de virgem de podas, desbastes ou aumentos, consoante resulta de cortes nas árvores, desbastes nos povoamentos tendo em vista uma diminuição da sua densidade, ou então de extracções da parte superior do tronco do sobreiro, acima do nível da despela anterior.

No que diz respeito à cortiça de reprodução, interessa-nos considerar, embora de uma forma sumária, alguns aspectos específicos como sejam a época e a periodicidade do descortiçamento, bem como as suas modalidades.

No nosso país, o período do ciclo vegetativo anual, que permite a separação do tecido suberoso do entrecasco, está compreendido entre meados de Abril e fins de Outubro

(NATIVIDADE [1956]), tendo sido estipulada por lei (Dec. nº. 27 776 de 24 de Junho de 1937) a idade mínima de 9 anos como o tempo mínimo necessário à completa formação da cortiça, o que impede a sua comercialização com idade inferior.

Quanto às modalidades de descortiçamento, a cortiça pode ser extraída da árvore toda de uma só vez, dizendo-se então que a tirada é de "pau batido", ou então a tirada pode ser "fraccionada" quando a cortiça se extrai por duas ou mais vezes, o que equivale a permanecer na árvore cortiça de diferentes idades. Esta última forma de descortiçamento conduz nitidamente a tiradas superiores às que teoricamente podem ser admitidas pelas árvores, face à altura exagerada até à qual é efectuada a despela, daí que essas tiradas graduais tenham sido vivamente criticadas (NATIVIDADE [1956]).

Em Portugal, dada a grande extensão dos montados de sobro, pratica-se uma recolha fraccionada, não no que respeita à árvore, mas ao próprio montado; isto é, procede-se à divisão do montado em parcelas, que por sua vez irão ser descortiçadas em épocas diferentes, sendo contudo o descortiçamento único por árvore.

De referir ainda que, o facto da idade mínima de descortiçamento ser de nove anos, tem conduzido a que os estudos levados a efeito sobre o sector da cortiça, privilegiem a análise por novénios. Contudo, o ser mínimo não

impede que os subericultores que eventualmente pretendam valorizar a produção dos seus sobreirais, elevem esse período para 10 ou 11 anos, com vantagem para a cortiça obtida, o que faz com que nem sempre seja visível que anos de boa ou má produção se sucedam ao ritmo de 9 anos. O ideal, será de facto que, em cada montado ou em cada uma das suas parcelas, o descortiçamento seja efectuado com a periodicidade adequada à aptidão da cortiça, uma vez que as exigências quanto à sua qualidade, são necessariamente função do tipo de produto final a que a mesma se destina.

1.3. EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO SUBERÍCOLA

Muito embora se afirme com frequência que a área de montado de sobreiro em Portugal tem diminuído nos últimos anos, não há qualquer fonte estatística que até ao momento possa dar confirmação a tais pareceres, uma vez que os 659,8 mil hectares actuais (FONTE: Inventário Florestal da Direcção Geral das Florestas), não se afastam significativamente do valor fornecido pela Carta de Distribuição do Sobreiro de 1960, e que apresentava uma área de 677 mil hectares.

Porém, se em relação à área de montado não podemos concluir da sua recente e significativa diminuição, em relação ao volume de produção de cortiça, quer no respeitante à de

reprodução, quer à cortiça virgem, a informação disponível aponta para uma variação nesse sentido.

A inclusão na série em estudo, de alguns anos antes de 1974, permite-nos, por comparação dos valores da produção desses anos com os dos anos seguintes, levantar a hipótese das expropriações de terras então efectuadas poderem ter influenciado negativamente a produção dos dois tipos de cortiça, o que não é muito difícil de entender, se tivermos em conta as perturbações do momento, face à tentativa de aplicação da reforma agrária e aos problemas laborais que se lhe seguiram (ver os Quadros 1.2 e 1.3).

Assim, se compararmos a média da produção dos anos 1970-1974 com a dos dois anos imediatos, verificou-se uma descida na ordem dos 30% para a cortiça de reprodução, que passou de 146 105 para 103 637 Toneladas, enquanto a diminuição no respeitante à cortiça virgem foi bem mais acentuada, passando de 63 072 para 24 202 toneladas, no equivalente a uma diminuição na ordem dos 55%.

A produção de cortiça de reprodução, para a qual nos foi possível obter valores desagregados por distrito, embora registando diminuição ao longo de todo o período, continua representando cerca de 3/4 do total da produção, mantendo-se em 1987 os distritos de Santarém, Évora e Setúbal na disputa do primeiro lugar, os quais nesse ano eram responsáveis por

cerca de 68% da produção total do país (Quadro 1.4).

A análise dos valores médios relativos aos dois períodos de nove anos (Quadro 1.5), permite-nos ver que, à excepção do distrito de Coimbra, todos os outros apresentam no segundo novénio, valores inferiores aos do primeiro, o que para o total do país se traduz numa considerável diminuição da produção de um novénio para o outro.

Longe de confirmar a idéia, de que devido à normal periodicidade de recolha (a qual já vimos nem sempre ser de 9 anos), a cortiça de reprodução apresenta anos de boa ou má produção, alternando a esse ritmo, o que se verifica ao longo destas quase duas décadas é que, embora com menor irregularidade que a cortiça virgem, ela passa de 138 726 Toneladas (Índice 100) no primeiro novénio, para 99 069 Toneladas (Índice 71) no segundo.

Tanto no primeiro como no segundo desses dois períodos de nove anos, nós deparamos com produções irregulares, alternando anos de tiragens elevadas com outros de fracos resultados. Como é do domínio corrente, não podemos afirmar que a produção anual de cortiça de reprodução seja unicamente função da capacidade teórica de produção, a qual não parece ter diminuído. Existem é factores de natureza imprevisível que, directa ou indirectamente influenciam a sua extracção. Tal é o caso por exemplo dos preços no produtor e de condições climáticas desfavoráveis com incidência particular

no período das tiragens.

Estes factores entre outros, influenciaram de forma mais significativa a produção do segundo novénio, particularmente no ano de 1981. Segundo informação dos Serviços Técnicos do Instituto dos Produtos Florestais - I.P.F.⁽¹⁾, a análise da campanha desse ano permitiu chegar à conclusão que efectivamente, esses e outros factores imponderáveis estiveram na origem da baixa produção verificada. Os elevados preços verificados no mato em 1980 (tendência já verificada ao longo dos anos anteriores), levaram os produtores a convencerem-se que essa subida de cotações se iria manter, o que acabou por não se verificar, face à diminuição da procura por parte dos industriais.

Se efectivamente a perspectiva dessa subida constitui um incentivo à extracção (apenas parte da cortiça é adquirida antes de ser extraída), uma diminuição no preço leva os produtores a deixar a cortiça na árvore pelo menos por mais um ano, aumentando assim a tiragem dos anos seguintes. Foi esta uma das razões apresentadas pelos Serviços Técnicos do I.P.F., como justificando a baixa produção de 1981, bem como a substancial subida no ano imediato.

Também a diminuição da procura (sempre pouco entusiástica no

(1) Boletim "Cortiça" Nº. 519 - I.P.F. - Janeiro de 1982.

início de cada campanha) à qual não é alheio o facto dos produtores terem dificuldade em suportar os crescentes encargos com a extracção, aliada aos hábitos de venda de cortiça na árvore adquiridos por alguns deles, contribuíram para a diminuição da produção.

Condicionalismos de natureza meteorológica que encurtaram o período de extracção, bem como a incidência de problemas laborais que afectaram o sector nacionalizado da produção, também contribuíram para os baixos valores verificados, ficando na árvore cortiça em idade legal de ser extraída. Alguns destes factores, quase sempre de difícil previsão, foram também apresentados pelo I.P.F. como justificativos das baixas produções de anos posteriores a 1981, nomeadamente os de 1985 e 1986⁽¹⁾.

No seu conjunto, a influência negativa de todos estes anos, fez com que o segundo novénio registasse uma produção de cortiça de reprodução cerca de 29% abaixo da do novénio anterior.

Não obstante o facto dos números não serem muito animadores, esta diminuição apenas teve lugar nestes últimos nove anos,

(1) O ano de 1987 registou a produção mais baixa de todo o período, com uma diminuição de cerca de 10% relativamente às previsões efectuadas pelos Serviços Técnicos. Condições atmosféricas particularmente desfavoráveis nas zonas de maior incidência suberícola, fogos verificados nos montados, escassez de mão-de-obra especializada nalgumas zonas, e o facto de nalgumas regiões a produção ser vendida na árvore, foram factores condicionantes que fizeram com que a produção desse ano ficasse aquém do previsto. Contudo, não nos devemos esquecer que os valores de produção relativos a este último ano são provisórios, os quais, de acordo com o I.P.F., deverão estar abaixo do que efectivamente será declarado.

uma vez que, estudos já realizados (SAMPAIO [1985]), tendo por base períodos mais longos (nomeadamente 1943 - 1983), apontam para uma estagnação da produção nos primeiros novénios, apenas se verificando a diminuição da produção nos últimos anos.

Apesar de em todos os distritos (com excepção para o de Coimbra) a produção de cortiça de reprodução ter diminuído, a posição relativa de cada zona não se alterou significativamente, muito embora a produção das zonas Centro e Sul tenha evoluído de forma oposta, passando a relativa à primeira zona de 45,40% para 48,13%, e a relativa à segunda de 51,20% para 49,26%, enquanto a zona Norte manteve o seu reduzido contributo para o total da produção nacional.

Comparemos agora a forma como evoluiu a produção dos dois tipos de cortiça (reprodução e virgem) ao longo dos dois novénios (Quadro 1.6).

Para qualquer deles, o cálculo dos desvios relativamente à média do período, dá-nos uma idéia da irregularidade da produção, com desvios no primeiro período que chegam a atingir os 31% do valor médio para a cortiça de reprodução e 60% para a cortiça virgem.

No segundo período, os dois tipos de cortiça apresentam valores de produção significativamente inferiores, também com

alguma irregularidade, embora não tão acentuada (Gráficos 1.1 e 1.2).

Uma vez que, quando da análise do Quadro 1.5 detivemos a nossa atenção sobre os motivos que teriam ocasionado produções de cortiça de reprodução sensivelmente mais baixas no segundo novénio, procuremos analisar agora o que se passou com a cortiça virgem.

De facto, embora numa forma bem mais acentuada no primeiro novénio que no segundo, a cortiça virgem tem a particularidade duma produção altamente irregular, conforme evidenciam as elevadas percentagens correspondentes aos desvios para a média dos respectivos períodos. Sendo essa cortiça essencialmente constituída por falca⁽¹⁾ (ver o Quadro 1.3), tem-se verificado que o progressivo abandono das operações de poda e conseqüente falquejamento conduz inevitavelmente a uma diminuição da produção. Muito embora o preço de venda da cortiça tenha aumentado, a subida dos salários (em particular depois de 1974) foi-lhe superior, sem qualquer compensação ao nível da produtividade do trabalho⁽²⁾, o que diminuiu consideravelmente a rendibilidade das operações de extracção dessa cortiça, tornando esta cada

(1) Falca - cortiça virgem extraída da poda dos ramos do sobreiro.

(2) A falca, é na sua grande maioria, resultado de operações manuais de poda, uma vez que a configuração tortuosa dos ramos torna difícil a utilização de serra eléctrica; por outro lado, a separação da falca e do lenho (falquejamento), também não tem sido até ao momento alvo da utilização de mecanização, o que não contribui para aumentar a produtividade do trabalho.

vez menos atractiva do ponto de vista dos resultados financeiros.

Quer porque o preço da falca não conseguiu acompanhar a subida dos salários, quer porque se mantém os tradicionais métodos utilizados nas operações de poda e falquejamento, sem adopção para tal de processos tecnicamente mais evoluídos, o decréscimo da produção de cortiça virgem é acentuado, sem que se possa a priori relacioná-lo a uma diminuição da capacidade de produção dos nossos montados. A variação registada na produção nos dois períodos corresponde aos seguintes índices:

47 215 Toneladas (Índice 100) — 1970/1978

35 411 Toneladas (índice 75) — 1979/1987

A irregularidade na produção de falca é também frequentemente atribuída, quer às condições meteorológicas (que, não sendo as mais favoráveis, podem eventualmente afectar as operações de poda realizadas entre Dezembro e Março durante o período de repouso vegetativo da árvore), quer às eventuais flutuações no preço, as quais podem levar os produtores a acelerar ou desacelerar a extracção⁽¹⁾.

Esta quebra na produção vem sendo largamente debatida,

(1) Ao analisarmos a evolução dos preços, veremos o sentido em que esta relação preço/produção de cortiça virgem de falca se verifica.

constituindo preocupação daqueles que, directa ou indirectamente se preocupam com o sector, já que se torna cada vez mais difícil fazer previsões relativamente a extracções futuras, com as inevitáveis consequências ao nível da indústria transformadora que, para além de ansear pela regularidade no abastecimento da matéria-prima, necessita planear toda a sua actividade, gorada que se encontra agora a possibilidade de recurso à regra da igualdade entre a quantidade produzida no correspondente ano do novénio anterior.

Se a área de montado não diminuiu, talvez o mais adequado à situação actual, seja preconizar a aplicação de medidas de protecção ao sobreiro e uma revisão das técnicas de cultura praticadas nos nossos montados, por forma a garantir a extracção de cortiça, (de reprodução e virgem) em quantidade e qualidade, tão necessárias ao regular e correcto abastecimento das nossas unidades industriais.

1.4. COMPARAÇÃO DA EVOLUÇÃO DOS PREÇOS MÉDIOS DA CORTIÇA NO MATO E DOS CUSTOS DA OPERAÇÃO DE DESCORTIÇAMENTO

Matéria-prima bastante heterogénea, a cortiça amadia apresenta significativas diferenças de qualidade nos diversos países suberícolas. A excelente qualidade da amadia produzida

no nosso país, não pode de forma alguma ser comparada à cortiça produzida no Norte de África, por exemplo.

Contudo, essa heterogeneidade vai mais além, manifestando-se quer no interior de cada um dos países produtores, quer de uma forma mais localizada dentro de cada região ou até de cada povoamento, embora, claro está, a um nível cada vez menor.

Foi precisamente com base nessa heterogeneidade, que no nosso país se delimitaram catorze zonas de produção suberícola, bem conhecidas pelas diferenças de qualidade da matéria-prima que fornecem, as quais por esse motivo, aparecem muitas vezes apelidadas de zonas de qualidade⁽¹⁾.

Conforme foi acima referido, a diferente qualidade da amadia dentro de cada país produtor, estende-se a cada região (à qual, e para sermos mais precisos, passaremos a chamar zona, tendo em atenção o que referimos no parágrafo anterior), correspondendo-lhe uma acentuada dispersão de preços até no interior de cada uma delas.

A informação relativa aos preços a que esta cortiça é transaccionada no mato, é exaustiva no que respeita à propriedade pública, o que já não acontece com a propriedade

(1) Estas zonas são apresentadas no Quadro 1.7.

privada, que é a maior parte, e onde a recolha de informação sobre preços no mato se processa por amostragem, o que pode desde já ser considerado como uma limitação. Mediante ponderação, são obtidos preços globais respeitantes aos dois tipos de propriedade.

Para cada zona, os resultados são apresentados sob a forma de preços mínimos, médios e máximos, e, para podermos avaliar da grande oscilação de preços dentro da mesma zona, e tendo por base a mesma campanha, a título de exemplo apresentamos o Quadro 1.7 relativo a 1987, e onde os preços globais resultam já da conjugação dos preços nos dois tipos de propriedade: pública e privada. Nele podemos ver que é nas zonas de boa qualidade (com grande incidência na metade sul do país) que é maior a amplitude de variação de preços, com tendência para algumas delas apresentarem cotações médias superiores à média ponderada para o país (ver o Gráfico 1.3).

Para além dessa grande oscilação de preços dentro de cada zona, o Quadro 1.8 permite-nos concluir em primeiro lugar, da grande divergência de preços de zona para zona, (o que já era visível no quadro anterior), a qual se prende naturalmente com a já referida heterogeneidade desta matéria-prima (as disparidades regionais que já se verificavam em 1970, de uma forma geral mantinham-se no final do período, com as zonas do Norte a apresentarem preços médios muito inferiores à média para o país); em segundo lugar, dos apreciáveis aumentos que esses preços têm sofrido nos

últimos anos.

Relativamente a esses aumentos, o Quadro 1.9 permite-nos salientar alguns deles. Em 1984, os preços médios para o país subiram cerca de 45%, e a confirmarem-se como certos os dados que, relativamente a 1988 apresentamos como provisórios, isso corresponderia a uma variação anual no preço de cerca de 56% (ver o Gráfico 1.4, com a evolução de preços da amadia, a preços correntes).

Com base no Índice Anual de Preços por Grosso (IPG) em Lisboa (base: 1970), deflacionámos os preços médios da amadia no mato, obtendo assim os preços médios para o país a preços constantes desse ano (Quadro 1.10). Com muito maior irregularidade que a evolução a preços correntes, a representação gráfica correspondente a esse quadro (Gráfico 1.5) apresenta um pico em 1980, devido aos 42% de subida no preço (preços correntes), a qual não foi, digamos, atenuada pelo índice de preços, uma vez que a variação deste relativamente ao ano anterior foi pequena, originando uma variação a preços constantes igual a +34%. A partir desse ano, a tendência é para uma descida dos preços da amadia (a preços constantes), uma vez que aos consideráveis acréscimos verificados nos preços correntes corresponderam acréscimos cada vez maiores no IPG.

A comparação do índice correspondente aos preços da cortiça

amadia no mato (preços correntes) com o IPG, permite-nos ver como o primeiro tomou valores sempre muito superiores ao segundo, à excepção do ano de 1975, sinal de que os acréscimos das cotações médias desse tipo de cortiça foram sempre superiores aos do índice tomado como base.

A grande diminuição de preço verificada para a amadia em 1975, conforme podemos ver pelos Quadros 1.8 e 1.9, foi comum a todas as zonas, o que significa que o preço de venda no mato baixou independentemente da qualidade da cortiça, estando essa diminuição muito provavelmente relacionada com um ou mais dos factores, que adiante se apresentarão como responsáveis pela formação dos preços deste produto. Contudo, parece-nos não dever ser colocada de lado, a hipótese dos preços de cortiça no mato poderem ter sido condicionados nesse ano, directa ou indirectamente, pelo conjunto de alterações então verificadas no nosso país, particularmente na zona de intervenção da reforma agrária.

Quanto aos preços da cortiça virgem (Quadro 1.11), variando significativamente, consoante a mesma resulta de podas, desbastes ou aumentos, a sua evolução foi no sentido de uma subida muito mais acentuada na última dessas três categorias, com uma taxa de crescimento anual médio de cerca de 17%, enquanto as outras duas registaram em média, um crescimento anual à volta dos 10 a 11%.

A hipótese colocada no ponto 1.3 da possível existência de



uma relação entre a evolução da produção da cortiça virgem de podas e do seu preço, não nos parece susceptível de qualquer confirmação, no sentido de serem as flutuações de preço a influenciarem as decisões do produtor no que respeita à extracção. Podemos ver através do Quadro 1.12 que as subidas no preço dessa cortiça não parecem ter motivado os produtores a realizar a extracção quando o preço era mais elevado, o que, e se de facto não existe falta desse tipo de cortiça nos nossos montados, nos deixa perante hipóteses já aqui colocadas como justificativas da diminuição da sua produção.

Parece-nos ser aqui de referir que a fraca rendibilidade das operações de falquejamento, não obstante os acréscimos de preço sofridos pela cortiça daí resultante, fica a dever-se, não só aos elevados custos que tais operações acarretam, mas também ao facto dessas operações serem muitas vezes realizadas mediante horário flexível, por mulheres, idosos e reformados, o que, se por um lado implica redução de custos por sujeição a remunerações mais baixas, por outro, acaba como é óbvio por originar rendimentos inferiores.

Assim, dado o significativo aumento que nos últimos tempos tem sofrido o custo das operações de falquejamento, o que constitui impedimento à poda dos sobreiros, parece-nos ser a limitação da quantidade produzida deste tipo de cortiça que tenderá a fazer com que o seu preço sofra acréscimos

superiores aos das outras duas categorias de cortiça virgem, verificando-se assim uma relação no sentido produção-preço, e não no sentido inverso. Repare-se que, de 1982 para 1987, o seu preço duplicou, passando de 69\$00 para 137\$00 a arroba.

No seu conjunto, o preço médio para as três categorias de cortiça virgem (obtido através de uma média ponderada pelas quantidades em cada uma delas), cresceu apenas a uma taxa anual média de 12,40%, devido ao facto do tipo de cortiça, que de longe é, em volume o mais importante dos três, a virgem de podas, ter sido sempre o que registou preços mais baixos.

Os aumentos de preço da cortiça virgem foram sempre inferiores aos da amadia (o índice de crescimento é para a primeira de 712 em 1987, tendo por base 1970, e para a segunda de 2 617). As suas taxas de variação anual média traduzem bem essa diferença: 12,40% para a virgem e 21,17% para a amadia (Quadro 1.11).

No que respeita à formação de preços da cortiça amadia, existem vários factores, que de uma certa forma a condicionam. São eles:

- 1) A pouca elasticidade da oferta deste produto face a uma variação de preços, já que se torna praticamente impossível no curto prazo, proceder a um significativo aumento da quantidade produzida.

2) A alternância de anos de boa ou má recolha, que confere à produção de cortiça amadia aquele carácter de irregularidade de que temos conhecimento, aliada à sua qualidade diversificada de região para região dependente em parte de factores ecológicos; essa diferença de qualidade confere-lhe por sua vez uma diferenciação regional de preços, muito embora nem sempre seja perfeita a correspondência entre as cortiças de melhor qualidade e os preços mais elevados.

3) O elevado número de participantes no mercado (desde os produtores, passando pelos comerciantes que apenas servem de intermediários, até aos próprios industriais exportadores) aliado à formação de preço em mercado livre, quantas vezes assumindo formas de concorrência indisciplinada, sem levar em conta a evolução da procura externa.

Estes factores, quer isoladamente, quer em conjunto, são decisivos na formação de preço da cortiça amadia, dando-nos uma idéia da difícil previsibilidade da sua evolução.

Ainda relativamente a esse tipo de cortiça, importa fazer aqui referência ao motivo pelo qual nos debruçámos sobre a evolução do seu preço, quando em outros pontos deste trabalho fizémos referência à cortiça de reprodução. Tal ficou a dever-se ao facto da recolha de preços ser efectuada apenas para a amadia, excluindo portanto a cortiça secundária, de

diminuta importância no total da cortiça de reprodução. Recordar-se ainda que este último tipo de cortiça, engloba a cortiça proveniente da segunda extração - secundária, bem como a amadia, isto é, toda a resultante de extrações posteriores.

*

*

*

Conforme sugere o título deste subponto, era nossa intenção proceder à comparação entre a evolução sofrida pelos preços médios de venda da cortiça no mato, e pelos custos da operação de descortiçamento. Simplesmente, a inexistência de dados relativos a valores médios do descortiçamento para o país, impossibilitou-nos de o fazer⁽¹⁾.

(1) A impossibilidade de obtenção dessas estimativas de custos a nível nacional, está aliás bem patente na seguinte afirmação do Prof. Vieira Natividade: "As contas de cultura, indispensáveis para se orientar economicamente a exploração dos sobreirais, apenas têm valor quando estabelecidas para casos concretos e para um momento dado. Os resultados a que conduzem não podem ser generalizados, de tal modo variam as produções por unidade de superfície de montado para montado, e tantas oscilações sofrem de ano para ano, e até de região para região, os salários e o valor dos produtos que o sobreiral fornece".

Porém, tendo-nos sido facultada pela delegação da D.G.F. (Direcção Geral das Florestas) de Évora, informação relativa aos custos do descortiçamento⁽¹⁾, em concelhos quase todos pertencentes a essa Administração Florestal, isso viabilizou a citada comparação, ainda que por zonas de qualidade, e apenas para aquelas que compreendem tais concelhos.

Muito embora não possamos falar desta comparação como se ela se referisse a preços e custos médios para o país, ela permite-nos ao menos ter uma idéia da forma como a evolução se processou em quatro das catorze zonas de produção suberícola, zonas essas que se caracterizam por uma produção de qualidade, com duas delas a apresentarem em 1987, preços médios de venda superiores à média para o país. Trata-se das zonas 7ª, 8ª, 9ª e 10ª (ver de novo o Gráfico 1.3).

Da observação do Quadro 1.13 podemos concluir que, ao longo dos sete anos considerados é manifesta a tendência para a diminuição do peso relativo do custo unitário face à receita unitária, muito embora existam dentro do mesmo ano, e de zona para zona, algumas diferenças consideráveis, o que se prende naturalmente com a diferença de qualidade da cortiça, e, conseqüentemente com os preços praticados. Assim, a zona 10ª, que das quatro é a que apresenta preços mais baixos, apresenta em consequência percentagens sempre mais elevadas que as das outras zonas, porquanto as diferenças em termos de

(1) Estes custos compreendem a extracção, transporte e empilhamento da cortiça.

custos para as outras três zonas não são notórias.

A tendência para a diminuição do peso relativo do custo unitário face à receita unitária, tem a ver com o facto de nestes sete anos considerados, os preços terem sofrido aumentos muito maiores que os custos de descortiçamento, como o comprovam os índices da última linha do Quadro em análise, os quais foram calculados tomando por base o ano de 1982⁽¹⁾. Com índices bastante mais baixos para os custos, os preços médios evidenciam de facto uma subida muito maior, o que conduziu à diminuição do rácio que temos vindo a analisar, com o custo médio de descortiçamento a rondar os 7% da receita unitária no último ano em qualquer das três zonas: 7^a, 8^a e 9^a, enquanto em 1982 essa percentagem, embora variável, se situava entre os 16% e os 19%.

Muito embora a diminuição dessa importância percentual dos custos unitários de descortiçamento relativamente às receitas unitárias tenha sido conseguida à custa de subidas no preço da amadia, muito superiores às que ocorrerem nos custos, e ainda que se reconheça a motivação que isso possa constituir para o produtor suberícola, não nos parece que a manutenção do interesse por essa actividade deva passar necessariamente por substanciais subidas no preço da cortiça e/ou pela

(1) Excepção para a zona 10^a, onde, por falta de informação relativa a esse ano, se tomou por base o ano seguinte. De qualquer forma, e sem pretender comparar com as outras zonas, os índices 158 e 355 (respectivamente para custos e preços), permitem-nos confirmar o que acima foi referido para as outras zonas.

contenção salarial de tiradores, manajeiros, ajuntadores e recheadores, enfim todo o pessoal afecto à extracção, cuja importância ronda os 60% do custo unitário total⁽¹⁾. Muito pelo contrário, parece-nos que deve ser efectuada rigorosa análise das condições de exploração dos sobreirais bem como dos custos que lhe são inerentes, por forma a poder prever por exemplo aquelas situações em que a extracção da cortiça, quer por uma questão de categoria ou qualidade, não se revele suficientemente compensadora para o produtor, e como tal evitar que uma extracção "inoportuna" se vá reflectir nos preços. Ao invés disso, deve procurar-se que sejam encetadas medidas de actuação que possibilitem a obtenção de maiores ganhos de produtividade, nomeadamente no que respeita à racionalização e à mecanização de certas operações tendo em conta a utilização futura da cortiça, bem como a necessidade de assegurar a quantidade e a qualidade das nossas cortiças, protegendo o património suberícola nacional.

(1) PINTO, Maria José - 1984 - "Custos na subericultura. Evolução do custo da operação de descortçamento" - Boletim Cortiça N.º. 553 - I.P.F..

CAPÍTULO 2

INDÚSTRIA

- 2.1. Ramos de actividade em que se encontra estruturada a indústria transformadora de cortiça. Seus principais produtos
- 2.2. Dimensão dos estabelecimentos fabris e sua localização geográfica
- 2.3. Repartição geográfica dos estabelecimentos industriais, consoante o seu ramo de actividade
- 2.4. Evolução do número de unidades industriais existentes, por grau de actividade e consoante possuem ou não força motriz instalada
- 2.5. Produção industrial corticeira. Sua evolução e contribuição para o Valor Bruto de Produção da indústria transformadora. Análise das principais produções resultantes de cada estágio de produção

- 2.6. Análise estrutural dos custos de produção
- 2.7. Evolução estrutural da mão-de-obra. Distribuição do emprego nos distritos mais importantes do ponto de vista da produção industrial corticeira
- 2.8. Preços médios de venda dos principais produtos da indústria corticeira. Comparação da sua evolução com a verificada nos preços médios da cortiça no mato
- 2.9. Evolução dos diferentes ramos de actividade. Os movimentos de integração vertical e as unidades de actividade mista
- 2.10. Análise evolutiva de alguns indicadores económicos
- 2.11. A concentração das unidades industriais
 - 2.11.1. Disponibilidade de informação estatística para a análise da concentração no mercado industrial corticeiro. Definição dos critérios utilizados na classificação das unidades industriais por tipo de actividade; escolha dos indicadores a utilizar
 - 2.11.2. Cálculo de alguns indicadores de concentração. Análise dos resultados obtidos
- 2.12. Problemas fundamentais do ramo corticeiro no plano industrial, e a nível dos principais estádios produtivos. Que perspectivas?

**2.1. RAMOS DE ACTIVIDADE EM QUE SE ENCONTRA ESTRUTURADA A
INDÚSTRIA TRANSFORMADORA DE CORTIÇA. SEUS PRINCIPAIS
PRODUTOS**

Graças à disponibilidade de matéria-prima nas condições e com as características particularmente vantajosas que atrás referimos, a indústria corticeira foi-se desenvolvendo gradualmente, assumindo importância preponderante no seio da nossa indústria transformadora, e permitindo ao nosso país um lugar de destaque a nível do comércio externo, no que respeita aos seus produtos.

Constituindo uma actividade altamente fragmentada, com elevado número de unidades industriais, a indústria corticeira pode ser subdividida em quatro sub-sectoros, ou se quisermos em quatro ramos de actividade principais, com base, não só na matéria-prima utilizada, mas também no próprio processo produtivo e na tecnologia utilizada, bem como nos

produtos que origina. São eles:

- Indústria preparadora
- Indústria de transformação por simples talha
- Indústria granuladora
- Indústria aglomeradora

A indústria preparadora, conforme o nome indica, prepara a cortiça, realizando todas as operações necessárias por forma a adequá-la a uma ulterior transformação. Assim, mediante operações de cozedura, raspagem, recorte, escolha e enfardamento, a cortiça de melhor qualidade (de reprodução), dá lugar à prancha como produto principal, o qual constitui a matéria-prima para a indústria transformadora. Dessas operações resultam ainda, e para além da prancha que representa elevada percentagem do total da produção do ramo, o refugo cozido, desperdícios e aparas que se destinam à indústria granuladora.

A indústria de transformação por simples talha ou transformadora simples, tem por objecto produzir, por simples corte da prancha uma variada gama de produtos de cortiça natural, desde as rolhas (de longe o produto mais importante desta indústria), até aos discos, papel de cortiça, objectos de artesanato, etc.. Tal como no ramo a montante, as aparas resultantes dos cortes efectuados, destinam-se à indústria granuladora.

Esta última indústria, por trituração desses desperdícios, da cortiça de reprodução de qualidade inferior (refugo), e da cortiça virgem (por ser inadequada a ser trabalhada tal como se apresenta) produz o "input" para a indústria aglomeradora, a qual faz a aglomeração dos pedaços resultantes da operação de trituração. Consoante a aglutinação é efectuada com utilização da resina da própria cortiça, ou utilizando como aglutinantes produtos alheios a ela (colas), assim se obtém respectivamente os aglomerados negros (ou puros) ou os aglomerados compostos. Estes últimos, devido à utilização das colas, são fabricados a temperaturas menos elevadas, permitindo que não seja afectada a composição da cortiça, o que dá origem a produtos com a cor e o aspecto da matéria-prima cortiça.

Como resultado de alguns movimentos de integração vertical, tem vindo a aumentar o número de unidades de actividade mista, as quais na sua maioria, são unidades de transformação que integram também a actividade preparadora, embora também existam algumas aglomeradoras que realizam em simultâneo a actividade de granulação.

Sem enumerar todos os produtos oriundos de cada um dos ramos de actividade em que se decompõe a indústria corticeira, pareceu-nos que a estrutura de produção desses ramos está de forma simples e suficientemente perceptível num quadro da obra de SAMPAIO [1985], pelo que o mesmo se reproduz de

seguida.

QUADRO 1. ESTRUTURA DE PRODUÇÃO DOS VÁRIOS RAMOS DE ACTIVIDADE

	AMADIA	VIRGEM
INDÚSTRIA PREPARADORA	PRANCHA	
INDÚSTRIA TRANSFORMADORA POR SIMPLES TALHA	ROLHAS	OUTRAS MANUFACTURAS PARA DECORAÇÃO
INDÚSTRIA GRANULADORA	RESÍDUOS GRANULADOS	
INDÚSTRIA AGLOMERADORA	c/adeseivo: AGLOMERADOS - ROLHAS - DISCOS - BLOCOS - REVESTIMENTOS - OUTRAS MANUFACTURAS	s/adeseivo: AGLOMERADOS - ISOLAMENTO

FONTE: SAMPAIO, Salazar - "Cortiça: o comércio externo e as actividades a montante" - I.P.F. - Lisboa, 1985

2.2. DIMENSÃO DOS ESTABELECIMENTOS FABRIS E SUA LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

Aliada à sua condição de maior produtor de cortiça, Portugal é também o maior processador industrial dessa matéria-prima, com a particularidade de uma estrutura dualista bem marcada ao nível da indústria. É prova disso, a coexistência na indústria corticeira portuguesa, de dois sectores nitidamente diferenciados: o sector tradicional e o sector moderno.

O primeiro é constituído por algumas centenas de unidades de pequena ou muito pequena dimensão, de carácter nitidamente artesanal, não dispendo de equipamento adequado e da capacidade financeira necessária para suportar os encargos que surgem a empresas inseridas num sector essencialmente virado para a exportação.

As outras unidades pertencentes ao parque industrial corticeiro, (isto é, as grandes unidades que constituem o sector moderno ou modernizado, e que existem em número bem mais reduzido), são unidades fabris bem dimensionadas, dinâmicas, dotadas de quadros técnicos, com equipamento moderno e que apresentam maior estabilidade que as pequenas

unidades artesanais⁽¹⁾. Estas características tornam nítido o contraste entre os dois sectores a vários níveis: recursos humanos, equipamento, capacidades financeira e de intervenção sobre os mercados, possibilidades de controlo da produção e de aprovisionamento de matérias-primas, etc..

Os Quadros 2.1 e 2.2, reportando-se ao período 1970/1986, o qual, sempre que possível será integralmente considerado nesta análise, permitem-nos ver que, independentemente do número de estabelecimentos em actividade ser maior ou menor (existe de facto alguma oscilação, embora com variações não muito significativas), no que respeita à sua estrutura dimensional tendo em conta o número de operários, a alteração não foi grande, embora ao longo do período a tendência seja no sentido de um aumento da percentagem das unidades fabris com menos de 21 operários, a qual chega a atingir 83,11% em 1986, seguido do escalão com número de operários entre 21 e 50, o qual detinha nesse ano 8,52%. De referir que, com mais de 800 operários, apenas existia uma unidade industrial no início da década de 70, e que, a partir de 1973, as unidades de maior dimensão tinham entre 401 e 800 operários, das quais existia apenas uma em 1986.

Uma particularidade de realce no sector corticeiro português, reside na diferente dispersão geográfica existente entre os

(1) SAMPAIO [1985] refere o facto de existirem no nosso país algumas unidades que, sendo indiscutivelmente de grande dimensão, em especial no ramo do aglomerado negro e também algumas rolheiras, dificilmente se podem incluir no sector moderno, uma vez que dispõem de equipamento obsoleto.

grandes centros produtores de matéria-prima, situados basicamente e conforme já vimos, nas províncias do Ribatejo e Alentejo, e as unidades industriais que realizam a sua transformação, localizadas na sua grande maioria no Norte do país, nomeadamente, no distrito de Aveiro. Assim, e no que respeita à distribuição geográfica das unidades industriais, numa primeira análise, os Quadros 2.3 e 2.4 permitem-nos de imediato duas conclusões:

1º - São os distritos de Aveiro (Zona Norte), Setúbal (Zona Centro) e Évora e Faro (Zona Sul)⁽¹⁾, que têm vindo a concentrar a grande maioria dos estabelecimentos fabris, o que em termos percentuais corresponde a uma localização nos restantes distritos do país, de apenas 4 a 10% do total, percentagem essa que tem vindo a diminuir.

2º - Embora a importância relativa desses quatro distritos (em conjunto) não se tenha alterado de forma significativa ao longo das quase duas décadas consideradas, o mesmo não se pode dizer da posição relativa de cada um isoladamente. A importância crescente do distrito de Aveiro (que de 172 estabelecimentos em 1970 passou a 474 em 1986), em detrimento dos distritos de Setúbal e Faro, que passaram respectivamente de 224 para 122 e de 82 para 35 unidades, torna-se mais

(1) Do ponto de vista da indústria, a delimitação das três grandes zonas não é coincidente com a divisão do país do ponto de vista da subcultura. Porém, esta diferença não se torna relevante para a análise que estamos a efectuar, ainda que pretendessemos estabelecer quaisquer comparações entre os dois aspectos (produção e indústria de uma mesma zona), uma vez que ela respeita a distritos que, relativamente a qualquer deles tem fraca representatividade.

evidente através da análise percentual efectuada no Quadro 2.4.

Detendo em 1970, 30,39% do total das unidades fabris em actividade em todo o país, o distrito de Aveiro melhorou significativamente a sua posição relativa até 1986, ano em que essa percentagem ascendeu a 69,60%, o que é significativo da recuperação efectuada (ver o Gráfico 2.1).

Porém, o dinamismo crescente patenteado por esse distrito, parece à primeira vista ter sido conseguido através de novas unidades industriais no escalão de menor número de operários, que de 66,86% em 1970 passou a 83,54% em 1986, enquanto o peso relativo de todos os outros escalões diminuiu. Disso nos podemos dar conta, através dos Quadros 2.5, 2.6 e 2.7, os quais nos permitem uma análise da forma como evoluíram as unidades fabris consoante o número de operários, nos quatro principais distritos afectos à transformação de cortiça, bem como nas zonas que os integram.

Desta forma, ao considerarmos a estrutura dimensional das unidades industriais, tendo em conta o número de operários, vimos como no distrito de Aveiro os 115 estabelecimentos com menos de 21 operários que nesse distrito em 1970 representavam apenas 26,68% do correspondente ao total do país, deram lugar a 396 unidades em 1986, que equivalem a 70,09% do conjunto. Na realidade, o que se passa é que o

número de estabelecimentos no distrito aumentou de tal forma entre esses anos, fazendo com que praticamente em todos os escalões (consoante o número de operários) a sua posição melhorasse significativamente quando comparada com a dos outros distritos.

Como contrapartida desta crescente actividade a Norte, verificou-se uma perda da importância relativa dos distritos de Setúbal e Faro, cujos estabelecimentos industriais, de 1970 a 1986 passaram respectivamente de 39,58% para 17,91% e de 14,49% para 5,14%.

Quanto a Setúbal, a considerável diminuição do seu número de estabelecimentos, e que se traduziu nas diferenças de percentagens acima referidas, não contribuiu para alterar grandemente a sua estrutura percentual em termos do número de operários, apenas sendo digno de registo, o facto de terem deixado de existir no distrito, a única unidade fabril com mais de 800 operários e duas com número compreendido entre 401 e 800, sendo entre 201 e 400 o número de operários da maior fábrica existente no distrito em 1986.

Digno de registo é ainda o facto de no distrito de Faro, e não obstante a grande diminuição do número de estabelecimentos (recorde-se que de 1970 a 1986, passaram de 82 para 35), terem sido os de menor dimensão (com menos de 21 operários) a diminuir em termos percentuais, enquanto aumentaram nos outros escalões com maior número de

operários.

A importância dos quatro distritos acima referidos, em termos das unidades fabris de que dispõem (em 1986, detinham 96,48% do total relativo ao país), leva-nos de imediato a concluir da significativa influência que cada um deles tem sobre a respectiva zona, dada a movimentação de recursos que acarreta, e muito particularmente pelos postos de trabalho que permite criar, e que, conforme teremos oportunidade de ver mais à frente, são de certa forma significativos no distrito de Aveiro, isto sem falar do crescente contributo que o desenvolvimento do ramo corticeiro tem tido em qualquer dos distritos, para o valor acrescentado de cada uma das respectivas zonas.

Através dos Quadros 2.5 e 2.7, vemos como 565 dos 681 estabelecimentos existentes em 1986, empregam menos de 21 operários (o que corresponde a 82,97%), o que nos permite concluir que a dimensão das unidades fabris integradas no sector da cortiça, é em geral muito baixa. Contudo, uma questão podemos de imediato colocar. Até que ponto, os estabelecimentos de muita pequena dimensão (menos de 5 operários) são importantes no sector, importância essa que a estrutura dos estabelecimentos apresentada não permite detectar, uma vez que se incluem no escalão de menos de 21 operários?

A possibilidade de obtenção para o total do país da estrutura dos estabelecimentos (de 1975 a 1986) consoante o número de operários, com um escalão compreendendo as unidades em que esse número é inferior a 5, permite-nos ver qual a importância que têm os estabelecimentos de dimensão mais reduzida. Se essa importância nunca foi pequena, podemos ver como a mesma se tem acentuado (Quadro 2.8), representando em 1987, 47% do total dos estabelecimentos, o que é altamente representativo da pequena dimensão da maioria das unidades industriais do sector, tanto mais que também é elevada a percentagem correspondente no escalão seguinte de 5 a 19 operários (35%). Não nos devemos esquecer da existência nesta indústria, de uma significativa parcela relativa a empresas do tipo familiar, sem utilização de pessoal remunerado, onde o número de operários é reduzidíssimo.

2.3. REPARTIÇÃO GEOGRÁFICA DOS ESTABELECEMENTOS FABRIS CONSOANTE O SEU RAMO DE ACTIVIDADE

A análise efectuada no ponto anterior permitiu-nos concluir da alteração no tempo, da localização das unidades industriais do sector da cortiça, a qual vimos que no final do período se concentra preferencialmente no distrito de Aveiro, em clara assimetria com os centros onde se produz a matéria-prima.

Contudo, se tivermos em conta os ramos de actividade considerados no ponto 2.1, veremos que essa concentração não se refere a todos eles. Isto porque, no caso da indústria preparadora, a sua localização parece ser função directa da proximidade de montados de sobro, enquanto nos outros ramos, ela é frequentemente atribuída à existência, quer de mão-de-obra abundante, quer de portos nas proximidades que possibilitem a exportação, isto sem falar daquela outra motivação que sempre se lhe atribui quando se fala da sua predominante localização na zona Norte do país, em particular no que diz respeito à produção rolheira, e que é a proximidade da produção vinícola, nomeadamente do vinho do Porto.

Os Quadros 2.9 e 2.10 permitem-nos tirar algumas conclusões relativamente à forma como cada ramo ou subsector se reparte pelos quatro principais distritos do ponto de vista da industrialização da cortiça.

Confirmando o que foi referido acima, as unidades preparadoras situam-se basicamente nas Zonas Centro e Sul do País, beneficiando da proximidade dos montados, sendo Setúbal o distrito mais importante, muito embora em termos relativos essa importância tenha vindo a diminuir (passou de 55,41% em 1970 para 47,47% em 1986) a favor do distrito de Évora, o qual transitou de 13,51% para 21,21% no mesmo período,

chegando a atingir 23,85% no ano de 1978.

É nas unidades transformadoras por simples talha que o distrito de Aveiro se torna mais representativo, detendo no último ano (1986), 82,88% dos estabelecimentos em actividade em todo o país e pertencentes a esse subsector, o que corresponde quase ao dobro do que detinha em 1970 (43,22%). Tal supremacia, verifica-se também relativamente às unidades mistas (87,91%) as quais, com excepção para o distrito de Setúbal (6,04%), não têm representatividade notória nos restantes distritos.

Quanto às granuladoras, a situação alterou-se ao longo do período considerado, e em 1986 apenas os distritos de Aveiro e Setúbal apresentavam unidades desse tipo, com 6 e 5, respectivamente.

Finalmente, no respeitante à indústria aglomeradora, Setúbal já mantinha a liderança em 1970, com 50,00% do total das unidades, percentagem essa que desceu para 42,86% em 1986, não obstante os 65,22% do total das aglomeradoras do país que logrou alcançar em 1978.

A análise de cada um dos quatro distritos em termos do tipo de ramo de actividade a que os seus estabelecimentos se dedicam (Quadro 2.11) permite-nos ver que, no último ano considerado, apenas o distrito de Setúbal possuía unidades fabris em todos os ramos; se por um lado, Aveiro não tem

indústria preparadora, concentrando basicamente as suas unidades em torno das unidades mistas e de transformação por simples talha, por outro, os distritos de Évora e Faro não têm indústria granuladora, dedicando-se as suas unidades principalmente à actividade preparadora, a qual corresponde a uma fase de menor incorporação de valor. Para além desta actividade, Setúbal possui elevada percentagem de transformadoras simples, detendo esses dois ramos no seu conjunto cerca de 80,00% do total dos estabelecimentos do distrito.

De referir que a unidade aglomeradora que em 1986 está englobada nos "outros distritos" da Zona Sul (Quadro 2.9), se localizava no distrito de Portalegre, sendo então uma das unidades de maior dimensão em todo o país no respeitante ao número de operários (entre 201 e 400), muito embora já tenha estado no escalão imediatamente acima.

2.4. EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE UNIDADES INDUSTRIAIS EXISTENTES, POR GRAU DE ACTIVIDADE E CONSOANTE POSSUEM OU NÃO FORÇA MOTRIZ INSTALADA

Toda a análise efectuada até ao momento neste ponto 2, teve por base as unidades industriais activas, isto é, todas aquelas que apresentam actividade industrial em 31 de

Dezembro de cada ano. Contudo, as descontinuidades na actividade produtiva devido à elevada frequência com que ocorrem, quer inscrições de novas unidades industriais, quer anulações de algumas existentes, leva-nos a considerar na nossa análise, para além das activas, aquelas unidades que, embora registadas, não apresentam actividade no final do ano, e que por isso, são chamadas de inactivas (Quadros 2.12 e 2.13).

O total das unidades existentes não sofreu oscilação significativa neste período de 17 anos, tendo registado o seu número mais baixo em 1976, o qual ficou a dever-se principalmente a uma diminuição das unidades inactivas (menos 22,5% que no ano anterior).

Tendo ainda por base os Quadros acima referidos, tomemos agora em consideração a utilização ou não de força motriz por parte das unidades industriais. Podemos concluir que, embora em percentagem considerável (17,54% do total em 1986), as unidades sem força motriz instalada têm vindo a diminuir a sua importância ao longo do período em análise, uma vez que nos primeiros anos da década de 70, elas constituíam cerca de 40,00% do total das unidades industriais, muito embora para esta elevada percentagem contribuíssem de forma significativa as unidades inactivas (37,68% em 1970 - Quadro 2.15). Nesse ano, 68,42% dessas unidades não possuíam força motriz instalada.

De facto, o número de unidades sem força motriz baixou muito (de 345 em 1970 passou a 134 em 1986), mas isso não pode levar-nos a esquecer que o seu peso é ainda muito importante num sector que basicamente produz para exportação e que se pretende o mais modernizado e competitivo possível.

Atendendo agora ao facto das unidades industriais estarem ou não em actividade em 31 de Dezembro de cada ano, e tendo por base os Quadros 2.14 e 2.15, procuremos tirar algumas conclusões (ver também o Gráfico 2.2):

1º - O facto do número total de unidades fabris não se ter alterado significativamente, ficou a dever-se a uma evolução de sentido oposto nas unidades activas e inactivas, o que resultou praticamente numa compensação. Efectivamente, enquanto as primeiras apresentam ao longo do período manifesta tendência para aumentar (de 74,87% em 1970 passaram a 89,14% em 1986), as segundas têm vindo a diminuir, correspondendo respectivamente nesses dois anos a 25,13% e 10,86% das unidades existentes.

Este aumento percentual das unidades activas em detrimento das inactivas, quando o total não sofreu alteração apreciável, em princípio significaria aumento do grau de actividade do sector, com possibilidades de contribuir para aumentar a utilização da sua capacidade instalada, que no

sector se caracteriza por uma subutilização. Porém, o facto das unidades ditas em actividade nem sempre trabalharem em pleno, aproveitando ao máximo as suas possibilidades de laboração, não nos permite afirmar nada quanto à verificação ou não dessa contribuição. Assim, a redução da discrepância entre as unidades industriais em actividade e as de facto existentes, não nos pode levar de imediato a concluir de um aumento na taxa de utilização da capacidade instalada.

2º - Uma vez que, das unidades com força motriz instalada 92,54% estavam em actividade em 1986, enquanto a percentagem correspondente para as unidades sem força motriz se limitava a 73,13%, podemos afirmar que as unidades mais evoluídas (as primeiras) tinham então um grau de actividade superior ao das segundas.

É bastante frequente a afirmação de que o nosso sector industrial corticeiro tem um excesso de capacidade de produção instalada, estando apto a transformar a matéria-prima em quantidade muito superior àquela que efectivamente transforma, o que lhe permitiria alcançar uma produção equivalente à actual produção mundial. Se de facto assim acontece, em nosso entender esse subaproveitamento da capacidade industrial instalada pode ficar a dever-se a problemas específicos ou de fundo, que embora se possam colocar a qualquer empresa, obrigando-a a uma laboração aquém das suas capacidades, tendem a afectar mais directa e

fortemente o sector mais desprotegido, o dito tradicional, donde o carácter de irregularidade e por vezes intermitência da sua produção.

Quanto a nós, o facto de serem muitas as empresas pertencentes a essa parcela mais desprotegida, pode em parte justificar a insuficiente taxa de utilização da capacidade instalada, num sector que se afirma com frequência poder produzir toda a gama de produtos corticeiros em condições tecnológicas e económicas relativamente favoráveis, por forma a corresponder na perfeição às exigências do mercado, quer interno quer externo.

A forma como as unidades, consoante possuem ou não força motriz instalada, se distribuem pelos principais distritos e respectivos concelhos transformadores de cortiça, nos três anos que temos vindo a analisar, leva-nos a tecer algumas considerações a esse respeito (Quadros 2.16 e 2.17):

1º - O distrito de Aveiro, que conforme vimos atrás engloba grande percentagem das unidades industriais que no nosso país se dedicam à transformação da cortiça, aparece-nos como detentor da mais elevada percentagem de unidades com força motriz e sem variações muito significativas (98,26% em 1970 contra 94,51% em 1986, muito embora a inscrição de novas unidades sem força motriz em 1978 ou nos anos imediatamente anteriores, tenha feito baixar a importância das primeiras, que nesse ano foi de 84,95%).

De realçar que quase todas as unidades fabris do distrito, quer tenham ou não força motriz, se encontram localizadas no concelho de St^a. Maria da Feira (cerca de 98,00% do total do distrito em 1970), situação que se tem mantido ao longo dos anos.

2º - Quanto aos distritos de Setúbal e Faro, a evolução verificada em ambos foi semelhante e digamos, favorável, se tivermos em conta que a situação se inverteu de 1970 a 1986, com um aumento significativo das unidades detentoras de força motriz, que em 1986 atingem 66,10% do total no primeiro distrito e 65,71% no segundo, em detrimento daquelas que a não possuem. Isto, não obstante a diminuição no total de estabelecimentos registada nos dois distritos. À semelhança do que acontece com o concelho de St^a. Maria da Feira no distrito de Aveiro, também nestes dois distritos se tem mantido a posição dos concelhos detentores do maior número de unidades, nomeadamente os do Montijo, e Alportel e Silves, o primeiro no distrito de Setúbal e os dois últimos no de Faro.

3º - Finalmente, no distrito de Évora, podemos dizer que a situação é oposta à dos dois distritos anteriores, com uma discrepância entre os dois tipos de unidades, desta feita a favor daquelas que não utilizam força motriz (69,23% em 1986), o que não difere muito dos valores percentuais relativos a 1970 (66,67%). Neste distrito, é no concelho de

Évora que se localiza a maioria das unidades fabris.

Não poderíamos terminar este ponto, sem de alguma forma tentarmos relacionar a existência de força motriz nas instalações fabris com a sua dimensão em termos do número de operários (Quadro 2.18).

O facto das unidades que não utilizam força motriz estarem quase todas incluídas no escalão com menos de 21 operários, não pode de forma alguma levar-nos a concluir que se trata de ramos de indústria de capital intensivo devido à pouca mão-de-obra utilizada porque:

- Em primeiro lugar seria um contrasenso estar a relacionar directamente intensividade no uso do capital e não utilização de força motriz. O Quadro 2.19 permite-nos ver que sem força motriz apenas existem unidades de Preparação e Transformação - precisamente as chamadas de trabalho intensivo. De referir que é aqui, a nível da maioria dessas unidades transformadoras por simples talha, particularmente as rolheiras, que se torna mais evidente o dualismo a que atrás fizémos referência, dada a coexistência de unidades modernas bem equipadas e de unidades que, sendo dotadas de equipamento primário e obsoleto, revelam uma total ausência de poder competitivo.

- Em segundo lugar porque também as unidades utilizadoras de força motriz (muito embora se repartam por todos os escalões

relativos ao número de operários), têm maior incidência no primeiro deles (com menos de 21 operários).

Tal facto tem mais a ver com a própria estrutura do sector, altamente fragmentada e com a grande predominância de unidades de pequena ou muito pequena dimensão. Assim, o facto de as indústrias acima referidas como sendo de trabalho intensivo, estarem quase todas incluídas no escalão de menos de 21 operários (Quadro 2.20), não contraria nem vai a favor da sua maior necessidade de mão de obra relativamente às de capital intensivo (Granuladoras e Aglomeradoras), tendo muito mais a ver com a própria estrutura dimensional dos estabelecimentos fabris do sector corticeiro, e com as necessidades específicas de cada estágio produtivo, em termos do equipamento minimamente indispensável face às operações que é preciso realizar.

A grande maioria das transformadoras simples, são unidades rolheiras que, embora dispondo da necessária broca para o fabrico das rolhas, neste caso considerada como equipamento indispensável, estão bem longe das modernas unidades rolheiras, com equipamentos sofisticados para o fabrico, lavagem, secagem e tratamento de superfície das rolhas. Muito embora essas pequenas unidades rolheiras (que no sector estão nitidamente em maioria), dificilmente tenham possibilidade de proceder a todas essas operações e ao seu respectivo controlo nas circunstâncias mais favoráveis, a

realização daquelas operações consideradas estritamente necessárias, implica da sua parte o recurso a uma intensificação da mão-de-obra para que as mesmas possam ser efectuadas.

Não devemos esquecer que é ao nível das unidades que realizam a preparação e a transformação por simples talha (por vezes sob a forma de unidades mistas), que se encontra o maior número daquelas que têm dimensão muito reduzida e frequentemente sem força motriz instalada.

Ainda relativamente à distribuição do número de unidades industriais consoante o estágio produtivo e o número de operários, conseguimos obter informação estatística para 1987, a qual não foi analisada em conjunto com os outros anos pelo facto de, para além das unidades transformadoras simples e mistas estarem juntas, serem também diferentes os escalões por números de operários. De qualquer forma, e pelo que nos é permitido ver pelo Quadro 2.21 e em comparação com o Quadro anterior, a diminuição de 681 (em 1986), para 633 (em 1987) dos estabelecimentos industriais, foi quase toda ela realizada à custa de unidades transformadoras (simples e mistas) que, de 550 no primeiro desses anos passaram a 520 no segundo.

Quanto à importância relativa dos vários escalões em cada estágio, não ocorreram alterações apreciáveis, mantendo-se à volta dos 83,00% a percentagem dos estabelecimentos que

empregam menos de 21 operários, confirmando assim a pequeníssima dimensão da grande maioria das unidades industriais do sector.

Se através do Quadro 2.20 procedermos à junção das unidades especializadas, colocando estas versus unidades mistas, podemos facilmente concluir que entre os dois anos em análise (1976 a 1986), aumentou significativamente a percentagem correspondente ao último tipo de unidades. Excepção feita para o escalão de 201/400 operários (ver o Quadro 2.22). Isto, enquanto as unidades especializadas diminuíram percentualmente a sua influência no conjunto, o que nos permite desde já levantar a hipótese da existência de alguns movimentos de integração vertical. Mais tarde voltaremos a esta questão com mais algum pormenor.

2.5. PRODUÇÃO INDUSTRIAL CORTICEIRA: SUA EVOLUÇÃO E CONTRIBUIÇÃO PARA O VALOR BRUTO DE PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA. ANÁLISE DAS PRINCIPAIS PRODUÇÕES RESULTANTES DE CADA ESTÁDIO DE PRODUÇÃO

A utilização industrial da cortiça teve o seu início com a produção de rolhas, as quais continuam a ser ainda a manufactura mais representativa do ramo, indo o seu fabrico desde a forma mais artesanal possível mediante a utilização

de simples brocas de pedal, até à utilização pelas modernas unidades rolheiras de adequado equipamento mais sofisticado, como seleccionadoras electrónicas, secadores e brocas automáticas.

Porém, os requisitos necessários à sua fabricação em termos da qualidade e espessura da matéria-prima⁽¹⁾, assim como a elevada quantidade de desperdícios (aparas) dela resultantes, aliados à ânsia do homem em tirar o máximo partido de um bem à sua disposição, conduziram à valorização industrial, quer dessas aparas, quer da cortiça que se apresentava como imprópria para o fabrico de rolhas, valorização essa realizada mediante granulação e ligação dos grânulos obtidos, com a utilização de aglutinantes. Referimo-nos claro está, ao fabrico dos granulados e aglomerados de cortiça.

Assim, a matéria-prima cortiça, consoante a sua espécie e qualidade, e consequentemente a sua aptidão, tem valor e aplicações várias; a cortiça de reprodução de melhor qualidade é utilizada no fabrico da prancha, a qual por sua vez se destina às manufacturas de cortiça natural, entre as quais as rolhas ocupam lugar cimeiro; a cortiça de reprodução de inferior qualidade, bem como a virgem de aumentos, destinam-se aos aglomerados de revestimento, enquanto a

(1) Por razões de escassez de matéria-prima adequada ao fabrico de rolhas de maior diâmetro (rolhas tipo Champanhe), começaram a fabricar-se rolhas que, ao invés de serem constituídas por uma peça única, resultam da aglutinação de duas ou mais, mediante a utilização de aglutinantes adequados, possibilitando assim a obtenção de peças homogéneas e melhor dimensionadas.

virgem de podas e desbastes, aliada ao refugo e aparas é utilizada nos aglomerados menos exigentes, aqueles que se destinam a isolamento.

E são estes produtos, prancha, rolhas, granulados e aglomerados, que são de destacar entre os produtos de maior peso no Valor Bruto de Produção (VBP) do respectivo ramo⁽¹⁾.

Representando 1,39% do VBP gerado pelo conjunto da indústria transformadora, o ramo da cortiça apresentou em 1988 um valor de produção de $53,3 \cdot 10^6$ Escudos, crescendo desde 1971 a uma taxa média anual de 21,48% (Quadro 2.23).

Porém, isto não foi o resultado de uma evolução mais ou menos idêntica ao longo do nosso período de análise, pois em 1975 o VBP sofreu vertiginosa quebra (cerca de 30%)⁽²⁾, logo recuperando nos anos imediatos, chegando a atingir (em termos nominais) um crescimento superior a 50% em 1980, ano em que representava 2,26% do total do VBP da indústria transformadora.

Quanto aos principais produtos resultantes da actividade de transformação da cortiça, eles estão enumerados no Quadro

(1) No que respeita ao VBP, bem como ao VAB (Valor Acrescentado Bruto) e suas componentes e à FBCF (Formação Bruta de Capital Fixo), a única fonte à nossa disposição são as Estatísticas Industriais do I.N.E., com uma série que teve início em 1971, motivo pelo qual ao apresentarmos dados dessa natureza, excluímos o ano de 1970.

(2) Presume-se que, pelo menos em parte, isso tenha ficado a dever-se aos vários problemas de ordem laboral que na altura afectaram a maioria dos ramos produtivos.

2.24 agrupados em três classes: semimanufacturas, manufacturas de cortiça natural e manufacturas de cortiça aglomerada⁽¹⁾.

No primeiro grupo são de destacar, a prancha como principal produto das unidades preparadoras e os granulados da responsabilidade das granuladoras. Quanto às manufacturas, as de cortiça natural, com especial destaque para as rolhas, são produto da actividade das transformadoras por simples talha, enquanto as de cortiça aglomerada em que se evidenciam pela sua importância os aglomerados para isolamento e revestimento, os blocos, as folhas e as rolhas, são fabricadas pelas unidades aglomeradoras. E são estes produtos de entre as diversas manufacturas de cortiça aglomerada, que em conjunto com a prancha, os granulados e as rolhas de cortiça natural, assumiram ao longo de todo o nosso período maior relevância no total dos produtos resultantes da cortiça, quer em volume, quer em valor, o que podemos comprovar pela estrutura da produção apresentada no Quadro 2.25.

Relativamente ao principal produto das unidades preparadoras e transformadoras simples, respectivamente prancha e rolhas,

(1) O facto da J.N.C./I.P.F. apenas dispor de dados relativos ao valor da produção a partir de 1976, levou a que a nossa análise se reportasse ao período 1976/1987, tomando esse primeiro ano como base. Contudo, e porque pudémos dispor da produção em volume logo desde 1970, não quizémos omitir essa informação dada a eventualidade da mesma nos poder ser útil na análise da evolução da produção em quantidade, razão pela qual oportunamente faremos a ela referência, muito embora tomando sempre como base o referido ano de 1976.

podemos através do Quadro 2.26 ver como evoluiu a sua produção quer em quantidade, quer em valor, através da leitura dos índices respectivos.

No que respeita à prancha, o volume de produção apresentado em 1976 pelas unidades fabris que realizam a preparação da cortiça, não mais voltou a ser alcançado ao longo de todo o período, sendo o correspondente índice sempre inferior a 100 (ano base: 1976), chegando mesmo a baixar até 73 em 1982. Quanto ao índice de crescimento em valor, quase sempre crescente, é de 784 em 1987 (ano em que o índice em volume era 85), o que nos permite para já antever grande subida no valor médio da tonelada produzida desse produto.

Quanto às rolhas de cortiça natural, embora não sejam em volume o produto mais importante (pelo menos quando consideramos também as semimanufacturas), pelo Quadro 2.25 podemos constatar que o são em valor, chegando a ultrapassar os 50% do valor da produção correspondente aos principais produtos. Sem grandes oscilações, o seu volume de produção registou contudo ligeira diminuição nos dois últimos anos (índices 94 e 97), à qual não correspondeu idêntica variação no índice de crescimento nominal, o qual nesses anos atingiu os valores mais elevados de todo o período: 695 e 760.

No que diz respeito aos granulados, de todos os produtos o mais representativo em volume, ele está longe de ser o que mais cresceu em termos reais, registando por sua vez um

crescimento nominal correspondente ao índice 762 em 1987. Porém, ao invés do que vimos acontecer com a prancha, esse último crescimento não ficou a dever-se apenas a uma subida do valor médio de produção, mas também ao referido crescimento em volume (índice 116 nesse mesmo ano), embora com algumas oscilações ao longo do período, tendo esse índice chegado a atingir o valor 159 em 1980.

No caso das manufacturas de cortiça aglomerada, em que os aglomerados para isolamento e revestimento, os blocos e folhas e as rolhas, são, quer em volume, quer em valor, os produtos mais representativos, numa forma geral a sua produção em volume aumentou relativamente ao nosso ano base, embora tenha nalguns casos e em certos anos, registado taxas de variação anual negativas.

De todos os aumentos no volume de produção, é digno de realce o que teve lugar no produto rolhas de cortiça aglomerada, em grande parte responsável pelo elevado crescimento nominal (em 1987 correspondia-lhe um índice de 4 172, para 100 em 1976) registando assim de entre esse tipo de manufacturas, o maior crescimento em volume (índice 953 no ano de 1987). Parece-nos aceitável, a hipótese deste crescimento estar directamente relacionado com o já referido aproveitamento por aglutinação de peças de dimensão insuficiente para o fabrico de determinado tipo de rolhas, face à escassez de matéria prima adequada ao seu fabrico mediante utilização de uma peça

única.

O cálculo anual do valor médio de produção (Esc./arroba) e respectivo índice (Quadros 2.27 e 2.28) permite-nos avaliar da evolução do mesmo, a qual nos aparece retratada no Gráfico 2.3.

É nítida a tendência crescente desse valor para qualquer um dos quatro produtos (tomando para já agrupadas as principais manufacturas de cortiça aglomerada), e se, pelo Quadro 2.27 os elevados valores atingidos pelas rolhas de cortiça natural, com um valor médio de produção em 1987 muito superior ao dos outros produtos (9 849\$00 por arroba), à primeira vista nos poderiam levar a pensar num maior crescimento do valor médio desse produto relativamente aos outros três considerados, o cálculo do respectivo índice permite-nos ver que, relativamente a 1976, foi o valor relativo à prancha que sempre registou maiores acréscimos, atingindo o valor de 925 no último ano (Quadro 2.28).

Ao considerarmos a desagregação dos aglomerados, podemos ver que, embora com subidas quase sempre inferiores às da prancha, os aglomerados de revestimento apresentaram no final do período consideráveis subidas no seu valor médio de produção, particularmente no último ano, com uma taxa de crescimento de cerca de 38% (índice 1 040).

Ainda relativamente à evolução do volume de produção, a

tendência que tem vindo a verificar-se para a diminuição de cortiça de reprodução, o que em parte justifica a diminuição de cortiça com a espessura e a qualidade adequadas, parecem ser razão justificativa da redução do volume de prancha, bem como das rolhas de cortiça natural, enquanto o aproveitamento de cortiça de inferior qualidade, permite que as granuladoras e aglomeradoras, possam de uma forma geral manter mais elevados os níveis de produção dos seus principais produtos, não obstante a manifesta tendência para baixar nalguns casos.

Conforme já referido, conseguimos dispor da informação relativa às quantidades produzidas dos principais produtos, para todo o período que inicialmente nos propunhamos analisar, apresentando-se a mesma no Quadro 2.29.

Relativamente aos primeiros anos, e continuando a ter por base o ano de 1976, podemos ver como a prancha, granulados e aglomerados para isolamento, foram aqueles cuja produção em volume sofreu maior diminuição ao longo desse período de seis anos, com índices de crescimento quase sempre muito superiores a 100 em todo o período, e para além disso, decrescentes (Quadro 2.30).

Quanto aos outros produtos, rolhas e restantes manufacturas de cortiça aglomerada (só estamos a considerar aqui, aqueles que vimos serem de entre os principais produtos, os mais

representativos, quer em quantidade, quer em valor), houve algumas oscilações ao longo do período; o índice correspondente teve de início tendência para uma subida, mas tomou valores mais baixos logo em 1974 e 1975, embora geralmente superiores aos 100 de 1976, sinal de que neste ano a produção foi inferior à dos anos anteriores.

Oportuna nos parece ser aqui efectuada, uma referência aos sucedâneos dos produtos de cortiça, certos de que em muitos casos, é a baixa qualidade destes últimos que abre as portas do mercado à penetração desses mesmos substitutos. Um exemplo disto, é o facto da baixa qualidade das rolhas tradicionalmente fabricadas na Argentina por se destinarem à vedação a curto prazo, estarem a originar a sua substituição por outros vedantes, a um ritmo que preocupa os responsáveis pelo ramo naquele país.

Pensamos a este respeito, que devem ser tomadas medidas que evitem a ocorrência de situações desta natureza no nosso país (uma vez que se reconhece ter diminuído a qualidade da cortiça de reprodução extraída nos últimos anos), face à importância que a exportação dos produtos corticeiros tem no nosso comércio externo, particularmente no que se refere às rolhas, as quais continuam de difícil substituição como vedantes de líquidos bebíveis, em especial nos vinhos de qualidade, por lhes permitir a conservação e amadurecimento devidos. Isto porque, a perfeita aderência da rolha ao vidro sem que tenha lugar qualquer transmissão de sabor, cheiro ou

cor aos vinhos, permite a total e desejada estanqueidade que qualquer substituto não logra proporcionar-lhe.

Relativamente aos aglomerados de isolamento, a questão não se coloca tanto a nível da qualidade da matéria-prima, prendendo-se antes com outras questões, que em devida altura serão aqui mencionadas, quando da análise da evolução dos seus preços de venda.

Quanto aos outros produtos de cortiça, cuja posição nos interessa salvaguardar no mercado internacional face à existência de um número cada vez maior de produtos concorrentes⁽¹⁾ (como na flutuação e indústria farmacêutica, por exemplo), particularmente desde que o aparecimento de materiais sintéticos a mais baixo preço os logrou substituir com maior ou menor eficácia, importa:

1º - Realizar estudos comparativos desses sucedâneos que são lançados no mercado, para com base neles poder efectuar-se o esclarecimento dos consumidores quanto às reais vantagens da utilização dos produtos de cortiça, procedendo-se desta forma a uma promoção de um produto natural, a qual se reconhece necessária, e para além disso urgente.

(1) Um exemplo da sua substituição é o caso dos discos, quer os de cortiça natural de adaptação ao interior de uma cápsula metálica, quer os de cortiça aglomerada, cuja utilização tem vindo a diminuir (a sua relativa importância no total dos principais produtos pode ser comprovada através do Quadro 2.25), sendo substituídos nas bebidas desde o aparecimento dos vedantes de plástico.

2º - Impulsionar a investigação tecnológica, não só com o intuito de procurar uma diferenciação do produto, por forma a tornar a nossa produção corticeira menos vulnerável (as rolhas de cortiça natural têm grande peso no total da produção do ramo), mas também procurar melhorar a qualidade dos produtos, bem como os métodos e técnicas de fabrico que possibilitem uma redução de custos, com o objectivo de tornar os nossos produtos mais competitivos.

Foi nos países importadores de cortiça, como por exemplo os Estados Unidos, onde até ao início da década de cinquenta se afirmava serem laboradas cerca de 50% das matérias-primas corticeiras disponíveis em todo o mundo, que se desenvolveram a investigação e progresso tecnológicos. Só que nessas nações industrializadas, o aparecimento dos sucedâneos conduziu à diminuição progressiva do seu interesse pela transformação da cortiça, orientando os seus esforços de investigação para esses novos produtos. Cabe agora aos países produtores, particularmente àqueles que trabalham a sua própria matéria-prima, procurar valorizar as suas cortiças através da incorporação de maior valor acrescentado, mantendo aquela posição de privilégio que lhe tem sido característica, e que nem os "melhores" substitutos deveriam anular, graças ao desenvolvimento da concorrência.

3º - Finalmente, há que hierarquizar os mercados a satisfazer, e procurar concertar e promover as formas mais

adequadas de valorização e difusão dos produtos de cortiça face a uma insuficiência de oferta, uma vez que a sua extrema rigidez não permite adequá-la às flutuações da procura, sob pena dela conduzir à deslocação dessa mesma procura para produtos sucedâneos, com a consequente perda da posição dominante que o sector ocupa, em especial a nível do comércio externo.

2.6. ANÁLISE ESTRUTURAL DOS CUSTOS DE PRODUÇÃO

Dada a heterogeneidade da indústria corticeira face aos ramos de actividade diversificada em que a mesma se encontra subdividida, o interesse da sua estrutura global de custos é muito relativo. O ideal, seria dispor da informação estatística necessária a uma análise da estrutura de custos de cada um dos seus ramos, uma vez que as diferentes actividades realizadas impõem necessariamente diferenças significativas no que respeita, quer à mão-de-obra quer aos consumos energéticos (recorde-se que a preparadora e transformadora simples são indústrias de trabalho intensivo, enquanto a granuladora e aglomeradora são de capital intensivo), e ainda aos outros consumos efectuados.

Assim, e no respeitante a esses consumos para o total da indústria corticeira, cerca de 90% do valor dos materiais

consumidos correspondem a matérias primas florestais, nomeadamente cortiça (Quadro 2.31). Porém, se por exemplo pudéssemos dispor da informação correspondente apenas no que toca à indústria aglomeradora, decerto que essa percentagem seria bastante inferior, para isso contribuindo, não só o baixo valor da cortiça utilizada pelo ramo (aparas, desperdícios, refugo e outra cortiça de inferior qualidade), mas também o elevado valor dos aglutinantes e resinas utilizados (20 a 40% do custo dos materiais)⁽¹⁾. Isto para os aglomerados de composição, pois no caso dos aglomerados de revestimento, outros componentes se tornam necessários e que ainda têm maior peso no total do consumo de materiais, nomeadamente o verniz e o PVC, os quais chegam a atingir 30 a 40% desses consumos.

No que diz respeito à estrutura global de custos e através dos Quadros 2.32 e 2.33 podemos constatar que:

1ª - As despesas com a mão-de-obra, que nos anos imediatos a 1974 acompanharam a tendência verificada ao nível salarial em todos os outros sectores, atingindo em 1976 cerca de 36% do total dos custos, sofreram depois uma diminuição progressiva em termos percentuais, situando-se nos últimos anos a níveis inferiores a 20%, embora claramente acima das percentagens correspondentes para 1970.

(1) SCHMIDT, ANA - "Cortiça e artigos de cortiça" - N.º. 20 da Coleção Estudos do Banco de Fomento Nacional, Lisboa, 1983.

2º - A contrapartida dessa diminuição verificou-se, quer ao nível da energia, quer dos outros materiais utilizados na fabricação (colas, vernizes, parafinas, glicerinas, lubrificantes, produtos para lavagens, entre tantos outros), muito provavelmente devido à subida de preços por eles registada. De 1975 a 1986, e de acordo com as Estatísticas Industriais do I.N.E., o valor correspondente à utilização desses materiais aumentou significativamente (de $135 \cdot 10^6$ Esc. passou a $4\ 314 \cdot 10^6$ Esc.) o que, para além de uma maior utilização em quantidade face ao aumento da produção, pode perfeitamente corresponder a um aumento de preços. Para além disso, há a considerar que só pelo facto de nesse período as manufacturas de cortiça aglomerada (onde se encontram os produtos principais utilizadores desses materiais) terem aumentado a sua representatividade no volume total da produção, isso já é em parte explicativo dos maiores valores registados nos últimos anos.

3º - As matérias-primas florestais (constituídas pelos diversos tipos de cortiça utilizados), cujo valor só nos foi possível obter em separado a partir de 1975, constituem de longe a componente de maior peso no total dos custos, rondando os 50 a 60%.

Os Quadros 2.34 e 2.35 permitem-nos ver como se processou a evolução, quer das principais quantidades consumidas de cortiça como matéria prima, quer dos respectivos preços

médios⁽¹⁾.

Relativamente às quantidades consumidas, é digna de realce a diminuição que tem vindo a verificar-se nos consumos de cortiça virgem, em particular no que respeita à virgem de podas que é a sua componente mais importante (Quadro 2.34A). É claro que esta diminuição não é alheia àquela que detectámos na produção dessa variedade de cortiça quando analisámos a evolução da produção no ponto 1.3.

Quanto à evolução dos preços médios desses materiais, os maiores aumentos registaram-se nos materiais destinados à produção de rolhas, nomeadamente na cortiça de reprodução e na prancha, precisamente os de melhor qualidade e que, por esse motivo sempre têm sido vendidos a preços mais elevados. As taxas de crescimento anual médio desses preços, foram respectivamente de 19,02% e 17,72%.

Como seria de esperar, foi nos materiais de menor qualidade (granulados e cortiça virgem) destinados a ser utilizados pelas aglomeradoras, que se verificaram as menores subidas de preço, com taxas de crescimento anual médio de 14,05% e 11,73%, respectivamente. Das aparas falaremos mais adiante.

(1) Os mapas resumo dos Mapas de Movimento Comercial e Fabril que nos foram fornecidos pelo I.P.F., apenas apresentavam o valor do consumo desses materiais a partir de 1976. Como tal, e para proceder à sua valorização até esse ano, utilizámos para cada tipo de matéria-prima, o preço médio (Esc./Kg) correspondentes às respectivas quantidades que em cada ano deram entrada nas unidades industriais.

A análise dos preços médios do período para o primeiro desses três materiais, permite-nos constatar que os preços relativamente baixos verificados nos primeiros dez anos, deram lugar a uma subida vertiginosa, quase duplicando em 1980, e não parando de subir a partir daí. ANA SCHMIDT⁽¹⁾ justifica essa subida da seguinte forma: a operação de fabrico das rolhas por parte das unidades transformadoras rolheiras, implica quantidades enormes de aparas, apontando-se em média esses desperdícios como sendo cerca de 75% da prancha utilizada. Resulta então da utilização da prancha por parte das unidades rolheiras, uma elevada percentagem de desperdícios, o que se torna ainda mais exorbitante se tivermos em conta que eles eram vendidos para as granuladoras a preços que rondavam os 10% do preço da prancha, isto em 1978.

Como explicar então a subida de preços verificada a partir de 1980? A situação acima descrita para o ano de 1978, induziu no ano seguinte alguns industriais nortenhos fabricantes de rolhas, a formarem uma cooperativa com o objectivo de vender essas aparas e, conseqüentemente provocar a subida do seu preço, o que foi plenamente conseguido e que se veio a reflectir de imediato em 1980, ano em que se verificou a grande subida acima referida.

(1) Op. cit., p. 69.

Uma questão podemos colocar de imediato: até que ponto as alterações nos preços relativos dos diferentes materiais utilizados pelos vários estádios produtivos (neste caso as aparas de tão grande utilização nas granuladoras e aglomeradoras), podem afectar a estrutura da produção?

Em primeiro lugar parece-nos ser de referir, que as particularidades da matéria-prima e do seu tratamento, impõem uma sequência de operações a que não se pode fugir, donde resultam produtos que são inevitáveis. Conforme foi dito acima, são na ordem dos 75% da prancha os desperdícios resultantes da fabricação de rolhas, com destino à granulação e aglomeração, sendo lógico que, embora minimamente, a duplicação do preço das aparas depois de 1980, possa ter influenciado a sua procura, e, conseqüentemente a estrutura da produção. Simplesmente, estamos em crer que essa influência foi um tanto relativa, uma vez que:

- por um lado a produção de rolhas é a base em que assenta toda a economia corticeira, e os desperdícios dela resultantes, sendo inevitáveis, têm basicamente um destino: granulação e posterior aglomeração, muito embora seja vasto o seu campo de utilização na área dos aglomerados;

- por outro lado, no nosso país e no sector corticeiro, sempre se produziu em função das necessidades do mercado externo, embora como é obvio, na dependência da matéria-prima que advém dos sectores a montante, e, não obstante aqueles

períodos de recessão que afectaram particularmente os aglomerados, a estrutura da produção manteve-se (ou pelo menos não sofreu alterações apreciáveis, como pudémos ver no Quadro 2.25), muito embora a subida dos preços dos materiais associada a essa recessão, tivesse dado o seu contributo para afectar consideravelmente a rendibilidade de algumas empresas.

Se efectivamente o sector rolheiro tem assim tanta importância no contexto de toda a transformadora de cortiça, que aconteceria no nosso país à indústria corticeira, se não se produzissem rolhas?

A inexistência de uma indústria rolheira que, pelo elevado valor do seu produto, consegue suportar os elevados custos de extracção da cortiça, implicaria uma substancial subida nos preços das matérias-primas destinadas à trituração. Isso teria necessariamente repercussões a jusante, e para os granulados e aglomerados, decerto que como resultado da repercussão de custos de materiais mais elevados, teriam de ser praticados preços bastante mais altos, o que, em termos de competitividade externa seria um risco, face à proliferação de produtos sucedâneos que, devido às vantajosas situações de produção a custos reduzidos, podem ser vendidos a preços mais baixos.

Já agora importa fazer aqui uma breve referência àqueles

desperdícios que, resultando da própria actividade de granulação, não têm aplicação directa nas manufacturas de cortiça aglomerada, e cuja utilização interessa rendibilizar, uma vez que a sua produção é inevitável. Estamos a referir-nos, não só àqueles aglomerados ultra-densos que não têm possibilidade de serem de uma forma directa aproveitados no fabrico de aglomerados, mas também a um outro material, embora mais pobre, resultante das operações de triagem: raspa e madeira, frequentemente designado de "serradura". Estes desperdícios, sob a forma de pó de cortiça, têm sido desde o desenrolar da crise energética utilizados como combustível por aquelas unidades que realizam em simultâneo as operações de granulação e aglomeração, o que lhes tem permitido reduções drásticas no consumo de energia eléctrica e demais combustíveis.

Porém, a utilização desses desperdícios como fonte energética, fica muito aquém das suas reais potencialidades, não devendo ser esquecidos aqueles projectos de investimento relativos ao seu aproveitamento, nomeadamente no campo da química da cortiça, os quais permitem viabilizar a produção de uma vasta gama de produtos, como ceras, suberolina, sais de ácidos, etc..

Se esses desperdícios resultam inevitavelmente dos processos de fabrico, porque não tentar rendibilizar a sua utilização, tirando deles o máximo partido, por forma a aproveitar na totalidade as potencialidades da cortiça e da sua

transformação?

2.7. EVOLUÇÃO ESTRUTURAL DA MÃO-DE-OBRA. DISTRIBUIÇÃO DO EMPREGO NOS DISTRITOS MAIS IMPORTANTES DO PONTO DE VISTA DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL CORTICEIRA

A diversidade das actividades fabris que compõem os diferentes estádios produtivos do sector corticeiro, permite-nos perspectivar uma desigual importância para o factor trabalho, com taxas de emprego mais baixas nas granuladoras e aglomeradoras (de capital intensivo), por contraste com a indústria rolheira (inserida no grupo das transformadoras por simples talha, e cujo objecto é o fabrico de obras de cortiça natural), altamente exigente em mão-de-obra⁽¹⁾.

O facto do apuramento dos dados estatísticos (da responsabilidade da J.N.C./I.P.F.) relativos à mão-de-obra, ter sido efectuado mediante a utilização de diferentes critérios de agregação para os períodos 1971/1975⁽²⁾ e 1976/1987, levou-nos à obtenção de duas séries relativas a

(1) Embora de uma forma aproximada, SALAZAR SAMPAIO no seu artigo intitulado "Notas sobre a evolução do emprego na indústria corticeira" - Boletim *Cortiça* N.º. 519 - Janeiro de 1982, afirma que o ramo das rolheiras emprega um pouco mais de dois terços do total de operários dessa indústria.

(2) O apuramento de dados relativos à mão-de-obra através dos Mapas de Movimento Comercial e Fabril, apenas teve início no ano de 1971, razão pela qual neste ponto excluimos do nosso período de análise o ano de 1970.

esses períodos - Quadros 2.36A e 2.36B.

Porém, se levarmos em conta que o pessoal técnico estava até 1975 incluído no grupo do pessoal dirigente, administrativo e de escritório (o que significa que até aí temos na fabricação apenas operários e encarregados), a hipótese da sua transferência (possibilitada por os dados se apresentarem individualizados) no período seguinte para o grupo afecto à Gestão e Comércio, pareceu-nos consentânea com a forma como os dados estavam agregados, obtendo assim uma única série para todo o período 1971/1987.

Com ela elaborámos o Quadro 2.37, o qual nos possibilitou concluir da tendência, embora ligeira, para uma diminuição da percentagem de pessoal directamente ligado à fabricação, compensada ao longo do período, por uma também suave subida percentual do Pessoal Dirigente, Administrativo, Técnico e de Escritório, bem como do Pessoal sem remuneração.

Com algumas oscilações, embora não muito significativas, a tendência é para um ligeiro aumento desse pessoal não remunerado, pelo menos nos últimos anos, o que pode conduzir à idéia de que, longe de estarem em vias de extinção, as pequenas unidades de tipo familiar continuam a sua actividade (ver mais à frente e a este respeito a análise do Quadro 2.44).

Quanto ao pessoal à tarefa, que ao longo do período apenas teve alguma importância no ano de 1971 com 2,66% do total do emprego, o mesmo tem vindo a diminuir, apenas atingido 0,22% em 1987.

Por outro lado, e no que respeita à distribuição por sexos, o ramo empregava 13 925 pessoas em 1987, das quais 59,24% eram homens (Quadro 2.38). As mulheres encontravam-se na sua grande maioria directamente ligadas à fabricação (91,56%) (o mesmo se passa com os homens) e entre elas é de salientar a existência de apenas 67 encarregadas para 5 130 operárias. Num total de 5 676 mulheres, apenas 368 se encontravam na altura afectas à gestão, administração, parte técnica, vendas e escritório. Convém realçar, que também a grande maioria dos homens se encontrava a trabalhar na fabricação (86,07%), embora essa percentagem fosse inferior à idêntica para as mulheres, denunciando a tendência que se verificava para que os lugares de gestão, administração, vendas, etc, fossem em grande parte ocupados por indivíduos do sexo masculino.

Porém, e no que respeita ao emprego na área da fabricação, conforme podemos ver no Quadro 2.39, registou-se uma diminuição da percentagem de mulheres, embora gradual, que de 45,89% em 1971 passaram a 42,26% em 1987).

Do total das 13 925 pessoas que referimos empregar em 1987 (incluindo o emprego não remunerado), o sector corticeiro apresenta uma mão-de-obra essencialmente constituída por

peçoal afecto à fabricação (88,70%), com excessiva predominância de operários, em claro contraste com o pessoal técnico (apenas 0,39% - isto quando englobamos os técnicos no sector da fabricação), o que de certa forma nos pode levar a pôr em causa o grau tecnológico desse ramo produtivo, não obstante a capacidade que ele possa ter para realizar a transformação do produto (Quadro 2.36C). Dessa mão-de-obra, cerca de 3% corresponde a pessoal não remunerado, laborando nas unidades de menor dimensão, isto é, nas chamadas "unidades de tipo familiar".

No que respeita à evolução do total do emprego, os números relativos a todo o período não diferem grandemente; normalmente andam à volta das 16 000 pessoas, embora nos últimos anos a tendência fosse para uma diminuição, embora não muito acentuada.

A hipótese dessa redução do emprego estar ou não relacionada com a diminuição do número de unidades industriais é de fácil verificação, através de uma análise conjunta da evolução dessas duas variáveis (Quadro 2.40).

Através desse quadro, facilmente nos apercebemos da não existência de uma relação directa entre a variação do número de estabelecimentos fabris em actividade e o pessoal que essas unidades empregam, sendo frequente a coexistência de elevadas taxas de variação positivas no que respeita à

primeira variável e taxas negativas para a segunda, e vice-versa. Um exemplo disso é o ano de 1986, que relativamente a todo o nosso período, tem o número mais elevado de estabelecimentos em actividade (681), com uma taxa de variação anual de (+16,61%), enquanto o emprego apresentou a maior taxa de variação negativa (-7,22%). Contudo, parece-nos que não deve ser atribuído demasiado rigor a esta relação, dadas as características do sector corticeiro, uma vez que a grande proliferação de empresas associada ao considerável número delas que todos os anos inicia ou cessa a sua actividade, pode de uma certa forma impossibilitar-nos de estabelecer uma comparação rigorosa entre a evolução das referidas variáveis, dando-nos uma imagem distorcida do modo como elas se relacionam.

Bem mais plausível nos parece ser a procura de uma correspondência entre a concentração das unidades industriais e a concentração do emprego (Quadro 2.41), De facto essa correspondência existe, ocorrendo ao longo do período um aumento da concentração dos estabelecimentos fabris nos distritos de Aveiro, Setúbal, Évora e Faro, com a diminuição da importância relativa dos restantes distritos do país, passando-se algo de semelhante com o emprego.

Em 1986, os dois principais distritos (Aveiro e Setúbal) detinham em conjunto 87,51% dos estabelecimentos do país e os dois empregavam 86,64% do pessoal do sector. Digno de registo, é o facto de aos distritos de Setúbal, Faro e aos

restantes englobados em "outros", corresponder uma percentagem no total do emprego (22,83%, 6,61% e 4,67%, respectivamente) superior à fracção relativa ao número de estabelecimentos (17,91%, 5,14% e 3,52%). Isto significa que nesse ano, 34,11% do total do emprego do sector corticeiro é gerado por 26,57% do total dos estabelecimentos do país, o que nos permitiria a priori, concluir da existência de taxas médias de emprego mais elevadas para esses distritos.

O cálculo dessas taxas (Quadro 2.42), permitiu-nos de facto ir de encontro a tal hipótese. Foram os distritos de Faro e Setúbal a apresentarem em 1986 as mais elevadas taxas médias de emprego por unidade industrial (27,06% e 26,82%), enquanto os "outros distritos" ainda os superavam, empregando em média cerca de 28 pessoas por estabelecimento. Porém, este último número pareceu-nos à partida extremamente elevado para um conjunto de distritos com tão fraco dinamismo a nível da industrialização da cortiça, pelo que procurámos saber a razão da sua existência.

Para tal, tentámos localizar entre esse grupo, aquele(s) distrito(s) que teria(m) contribuído para tão elevado valor, chegando à conclusão, que este era da responsabilidade do distrito de Portalegre, o que nos levou a individualizá-lo dentro do grupo, quando do cálculo da taxa média de emprego por unidade industrial activa.

O valor excessivamente elevado dessa taxa nesse grupo dos "outros distritos" antes da individualização do de Portalegre, ficou a dever-se à existência neste de apenas 4 estabelecimentos em 1986, um dos quais é dos de maior dimensão em todo o país (entre 201 e 400 operários); neste distrito, 0,6% do total dos estabelecimentos em actividade no país, empregavam 2,59% do pessoal que então trabalhava no ramo corticeiro.

Dos distritos que fazem parte do quadro que estamos a analisar, e que, conforme já vimos são os de maior importância ao nível da transformação de cortiça, é o distrito de Évora que apresenta fábricas de menor dimensão média, com cerca de 11 operários por unidade em 1986.

Não obstante os valores "elevados" da taxa média de emprego para os distritos de Faro e Setúbal, da conjugação desta informação com a análise atrás efectuada, podemos concluir do relativo significado que por si só tem este indicador, já que é bem diversa a importância relativa de cada escalão consoante o número de operários, tendo qualquer desses distritos cerca de 80% dos seus estabelecimentos fabris englobados no escalão de menos de 21 operários, onde por sua vez se englobam as unidades onde trabalha pessoal não remunerado (rever o Quadro 2.7).

Para o ano de 1987 foi-nos possível obter a distribuição das unidades industriais registadas, consoante o número de

operários e pelos vários distritos (Quadro 2.43) o que nos permitiu avaliar da importância das empresas de tipo familiar sem utilização de pessoal remunerado, as quais correspondem a cerca de 20% do total das unidades (Quadro 2.44). Em termos percentuais, são os distritos de Faro e Setúbal que têm mais dos seus estabelecimentos situados nesse escalão de pessoal não remunerado (27,27% e 25,50%), com percentagens superiores à correspondente para o total do país (20,10%). Daí que nos pareça importante salientar mais uma vez a pequena dimensão da grande maioria dos estabelecimentos fabris deste sector, no qual em 1987, apenas 2,64% do total dos registados tinham mais de 100 operários, enquanto do restante, a grande fatia (73,87%) correspondia a estabelecimentos com menos de 10 operários (Quadro 2.45).

No que respeita às remunerações do trabalho, e para uma análise da sua evolução ao longo do nosso período, conjugámos a informação estatística de 1971 até 1975 até então expressa em "dias de trabalho/ano" tendo por base o horário de trabalho de 48 horas semanais (por sua vez na base de 6 dias) com a informação a partir de 1976, expressa em "horas de trabalho/ano" com horário de 45 horas semanais (na base de 5 dias) - Quadro 2.46.

Chegando quase aos 16 mil em 1980, o número de operários e encarregados afectos à fabricação em 1987 pouco ultrapassava os 12 mil, com um dos mais baixos graus de ocupação de todo o

período: 217 dias de trabalho/ano por operário. Contudo, será de levar em conta que o grau de ocupação neste ramo varia com o estágio produtivo e também com a dimensão da empresa, uma vez que em unidades muito pequenas o número de dias de trabalho por operário tende a situar-se muito abaixo da média.

No respeitante à evolução do salário médio, e ainda através do Quadro anterior e do Quadro 2.47, podemos concluir que:

- Com taxas de variação atingindo os seus valores mais elevados no período 1973/1976 (particularmente neste último ano, com um acréscimo de 64,69% relativamente ao anterior), o salário médio (em termos nominais) registou uma evolução diferente, consoante o período e o sexo. Tomando 1971 como ano base (Índice=100), o índice correspondente para o salário médio masculino é em 1979 de 607, enquanto o das mulheres é de 759; o salário médio feminino cresceu mais ao longo deste período do que o masculino. Em 1987, de novo o índice feminino é superior (3 125 contra 2 589 dos homens). Porém, isto corresponde a uma evolução diferente, na medida em que, enquanto ao longo do primeiro destes dois períodos (1971/79), a desigualdade que sempre existiu entre os salários masculino e feminino diminuiu de intensidade porque a taxa de crescimento do salário médio feminino foi superior, no segundo (1979 a 1987) ela de novo se agravou pela razão inversa. Em 1971, o salário médio feminino constituía 57,30% do masculino, e o cálculo dessa percentagem para 1979 e 1987

aponta respectivamente para 71,67% e 69,18%, o que comprova o citado agravamento no 2º período da desigualdade entre os salários dos dois sexos, embora a percentagem acima referida se situe a um nível bastante superior à do nosso ano base⁽¹⁾.

Relativamente às remunerações do pessoal dirigente, administrativo, técnico e de escritório, o maior acréscimo teve lugar logo em 1974, e o fosso que em 1971 existia entre as remunerações masculinas e femininas, tem vindo a desvanecer-se com estas últimas a atingirem os 80% das primeiras no ano de 1987, demonstrando a situação privilegiada em que estão as mulheres afectas à Gestão e ao Comércio relativamente às que trabalham na Fabricação, pois muito embora as suas remunerações ainda não acompanhem as masculinas, a tendência tem sido no sentido de uma aproximação - Quadros 2.48 e 2.49.

(1) A idêntica conclusão chegaríamos através do cálculo da taxa de variação salarial entre 1979 e 1987, a qual é superior para os homens: 326,67% nestes últimos para 311,89% nas mulheres.

2.8. PREÇOS MÉDIOS DE VENDA DOS PRINCIPAIS PRODUTOS
COMPARAÇÃO DA SUA EVOLUÇÃO COM A VERIFICADA NOS
PREÇOS MÉDIOS DA CORTIÇA EM BRUTO

A evolução dos preços médios de venda dos principais produtos não foi muito diferente da que já vimos ter ocorrido nos valores médios de produção. Se com base nos Quadros 2.51 e 2.28 compararmos os índices correspondentes, apercebemo-nos que as diferenças não são de forma alguma significativas⁽¹⁾. Pelo primeiro desses dois quadros, podemos ver como a prancha registou, relativamente a 1976, os maiores aumentos no preço de venda (índice 907 em 1987), enquanto as rolhas de cortiça aglomerada foram o produto cujo preço, e também relativamente ao mesmo ano, menores acréscimos sofreu (índice 368 no último ano).

A comparação da evolução dos preços médios de venda dos principais produtos, com a ocorrida nos preços das correspondentes matérias-primas está feita no Quadro 2.52, e permite-nos retirar algumas conclusões:

1º) À oscilação de preços sofrida pela cortiça amadia (a qual

(1) A disponibilidade de informação a partir de 1970, levou-nos neste caso a comparar dois Quadros relativos a períodos diferentes. Contudo, conforme podemos ver pelo Quadro 2.51, os índices foram calculados com base em 1976 (primeiro ano do Quadro 2.28) para possibilitar a comparação.

em nosso entender e conforme já foi referido, está estreitamente ligada à sua heterogeneidade e irregularidade de extração), corresponde também alguma oscilação no preço do produto à qual ela se destina, a prancha, muito embora nem sempre exista correspondência estreita entre as variações de preços de uma e outra. Contudo, e não obstante as oscilações nos dois sentidos, os maiores acréscimos tiveram lugar no preço da matéria-prima, com uma taxa média de crescimento anual de 21,17% contra 19,17% no produto.

Para a grande maioria dos anos, a amadia sofreu acréscimos de preço sem que se verificasse idêntica variação no preço de venda da prancha, conforme podemos ver pelo cálculo das taxas anuais de variação; isto leva-nos a considerar a hipótese de talvez não ser de todo indiferente a esta situação, a tendência que se tem verificado com alguma intensidade para a diminuição daquelas unidades que exclusivamente se dedicam à preparação, uma vez que a não repercussão dos acréscimos de preço da matéria-prima sobre os preços de venda do produto, nos parece poder colocar em causa a sua rendibilidade.

2º) Quanto aos granulados, e embora nalguns anos se tenha verificado o inverso, na maioria deles verificou-se a tendência para o seu preço sofrer acréscimos maiores que os sofridos pelo preço da matéria-prima. Se tomarmos por base o ano de 1976, o preço do produto aumentou mais de 600% até 1987, enquanto o da cortiça virgem pouco ultrapassou os 300%.

Porque os granulados constituem matéria-prima para a produção das manufacturas de cortiça aglomerada, as quais por sua vez têm importância preponderante no total dos produtos de cortiça, procurámos comparar a evolução de preços dos primeiros enquanto matéria-prima consumida, e dos segundos enquanto produto final (Quadro 2.53).

Se tomarmos por base o ano de 1976, daí até ao final do período, o crescimento de preços dos granulados e aglomerados não difere muito, com os primeiros a atingir o índice 689 em 1987, contra 705 dos segundos. O cálculo das taxas anuais de variação permite-nos ver como o valor médio dos granulados baixou consecutivamente em três anos (uma explicação que nos parece plausível é a da sua inferior qualidade, uma vez que desta está dependente a sua ulterior aptidão, e conseqüentemente o seu preço), enquanto o valor do produto correspondente não registou ao longo do período qualquer taxa de variação negativa.

Ao compararmos a evolução de preços dos granulados com um determinado tipo de manufacturas de cortiça aglomerada, concretamente os aglomerados de isolamento, podemos ver como, à excepção de um ou dois anos (correspondentes ao período de variações negativas no preço da matéria-prima), as taxas de variação de preços neste último caso, são sempre mais baixas do que as da sua matéria-prima essencial, os granulados. Isto porque a produção desses aglomerados, de fraca margem de

rendibilidade, está sujeita a uma grande limitação no que respeita aos preços de venda, face à forte concorrência que lhes é feita pelos produtos seus sucedâneos. Para além disso, a situação de crise porque têm passado estes aglomerados, pode justificar-se, não só pela presença de substitutos no mercado, mas também pela carência de matérias-primas (é a cortiça virgem de falca que constitui a matéria-prima fundamental ao fabrico do aglomerado negro, produto destinado ao isolamento) associada a situações de recessão nas economias externas que contribuem para a diminuição das encomendas. Isto explica a diminuição do valor relativo da produção destas manufacturas, que vimos ter ocorrido, quando da análise da produção (Quadro 2.25). De facto, a extracção da sua matéria-prima, falca ou virgem de podas, pelas razões já expostas no ponto 1.3, tem vindo a diminuir, o que contribui largamente para levantar obstáculos nos ramos a jusante, pois até mesmo quando a poda é efectuada se deparam problemas no que respeita à separação entre a madeira e os ramos podados, operação que por ser demasiado onerosa, tende a ser abandonada.

2.9. EVOLUÇÃO DOS DIFERENTES RAMOS DE ACTIVIDADE. OS MOVIMENTOS DE INTEGRAÇÃO VERTICAL E AS UNIDADES DE ACTIVIDADE MISTA

Tal como afirmámos no ponto 1.1, é frequente os proprietários de montados de sobro, dado que estes se encontram na maioria das vezes integrados em explorações mistas, deixarem ao sobreiro o papel de complemento, cujas receitas têm por objectivo compensar eventuais maus anos agrícolas. Para além disso, a origem espontânea da maioria dos montados incute nos proprietários a idéia de que esses montados são uma forma simples de realização periódica de dinheiro, sem necessidade de grandes preocupações.

Por estas razões, não se têm registado até ao momento quaisquer manifestações de interesse por parte dos produtores suberícolas, em realizar a transformação industrial da cortiça a par da sua produção. Por outras palavras, parece ter havido por parte desses produtores, um desinteresse geral pela realização de tentativas de integração que visassem a concentração da actividade produtora propriamente dita, com a transformadora.

Mas, se por parte dos produtores da matéria-prima não se têm concretizado tentativas nesse sentido, por parte de alguns

industriais (e como tal, no sentido inverso - de cima para baixo), houve algumas tentativas com o objectivo de integração de actividades, embora reduzidas, ao adquirirem explorações de montado e até alguns terrenos onde foi exercida a actividade de reflorestação, com o fim de implantação de novos sobreirais (SAMPAIO [1987]). Contudo, parece que em termos de abastecimento de matéria-prima isso resulta pouco significativo.

Bem mais fortes têm sido os movimentos de integração verificados entre os vários estádios ou ramos de actividade no seio da indústria corticeira.

Assim, ao considerarmos a forma como evoluíram os diversos ramos de actividade independentemente da localização dos estabelecimentos (Quadro 2.54)⁽¹⁾, podemos concluir da cada vez menor representatividade daquelas unidades que se dedicam exclusivamente à preparação da cortiça, o que se compreende perfeitamente dada a fraca rendibilidade de uma operação de reduzido valor incorporado. Em 1970 elas constituíam 26,15% do total dos estabelecimentos em actividade, enquanto em 1986 essa percentagem se limitava a 14,54%. Esta manifesta tendência para a diminuição do número de preparadoras tem a ver com o facto da sua actividade ter vindo a ser

(1) Neste Quadro não apresentamos as unidades de actividade mista até ao ano de 1976, o que não significa que elas não existissem. O critério até então utilizado na classificação estatística impunha que cada unidade, ainda que mista, fosse classificada no ramo correspondente à sua actividade dominante, o que implica que tanto possa acontecer que até esse ano apareça classificada como transformadora por simples talha, uma unidade que produz prancha e rolhas, como aparecer incluída no grupo das aglomeradoras, uma unidade que, para além da prancha, fabrique também rolhas e aglomerados.

progressivamente integrada no ramo a jusante, em particular nas unidades de maior vulto e dinamismo. Porém, no primeiro ano em que dispomos da separação das unidades mistas (1976), apenas se torna nítida a diminuição das transformadoras por simples talha (sem idêntica variação nos outros ramos, pelo menos significativa), o que nos leva a levantar a hipótese da grande maioria delas estarem incluídas nesse ramo de actividade.

De qualquer forma é notória a crescente importância das unidades mistas, ao passarem de 8,47% do total das unidades activas em 1981 para 26,06% no ano seguinte, percentagem essa que, embora ligeiramente, continuou aumentando até 1985, embora com uma fraca diminuição no ano seguinte.

O Quadro 2.55 permite-nos concluir, que numa forma geral em 1986 a importância relativa das unidades de actividade mista aumenta com a dimensão das unidades consideradas, sendo de realçar o facto da única unidade que nesse ano tinha mais de 400 operários pertencer a esse grupo. É no escalão com menos de 21 operários que as unidades especializadas superam largamente as mistas, detendo 76,50% do total, o que pode em parte ser explicado pela dificuldade sentida por muitas das empresas de reduzida dimensão, em diversificar as suas actividades através da integração de outras, quer elas se situem a montante ou a jusante.

Essa dificuldade ainda se torna mais visível no ano de 1976 (recorde-se que é o primeiro ano para o qual temos a separação das unidades mistas), já que 93,11% do total dos estabelecimentos fabris com menos de 21 operários correspondem a unidades especializadas. Também nesse ano se verifica aumento da importância relativa das unidades mistas, à medida que caminhamos no sentido do aumento da sua dimensão, com exceção feita para o último escalão onde as unidades especializadas detém 71,43%. Recordar-se que no ponto 2.4, vimos serem as aglomeradoras, que nessa dimensão e dentro das unidades especializadas estavam em maioria.

Voltando ainda ao Quadro 2.54, vejamos agora o que se passou com as diversas unidades especializadas, com exceção para as preparadoras, às quais já nos referimos quando relacionámos a sua diminuição com o progressivo aumento das mistas.

Quanto às transformadoras por simples talha (vamos apenas referir-nos ao período posterior a 1976, dada a já referida possibilidade de até aí elas poderem incluir as unidades mistas), é de notar a diminuição do peso relativo destas unidades a partir de 1982, precisamente o ano que referimos ser aquele em que as unidades mistas sofreram significativo acréscimo, o que vem reforçar a hipótese atrás levantada da existência de alguns movimentos de integração nesse período. No que respeita às granuladoras e aglomeradoras, embora com ligeira tendência para aumentar, não registaram alterações significativas na sua importância relativa, andando

respectivamente à volta dos 2% e 4% do total.

Voltando agora ao Quadro 2.20 (ponto 2.4), procuremos estabelecer relação entre a evolução dos diferentes ramos de actividade e a dimensão dos estabelecimentos segundo o número de operários.

Para as preparadoras, o decréscimo de unidades activas que se verificou a partir de 1976 atingiu o escalão entre 21 e 50 operários, que de 11,01% do total em 1976 passaram a 3,03% em 1986. Sem diferença significativa em termos absolutos entre esses dois anos, o escalão de menos de 21 operários passou de 86,24% para 95,96%, reforçando o peso relativo das unidades de muito pequena dimensão.

Com as transformadoras simples é digno de nota o facto de terem deixado de existir entre os dois anos considerados, as duas fábricas de maior dimensão (de 201 a 400 operários e com mais de 400).

Nas unidades mistas, é de realçar o contributo para o seu grande aumento, que é dado pelas unidades com menos de 21 operários, que de 43,40% em 1976 passou a 73,08% em 1986, acompanhado da redução percentual em todos os outros escalões.

Dado o seu número muito reduzido, as granuladoras, embora com

alguma ligeira variação, não nos merecem nenhum comentário em particular.

Quanto às aglomeradoras, é de registar entre os dois anos considerados no quadro em análise, o desaparecimento de 4 unidades com mais de 400 operários, provavelmente por integração no escalão anterior (201 a 400), uma vez que é precisamente desse número que este escalão se encontra aumentado no segundo dos dois anos considerados.

Estes movimentos de integração que nos é permitido detectar através de uma análise da estrutura dos estabelecimentos fabris por ramos de actividade, podem ser considerados a priori, não diremos como a solução para todos os problemas do sector corticeiro, mas pelo menos como uma via que permita resolver, ainda que não no curto prazo, algumas das deficiências de carácter estrutural que o afectam, deficiências essas ligadas ao elevado número de unidades, onde a maioria é de muito pequena dimensão, e com total ausência de coordenação entre elas. Instalações bastante rudimentares, conjugadas a situações de subequipamento, permitem a essas unidades a obtenção da produção estritamente necessária à satisfação das encomendas, sem quaisquer possibilidades de aquisição do poder técnico, económico e financeiro que lhes permita o acesso aos mercados externos, e a obtenção do mínimo de autonomia financeira. A aceleração de movimentos de integração que lhes permitisse uma acção conjugada, eliminando tanto quanto possível a concorrência

desordenada que se faz sentir no sector, desde a comercialização da própria cortiça no mato, até à venda para exportação, seria uma forma de pôr cobro a muitos dos estrangulamentos que nele têm lugar.

Porém, a relutância por acções desta natureza, parece-nos ser comum aos dois tipos de unidades, pequenas e grandes, uma vez que:

- por parte das pequenas unidades, existe muitas vezes o desejo de perpetuar uma situação, muitas vezes de subcontractação, que não sendo extremamente favorável, se consegue manter sem riscos de maior, tal é a falta de iniciativa e empreendimento desses "empresários", muito embora se reconheça que tudo isso é fruto de um conjunto de condicionantes que cada um deles isoladamente não pode alterar.

- por parte dos grandes industriais, é a conveniência em manter as pequenas unidades que não os incentiva a tomar qualquer iniciativa, uma vez que essas unidades constituem para eles reserva de mão-de-obra, pouco exigente e barata (mais à frente veremos como e porquê).

Mais do que colocar-se unicamente no campo da industrialização, parece-nos que esta questão da integração deveria pôr-se a nível do conjunto das diferentes actividades

que compõem aquele todo em que consiste a actividade subero-corticeira. Se forem criadas condições a uma correcta e eficaz exploração dos montados, tentando superar aquelas características da cultura do sobreiro, que conduziram muitos dos seus proprietários ao desinteresse generalizado pela industrialização da cortiça (quando não pela própria actividade suberícola), pois apenas veêm nela uma forma de esporadicamente fazer face a maus anos agrícolas, talvez se consiga então motivá-los por forma a tomarem iniciativas conducentes à integração das várias actividades. Esta integração, para além de poder possibilitar que alguns problemas do sector sejam minorados, talvez permitisse, não diremos transferir a industrialização da cortiça para o sul do país, porque isso constitui verdadeira utopia, mas pelo menos tentar promover o seu desenvolvimento numa região que, sendo rica na matéria-prima, vê escapar os benefícios da sua transformação, com os consequentes custos económicos e sociais que daí advém, para não falar no agravamento de custos que eventualmente constitui para as empresas que realizam a transformação, o facto da cortiça até ser transformada, necessitar ser transportada ao longo de algumas centenas de quilómetros.

Embora não nos pareça que os recursos naturais devam ser entendidos como determinantes das actividades a desenvolver numa dada região, e no caso da cortiça está mais que provado que assim é, pelo menos será lógico que funcionem como condicionantes, as quais neste caso só poderiam ser realmente

avaliadas, se pudéssemos comparar custos, rendibilidade da produção e das empresas, etc., na situação que existe de facto, com uma outra hipotética correspondente a uma localização da transformação da cortiça nas proximidades da produção suberícola.

2.10. ANÁLISE DA EVOLUÇÃO DE ALGUNS INDICADORES ECONÓMICOS

Neste ponto procuramos, ainda que numa forma sumária, analisar alguns indicadores de indústria que nos possam auxiliar na caracterização do sector corticeiro; para além disso, outras questões são aqui analisadas, embora não directamente ligadas a esses indicadores, por as mesmas nos parecerem oportunas.

A tendência para melhorar o grau de incorporação de valor (Valor Acrescentado Bruto sobre Valor Bruto de Produção - VAB/VBP) que de uma forma geral teve lugar até 1983 (então muito superior ao correspondente para o total da transformadora, com 38,15% da primeira contra 26,64% da segunda), significando uma maior incorporação de valor acrescentado por unidade produzida, sendo acompanhada por uma redução do emprego, poderia de imediato levar-nos a concluir, que isso se traduziria em aumentos de produtividade da

mão-de-obra (Quadros 2.56 e 2.57).

De facto, em termos nominais, o VAB por trabalhador tem vindo a aumentar, crescendo de 1971 até 1988, a uma taxa anual média de 21,70%, com $43,06 \cdot 10^3$ Escudos no primeiro desses anos e $1\ 213,85 \cdot 10^3$ Escudos no último, embora ficando nesse ano muito aquém da produtividade média do total da transformadora ($1\ 965,33 \cdot 10^3$ Escudos).

A análise do rácio $VAB_{pct}/Emprego$, permite-nos concluir que em termos reais, a produtividade líquida da mão de obra do sector, cresceu até 1980, ano em que atingiu o seu valor mais elevado ($135,57 \cdot 10^3$ Escudos por trabalhador - preços constantes de 1971), não mais deixando de diminuir até 1986, com apenas $66,85 \cdot 10^3$ Escudos, contra $100,14 \cdot 10^3$ Escudos para o total da transformadora nesse mesmo ano. Nos dois anos seguintes, essa produtividade subiu ligeiramente, alcançando o valor de $74,36 \cdot 10^3$ Escudos no último ano, embora muito aquém do correspondente para a transformadora, onde a produtividade da mão-de-obra embora com algumas oscilações, tem tido tendência para subir ligeiramente, sendo o valor desse ano o mais elevado de todo o período.

Ainda relativamente ao rácio VAB/VBP , a comparação da matéria-prima utilizada nas preparadoras e transformadoras por simples talha (prancha e cortiça da melhor qualidade e, conseqüentemente mais valorizada), com aquela que é utilizada

nas granuladoras e aglomeradoras (desperdícios e cortiça de inferior qualidade), permite-nos antever para estes dois últimos estádios produtivos, um valor muito superior para aquele rácio, relativamente ao que o mesmo terá para os dois primeiros, pelo que podemos deduzir da impossibilidade de, de uma forma genérica, podermos de ânimo leve e para este sector, fazer referência a essa percentagem, sem tomar em linha de conta a diversidade dos consumos de cada um dos diferentes estádios; porém, a indisponibilidade de informação estatística relativa a tais consumos, impossibilitou-nos de aprofundar esta análise como desejaríamos.

Relativamente ao peso das remunerações no VAB, os grandes aumentos salariais ocorridos nos anos imediatos a 1974, justificam o seu elevado valor (em 1975, as remunerações chegam a ser superiores ao Valor Acrescentado), a que de forma alguma é alheia a situação económica de muitas empresas, com Excedente Bruto de Exploração negativo. Quanto à remuneração média anual (remunerações totais/emprego), ela era de $734,89 \cdot 10^3$ Escudos em 1988, sendo inferior à do conjunto da transformadora, a qual nesse ano era de $912,58 \cdot 10^3$ Escudos. Isto não será de admirar se tivermos em conta que o sector da cortiça emprega 1,82% de todo o pessoal da indústria transformadora, com remunerações que não ultrapassam 1,46% do total pago nessa indústria. Consoante o estádio produtivo, essa remuneração média tende a variar, com valores mais elevados nas granuladoras e aglomeradoras, relativamente aos estádios a montante, nos quais se encontram

as unidades do tipo familiar, muitas delas funcionando com pessoal não remunerado.

Através das Estatísticas das Sociedades - I.N.E., conseguimos obter informação estatística que, embora para um período muito limitado (apenas quatro anos, pois são os únicos em que uma desagregação a seis dígitos nos permite a recolha de informação ao nível de cada estágio de produção), nos possibilita confirmar a afirmação efectuada no parágrafo anterior - Quadro 2.58.

Assim, as unidades às quais corresponde remuneração média anual mais baixa são as transformadoras por simples talha, seguidas das preparadoras, enquanto as remunerações mais elevadas são pagas pelas unidades granuladoras e aglomeradoras, fazendo com que as suas remunerações médias anuais sejam, relativamente à média das remunerações das preparadoras e transformadoras simples, substancialmente mais elevadas (+25,91% em 1976; +18,55% em 1977; +22,89% em 1978, e finalmente no último ano, +24,73%). Isto significa, que a tendência de aproximação das remunerações médias entre os três tipos de unidades que teve lugar de 1976 para 1977 (nesse ano elas cresceram à taxa anual de 7,44% para as granuladoras e aglomeradoras, enquanto o crescimento da média relativa aos outros dois tipos de unidades foi de 14,11%) logo se desvaneceu, ocorrendo nos dois anos seguintes acréscimos maiores nas remunerações pagas pelas primeiras, o

que de novo as fez afastar.

Quanto ao Investimento em capital fixo por trabalhador, e em termos reais, ele cresceu até 1980 ($12,62 \cdot 10^3$ Escudos), ano a partir do qual iniciou um período de descida, chegando a atingir os $6,76 \cdot 10^3$ Escudos em 1984, embora recuperando depois ligeiramente até ao final do período (Quadro 2.56).

O indicador Remunerações/VBP pareceu-nos o mais correcto para procurarmos confirmar a hipótese de que as unidades ditas de capital intensivo são efectivamente as granuladoras e aglomeradoras, enquanto as preparadoras e transformadoras são unidades de trabalho intensivo. Assim, o peso das despesas com o pessoal no total do VBP seria decerto muito superior para os dois últimos tipos de unidades quando comparado com o mesmo indicador mas relativo às duas primeiras, muito embora as remunerações médias que estas pagam fossem em regra superiores. De não esquecer contudo, é a circunstância desse grupo incluir a maior parte do emprego não remunerado, o que como é óbvio faria baixar substancialmente o referido rácio. Porém, o facto de não dispormos de informação estatística sobre o VBP, desagregada ao nível de cada estágio de produção, impossibilitou-nos de avançar com essa análise. A única coisa que conseguimos apurar, foi que as unidades ditas de capital intensivo (granuladoras e aglomeradoras), apresentam um investimento em capital fixo muito superior às de trabalho intensivo, onde por exemplo nas transformadoras por simples talha, o equipamento fica muitas vezes reduzido a

uma broca de pedal, particularmente naquelas unidades pertencentes ao chamado sector tradicional, enquanto a fabricação dos granulados e aglomerados implica investimentos particularmente elevados.

O Quadro 2.59 mostra-nos a forma como o investimento em capital fixo se distribui por cada estágio produtivo, ou seja, consoante os vários tipos de unidades industriais. De novo o nosso período de análise se apresenta bastante reduzido, apenas cinco anos (1976/1980), sendo as razões as mesmas que acima apresentámos quando da análise das remunerações. De qualquer forma, tentámos procurar confirmar a idéia, de que de uma maneira geral são as granuladoras/aglomeradoras a realizarem a grande maioria do investimento em bens de equipamento que tem lugar no sector corticeiro.

Com percentagens no total, que apenas ligeiramente são ultrapassadas, em 1977 pelas transformadoras, e em 1978 pelas preparadoras, as unidades granuladoras e aglomeradoras realizam grande parte das aquisições de bens de capital do sector, chegando a atingir os 48,65% do total em 1980, contra 18,01% e 26,43% para as preparadoras e transformadoras, o que se revela particularmente interessante se levarmos em conta o seu reduzido número quando comparado ao das outras unidades.

No que respeita à distribuição das despesas de investimento

em cada estádio produtivo, e tendo em conta o distrito em que as respectivas unidades estão localizadas, o Quadro 2.60 permite-nos ter uma idéia dessa repartição, naqueles distritos que já vimos serem os mais importantes no campo da transformação da cortiça.

Nas unidades preparadoras, é o distrito de Setúbal que se apresenta como mais dinâmico, o que não é de estranhar uma vez que já vimos por um lado, ser na zona sul do país que se concentra esse tipo de unidades, e por outro, ser esse entre os três distritos dessa zona, o mais representativo em termos do número de unidades fabris e de emprego. O seu contributo em termos percentuais para o total do investimento dos quatro distritos, chega a atingir os 92,64% em 1978.

No que respeita às transformadoras, cabe a vez ao distrito de Aveiro onde se concentra a maioria destas unidades, detendo entre 60 a 70% do investimento dos quatro principais distritos; o investimento por ele realizado ao nível das granuladoras e aglomeradoras, não obstante o facto de conforme sabemos não serem o seu ponto forte, permite-nos ir de encontro a afirmações já efectuadas, relativamente ao maior dinamismo e empreendimento desse distrito, no que respeita ao sector corticeiro.

2.11. A CONCENTRAÇÃO NO MERCADO INDUSTRIAL CORTICEIRO

A concentração definida por Yves Morvan⁽¹⁾ como:

Processus (ou le résultat du processus) qui, dans un ensemble quelconque, tend à accroître les dimensions respectives ou absolues des unités en présence (MORVAN, 1976:69).

afigura-se-nos como um fenómeno contemporâneo, que cada vez mais se impõe na sua estreita relação, quer com o rápido crescimento e a aceleração do progresso económico, quer com a internacionalização das múltiplas e variadas actividades que compõem o horizonte económico. Isto, porque qualquer um destes aspectos impõe à empresa determinados deveres e obrigações tendo em vista o alargamento do seu domínio de acção, face às exigências crescentes a nível quer de investimento, quer de organização e nos campos científico, técnico e comercial.

Muitas das grandes unidades que hoje existem como detentoras de alto nível de imposição no universo económico, resultaram ou do seu próprio crescimento interno através dos seus próprios meios e reservas (ou até por sujeição a

(1) MORVAN, Yves - "Économie Industrielle" - Presses Universitaires de France - Paris, 1976.

empréstimos), mantendo assim a sua independência jurídica, ou então tiveram a sua origem na fusão de outras unidades cuja dimensão era considerada demasiado reduzida para que a sua imposição fosse possível.

Independentemente da hipótese considerada, estamos em presença de uma concentração de capital, a que corresponde uma concentração a nível dos centros de decisão, com aquilo que se pode apelidar de uma "polarização" ou "concentração" de actividades.

2.11.1. Disponibilidade de informação estatística para a análise da concentração industrial no sector corticeiro. Definição dos critérios utilizados na classificação das unidades industriais por tipo de actividade e escolha dos índices de concentração a utilizar

Dado o período que temos vindo a analisar ao longo deste trabalho, e tendo em vista o estudo da concentração industrial, foram escolhidos três dos seus anos, 1971, 1979 e 1987, por forma a permitir tanto quanto possível ter uma idêia da evolução verificada.

Todos os cálculos realizados tiveram por base os "Mapas de Movimento Comercial e Fabril" da J.N.C./I.P.F., os quais nos foram facultados com a informação relativa às vendas quer no

mercado interno quer externo, das unidades industriais que em cada ano declararam a sua actividade. Procedeu-se à exclusão de algumas delas, embora em número reduzido, quer por não apresentarem qualquer volume de vendas (muito embora algumas registassem valores de produção, ainda que bastante pequenos), quer por se poderem considerar simplesmente como intermediários, dado que apenas realizavam a compra e venda de matérias-primas, sem procederem à sua transformação.

A classificação das inúmeras unidades industriais corticeiras pelo tipo de actividade que cada uma delas desenvolve, foi por nós efectuada tendo por base os diversos produtos (matérias-primas e produtos acabados), que cada uma das empresas vendeu.

Antes de mais parece-nos ser de referir que o nosso universo no que respeita às unidades industriais, compreende não apenas aquelas empresas que em 31 de Dezembro de cada ano se encontravam em actividade (as quais utilizámos quase sempre ao longo deste trabalho), mas sim todas aquelas que ao longo de cada ano declararam a sua actividade como vendedoras de produtos de cortiça desde que isso implicasse alguma transformação da matéria-prima, pois conforme foi referido acima, empresas houve com as quais não contámos, devido ao facto de se limitarem à actividade de intermediários.

O facto de considerarmos estas empresas ao invés daquelas que

no final de cada ano se mantinham em actividade, explica por si só a diferença encontrada no número de empresas (para mais), e se por um lado foi essa a informação que nos foi facultada, por outro parece-nos muito mais correcto considerar o volume global de vendas realizado pelo conjunto de empresas que ao longo do ano contribuíram para o sector, do que excluir aquelas que, por circunstâncias várias o possam ter abandonado antes de 31 de Dezembro, a despeito do contributo que possam ter dado para o mesmo.

Muito embora tomando por base análises do sector realizadas pelo I.P.F., com uma nomenclatura das diversas unidades em preparadoras, transformadoras simples e mistas, granuladoras e aglomeradoras, a classificação por nós aqui utilizada é da nossa inteira responsabilidade, tendo por base critérios que procurámos não afastar demasiado dos do citado Organismo, e os quais passamos a explicar.

Ao englobar tipos de actividade bem variados, quer pela tecnologia utilizada, quer pelas operações que incluem, quer necessariamente pelas próprias matérias-primas que utilizam, bem como pelo output final produzido, a indústria corticeira de forma alguma possibilita uma classificação fácil e única das unidades industriais por tipo de actividade. Assim sendo, procurámos classificá-las em unidades preparadoras, transformadoras simples e mistas, granuladoras e aglomeradoras, tentando separar no grupo das unidades mistas, aquelas que, embora realizando mais do que uma actividade, o

fazem apenas no campo da preparação e da transformação por simples corte de prancha, muito embora essa separação não tivesse em vista a sua utilização no cálculo dos índices de concentração.

Desta forma, classificámos como:

- **PREPARADORAS** - as unidades que realizam a preparação da cortiça, apresentando-a sob a forma de cortiça cozida em raça e/ou prancha, refugo e bocados cozidos, com a eventual venda de aparas e resíduos de fabricação.

- **TRANSFORMADORAS SIMPLES** - todas as unidades que têm por objectivo o fabrico de manufacturas de cortiça natural, apresentando também e como resultado da fabricação, aparas e resíduos. Aquelas unidades que vendem exclusivamente produtos normalmente englobados na categoria de "especialidades", tais como discos, tapadas, batoques e demais obras de cortiça natural, foram por nós incluídas neste grupo.

Também nele, e uma vez que a nossa classificação teve por base os variadíssimos produtos vendidos por cada uma das muitas empresas que constituem o sector, permitimo-nos efectuar a separação entre:

1) Aquelas unidades que, não vendendo prancha e cortiça cozida em raça (como já referimos oportunamente, produtos

resultantes da preparação), fabricam manufacturas de cortiça natural. A estas chamámos de TRANSFORMADORAS SIMPLES, podendo eventualmente algumas, senão muitas delas, realizar também a preparação mas com o objectivo último da transformação, uma vez que, quer a prancha, quer a cortiça cozida em raça não constam da lista dos seus produtos vendidos⁽¹⁾.

2) E aquelas que, para além da venda de obras de cortiça natural, vendem também prancha e/ou cortiça cozida em raça, o que tendo em conta critérios definidos com base nos diferentes produtos vendidos, nos impeliu à sua classificação como PREPARADORAS e TRANSFORMADORAS SIMPLES. Logicamente isso obriga à sua inclusão no grupo das unidades MISTAS.

- **MISTAS** - incluem, para além das unidades citadas no parágrafo anterior, unidades aglomeradoras que integram também a actividade de granulação, e também aquelas unidades que realizam todo o leque de actividades, desde a preparação, passando pela transformação simples, até à realização da granulação e posterior produção de aglomerados. Podemos dizer que nesta última situação, existe uma integração na fabricação, pois essas unidades, para além de prepararem a cortiça e fabricarem rolhas e/ou especialidades de cortiça natural, aproveitam as aparas e desperdícios da cortiça,

(1) BARROS, Luís, GRAÇA, José e PEREIRA, Helena, no seu artº. "Classificação das unidades industriais corticeiras por tipo de actividade" publicado no Boletim N.º 570 de Abril de 1986 do I.P.F., referem como sendo de mais de 60% a actividade de preparação da cortiça que não está incluída nas unidades normalmente classificadas de preparadoras, mas sim nas transformadoras, com especial destaque entre estas, para as unidades rolheiras.

trituras e produzem granulados; posteriormente, procedem à aglomeração dos granulados produzidos.

- **GRANULADORAS** - unidades que vendem basicamente granulados e regranulados.

- **AGLOMERADORAS** - independentemente da sua produção respeitar a aglomerados puros ou compostos, o que implica tecnologias diferenciadas e também diferenças no tipo de inputs utilizados, foram classificadas neste grupo, unidades que realizam a aglomeração.

Aconteceu por vezes classificarmos de granuladoras ou aglomeradoras, algumas unidades que realizavam outras actividades, tais como preparação ou transformação por simples corte de prancha, as quais à partida e tendo em conta o critério acima exposto, pareceria lógico serem de incluir no grupo das unidades mistas. Simplesmente, este último tipo de operações, quando comparado ao primeiro, em termos do volume de vendas desencadeado, resultava praticamente irrisório, o que nos levou nestes casos a considerar a actividade nitidamente dominante, e como tal a incluir essas empresas no grupo das granuladoras ou aglomeradoras, consoante a actividade principal desenvolvida. Pela mesma razão classificámos como aglomeradoras, algumas unidades que também vendiam granulados.

Deve acrescentar-se ainda que tomámos a deliberação de

proceder a esta classificação identificando cada uma das empresas do sector com um ramo de actividade, pelo simples facto da informação estatística que nos foi facultada não apresentar qualquer forma que permitisse essa identificação, para além do tipo de produtos que as empresas produziam.

*

*

*

Não obstante as vantagens em termos de análise, que o cálculo da quota de mercado detida por cada uma das empresas que constituem um dado sector possibilita, no que respeita à escolha dos índices de concentração a utilizar, e levando tendo em conta o elevado número de unidades industriais que constituem o sector corticeiro, optámos por uma análise da quota de mercado de um número limitado de empresas dominantes. Assim, começámos por utilizar o "ÍNDICE DISCRETO DE CONCENTRAÇÃO", cujo cálculo assenta na selecção de uma amostra constituída pelas m maiores empresas, traduzindo assim a quota de mercado das empresas dominantes. Esse Índice formula-se como se segue:

$$C_m = \sum_{i=1}^m P_i \quad (i = 1, \dots, m)$$

e P_i constitui a parcela do total que é detida pela unidade i da amostra das m maiores empresas. Foi calculado para cada ano e para estádio produtivo, ou de uma forma mais correcta, para cada um dos tipos de actividade utilizados na classificação das unidades industriais, um C_4 e um C_8 , correspondendo cada um deles respectivamente, ao somatório das quotas de mercado das 4 e 8 maiores empresas.

A utilização deste Índice Discreto de Concentração, o qual conforme referimos contempla apenas um dado ponto da distribuição, com uma dimensão de amostra m aleatória, foi complementada com o cálculo de uma medida alternativa de concentração, a qual contempla todas as unidades do universo em estudo, o que no nosso caso significa a distribuição de todas as empresas em cada um dos diferentes tipos de actividade considerados. Trata-se do "ÍNDICE DE HERFINDHAL", que ao invés do índice discreto de concentração, tem o mérito de combinar informação acerca das quotas de mercado de todas as empresas, e não apenas das m maiores.

O Índice de Herfindhal consiste na soma dos quadrados das quotas de mercado de todas as empresas de cada um dos vários tipos de actividade que integram o ramo, em número de n :

$$H = \sum_{i=1}^n P_i^2$$

e onde P_i , tal como no índice anterior, representa a quota de mercado da firma i .

A elevação de P_i ao quadrado ($P_i * P_i$), significa que este índice não é mais do que a soma ponderada das participações relativas de cada uma das empresas que no nosso caso integram cada um dos diferentes tipos de actividade considerados, e cuja ponderação é a sua própria quota de mercado. Assim, quanto menor for essa quota, tanto menor será o seu peso no conjunto.

Porque a distribuição geográfica das unidades fabris por tipo de actividade não é de forma alguma uniforme, e está bem longe de acompanhar a distribuição global do conjunto da indústria corticeira, optámos por calcular também o "QUOCIENTE DE LOCALIZAÇÃO" para cada uma das cinco regiões, ou melhor, cinco grupos em que temos considerado distribuída essa actividade industrial, e os quais passamos a recordar: distritos de Aveiro, Évora, Faro, Setúbal, e finalmente um último grupo constituído pelos "restantes distritos" do país onde essa actividade também ocorre, ainda que por vezes a um nível bastante reduzido.

Como indicador de especialização que é, e dada a heterogeneidade que caracteriza a distribuição geográfica das

unidades industriais do ramo, com o cálculo do Quociente de Localização lográmos poder tirar algumas conclusões quanto à participação dos diferentes tipos de actividade para o conjunto de vendas de cada uma das regiões, quando comparada à sua contribuição a nível de todo o ramo.

Esse Quociente de Localização é definido da seguinte forma:

$$Q_L = \frac{X_{ik}/X_i}{X_k/X}$$

onde:

i - designa a região considerada

k - designa o tipo de actividade ou estágio produtivo

X_{ik}/X_i - é a contribuição relativa das vendas respeitantes à actividade k, para uma dada região i.

X_k/X - é a contribuição relativa da actividade k para o total das vendas de todas as regiões (ramo).

O Quociente de Localização de uma dada região, pode ser interpretado como comparando a contribuição relativa do tipo de actividade k para uma dada região, com a contribuição relativa desse tipo de actividade para o conjunto das regiões (ramo). Quanto maior for a contribuição relativa da actividade k, tanto mais especializada será a região nesse tipo de actividade.

Assim:

$Q_L = 1$ significa que a actividade k contribui de forma idêntica para a região i, àquela com que contribui para o conjunto do ramo.

$Q_L = 0$ significa que a actividade k na região i, não tem qualquer contribuição para o conjunto das vendas do ramo.

$Q_L < 1$ e neste caso a actividade k tem um lugar relativamente mais fraco a nível da região i, que no conjunto das vendas do ramo.

$Q_L > 1$ e a actividade k tem um peso relativamente maior a nível da região i, que a nível do conjunto das vendas do ramo. Nesta situação, podemos falar de uma especialização da região i relativamente à actividade k.

Muito embora inicialmente nos propuséssemos calcular esse Quociente de Localização para os anos utilizados no cálculo dos Índices Discreto de Concentração e de Herfindhal (1971, 1979 e 1987), tal não nos foi possível relativamente ao primeiro desses anos, uma vez que à Direcção Geral de Florestas, Organismo que nos facultou toda a informação estatística, por sua vez não teve possibilidade de proceder à divisão das empresas pelos respectivos distritos. Assim, embora na posse da informação, ficámos impossibilitados de saber a que distrito ou grupo de distritos pertencia cada uma

das empresas, o que é imprescindível no cálculo da citada medida de especialização.

Impõe-se ainda fazer uma breve referência à selecção da variável por nós utilizada nestas medidas de concentração e especialização: o volume de vendas.

Tendo inicialmente considerado a hipótese de utilização alternativa de uma das seguintes variáveis: Emprego, Valor Acrescentado Bruto e Volume de Vendas, desde logo optámos pela última, uma vez que:

- O Emprego, se por um lado seria a variável relativamente à qual não teríamos grandes problemas a nível de obtenção de dados estatísticos, por outro colocava-nos perante a hipótese de obtenção de resultados enganadores, uma vez que o coeficiente capital/trabalho tende a ser mais elevado nas actividades tipo capital intensivo, e mais baixo nas de trabalho intensivo, o que teria a sua importância num ramo onde existem notórias diferenças entre a intensidade no uso dos dois factores produtivos pelos vários tipos de actividade.

- No que respeita ao VAB (Valor Acrescentado Bruto), a sua utilização ficou apenas no campo de uma mera hipótese, conhecida como é a dificuldade de dados dessa natureza se encontrarem disponíveis.

- Restava o Volume de Vendas, em relação ao qual lográmos tornear todos os problemas inerentes à obtenção de uma informação desse tipo, e por cuja utilização nos decidimos, embora conscientes de que, aliadas às vantagens que essa variável possa apresentar em cálculos desta natureza, existem decerto também alguns inconvenientes. Como tal, pode considerar-se o facto do volume de vendas ter um valor numa actividade a jusante, que em princípio é muito superior ao de uma situada a montante, devido à natural incorporação de valor acrescentado.

Muito embora já tenha sido provado⁽¹⁾ que os resultados não diferem grandemente com a escolha da variável, não devemos esquecer a influência que pode ter sobre os indicadores, o facto de recorrermos a esta ou àquela variável.

Por último, há ainda a referir que toda a informação estatística utilizada para elaboração dos Quadros analisados no subponto 2.11.2 e relativos aos Índices de Concentração, se encontra num Anexo próprio, concretamente o Anexo C.

(1) França - Morvan, 1972 e Grã-Bretanha - Leak e Maizels, 1945.

2.11.2. Cálculo de alguns indicadores de concentração.

Análise dos resultados obtidos

As características próprias do sector corticeiro já aqui analisadas, impuseram-lhe uma evolução onde a concentração não parece ter sido muito favorecida, pelo menos ao longo do período analisado (1971/1987). Tal facto, pode ser comprovado através do cálculo dos indicadores referidos no ponto anterior, os quais aqui se recordam:

- ÍNDICE DISCRETO DE CONCENTRAÇÃO
- ÍNDICE DE HERFINDHAL
- QUOCIENTE DE LOCALIZAÇÃO

1) ÍNDICE DISCRETO DE CONCENTRAÇÃO - este índice foi calculado para cada um dos diferentes tipos de actividade em cada ano, e relativamente às quatro e oito maiores empresas (excepção feita para as oito maiores empresas granuladoras, por razões que adiante se explicam). Podemos ver no Quadro 2 como o somatório das suas quotas de mercado evoluiu de forma diversa. Assim, embora com valores em 1987 inferiores aos de 1979, quer nas unidades preparadoras, quer nas transformadoras simples e aglomeradoras, no primeiro desses três tipos de empresas verificou-se do primeiro para o segundo ano considerado, um aumento na sua participação relativa (do conjunto das m empresas consideradas), passando

QUADRO 2. ÍNDICE DISCRETO DE CONCENTRAÇÃO NOS VÁRIOS TIPOS DE ACTIVIDADE (ESTÁDIOS PRODUTIVOS)

	1971	1979	1987
PREPARADORAS			
- C4	19.63%	21.88%	16.89%
- C8	27.88%	31.53%	29.21%
TRANSFORMADORAS SIMPLES			
- C4	23.46%	17.39%	16.22%
- C8	31.91%	27.03%	26.71%
MISTAS			
- C4	33.72%	37.22%	40.34%
- C8	47.11%	50.36%	53.38%
GRANULADORAS			
- C4	89.15%	89.51%	87.12%
AGLOMERADORAS			
- C4	50.37%	46.13%	43.75%
- C8	75.08%	71.76%	69.15%

FONTES: Quadros 3C, 11C e 19C

de 19,63% para 21,88%; isto, quando considerámos as quatro maiores empresas, pois ao considerarmos as oito, essas percentagens registando uma evolução idêntica, passaram respectivamente de 27,88% para 31,53%, evidenciando uma evolução algo diferente daquela que ocorreu nos outros dois tipos de unidades de que acima falávamos, nomeadamente transformadoras simples e aglomeradoras. Nestas, verificou-se sempre uma diminuição no referido indicador.

No que respeita às unidades mistas e granuladoras, enquanto

nas primeiras não houve diferença significativa entre a forma como evoluiu a participação das empresas quando considerámos as quatro ou oito detentoras de maiores quotas no mercado, uma vez que, quer num caso quer noutra, C_4 e C_8 aumentaram sempre e sensivelmente o mesmo, nas segundas, a concentração do volume de vendas das quatro maiores empresas praticamente manteve-se de 1971 para 1979 (89,15% no primeiro desses anos e 89,51% no segundo), tendo diminuído no último ano ao atingir apenas 87,12%. Apesar dessa diminuição, a concentração era particularmente elevada, uma vez que as quatro maiores empresas detinham em conjunto uma percentagem elevadíssima do volume de vendas.

A este respeito convém justificar, não só os elevados valores assumidos por esse índice, mas também a razão pela qual não se procedeu ao cálculo do C_8 (participação conjunta das oito maiores empresas). É que o número de unidades desse tipo, (10 em 1971 e 1979 e 9 em 1987), sendo muito menor que em qualquer um dos outros tipos de actividade e para além disso aproximando-se muito do m utilizado (número de elementos da amostra relativo às empresas de maior dimensão), torna necessariamente bastante elevada a participação relativa do conjunto das empresas consideradas. Porém, não nos parece que o pequeno número de unidades granuladoras, embora podendo conduzir a elevado grau de concentração, possa por si só justificar percentagens tão elevadas, uma vez que 4 das 9 empresas do ramo detinham no último ano cerca de 87% do

volume global de vendas relativo às actividades desse tipo, o que, a não ser nas aglomeradoras onde percentagem idêntica de empresas também ultrapassava nesse mesmo ano os 87% do conjunto das vendas do respectivo ramo, corresponde a uma concentração muito superior à verificada em qualquer um dos outros três tipos de actividade, não obstante o facto da concentração de vendas a nível das unidades mistas, ser também apreciável. Em 1987, as quatro maiores empresas detinham em conjunto 43,75% das vendas no caso das aglomeradoras, e 40,34% no das unidades mistas, enquanto ao considerarmos as oito maiores, essas percentagens subiram aos 69,15% e 53,38% respectivamente.

Embora sem grandes variações de uns anos para outros, uma vez que as oscilações a que acima fizémos referência não são de forma alguma significativas, podemos dizer que de facto existem diferenças apreciáveis no conjunto da participação relativa das empresas, consoante consideramos este ou aquele tipo de actividade. Em 1987, o seu valor relativo às quatro maiores empresas, ia desde um mínimo 16,22% para as transformadoras simples, até um máximo de 87,12% para as granuladoras, enquanto os valores relativos às oito maiores oscilavam entre 26,71% e 69,15%, respectivamente para as transformadoras simples e para as aglomeradoras. Isto claro está, excluindo a participação relativa das oito maiores empresas granuladoras pelas razões já acima expostas.

De facto, os mais baixos valores encontrados quer para o C₄

quer para o C_8 , dizem respeito às unidades preparadoras e transformadoras simples, o que não nos deve admirar, se levar-mos em conta que já na análise da dimensão dos estabelecimentos fabris consoante o número de operários e a sua disponibilidade ou não de força motriz, tínhamos chegado à conclusão que era a nível desses dois grupos que se situava o maior número de unidades de menor dimensão, muito frequentemente sem força motriz instalada. Nas unidades do primeiro tipo e em 1986, apenas existia uma que empregava entre 50 e 100 operários, enquanto nas do segundo, havia duas unidades empregando entre 101 e 200 operários, sendo essas as de maior dimensão, tendo em conta esse critério do emprego. Logo, não será de admirar os baixos níveis de concentração encontrados, dada a estreita relação que tudo isso tem com o volume de vendas, variável cuja utilização foi justificada no ponto anterior.

2) ÍNDICE DE HERFINDHAL - neste índice, onde a participação relativa de cada uma das empresas em cada tipo de actividade é ponderada pela sua própria quota de mercado, podemos ver como também ele apresenta valores muito mais baixos para as unidades preparadoras e transformadoras mistas, sinal de que nesses dois tipos de unidades, não existem empresas que se destaquem pela sua elevada participação no volume global de vendas (Quadro 3).

QUADRO 3. ÍNDICE DE HERFINDHAL NOS VÁRIOS TIPOS DE ACTIVIDADE

	1971	1979	1987
PREPARADORAS	0.01957	0.02627	0.0187
TRANSFORMADORAS SIMPLES	0.02479	0.01615	0.0161
MISTAS	0.04835	0.06008	0.06791
GRANULADORAS	0.30491	0.21042	0.20222
AGLOMERADORAS	0.09045	0.08569	0.07642

FONTES: Quadros 4C, 12C e 20C

Se tal acontecesse, a detenção por uma ou mais empresas de um volume de vendas nitidamente superior ao de todas as outras, ao ser ponderada pela sua própria quota de mercado, faria com que o índice assumisse valores bem mais elevados, tal como acontece nas unidades granuladoras, onde em 1987 três das empresas ao deterem, uma cerca de 25% e as outras duas cerca de 22% (cada uma) do volume global de vendas do conjunto, se tornaram responsáveis pelo elevado valor do referido índice (0,20222). Porém, temos de reconhecer que isso se torna relativamente mais fácil naqueles tipos de actividade que, como o das granuladoras, são constituídos por um número de empresas de uma certa forma pequeno, pelo menos quando comparado com o número existente a nível de outros estádios produtivos ou tipos de actividade.

Em 1971, o índice de Herfindhal relativo a essas unidades granuladoras revelava uma concentração de vendas bastante superior à dos dois anos posteriores, uma vez que a empresa com maior participação no volume de vendas atingia por si só cerca de 50% do conjunto ($H = 0,30491$). Para 1979, esse índice sofreu diminuição, atingindo o valor 0,21042, evidenciando assim uma menor concentração do volume de vendas que o verificado no ano anterior.

Este índice também se pode considerar de uma certa forma elevado no caso das aglomeradoras, pelo menos quando comparado com os baixos valores a nível das preparadoras e transformadoras simples. Embora registando sempre diminuição quando comparamos os valores relativos aos três anos, ele apresenta no último, o valor 0,07642 (contra 0,09045 em 1971 e 0,08569 em 1979), sinal de que a concentração do volume de vendas, embora de uma forma um tanto ligeira, teve tendência para diminuir.

3) QUOCIENTE DE LOCALIZAÇÃO - antes de entrar propriamente na análise dos resultados relativos a este indicador, façamos primeiro uma breve referência ao contributo dado em cada um dos distritos ou regiões considerados, por cada estágio produtivo, relativamente às vendas totais desse mesmo estágio (Quadros 21C e 22C - Anexo C). Parece-nos digna de realce nos distritos de Aveiro e Setúbal, a elevada importância relativa que têm as suas vendas em determinados estádios

produtivos, no conjunto das vendas do estádio respectivo. Concretamente em 1987, e no que respeita ao primeiro desses dois distritos, a participação das suas vendas para o total em cada estádio, é de cerca de 92, 82 e 75%, respectivamente para as transformadoras simples, mistas e granuladoras, sinal evidente do elevado contributo que esse distrito dá para o ramo corticeiro em geral, e para esses três tipos de actividade em particular. Quanto ao outro distrito, o de Setúbal, embora com percentagens algo inferiores, temos de reconhecer que, quer a nível das preparadoras, quer das granuladoras e das aglomeradoras, a sua participação para o conjunto das vendas é também notória (cerca de 45% nas primeiras, de 25% nas segundas e de 41% nas terceiras).

Em 1979, a situação era ligeiramente diferente, pelos menos no que diz respeito às unidades granuladoras, que no distrito de Aveiro, estavam bem longe de alcançar os cerca de 75% de 1987, ficando-se apenas em 41% do conjunto das vendas do estádio. No distrito de Setúbal, e também nesse ano, a importância relativa das suas unidades granuladoras em termos do seu volume de vendas, era muito superior à que vimos existir em 1987. Ela era nesse ano de cerca de 58% contra os 25% deste último ano. Estamos em crer que a essa diminuição não foi alheio o facto das unidades granuladoras do distrito terem diminuído em termos relativos, quando comparadas com o total das granuladoras para o país. Em 1978, 5 em 9 granuladoras pertenciam ao distrito de Setúbal, enquanto em 1986 elas eram 5 num total de 11. Daí que a nível desse tipo

de unidades, o distrito de Setúbal tenha piorado o seu contributo para o conjunto, passando de 55,56% do total em 1979 para 45,45% em 1986⁽¹⁾ (rever o Quadro 2.10).

Da mesma forma, e através da percentagem de unidades industriais, parece-nos poder ser justificada a evolução no sentido inverso que se verificou no distrito de Aveiro e que referimos acima, e onde as unidades granuladoras, representando em 1978, 22,22% do total desse tipo de unidades existentes em todo o país, passaram a 54,55% em 1986.

A importância relativa que as vendas dos distritos de Évora e Faro assumem a nível das preparadoras, aliada à já referida participação de Setúbal, vão mais uma vez de encontro à conclusão a que já tínhamos chegado atrás, de que a actividade de preparação se encontra na sua grande maioria nas proximidades das zonas de produção suberícola, o que, comparado com a localização maioritária das actividades a jusante, nos permite notar o evidente desfazamento geográfico existente, não apenas entre a produção suberícola e a industrialização da cortiça, mas também entre a própria preparação dessa cortiça e a sua ulterior transformação. Muito embora estejamos seguros de que grande parte das unidades industriais situadas no norte e centro do país

(1) Estas percentagens, cuja fonte são os Mapas de Movimento Comercial e Fabril do IPPF, não se apresentam para 1987, pelo facto da informação estatística que nos foi facultada, ter 1986 como último ano.

também realizam a preparação (particularmente as rolheiras), um facto podemos constatar: é que grande parte das unidades pertencentes aos distritos do sul param a sua actividade a nível da preparação, deixando para terceiros os benefícios a auferir pelas transformações que se lhe seguem.

É precisamente essa característica que faz com que o distrito de Évora apresente quer em 1979, quer em 1987, o maior Quociente de Localização (Quadro 4), com valores iguais a

QUADRO 4. QUOCIENTE DE LOCALIZAÇÃO POR DISTRITO E TIPO DE ACTIVIDADE

	PREPARADORAS	TRANSFORMADORAS SIMPLES	MISTAS	GRANULADORAS	AGLOMERADORAS
AVEIRO					
1979	0.04989	1.42642	1.34214	0.76590	0.29322
1987	0.10611	1.34508	1.20097	1.09595	0.36592
ÉVORA					
1979	5.46788	0.00058	0.40384	0.00000	0.05146
1987	7.15928	0.51699	0.03941	0.00000	0.47068
FARO					
1979	1.28383	0.05968	0.59291	0.00000	3.57788
1987	2.05927	0.08983	0.42501	0.00000	3.59367
SETÚBAL					
1979	1.94087	0.17326	0.61655	2.44086	2.47486
1987	2.39481	0.14920	0.79110	1.30923	2.18454
OUTROS DISTRITOS					
1979	2.05227	1.22368	0.64579	0.11602	0.50954
1987	4.00758	0.61793	0.09040	0.00000	2.76294

FONTES: Quadros 21C e 22C

5,46788 e 7,15928 nesses dois anos. Isso significa um aumento na especialização do distrito nesse tipo de actividade, uma vez que a preparação tem para essa região, um contributo relativamente maior (e que aumentou de cinco para sete vezes), que o seu contributo para o conjunto das vendas do ramo.

Muito embora com valores bastante mais baixos, é de referir a "especialização" dos distritos de Setúbal e Faro e no que respeita também à actividade preparadora, com um $Q_L = 1,94087$ em 1979 e igual a 2,39481 em 1987, para o primeiro distrito, e um Quociente igual a 1,28383 e a 2,05927 para os mesmos anos e no segundo distrito. Essa actividade, é para esses distritos muito mais importante em termos da parcela de vendas que desencadeia, do que será para o ramo no seu conjunto, e essa importância aumentou de 1979 para 1987.

Dada a importância que o distrito de Aveiro tem a nível da indústria corticeira, não podíamos terminar este ponto sem deixar de fazer uma breve referência ao Quociente de Localização encontrado para esse distrito, e no que respeita aos tipos de actividade de que ainda não falámos. É a nível das unidades de transformação simples e das unidades mistas, que esse distrito apresenta os maiores valores nesse indicador, o que não será de admirar se pensarmos na proliferação de unidades rolheiras (esse distrito concentrava em 1987 cerca de 84% dessas unidades) e de unidades mistas

(das quais são mais importantes aquelas que combinam a actividade preparadora com a rolheira, e que nesse mesmo ano representavam 66% do total)⁽¹⁾ que caracteriza o distrito. Logo, será de esperar nessas actividades, um elevado contributo para as vendas da região, o qual supera a participação das vendas de cada estádio no total das vendas do ramo, embora esse contributo apresente ligeira tendência para diminuir do primeiro para o segundo anos agora considerados.

De todos aqueles tipos de actividade para os quais, e em qualquer um dos distritos, o respectivo Quociente de Localização não logrou alcançar a unidade, podemos dizer que, em cada uma dessas regiões, a actividade considerada tem um lugar relativamente mais fraco que no conjunto das vendas do ramo. Nesse caso, a região considerada está longe de uma "especialização" nessa actividade.

(1) Foi a possibilidade de ter acesso ao número de empresas e aos valores e percentagens relativos à indústria rolheira e às unidades mistas que exclusivamente preparam a cortiça e fazem rolhas, que nos levou inicialmente à separação das unidades mistas entre as que são preparadoras e transformadoras simples e aquelas que realizam outro ou outros tipos de actividade, muito embora isso não tivesse uma aplicação directa em qualquer dos índices aqui calculados.

2.12. PROBLEMAS FUNDAMENTAIS DO RAMO CORTICEIRO NO PLANO INDUSTRIAL, E A NÍVEL DOS PRINCIPAIS ESTÁDIOS PRODUTIVOS. QUE PERSPECTIVAS?

Muito embora a análise dos pontos anteriores nos merecesse, cada um per si algumas observações, foi a conjugação dos vários aspectos já aqui focados, que em si propiciou ao sector corticeiro aquela estrutura que lhe é tão característica, não obstante os estrangulamentos de que é alvo, e que fazem dele um sector de actividade bastante problemático. Daí que nos parecesse mais adequado tecer em conjunto alguns comentários, apenas depois de proceder à completa caracterização do sector no plano industrial, uma vez que, problemas como a dimensão das empresas e a sua utilização ou não de força motriz estão interrelacionados, tal como o estão com tantas outras questões que aqui foram analisadas, o que tornaria extremamente difícil, senão praticamente impossível, a realização antecipada destes comentários, sem que isso desse idêa de uma compartimentação que de facto não existe.

Assim, começaremos esta nossa apreciação crítica aos vários aspectos que vimos caracterizarem o sector, por um que nos parece fundamental pelas consequências que acarreta a vários níveis. Estamos a referir-nos à dimensão das empresas, dada a

já detectada coexistência de algumas unidades bem dimensionadas, com um elevado número de outras cuja dimensão é muita reduzida (muitas delas de carácter familiar), o que no conjunto se traduz num sector de actividade altamente fragmentado, dada a elevada proliferação de industriais ou "pseudo-industriais" que realizam a transformação da matéria-prima.

Essas últimas unidades, e estamos aqui a reportar-nos agora, não só às do tipo "familiar", mas também àquelas que, embora não o sendo, podem considerar-se de muito pequena dimensão, dominantes em especial a nível da actividade de preparação onde constituem a maioria das unidades existentes, e também a nível das transformadoras simples onde coexistem com algumas unidades modernas e bem equipadas, são na sua maioria completamente desprovidas dos necessários poder financeiro e nível técnico que lhes permita assegurar o mínimo de rendibilidade, precisamente devido à sua dimensão. De facto, essas empresas estão longe de reunir as condições mínimas, que no curto prazo lhes possibilite responder à evolução da procura, pelo menos de uma forma autónoma dada a irregularidade da sua produção e até a sua intermitência.

Relativamente à dimensão das unidades industriais do sector, convém analisar com mais pormenor o que ultimamente se tem passado a nível das transformadoras por simples talha, e muito em especial as unidades rolheiras, uma vez que:

1º - Essas transformadoras simples estão entre as responsáveis pelo significativo aumento que tem vindo a ocorrer, nas unidades de menor dimensão. De acordo com o Quadro 2.20 e em 1986, 331 das 368 unidades que realizavam a transformação da cortiça por simples corte da prancha, empregavam menos de 21 operários, o que corresponde a cerca de 90%, enquanto essa percentagem em 1976, era de apenas 78%.

2º - A questão da dimensão reduzida não se coloca tanto a nível das unidades granuladoras e aglomeradoras, pois muito embora nem todas elas se possam considerar modernas e bem equipadas, a própria concorrência se encarregou de eliminar as menos competitivas, já que a sua pequena dimensão lhes não permitia a obtenção de economias de escala tão importantes a nível desses dois estádios produtivos, onde as próprias características do produto que fabricam e a natureza das operações principais, impõem a utilização de equipamento por vezes sofisticado, e a existência de linhas de produção mais ou menos automatizadas.

De tudo isto resulta a existência de um reduzido número de unidades industriais dessa natureza, as quais quando comparadas, quer às preparadoras, quer às transformadoras simples, se podem considerar de apreciável dimensão, com as consequências favoráveis que isso acarreta, a nível de custos e também do ponto de vista da comercialização, não obstante as suas maiores exigências em termos de capital e da

tecnologia minimamente necessária a uma perfeita laboração.

Apesar da reduzida dimensão da grande maioria delas, voltemos às unidades rolheiras, para tentar avaliar da sua importância no sector, uma vez que elas conseguiram que a rolha de cortiça natural assumisse posição chave no conjunto da nossa exportação corticeira. É aqui, ao nível destas unidades, que com maior nitidez se vislumbra o dualismo que caracteriza todo o sector, coexistindo um pequeno número de unidades bem dimensionadas e modernas, com outras que, sendo em número muito maior, estão mal equipadas e dispõem de dimensão inadequada, com instalações frequentemente rudimentares.

Vejamos então as implicações que isso acarreta e o que se tem passado nos últimos anos, face à evolução da procura de rolhas por parte do mercado externo, uma vez que, conforme veremos oportunamente, é a ele que praticamente se dirige quase toda a nossa produção rolheira.

Embora o número de países a quem se destinam as nossas rolhas de cortiça natural seja bastante elevado, na prática verifica-se uma concentração da procura naqueles países que se dedicam à produção vinícola, nos quais a existência de grupos económicos nesse sector como potenciais importadores de rolhas, tende a exigir grandes volumes de aprovisionamento, com elevadas exigências no que respeita ao rigor técnico e à qualidade dos produtos que adquirem.

Face a imperativos desta natureza, facilmente se compreende a dificuldade, ou melhor, a impossibilidade das pequenas empresas de satisfazerem essas exigências de uma forma autónoma, independente, não tanto pela qualidade em si dos produtos que fabricam, mas pelo carácter irregular e por vezes intermitente da sua produção, sofrendo assim as consequências da sua pequenez e do seu tipo de produção quantas vezes artesanal. Os seus meios financeiros são de tal forma reduzidos, que a grande maioria delas ao invés de adquirir a prancha a unidades preparadoras (isto por não disporem de caldeiras para proceder à cozedura da cortiça), o faz às grandes empresas transformadoras, as quais concedendo-lhes crédito acabam por lhes adquirir mais tarde o produto final, ficando elas assim na sua directa dependência.

Aquelas que fugindo a essa dependência, têm conseguido elas próprias exportar a sua própria produção, apenas lograram dar o seu contributo para aumentar a desorganização no mercado (disso falaremos mais à frente, na parte respeitante à comercialização), sujeitando-se muitas das vezes aos preços que lhes são impostos.

Na prática, tudo isto se tem traduzido no acesso ao mercado externo de apenas um limitado número de unidades, precisamente aquelas cuja dimensão e poder económico lhes permitiu criar condições de resposta às reais exigências da procura, muito embora isso muitas vezes só tenha sido

possível através da "utilização" de unidades mais pequenas que, mediante a venda da sua produção de rolhas se lhes submetem, limitando-se pura e simplesmente à satisfação das encomendas junto daquelas empresas que previamente lhes forneceram a matéria-prima.

Assim, com um grau de autonomia que se pode considerar bastante relativo, essas pequenas unidades têm conseguido subsistir, podendo até afirmar-se que a nível da indústria rolheira se assiste a uma fragmentação cada vez maior, onde a multiplicidade de empresas existentes consegue escoar a sua produção, mas com níveis de rendibilidade francamente baixos. A inexistência de barreiras, quer de ordem tecnológica quer de capital, permite-lhes à partida um fácil acesso ao sector, pois a mais tradicional broca a pedal, embora lenta, proporciona o mínimo de produtividade sem exigências adicionais em termos de equipamento, o que aliado ao seu fraco poder económico e financeiro, constitui forte obstáculo à existência de qualquer incentivo no que respeita à reconversão ou adopção de novas tecnologias. Daí que a subcontractação seja uma situação algo frequente a nível do sector.

Nos últimos anos da década de oitenta, a situação parece ter-se alterado ligeiramente, com uma perda de competitividade por parte das grandes unidades rolheiras, a favor das inúmeras pequenas unidades que proliferam na zona Norte do país, e que, não obstante a sua dimensão, de uma

certa forma lhes estão a fazer frente, embora em condições que podemos apelidar de "especiais", e as quais passamos a explicar.

Muito embora não lhe possamos chamar uma inversão de papéis porque de facto não é o caso, nos últimos anos do período em análise tem-se assistido ao assumir de uma posição por parte dessas pequenas unidades, tendo por base a tentativa exercida pelos próprios importadores de rolhas, que através de agentes seus no nosso país têm procurado realizar directamente a aquisição da sua produção, resultando daí uma perda de competitividade para os tradicionais exportadores.

Quererá isto dizer que, a médio prazo se assistirá a um acentuar da fragmentação a nível da indústria rolheira, já de si altamente fragmentada, com unidades que, embora tendo certo o escoamento da sua produção, o fazem com níveis de rendibilidade extremamente baixos? O que nos parece é que, para além de uma associação ou cooperação entre as unidades rolheiras tendo em vista a resolução desse problema e de muitos outros com que o sector se defronta, há que adoptar estratégias de desenvolvimento que lhe propiciem a sua adequada estruturação, as quais em nossa opinião, poderão eventualmente passar por uma integração vertical de algumas unidades de modo a permitir o seu correcto dimensionamento e a obtenção da adequada capacidade técnica, dando lugar a empresas que, impondo-se no mercado externo ao invés de se

submeterem a condições impostas, possam reunir condições de fazer face à concorrência, que pelo facto de não se desejar desenfreada, também não se pretende eliminar: apenas há que saber discipliná-la. De não esquecer a este nível a importância de uma integração com a própria actividade suberícola, dado o papel que a mesma desempenha no correcto abastecimento das unidades industriais, o qual se reconhece de vital importância para o bom funcionamento de todo o sector.

De uma certa forma ligadas à dimensão das empresas (e com este aspecto conforme vimos, prendem-se muitos outros) e à concorrência, estão outras questões que nos parecem fundamentais e que importa aqui referir, como é o caso da prospecção de mercados, publicidade, promoção de vendas, etc.

Por parte da grande maioria dos produtores e exportadores de rolhas (e voltamos aqui a fazer referência a este produto, dada a sua importância no contexto da economia corticeira), existe um perfeito desconhecimento dos mercados a satisfazer, nomeadamente no que respeita às suas características, à sua capacidade de absorção do produto, às suas redes de distribuição, etc., conhecimentos esses imprescindíveis a uma correcta tomada de decisões, quer no campo da transformação, quer no da comercialização. A definição de uma adequada estratégia de marketing, de importância vital ao desenvolvimento do sector corticeiro, jamais foi tida em conta pela maioria das suas empresas, que nunca sentiram,

provavelmente devido à sua dimensão, qualquer necessidade de análise dos mercados (até porque muitas delas nem a eles têm acesso), com a admissão de técnicos comerciais e de marketing, que lhes possibilite ir, desde uma análise das vendas até uma análise das reacções nos mercados face a alterações a nível do produto, promovendo e divulgando os produtos de cortiça através duma informação adequada das suas reais características, alargando os mercados já existentes, e se possível criando outros novos, seguindo os mais modernos métodos de propaganda e prospecção.

A pequena dimensão dessas empresas, com implicações directas sob os planos financeiro e de produção, conferem a esta um carácter altamente irregular e com custos elevados, acarretando toda uma série de consequências aos níveis mais variados, quando no momento presente se exige de uma empresa uma estruturação completamente diferente. Hoje em dia, se não quizer estagnar, e consequentemente ser ultrapassada, uma empresa, e isto independentemente do sector em que se insere, terá de procurar a sua adaptação às mutações que lhe são impostas pelo enquadramento económico e pela evolução tecnológica. Isso passa necessariamente, para além de operários competentes e com o nível de qualificação adequada, pela constituição de uma equipa de dirigentes económicos, técnicos e financeiros, de pessoal de investigação, etc., em suma, pessoas profissionalmente competentes, desde os encarregados aos operários especializados, passando por

sectores de publicidade e comercialização bem definidos.

Presentemente, face aos problemas com que o sector se depara, impõe-se uma atitude agressiva perante o mercado, com redes de distribuição organizadas, e a promoção de adequadas campanhas publicitárias.

Podemos então perguntar, como é que se pode exigir tudo isto de uma empresa corticeira inserida no sector dito tradicional? Estamos em crer que, só a completa reestruturação do sector, passando necessariamente, quer pela já referida integração de algumas empresas por forma a aproveitar ao máximo as vantagens do encadeamento das diversas actividades, quer pela associação das mais pequenas, que afinal são a maioria, por forma a eliminar as múltiplas situações de subcontractação e a conduzir ao tão necessário redimensionamento do sector, poderá contribuir para a existência de empresas com a imagem das que acima referimos.

Até que ponto a separação das diversas actividades, com as actividades granuladora, aglomeradora e até a rolheira, a instalarem-se em locais distantes daqueles donde são originárias as matérias-primas, com o consequente agravamento de custos, não tem contribuído para muitas das distorções que hoje existem no sector corticeiro?

No que respeita à integração vertical das diversas actividades, de facto algumas tentativas resultaram, só que

são nítidamente insuficientes, tanto mais que se confinam à actividade de transformação industrial, deixando de fora o campo da produção suberícola, onde efectivamente se localiza a raiz dos problemas da indústria corticeira.

Directamente ligada a toda a problemática daquilo que a empresa hoje deve ser, e do papel que ela deve desempenhar no contexto socio-económico em que se insere, algumas questões nos parecem que, de uma forma premente, podíamos colocar a respeito das cerca de seis centenas de unidades industriais que em 1987 se dedicavam à industrialização da cortiça. São elas:

- Quantas dessas empresas exercem um controlo técnico de produção, realizando exames laboratoriais dos seus produtos?
- Quantas procedem laboratorialmente ao estudo das alterações a imprimir aos produtos, tendo em vista a melhoria da sua qualidade e o seu baixo custo?
- Quantas utilizam as mais modernas técnicas de organização e gestão, tendo em vista o ordenamento e o controlo técnico da produção e a tomada de decisões fundamentais, ao invés de palpites e intuições, outrora apanágio de empresários e gestores?
- Quantas delas realizam uma cuidada prospecção de mercados,

com o objectivo de analisar as suas potencialidades, tentando a expansão daqueles que já possuem e a abertura a outros novos?

- Se de facto a grande maioria da cortiça transformada nas nossas fábricas se tem destinado ao mercado externo, porque não orientar um adequado programa de propaganda, por forma a evidenciar as reais possibilidades do seu consumo no mercado interno, as quais não são de menosprezar? Quantas empresas já tentaram uma acção desta natureza? Tão pouco a nível externo essa propaganda tem sido efectuada, muito embora e apesar dos mercados que presentemente detemos, isso não nos pareça que deva ser descurado, dada a grande concentração num pequeno número de mercados e o risco que lhe é inerente, para além de que, só a promoção e a divulgação da cortiça, bem como das suas características, podem vir a impedir a sua substituição por aqueles produtos paralelos que se destinam à satisfação de necessidades semelhantes, e cuja proliferação tende a aumentar cada vez mais, pelo menos naqueles campos em que essa substituição se vislumbra possível e à primeira vista vantajosa. Assim, revela-se urgente a necessidade de lançar uma campanha que possa fazer face à ameaça que esses substitutos constituem para o sector, campanha essa que só poderá ser levada a cabo através de uma adequada concertação de esforços por parte de todos os produtores, tendo em vista enfrentar um desafio competitivo que é comum a todos eles.

Neste campo, parece-nos particularmente importante a

tentativa de adopção de estratégias de diferenciação de produtos, dadas as enormes potencialidades da matéria-prima utilizada, a qual passa necessariamente pela inovação e pelo processo tecnológico, tendo em vista assegurar ganhos de produtividade que permitam a obtenção e a manutenção da competitividade tão necessária aos produtos corticeiros, em particular numa altura em que, face a um mercado alargado, esses produtos enfrentam a concorrência de vários substitutos.

Se nos fosse possível um contacto directo com todas as empresas do sector, que nos permitisse o aprofundado conhecimento de cada uma delas individualmente, decerto bem poucas se poderiam gabar de se preocuparem com as questões acima enunciadas, assim como com muitas outras que aqui poderíamos formular. Isto, porque até mesmo para aquelas que detém algum poder financeiro, se torna bem mais fácil investir na aquisição de novos equipamentos tendo em vista a produção de um produto cujas hipóteses de comercialização muitas vezes ignoram devido ao desconhecimento total do mercado, do que investir quer na análise do potencial dos produtos que já fabricam ou até na eventual possibilidade de produção de um produto "novo", quer na admissão de técnicos especializados e demais investimentos na área comercial com vista à minimização dos riscos inerentes a qualquer investimento.

Quando da análise da mão-de-obra, tornou-se particularmente evidente a percentagem mínima de pessoal técnico especializado, quer na área da fabricação, quer na área de vendas. O Quadro 2.40, apresentando em separado o pessoal afecto à Fabricação e à Gestão e Comércio, permitiu-nos concluir da irrisória importância relativa de técnicos na primeira dessas áreas, enquanto o pessoal directamente ligado à parte de vendas, muito embora tenha mais do que triplicado de 1976 até 1987, continua tendo uma diminuta importância relativa no conjunto (cerca de 1% nesse último ano). A adopção de uma estratégia de **marketing** a que muitas empresas se mostram frequentemente alheias, parece-nos primordial tendo em vista uma tentativa de conhecer os estrangulamentos que ocorrem no sector aos mais variados níveis, para que da forma mais adequada se possam encontrar as respectivas soluções.

Não queríamos terminar este ponto sem reforçar uma questão que nos parece de suprema importância: a da investigação científica e tecnológica. Se uma análise de mercados que possibilite uma visão exacta da sua capacidade de absorção do produto bem como a sua posição face a produtos concorrentes, nos parece tão importante quanto o tornar conhecidas todas as potencialidades dos produtos de cortiça através de uma propaganda adequada e de uma promoção de vendas, um serviço de investigação bem estruturado não será de descurar por forma a promover melhores condições de fabrico com os consequentes ganhos de produtividade, assim como a

possibilidade de aplicação da cortiça em produtos novos, onde a sua associação a outros materiais nos parece de momento um campo de utilização bastante promissor. Isto porque, ao mesmo tempo que a sua associação a esses outros materiais, como borracha, betão, folheado de madeira, etc., permite a sua aplicação em utilizações económicas vantajosas, dada a moderação no consumo de cortiça como recurso escasso que se reconhece ser, o seu alargamento a esses novos domínios permite a obtenção de significativo valor acrescentado, e a garantia da utilização da cortiça em manufacturas onde as suas características são de difícil, senão impossível substituição. Resulta daqui a importância da já referida estratégia de diferenciação de produtos, tendo em vista alargar o já vasto campo de aplicação da cortiça, por forma a que esse alargamento possa permitir às empresas a necessária competitividade, cujo aspecto crítico a nível do sector corticeiro reside na ameaça que para ele constitui a existência de produtos substitutos.

A este nível parece-nos bastante importante o papel a ser desempenhado pelo Centro Tecnológico da Cortiça - CTCOR, que existe no nosso país desde 1986, e que presentemente tem a funcionar duas unidades: uma no Norte do país e que é a sede do CTCOR, e outra unidade a Sul localizada no Montijo. De referir que o desenrolar das actividades do CTCOR mereceu o apoio do PEDIP (Programa Específico para o Desenvolvimento da Indústria Portuguesa). Aproveita-se para fazer aqui breve

referência, ao facto de através desse Programa terem sido aprovados vários projectos integrados no sector corticeiro.

Ainda a respeito da possível diferenciação do produto, convém voltar a fazer referência às múltiplas possibilidades de utilização daqueles desperdícios que sempre resultam da transformação da cortiça, e que, sem qualquer outra utilização a esse nível que não seja a de, como fonte energética servir para alimentar as caldeiras, podem vir a ter múltiplas aplicações no campo da química da cortiça, para onde se deve virar uma adequada investigação.

CAPÍTULO 3

COMÉRCIO

- 3.1. Breve caracterização do comércio da cortiça e seus produtos. Posicionamento do comércio externo, em particular das exportações, no contexto da economia corticeira
- 3.2. Alguns antecedentes históricos. Evolução da posição portuguesa a nível do comércio internacional da cortiça
- 3.3. O comércio interno
- 3.4. O comércio externo
 - 3.4.1. Importações
 - 3.4.1.1. Sua evolução e importância a nível do conjunto das trocas com o exterior
 - 3.4.1.2. Principais países de origem
 - 3.4.1.3. Algumas considerações sobre as nossas necessidades de importação

3.4.2. Exportações

3.4.2.1. Análise global da sua evolução:

- em quantidade
- em valor

3.4.2.2. Evolução em quantidade e valor:

- por categorias de produtos
- dos produtos mais importantes

3.4.2.3. Evolução do seu preço médio

3.4.2.4. Seu enquadramento:

- no total do comércio externo português
- nas exportações de produtos florestais

3.4.2.5. Análise da evolução pelos principais mercados:

- do conjunto dos produtos
- discriminada por produtos

3.5. Um caso particular: o mercado da Comunidade Europeia

3.6. O desequilíbrio oferta/procura e as incertezas quanto ao futuro abastecimento da indústria corticeira

3.1. BREVE CARACTERIZAÇÃO DO COMÉRCIO DA CORTIÇA E SEUS PRODUTOS. POSICIONAMENTO DO COMÉRCIO EXTERNO, EM PARTICULAR DAS EXPORTAÇÕES, NO CONTEXTO DA ECONOMIA CORTICEIRA

Confirmada a posição do nosso país como primeiro produtor mundial de cortiça e como o mais importante a nível da sua industrialização, resta-nos atentar na sua importância a nível do comércio, onde, conforme veremos, tem razões de sobra para ser reconhecido como o principal vendedor de produtos corticeiros no mercado internacional.

Susceptível de múltiplas aplicações, a cortiça encontra no engarrafamento de vinhos de qualidade e na construção civil os dois sectores onde a sua aplicação é preponderante, daí que a sua procura seja passível de variações anuais, uma vez que é função por um lado das campanhas vinícolas, e por outro da conjuntura internacional.

Desta forma, o comércio, com particular incidência para o comércio de exportação, constitui um factor exógeno que a jusante, e em conjugação com outros factores dessa natureza mas situados a montante, nomeadamente a produção suberícola, influenciam a industrialização da cortiça, que conforme já tivemos oportunidade de constatar, é uma actividade algo complexa, donde resultam os mais variados produtos, com as mais diversas aplicações.

A nível interno a comercialização dos produtos do ramo é de reduzida importância, afirmando-se frequentemente que apenas 5 a 10% de toda a produção se destina a ser vendida nos nossos mercados, o que necessariamente implica algumas consequências. Sector tradicional, considerado de grande importância no contexto da economia nacional dado o seu significativo contributo para o total das exportações da nossa indústria transformadora (3,44% em 1990, que no entanto em 1980 ascendiam a 6,15%), o sector corticeiro apresenta graves desequilíbrios, alguns dos quais já aqui assinalados, sofrendo as mais variadas formas de dependência, sendo de destacar entre elas as que têm lugar face ao exterior, uma vez que:

- Em primeiro lugar, os equipamentos mais sofisticados, necessários nas unidades mais modernizadas (embora em número reduzido são elas que dispõem de abertura ao comércio internacional, pelo menos de uma forma directa), são todos

eles de origem estrangeira, o que coloca o sector numa dependência tecnológica dos países tecnicamente mais evoluídos.

- Em segundo lugar, há que levar em conta o facto do sector depender em grande parte de um produto de preponderante importância considerado o suporte de toda a actividade - a rolha, quase toda ela destinada à exportação.

- Finalmente, a absorção pelo mercado externo de cerca de 90 a 95% da sua produção, coloca este sector à partida numa situação de dependência da procura externa, a qual, para além da "explosão" de produtos sucedâneos, é susceptível de registar flutuações em função de outros factores, tais como: preços do petróleo, crises políticas, corrida aos armamentos, situação da construção, colheita de vinhos⁽¹⁾, etc..

De tudo isto se depreende a importância que o factor comércio tem num sistema que se pretende integrado, e cujas partes devem ser vistas em conjunto e funcionando como um todo. Produção, transformação e comercialização, quer com características específicas, quer com outras de natureza estrutural que se prendem directamente à economia portuguesa, são três aspectos distintos de uma realidade que deve ser

(1) É bem conhecida, depois que nos fins do século XVII se divulgou o emprego da garrafa de vidro, a relação entre a expansão da indústria vinícola e, de uma forma geral, de todas as bebidas alcoólicas e fermentadas, com o consumo de cortiça, particularmente sobre a forma de discos e rolhas.

vista em conjunto, pois conforme já tivemos oportunidade de referir, a economia subero-corticeira deve ser analisada na sua globalidade, quer seja aquém ou além fronteiras, exigência que nos é feita pela posição preponderante que a nível mundial é assumida pelo nosso país.

Assim, de grande complexidade, essa economia abrange em simultâneo aspectos essenciais a três níveis bem distintos: de exploração agrícola, de tecnologia fabril e também de organização mercantil, pois se somos de facto o maior produtor mundial de cortiça, dispondo de adequada técnica florestal (que muitas das vezes não é devidamente aplicada, resultando nas mais diversas falhas a esse nível), com uma indústria que não podendo considerar-se perfeita, possui (pelo menos no que respeita às modernas unidades fabris) uma técnica industrial necessária à oferta dos produtos de melhor qualidade, os problemas detectados a qualquer desses dois níveis, devem ser analisados de uma forma integrada com a comercialização da produção, onde de facto, e conforme teremos oportunidade de analisar, nem tudo corre da melhor forma.

A comercialização é efectivamente um factor chave do ramo, pois como referia P.GARCIA MENDEZ⁽¹⁾:

O comércio é o principal condicionante de todo o sector. Se o comércio

(1) "O Comércio internacional da cortiça" - Boletim Cortiça do I.P.F. Nº. 509 - Março de 1981.

funciona bem, também funcionam bem a indústria transformadora e preparadora, e concomitantemente a produção (MENDEZ, 1981:63).

E mesmo que não pretendamos ser assim tão lineares, há que reconhecer pelo menos que, a forma como se efectua a comercialização da produção é fundamental, o que faz do comércio dos produtos da cortiça um factor não menos importante que qualquer um dos outros dois já aqui analisados, Produção e Indústria, relativamente a uma realidade algo complexa que é a economia subero-corticeira.

Tocando parcelas significativas, quer da superfície do país, quer da sua população, essa economia influencia directamente a nossa balança comercial e indirectamente a totalidade das nossas contas externas, e ao permitir-nos ostentar o título de primeiro produtor e transformador de cortiça a nível mundial, ela movimenta transportes, desenvolve tráfego de portos, navegação, etc., tornando-se questão importante no seu contributo para o desenvolvimento económico e social do país.

Foi precisamente a importância da comercialização da cortiça e seus produtos, que nos levou a recuar no tempo, procurando encontrar fundamento para as alterações tão significativas verificadas nas nossas exportações. Essas razões prendem-se necessariamente com a evolução sofrida pela produção e

indústria face à já referida interdependência, o que nos levou a uma análise que se pretende sumária, dos seus mais importantes antecedentes históricos.

Porquê só agora essa análise, quando ela parecia bem mais aceitável no início deste trabalho? Muito simplesmente, a opção efectuada prende-se com a necessidade sentida, de fazer um exame conjunto da evolução de três aspectos indissociáveis da realidade económica corticeira, tal a estreita dependência em que eles se encontram uns dos outros, o qual nos pareceu mais propositado nesta altura, alertados como estamos agora para os principais problemas com que o sector se defronta.

3.2. ALGUNS ANTECEDENTES HISTÓRICOS. EVOLUÇÃO DA POSIÇÃO PORTUGUESA A NÍVEL DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DA CORTIÇA⁽¹⁾

As divergências existentes entre as metades Norte e Sul do país, quer em termos de culturas quer em termos do tipo de propriedade, algumas das quais já aqui citadas no capítulo 1, prendem-se com uma multiplicidade de factores que, para além dos físicos e humanos, englobam também outros de natureza quer política quer histórica.

(1) A elaboração deste ponto baseou-se fundamentalmente no trabalho de PEREIRA, Gonçalves: "Economia Corticeira - da importância da cortiça na economia nacional", Boletins CORTIÇA da J.N.C., 1940/1941.

Assim, desde a 1ª. Dinastia que as condições a Norte do rio Tejo eram bem diferentes daquelas que reinavam a Sul; enquanto nesta última metade, as guerras contra os Mouros não permitiam qualquer forma de exploração das terras, as conquistas definitivas ocorridas a Norte proporcionavam a tranquilidade minimamente necessária ao regular desenvolvimento da região, com o aparecimento de pequenas propriedades - quintas e casais - resultantes das antigas vilas romanas. As importantes doações e concessões de terras feitas no séc. XII por D. Afonso Henriques às Ordens Militares e Religiosas que o auxiliaram no seu objectivo de estender a sua soberania à metade sul do país, conduziram nessa região à formação de latifúndios, que mais tarde dariam lugar às grandes herdades.

Ocorrendo pois em condições diversificadas, a ocupação económica nas duas metades do país deu lugar a diferentes regimes de propriedade e conseqüentemente a uma diferenciação de culturas, dadas as diferenças de solo, clima e relevo. Assim, enquanto a parte meridional se podia apelidar de selva, completamente despovoada e provida da mais diversa fauna e flora, a metade setentrional pelas suas condições naturais, permitiu o desenvolvimento de culturas tais como: oliveira, vinha, cereais, frutas, legumes, etc., o que logicamente contribuiu para a intensificação do crescimento populacional nessa região.

Nesse extenso matagal que mais tarde deu lugar às nossas províncias do Alentejo e Algarve, já nessa altura abundava o sobreiro, como o comprovam muitos documentos de então, ao referirem a sua existência na Península como anterior à fundação da própria nacionalidade.

A instituição de coutadas na metade sul do país, com objectivos de caça, pesca ou pascentação de gado, quer inicialmente por parte dos nobres, quer posteriormente pelos lavradores, constituía uma forma de protecção da região que tendia a favorecer o desenvolvimento dos montados alentejanos.

Findo o período de conquistas em terra, os objectivos de conquistas além-mar, orientaram o nosso país para as construções navais e, de espécie florestal cujo interesse básico era a utilização do seu fruto como valor alimentar, a partir do reinado de D. Fernando o sobreiro passou a ter uma utilidade diferente, pois da sua madeira fazia-se o liame, empregue no fabrico de naus, galiões e caravelas.

A partir daqui intensificou-se a utilização da cortiça, que depois do século XIV se tornou indispensável nos estaleiros. Com a nossa expansão além-mar e com o desenvolvimento do comércio internacional, a cortiça assumiu nos séc. XV e XVI, posição de destaque nos nossos produtos de exportação para os mercados europeus, muito particularmente para a feitoria

portuguesa da Flandres.

O comércio da cortiça assumiu tal importância no séc. XV, que chegou a ser concedido pelo monarca D. Afonso V o monopólio da exportação, o que ocorreu mais de que uma vez, mas em condições que favoreciam bem mais o monopolista do que a coroa, à qual depois de deduzidos todos os fretes e demais despesas, apenas cabia um terço dos lucros. Apesar de não serem vantajosos para a coroa, os monopólios arduamente defendidos por esse monarca como meio de protecção da produção mantiveram-se nos séc. XV e XVI na mão de grandes mercadores estrangeiros, os quais detinham grande influência junto da corte.

Os exclusivos da exportação de cortiça, agravados do facto dos monopolistas serem de origem estrangeira, para além dos abusos que originava a nível da lavoura pela forma como cortes e tiragens eram indiscriminadamente realizados, contribuíam para a desnacionalização de um importante sector da economia portuguesa, donde as veementes contestações que frequentemente eram feitas nas Cortes, particularmente em 1481 já no reinado de D. João II. Opondo-se a tais exclusivos, os contestatários argumentavam que, devido aos monopólios:

Há muitos anos que os povos veêm nascer a cortiça nos montes maninhos e desertos e não a ousam colher nem se aproveitam dela por causa dos

contratos e das graves penas a esse respeito estabelecidas⁽¹⁾.

A tentativa feita por esse monarca para acabar com os monopólios não durou muito tempo, e em pleno séc. XVI eles mantinham-se a par de uma decadência agrícola generalizada, com a Nação quase exclusivamente dedicada à actividade marítima, comercial e colonizadora. Mais tarde, mas ainda nesse século, e com o intuito de favorecer o desenvolvimento da silvicultura em geral e do sobreiro em particular, foram, quer por D. João III, quer por D. Sebastião, tomadas algumas providências no sentido de evitar cortes indiscriminados face às facilidades que nesse sentido foram concedidas por monarcas anteriores, nomeadamente D. João II, ao declarar livre o corte de cortiça em todos os lugares não coutados, e inclusivamente ao extinguir as próprias coutadas reais.

Também durante o domínio espanhol, e não obstante as nocivas consequências que ele acarretou para a nossa economia, algumas medidas foram tomadas, no sentido de uma protecção de natureza florestal, e muito particularmente no que diz respeito à cultura do sobreiro, com a imposição de pesadas multas a incendiários e a quem ousasse realizar cortes ou descasques nas árvores.

Depois de 1640, e com a Restauração, o nosso país sofreu alterações de cariz económico muito profundas, e durante os

(1) GAMA, Barros - "História da Administração Pública em Portugal nos séculos XII a XV", tomo IV, 1947.

séculos XVII e XVIII continuámos o comércio da cortiça com países Europeus (entre os quais já figurava a Inglaterra), não obstante o facto das aplicações desse produto serem ainda muito diminutas, quer no mercado interno, quer no externo. Isto porque, apesar de ter sido em finais do século XVII que se divulgou o emprego da garrafa de vidro, com a consequente descoberta da rolha de cortiça como método de vedação ideal, só bem mais tarde se desenvolveu a indústria rolheira, quer no nosso país, quer no estrangeiro. É que, por falta de matéria-prima, os países industriais de então não se interessavam pela transformação da cortiça, e o grande atrazo fabril dos países produtores suberícolas não lhes permitia por seu turno industrializá-la.

O progresso industrial que teve lugar durante o período de nacionalismo económico iniciado com a Restauração, foi extensivo a muitos sectores, mas no que diz respeito à industrialização da cortiça, nem na altura, nem tão pouco mais tarde com o desenvolvimento da época Pombalina, o nosso país logrou auferir do aperfeiçoamento técnico indispensável ao desenvolvimento de uma indústria corticeira autónoma, com condições que lhe proporcionassem garantias de satisfazer o mercado de exportação.

O reconhecimento da importância e valor económico da cultura do sobreiro e da cortiça, conduziu à promulgação no início do século XIX, de importantes leis de protecção à silvicultura,

exercendo-se acções tendentes a restringir os desgastes intensivos e das devastadoras

A instalação na altura da primeira fábrica no país⁽¹⁾, veio acrescentar mais uma justificação existentes para a cultura do sobreiro. Além dos iniciais objectivos de exportação a nível industrial. A primeira fábrica em Escoural (aldeia alentejana perto de Évora) de natureza bastante rudimentar, seguiu-se em proximidades e de características idênticas.

O desenvolvimento da indústria de fabrico de bebidas por da expansão da indústria quer do vinho e das bebidas alcoólicas e fermentadas e também impunha maiores necessidades de consumo por parte dos países europeus de maior desenvolvimento. Embora na altura se soubesse da utilização dos barris por parte dos povos da antiguidade, a descoberta da garrafa que veio abrir caminho ao aproveitamento industrial da cortiça proporcionou um extraordinário arranque à indústria corticeira.

De tal forma a rolha aparece ligada à

(1) A este respeito existem algumas contradições, pois enquanto Gonçalves fala da importância da cortiça na Economia Nacional - (1941/1941), em que, conforme a elaboração deste ponto, refere como sendo de então a data dessa primeira fábrica, o artigo "Do estado actual da indústria corticeira - em torno da industrialização da cortiça" - menciona a existência de fábricas de rolhas já em funcionamento há mais de um século e meio no século anterior.

qualidade (foi um monge francês que ao descobrir a preparação dos vinhos de Champagne, criou ao mesmo tempo a rolha de cortiça), que a esse respeito é frequente ler-se a afirmação:

O que é da Natureza a ela pertence, e por isso não há bom vinho sem boas rolhas de cortiça.

Esta necessidade de maiores consumos de cortiça não se pode dizer que não encontrasse resposta em termos da produção suberícola. Isto, porque a expansão da área de montado foi acompanhada pelo desenvolvimento da produção e consequente expansão da nossa exportação corticeira. Simplesmente, a nossa situação era a de produtores de matéria-prima desprovidos do apropriado potencial industrial que obviasse à sua transformação, o que originava que em qualquer altura, face a dificuldades de exportação, nos pudéssemos defrontar com excessos de matéria-prima que a nossa indústria não teria capacidade de absorver, no caso de continuarmos a orientar a nossa política económica corticeira no sentido único do fornecimento dessas matérias aos países de indústria mais desenvolvida.

E foi isso que deliberadamente ou não, aconteceu, aumentando significativamente as nossas exportações de cortiça em bruto logo na segunda metade do século XIX, com manifesto prejuízo para a mão-de-obra nacional, pelo que chegou a ser imposta uma tributação à cortiça exportada.

Possuindo o nosso país o privilégio do monopólio natural da matéria-prima, como justificar o interesse da sua exportação, deixando que terceiros auferissem os benefícios da sua transformação industrial, quando a mesma deveria ser efectuada internamente para só depois exportar os artefactos?

De 1885 a 1900, registou-se uma evolução favorável nas nossas exportações, não só porque as mesmas aumentaram de forma significativa, mas também porque se verificou um aumento na exportação de cortiça já trabalhada, nomeadamente sob a forma de prancha, quadros, e principalmente rolhas, em detrimento das tradicionais matérias-primas, tudo parecendo o indício de uma evolução favorável, sinal de que a nossa indústria corticeira, particularmente o sector rolheiro, estava no bom caminho. Só que nos anos seguintes, a situação voltou a inverter-se, e de novo se acentuaram as exportações de cortiça em bruto, em detrimento dos artefactos. Vejamos então como se processou essa evolução, em simultâneo com a que ocorreu na exploração dos nossos montados.

De 1900 até 1914, assiste-se a um substancial aumento da área coberta pelo sobreiro, muito embora existam algumas divergências quanto ao seu quantitativo, motivadas quer pela dificuldade de medição uma vez que os montados apresentam por vezes grandes clareiras, não formando assim massas contínuas e regulares de arvoredos, quer pelos diferentes critérios

existentes na altura, pois havia quem classificasse como área suberícola exclusivamente as florestas de sobreiros, enquanto outros incluíam nela os povoamentos mistos.

Independentemente do quantitativo, o que é certo é que a superfície de montado aumentou, tendo a esse aumento correspondido uma variação significativa e no mesmo sentido da produção de cortiça, o que colocou Portugal neste primeiro decénio do século XX, como detentor não só do título de possuidor da maior área suberícola europeia, mas também o de maior produtor mundial de cortiça.

De uma área que, não obstante as divergências acima referidas, rondava entre 300 a 400 mil hectares, extraíu-se, segundo dados da antiga Inspeção dos Serviços Florestais do Reino, uma produção média anual de 70 mil toneladas, enquanto a área suberícola dos nossos dois maiores concorrentes, Espanha e Itália, era de 100 mil hectares, com produções respectivamente de 12 mil e 4 mil toneladas. No Norte de África, os nossos concorrentes, Argélia e Tunísia, detinham então áreas de 460 mil e 82 mil hectares, com produções de 17 mil e quinhentas e 2 mil toneladas⁽¹⁾.

Tomando por base estes números, não será pois de admirar que Portugal tenha alcançado a posição que hoje detém de grande exportador, uma vez que já nessa altura ele produzia mais de

(1) COSTA, Constâncio Roque da, "Problemas da Economia Nacional", Lisboa - 1909.

metade da cortiça que era produzida no mundo. Só que, colocar a questão nestes termos é insuficiente; alargar substancialmente a área de montado, e conseqüentemente obter notórios aumentos de produção que nos permitissem o desenvolvimento da exportação, era bom, mas insuficiente, uma vez que uma indústria fabril pobre, alheia a qualquer desenvolvimento tecnológico, nos obrigava a que essa exportação fosse essencialmente constituída por matérias-primas, possibilitando a outros países a obtenção dos benefícios da sua laboração.

Para além da concorrência desenfreada à nossa cortiça, e apesar da sua excelente qualidade para o fabrico de rolhas, ela atravessa então um período de desvalorização nos mercados consumidores, o que logicamente se reflecte nos preços da altura. Exploração gananciosa e abusiva, práticas culturais nocivas e podas mal efectuadas, a juntar a desbastes intensivos, para não falar dos descortiçamentos precoces e deficiências de empilhamento possibilitando o aparecimento de fungos, tudo contribuíu para lançar no mercado cortiças delgadas e de inferior qualidade, conduzindo à depreciação das nossas cortiças nos já habituais mercados consumidores. Este facto, aliado ao atraso da nossa indústria, inviabilizou o que poderia ter sido um período auspicioso da nossa economia corticeira.

Quer os países Europeus interessados na transformação da

cortiça, quer os Estados Unidos, procuraram ainda a todo o custo tornar pior uma situação que para nós já se avizinhava bem negra, ao sobrecarregarem os produtos manufacturados, ao mesmo tempo que tornavam a cortiça em bruto isenta de direitos, dificultando assim a entrada das nossas manufacturas nesses países, já de si em tão pequena quantidade.

E foi assim que no início da Guerra de 1914, a nossa indústria corticeira se encontrava numa situação deplorável, a qual não sofreu nos anos imediatos, qualquer alteração significativa.

Quer a área suberícola, quer a produção, evoluíram de forma razoável, mas os anos de guerra (1914 - 1918), caracterizaram-se por uma diminuição das exportações, o que é natural devido às dificuldades então sentidas quer no respeitante a transportes marítimos, quer inclusivamente no que respeita à própria desorganização dos mercados.

Com o final da guerra, e ultrapassadas que foram essas dificuldades, o problema fulcral mantinha-se: de novo aumentam as exportações de matérias-primas, mas o que verdadeiramente interessava ao país não surge; isto é, o desenvolvimento da indústria corticeira com a consequente exportação das manufacturas, persistindo a transformação da cortiça a um nível insignificante e já tradicional, num país que por dotação da própria Natureza detém o monopólio de um

tão rico produto susceptível das mais variadas aplicações, como é a cortiça.

O intervencionismo do Estado, particularmente no respeitante a medidas de protecção da nossa riqueza florestal, com incidência para a cultura do sobreiro e extracção da cortiça, merece especial destaque. O Dec. Lei nº 13 658 de 20 de Maio de 1927 estabeleceu, para além de outras medidas de protecção, que "não fosse extraída cortiça que tivesse menos de nove anos de criação" (art. 8º), tendo também de imediato sido decretada a obrigatoriedade de realizar participações de compra de cortiça não industrializada, à então Direcção Geral dos Serviços Florestais e Agrícolas. Tudo isto visando a obtenção de cortiças de qualidade, que pudessem fazer renascer o bom nome que as nossas cortiças sempre tinham tido no exterior.

E a produção de cortiça continuou aumentando, alcançando em 1937 as 171 toneladas⁽¹⁾, demonstrando bem a importância desse produto no património silvícola nacional, e mais do que nunca evidenciando a nossa posição em primeiro lugar, quer no respeitante à área cultivada, quer à produção.

Porém, e no respeitante à estrutura das nossas exportações, a situação mantinha-se como se pode ver nos Quadros 3.1 e 3.2,

(1) Rev. "PORTUGAL CORTICEIRO", Abril de 1936.

com as matérias-primas exportadas a corresponderem em quantidade entre 80 e 90% do total, sendo os E.U.A. o nosso comprador mais importante nos anos de 1937 e 1938 (Quadro 3.3). Este país tornou-se desde os meados do séc. XIX o grande industrializador de cortiça, o que o tornava exigente em termos da quantidade de matéria prima importada, especialmente de cortiça em prancha.

As diferentes formas de intervencionismo Estatal com vista à defesa do nosso património suberícola, alargaram-se então aos domínios da indústria e comércio, pois também a estes dois níveis se tornava necessária a implementação de medidas de protecção e de estímulo. Estabeleceram-se assim vantagens e garantias para as fábricas já existentes ou que pretendiam instalar-se no sector, sobretudo para aquelas que se propunham fabricar produtos de maior valor comercial, estendendo-se de uma forma geral à indústria corticeira todas as leis protectoras da nossa organização industrial, designadamente as de condicionamento. A nível do comércio, procurou-se quando do estabelecimento de acordos e tratados, garantir a situação dos nossos produtos.

Com o objectivo de coordenação económica do ramo, foi criada em 1936 a Junta Nacional da Cortiça, com propósitos específicos de desenvolver, aperfeiçoar e coordenar as actividades de produção, transformação e comércio, tendo em vista a expansão das nossas exportações. Isso passaria necessariamente:

- Por uma disciplina da nossa indústria transformadora, procurando que ela trabalhasse a matéria-prima com incorporação de valor em maior escala, intensificando a produção de forma a poder concorrer nos mercados consumidores, ocupando neles o lugar que outros por situações circunstanciais conforme veremos adiante, foram obrigados a abandonar.

- Por um melhor aproveitamento da cortiça dada a sua diversidade de aplicações, e tendo em conta a qualidade, não só da matéria-prima, mas também dos diversos produtos, promovendo ainda a sua expansão no estrangeiro mediante realização da necessária e adequada propaganda.

- Por um perfeito conhecimento das exigências dos mercados a satisfazer, com vista à disciplina do próprio comércio de exportação e ao cumprimento das disposições regulamentares em vigor na altura.

- Por último, mas não menos importante, outra função da Junta, seria a de orientar e fiscalizar quer o comércio quer a indústria, procurando promover por um lado, a expansão da nossa cortiça e respectivas manufacturas no estrangeiro, e por outro, o aperfeiçoamento técnico, económico e social, tanto da indústria como da produção e do comércio.

De uma certa forma, estamos crentes que não só a actuação da Junta, mas a persistente tomada de medidas tendentes a incrementar o desenvolvimento de uma indústria que se reconhecia fundamental para o país, tiveram a sua influência na evolução que se seguiu. Determinante, foi porém a progressiva deslocação da transformação da cortiça dos países outrora consumidores, para os países produtores de matéria-prima.

Assim, nos Estados Unidos e Reino Unido, países onde, não obstante a distância a que se encontravam do centro geográfico de produção, se desenvolveu e prosperou a indústria corticeira, assiste-se principalmente em consequência da estrutura de custos, ao desinteresse por essa actividade, passando a concentrar-se na Europa a produção e comercialização das manufacturas. Com níveis salariais demasiado elevados, algumas empresas transferiram-se parcial ou totalmente para o nosso país, enquanto outras muito simplesmente, resolveram parar a sua produção. Concretamente nos E.U.A., a adaptação à guerra do seu potencial industrial, pode ter tido influência decisiva nessa nossa "imigração" de indústria corticeira, que nos viria a permitir transformar aqui a nossa própria matéria-prima. Além destes factores, o facto do grande surto de desenvolvimento da ciência e da técnica ter possibilitado nesses países a criação de novos produtos, levou à sua preferência relativamente à cortiça, a qual por razões de natureza técnica e económica, ou até pela simples acção da publicidade tendia a ser preterida.

Tudo isto veio contribuir para a redução do interesse pela indústria da cortiça nos países mais desenvolvidos, onde, e apesar da sua indisponibilidade de matéria-prima, ela se tinha implantado, assistindo-se então a uma transferência da indústria de cortiça dos países desenvolvidos onde antes ela proliferava, e onde em grande parte se atrofiou mercê da produção dos citados substitutos, para os países produtores suberícolas, com reais vantagens para a nossa indústria rolheira, por ser, para além de mais exigente em mão-de-obra, mais acessível quer técnica, quer economicamente.

Mais difícil e lento foi o processo de transferência da actividade aglomeradora, entre nós conseguido por pequenas e médias empresas, desde cedo habituadas à venda directa de matérias-primas, e como tal, muito pouco mentalizadas para as normas que lhes eram impostas pela situação então adquirida, para além de todas as dificuldades sentidas, aos níveis técnico e económico.

À concorrência com que nos temos defrontado, nomeadamente por parte da Espanha no que respeita a produtos manufacturados, e de alguns países da África do Norte no que toca a matérias-primas, juntou-se uma outra inquietação que não podemos considerar de menor importância: o aparecimento desses produtos sucedâneos de natureza sintética, tendo por base uma moderna e poderosa indústria de incontestável

competitividade, sobretudo no que respeita a custos, e que se vieram instalar nos mais variados campos de aplicação da cortiça, onde ela de há longa data ocupava uma posição dominante.

A este respeito já tivemos oportunidade de referir os efeitos dessa substituição ao nível dos diferentes produtos de cortiça, devendo no entanto reconhecer-se que em parte o aparecimento desses sucedâneos surgiu como solução, face à incapacidade de satisfação da procura unicamente mediante a utilização de um produto natural. Essa incapacidade, mais cedo ou mais tarde acabaria por se manifestar.

O que é um facto é que, embora cientes dos perigos inerentes à proliferação desses sucedâneos no mercado, os industriais portugueses responsáveis pela exportação, de uma certa forma podemos dizer que se alhearam da situação, mantendo perante ela uma atitude passiva, (bastante mais cómoda, deve reconhecer-se), sem realizar qualquer pesquisa de mercados ou promoção de vendas, limitando-se a vender segundo as exigências dos compradores, a quem competia a descoberta de utilização de novos produtos. O que acontecia mais frequentemente, era os nossos exportadores sugere-se a uma simples entrega de material, dada a necessidade de realizarem facturação, sem qualquer discussão prévia de preços e quantidades, limitando-se a satisfazer os pedidos dos grandes importadores e armazenistas inseridos nos mercados de consumo dos produtos de cortiça, pedidos esses

que eram efectuados em função das exigências do mercado externo, sem que da parte dos nossos industriais houvesse qualquer liderança, ou qualquer tentativa de intervir de uma forma directa e activa nesse mercado.

Só recentemente se começou a notar por parte de algumas empresas (de entre as exportadoras, as mais representativas), alguma iniciativa no sentido de alterar a situação que vinham mantendo, realizando promoções de vendas, criando novos produtos, estabelecendo redes de agentes no estrangeiro, por forma a poderem ter conhecimento das reais exigências do mercado. Simplesmente, estas empresas, podemos afirmá-lo, são casos pontuais num sector tão fragmentado, estando esta situação bem longe de se poder generalizar às cerca de setecentas empresas que o constituem, uma vez que a grande maioria (as que já referimos como pertencentes ao sector dito tradicional), se limita a jogar no mercado um papel totalmente passivo. E é esta dimensão económica de tal forma reduzida, que inviabiliza qualquer tomada de acção a nível individual, e que contribui para a "apatia" em que essas empresas vivem, quando afinal associadas poderiam constituir associações de exportadores, que, com muito mais capacidade e poder, poderiam enfrentar o mercado externo, onde intermediários e utilizadores industriais estão potentemente

organizados⁽¹⁾.

É a pequena dimensão dessas empresas, que não dispõem de qualquer capacidade de negociação e de actuação sobre o mercado que, face a situações conjunturais desfavoráveis, origina momentos de depressão como os que ocorreram em 1974-1978, em que a diminuição das nossas exportações deixou muitas empresas em caótica situação financeira.

Muito embora estes problemas sejam em grande parte de natureza estrutural, parece-nos que qualquer tentativa para os minorar passa necessariamente, e em primeiro lugar, por uma campanha de informação e divulgação dos reais problemas do sector, por forma a que os industriais estejam cientes das suas reais capacidades e das potencialidades dos mercados com que deparam; em segundo lugar, e de forma alguma menos importante, há que desenvolver uma estratégia de **marketing**, que a nível mundial consiga publicitar e promover os produtos de cortiça, de modo a poderem concorrer com os seus mais recentes sucedâneos, não obstante a sua elevada competitividade técnica e os seus baixos custos. Isto possibilitaria assim, a transferência de decisões sobre o consumo de produtos de cortiça, de um conjunto de

(1) Existem no sector duas Associações, nomeadamente Associação dos Industriais Exportadores de Cortiça e Associação dos Industriais Exportadores de Cortiça do Norte, cujos objectivos, tanto quanto nos foi dado saber através da última delas, bem como através dos Boletins "Cortiça" do I.P.F. são orientados noutro sentido. Nomeadamente, a segunda dessas Associações, tem-se preocupado com problemas sem dúvida alguma de vital importância para o sector, tais como alterações à Lei da Comercialização da Cortiça, livre acesso à importação (o que até 1985 não acontecia), formação de Centros de Formação Profissional e Tecnológico, etc., não estando porém directamente vocacionada para a resolução dos problemas acima referidos.

importadores, intermediários e industriais, para quem efectivamente deve estar interessado no seu consumo: as centenas de milhões de consumidores que em todo o mundo e face a uma correcta publicidade e informação, tomariam decerto as decisões de consumo mais adequadas às suas reais necessidades. A esta transferência, decerto corresponderia uma outra: a das decisões e da liderança efectiva do comércio da cortiça para as mãos de Portugal, onde efectivamente elas pertencem, dado o lugar cimeiro que o nosso país tem mantido a nível da produção suberícola e da transformação da matéria-prima.

As consequências desencadeadas por uma acção deste género, far-se-iam sentir a vários níveis: dadas as nossas reais capacidades de industrialização da cortiça (recorda-se aqui que as nossas unidades fabris revelam uma subutilização da capacidade instalada), decerto se perspectivariam reais acréscimos na exportação, a melhores preços, com todas as implicações que isso traria a montante, quer a nível da própria produção suberícola, quer a nível da transformação fabril (sem contudo esquecer as medidas a serem efectuadas a esses dois níveis), contribuindo desta forma para a diminuição da fragmentação existente na indústria, onde muitas empresas produzem ainda ao ritmo de há 30 ou 40 anos.

Quanto à capacidade nacional de industrialização da nossa cortiça, à qual fizémos referência no parágrafo anterior, é

inegável a forma como ela tem crescido. De facto, a comparação entre as percentagens de matérias-primas e manufacturas exportadas na década de trinta (Quadro 3.2), com as correspondentes aos anos oitenta (ver o Quadro 3.21 no ponto 3.4.2.2.), permite-nos ver como essa capacidade aumentou, pois enquanto na primeira década, em média cerca de 87% do volume e de 68% do valor global das exportações correspondiam a matérias-primas, nos últimos anos da década de oitenta essas percentagens rondavam os 30% e 10%, evidenciando a já citada transferência da industrialização da cortiça dos países consumidores para os produtores da matéria-prima.

Com esta análise relativa à evolução, não só do nosso comércio de cortiça, mas sempre que possível e por razões que se impunham, fazendo a sua ligação a aspectos relativos à própria produção suberícola e à transformação industrial, parece-nos ter conseguido despelotar algumas das questões e problemas mais importantes que a ele estão ligadas. A eles voltaremos mais tarde, na tentativa de procurar, não as soluções, pois nos parecem demasiado complexos e impossíveis de resolver no curto prazo, mas antes com o objectivo de apontar para aquelas estratégias que se nos afiguram como prioritárias a uma condução mais correcta da política suberocorticeira.

Conhecendo agora a posição que o nosso país deteve até à década de setenta a nível do comércio internacional

corticeiro bem como as suas principais condicionantes, interessa-nos particularmente a evolução registada no período que temos vindo a analisar, tendo em conta não só uma evolução de conjunto, mas também a forma como cada produto conseguiu impor-se no mercado externo, bem como os mercados que num passado recente temos vindo a satisfazer, análise essa a que passaremos de imediato.

3.3. O COMÉRCIO INTERNO

A percentagem de vendas que normalmente se atribui ao comércio interno, anda à volta dos 5 a 10% do total, percentagem essa que não pode por nós ser aqui confirmada, nem tão pouco posta em causa por motivos que nos são alheios, e que se prendem directamente com a indisponibilidade de informação estatística que nos permita confirmar ou contestar certas afirmações que a esse respeito são frequentemente efectuadas. Assim, e não obstante o facto de tal como referimos no Anexo A, as vendas no mercado interno declaradas pelos industriais não nos permitirem ter uma noção da verdadeira dimensão desse mercado, isso não nos parece invalidar uma análise da sua evolução, ainda que breve, levando em conta claro está, o seu âmbito.

Posto isto, ao referirmo-nos daqui em diante ao comércio

interno, já sabemos que mesmo sem qualquer explicação adicional, estamos a contar com essa limitação, o que significa que, ao invés do total de vendas nesse mercado, nos estamos unicamente a reportar àquelas que eram efectuadas (e declaradas), apenas pelos industriais que realizavam a transformação.

Através dos Quadros 3.4 e 3.5⁽¹⁾, podemos ver como a cortiça para trituração, tem em volume um papel importante no total das vendas com percentagens que à excepção do último ano foram sempre superiores a 50%, com destaque de entre esse tipo de cortiça para as aparas, o que tem a sua lógica, dadas as exigências de aprovisionamento por parte das unidades granuladoras e aglomeradoras, e os normais desperdícios que advém das actividades a montante.

Dentro das semimanufacturas, é de destacar a importância da prancha, quer em quantidade, quer em valor, enquanto nas manufacturas, são as rolhas de cortiça natural que em valor assumem papel importante, chegando a atingir os 40% do total das vendas no mercado interno, colocando as manufacturas desse tipo de cortiça numa posição de destaque relativamente às de cortiça aglomerada, as quais nesse mercado não têm grande saída.

(1) Os Mapas de Movimento Comercial e Fabril do I.P.F., apenas a partir de 1976 apresentam as vendas em separado para os dois tipos de mercados, interno e externo.

Dos produtos que destacámos como mais importantes no respeitante a estas vendas, nomeadamente, aparas, prancha e rolhas de cortiça natural, e no que respeita à sua evolução em volume, não houve ao longo de todo o período alterações significativas, como o comprovam os índices do Quadro 3.6, muito embora as rolhas tivessem sido desses três produtos, aquele que sempre registou quantitativos superiores aos de 1976, com um índice de 133 em 1987.

3.4. O COMÉRCIO EXTERNO

Tratando-se de um sector que destina à exportação o essencial dos seus produtos, o seu relacionamento com o exterior não se limita à exportação, dado que o recurso à importação de certo tipo de matérias-primas se tem generalizado. Isto, para além daquele relacionamento que as empresas do sector têm mantido com países além fronteiras, nomeadamente no que respeita à importação, não só de tecnologia, uma vez que os equipamentos mais sofisticados não são produzidos no nosso país, mas também de determinados produtos que são necessários nas unidades industriais, e que nós também não produzimos. Referimo-nos neste último caso a algumas matérias-primas subsidiárias, como aglutinantes, resinas, produtos de lavagem, desinfeção e esterilização de rolhas, etc., cuja

utilização é indispensável.

Porém, a nível de comércio externo são as exportações que importa destacar pela importância que assumem a nível da nossa balança de transacções, razão pela qual será do seu estudo que nos ocuparemos mais pormenorizadamente, fazendo contudo primeiro uma análise ainda que sumária, daqueles aspectos relativos às importações de cortiça que nos pareceram mais importantes, e como tal, dignos de realce.

3.4.1. Importações

3.4.1.1. Sua evolução e importância a nível das trocas com o exterior

Tendo por objectivo a obtenção daquelas matérias que pela sua especificidade e/ou qualidade possam colmatar lacunas da nossa oferta, as importações de cortiça ainda que pouco significativas, têm constituído prática habitual do nosso sector corticeiro.

Apesar de tradicionais no nosso país, foi a evolução um tanto particular das nossas importações, que nos levou a ir mais atrás no tempo, concretamente até à década de quarenta, quando até aqui na nossa análise de dados estatísticos nos temos reportado apenas a um período quase sempre posterior a 1970. Assim, no Quadro 3.7, apresentamos valores relativos à

importação efectiva de cortiça desde 1943, o que nos permite ver como se processou a sua evolução desde essa altura até ao início da década de noventa. De facto, se já nos anos quarenta recorriámos à importação para suprir possíveis lacunas da oferta nacional, podemos ver como em valor e durante o período 1948/1972, embora com algumas oscilações ligeiras, as importações se mantiveram a um nível mais ou menos uniforme, enquanto a partir de 1972, a evolução foi no sentido crescente, com valores que à partida nos podem parecer excessivamente elevados, particularmente nos últimos anos.

Posteriormente teceremos alguns comentários sobre a necessidade ou não do recurso a essas importações, por parte daquele que é frequentemente rotulado como o principal país suberícola do mundo.

Dada a longevidade do período agora analisado, apresentamos no Quadro 3.8 a forma como evoluíram as importações (em quantidade e valor), tomando por base a média correspondente a cada um dos cinco períodos em que subdividimos o período inicialmente considerado. O cálculo dos índices, quer relativos à quantidade, quer ao valor dessas importações, permite-nos ir de encontro a uma afirmação acima efectuada: foi a partir da década de setenta, que as importações iniciaram o seu período de acréscimos crescentes, assumindo valores particularmente elevados no último dos cinco

períodos.

Para podermos compreender e eventualmente explicar essa intensificação de compras ao exterior, importa conhecer a estrutura dessas importações por grupos de produtos, uma vez que, conforme é evidente, a aquisição de produtos manufacturados tem implicações bem diferentes das de uma aquisição de matérias-primas com o objectivo da sua transformação industrial, para depois de substancial incorporação de valor acrescentado proceder à sua reexportação.

O Quadro 3.9, reportando-se ao período 1975/1990, confronta-nos com o prioritário interesse das importações de matérias-primas em detrimento quer das semimanufacturas, quer das manufacturas, sejam estas de cortiça natural ou aglomerada.

Importa fazer aqui referência ao facto de, na nomenclatura normalmente apresentada para as grandes categorias de produtos, a prancha aparecer indistintamente quer nas matérias-primas, quer nas semimanufacturas. A sua inclusão, por parte do I.P.F., na primeira dessas categorias, levou-nos a optar por essa via, tendo nos últimos anos em que utilizámos as Estatísticas Industriais do I.N.E. como fonte, procedido à sua transferência para essa categoria, dado que este Instituto a engloba no grupo das semimanufacturas.

Para além dessa razão, outra houve que nos levou a proceder

desta maneira. Se por um lado, aceitamos perfeitamente a admissão da prancha como semimanufactura, porque de facto é o que ela é, por outro parece-nos bastante admissível rotulá-la de matéria-prima, se tomarmos em linha de conta que é a nível da prancha que se realiza depois a maior incorporação de valor. Esta classificação interessa-nos particularmente nesta análise das importações (repare-se que até aqui temos incluído a prancha nas semimanufacturas), uma vez que nos pareceu que a sua inclusão neste último grupo, e concretamente nesta análise, nos poderia conduzir a conclusões que quanto a nós poderiam não estar muito correctas, dada a importância relativa que por si só ela tem no total das importações, quando é afinal sob essa forma de prancha que ela irá posteriormente sofrer as maiores transformações e, conseqüentemente a já referida maior incorporação de valor. Em termos da análise feita ao nível das importações, isto tem certa importância, pois se não é indiferente importar matérias-primas ou produtos manufacturados, também importar estes produtos não é a mesma coisa que importar semimanufacturas, particularmente aquelas que posteriormente irão sofrer elevado grau de transformação.

Através do último quadro citado, podemos então ver como a importação de produtos manufacturados pode ser considerada fenómeno de reduzida importância, quando comparada com a importação de matérias-primas, a qual, no início do período dizia fundamentalmente respeito a prancha e cortiça virgem. A

partir de 1982, é de realçar a importação das matérias incluídas em "outras" (aparas grossas, finas e refugo), as quais assumiram percentagens particularmente elevadas perto do final do período (74,6% e 55,9%, respectivamente em quantidade e valor, no ano de 1988).

Nas manufacturas de cortiça aglomerada, merece especial referência o ano de 1978, com 26,7% do total da quantidade importada, a que correspondem 28,0% do total em valor, devido à quantidade de blocos de aglomerado composto que foram importados de Espanha, e cujo fim foi a reexportação sob a forma de folhas e outras manufacturas⁽¹⁾. Isto contribuiu para o significativo aumento em valor, que nesse ano sofreu o total das nossas importações, e para o qual também contribuiu de forma significativa, a quase duplicação do preço da prancha importada, ao passar de 412\$50 para 808\$95 cada arroba (Quadro 3.10).

Em quantidade, e no conjunto dos produtos, foi nos dois anos seguintes (1979 e 1980), que ocorreram os maiores acréscimos de importações, que no último desses anos, com cerca de 28 mil toneladas correspondiam a uma quantidade dez vezes superiores à importada em 1978 (Quadro 3.7).

(1) O recurso a essas importações, de uma certa forma consideradas anormais, ficou a dever-se a necessidades conjunturais de ajustamento entre a oferta nacional e a procura internacional dos produtos resultantes da sua transformação, particularmente as folhas de aglomerado. Importa ainda referir, que normalmente as nossas importações de manufacturas são constituídas preferencialmente por juntas de cortiça aglomerada, as quais não são na totalidade por nós fabricadas dadas as exigências de qualidade que requerem.

Sendo qualquer desses dois anos, de produção relativamente fraca, com preços excessivamente elevados, o Instituto dos Produtos Florestais autorizou a importação de cortiça espanhola, a um nível muito superior ao de anos anteriores, embora mediante a fixação à partida de um plafond. Isto teve necessariamente a ver com a situação vivida no país vizinho, onde os preços da cortiça então oferecidos aos agricultores eram de tal forma baixos que os tornava inaceitáveis, levando estes a solicitar ao Governo Espanhol a venda de amadia ao nosso país, onde, industriais interessados na transacção lhes conseguiam oferecer preços mais elevados, muito embora mais baixos que os preços internos que eram praticados cá.

A comparação dos preços de importação da cortiça virgem e da prancha, com os preços de exportação dos correspondentes produtos a jusante (Quadro 3.10), permite-nos avaliar do substancial valor que é acrescentado a essas matérias-primas até serem exportadas, muito em especial no caso da prancha dado o elevado preço a que são vendidas as rolhas de cortiça natural; isto, para além do facto delas já serem fabricadas mediante a utilização das cortiças de melhor calibre, e consequentemente de maior valorização.

Na base da importação dessas matérias-primas, estão razões distintas. Assim, enquanto é a falta de cortiça de boa qualidade que conduz à importação da prancha, por forma a possibilitar a produção de rolhas de qualidade superior, é a

subida dos custos de exploração no montado que faz escassear a cortiça virgem destinada a trituração, levando à sua importação com o objectivo de colmatar as carências que a indústria aglomeradora tem dessas matérias-primas.

Quanto à importância relativa dessas importações de cortiça no total das nossas aquisições ao exterior, podemos ver através do Quadro 3.11, que de facto ela se tem acentuado nos últimos anos, ainda que sofrendo algumas oscilações justificadas pelas diferentes necessidades de importação em cada ano. Porém, apesar destes aumentos nos últimos anos, essa percentagem é sempre digamos, irrisória, pois até no ano em que é mais elevada, 1980, ela não ultrapassou os 0,26%, enquanto a média do período (1970/1990) é igual a 0,10%.

Como é lógico, isto resulta num contributo bastante favorável para o nosso comércio externo, tanto mais que a posição nele detida pelas nossas exportações de cortiça, a qual oportunamente será aqui analisada, é bastante boa, permitindo-nos de imediato ter uma noção da favorável situação da cortiça, quando conjugamos essa informação com aquela outra relativa às importações.

No contexto dos produtos derivados da floresta, a posição das importações de cortiça tem-se acentuado, muito embora ela se possa considerar secundária, oscilando entre um máximo de

12,88% em 1980, e um mínimo de 0,73% em 1975⁽¹⁾, e representando em média ao longo do período de 1975-1987, cerca de 5% do valor global dessas transacções.

3.4.1.2. Principais países de origem

A tradição que tem caracterizado as nossas importações no que respeita aos países de origem, prende-se naturalmente com as limitações do mercado de oferta, levando-nos a procurar a cortiça para trituração nos países do Norte de África, enquanto é preferencialmente a Espanha, o nosso principal fornecedor da prancha de superior qualidade - ver o Quadro 3.12.

As poucas manufacturas por nós importadas, têm a sua origem em países tecnologicamente avançados, nomeadamente a R.F.A. e o Reino Unido, sendo a sua fraca importância relativa no conjunto, a razão que nos levou a não apresentar aqui a respectiva informação estatística.

No Quadro 3.13 podemos ver o significativo aumento da importância relativa da Espanha como nosso fornecedor, com percentagens que chegam a ultrapassar os 90%, correspondendo

(1) Apenas a partir deste ano, nos foi possível obter informação estatística relativa às nossas importações de produtos florestais, informação essa que, tendo por base o "PERFIL FLORESTAL" do I.P.F., cessa em 1987.

quase sempre principalmente à prancha. Os valores mais baixos dos últimos anos, levaram-nos inicialmente a pensar na possibilidade da diferença de 1985 para 1986 e 1987, ser devida ao facto da fonte estatística utilizada ser outra. Simplesmente, a consulta das Estatísticas do Comércio Externo do I.N.E. para anos anteriores, conduziu-nos a percentagens muito idênticas às do I.P.F.. Como tal, somos levados a admitir a diminuição algo significativa das nossas aquisições ao país vizinho, sendo quase toda de "outras origens" a proveniência da restante cortiça importada nos últimos cinco anos. De qualquer forma, a Espanha tem ocupado quase sempre o primeiro lugar (excepção para o ano de 1977), concentrando em média e ao longo de todo o período, 79,25% do valor total das nossas importações, seguida de Marrocos com 7,31% e da Tunísia com 5,25%⁽¹⁾.

O Quadro 3.14⁽²⁾ relativo ao ano de 1980, permite-nos ver como 98% das nossas importações se referem a matérias-primas (incluindo a prancha), com ligeira predominância no grupo para a cortiça destinada a trituração. Dos seis países importadores nele referidos⁽³⁾, Portugal foi nesse ano o que maiores aquisições efectuou, detendo mais de 30% do total das importações, seguido da França com 24% e da R.F.A. com 19%.

(1) Dados publicados no Boletim "CORTIÇA" N.º. 584 do I.P.F., 1987.

(2) Este quadro corresponde à reprodução integral de um outro publicado no Boletim "CORTIÇA" N.º. 523 do I.P.F., Maio de 1982.

(3) Foram estes seis, os países considerados como mais importantes pela CEDULI - Confédération Internationale du Liège.

De notar que dos seis países considerados, foram Portugal e a Itália que importaram maior percentagem de matérias-primas, respectivamente, 98% e 70%.

3.4.1.3. Algumas considerações sobre as nossas necessidades de importação

Procuremos agora tecer algumas considerações sobre uma questão que tem gerado entre nós alguma polémica. Trata-se da intensificação das nossas compras de cortiça ao exterior, o que a priori pode parecer um paradoxo, dado serem efectuadas pelo país maior produtor suberícola do Mundo.

Partindo do princípio que a "Lei da Oferta e da Procura" tinha perfeita aplicação no mercado da cortiça, podia à primeira vista parecer-nos que a maior disponibilidade de matéria-prima provocada pelo recurso às importações, ocasionaria uma descida nos preços. Simplesmente, não é apenas essa maior ou menor disponibilidade que afecta os preços no mato, pois já vimos serem vários os factores que contribuem para a sua formação, sendo alguns os intervenientes nesse mercado essencialmente virado para a exportação, e como tal susceptível de ser influenciado por factores que afectam a procura internacional. A comparação da evolução da produção e dos preços, efectuada através da análise do Quadro 1.12 - ponto 1.4, permitiu-nos detectar de

uma forma geral, a inexistência de qualquer relação entre altas produções e baixos preços, e vice-versa, embora pontualmente isso possa verificar-se para determinado tipo de cortiça.

As importações de cortiça, embora para nós fenómeno que de uma certa forma se pode considerar tradicional, não constituem mais do que um pequeno complemento necessário ao normal abastecimento da nossa indústria, de tal forma que nem sequer naqueles anos em que elas aumentaram significativamente, podemos afirmar que de uma forma perceptível elas tenham afectado os preços no mato.

Na realidade o que se passa, é que essa prática está intimamente relacionada com a própria estrutura do nosso sector corticeiro, e muito provavelmente ela tenderá a intensificar-se, pelo menos no que respeita às aquisições a Espanha, uma vez que, para além da nossa cortiça ser mais cara, a proximidade da zona suberícola espanhola relativamente à nossa indústria também constitui uma facilidade a considerar, para não falarmos já das consequências da abertura de fronteiras, a qual nos parece que a seu tempo tenderá a conduzir a uma nivelção de preços.

Muito embora a importação tenha os seus custos, torna-se necessário garantir o regular abastecimento das nossas unidades industriais, dado que existem anos em que a produção

de cortiça se revela para tal, quantitativamente insuficiente. Para além disso, há que contar ainda com o factor qualidade, o que torna por vezes imprescindível a aquisição ao exterior de cortiça considerada superior, face às exigências que neste campo são impostas por determinado tipo de produtos. Desta forma, o recurso às importações torna-se necessário, sob pena dos requisitos da procura externa não poderem ser satisfeitos, isto porque ela não anda necessariamente a par das flutuações da nossa produção de cortiça no mato.

Se, com o intuito de reduzir certos custos inerentes à importação, atentarmos na sua diminuição, isso implicará a prazo, custos provavelmente muito superiores, uma vez que a não satisfação da procura, pode ter uma das duas consequências seguintes:

- Ou muito simplesmente, os nossos clientes se viram para outros fornecedores de produtos corticeiros, com o intuito de obterem junto deles, a satisfação da procura que não logramos proporcionar-lhes;

- Ou de uma forma bem simples, desviam a sua atenção para produtos substitutos, procurando com eles satisfazer a procura, o que em muitos dos campos de utilização dos produtos de cortiça é perfeitamente possível, muito embora essa substituição nem sempre possa considerar-se perfeita face às propriedades características da cortiça, enquanto

produto natural.

Se o desvio de mercado originado no primeiro caso, poderia traduzir-se em custos mais ou menos pontuais, no segundo, e conforme já tivemos oportunidade de notar, a substituição de um produto natural como a cortiça que tanta importância tem a nível do nosso comércio externo, teria consequências particularmente gravosas, e muito provavelmente ocasionaria situações irreversíveis.

Por todas estas razões, a situação de aumento das nossas importações de cortiça, não se nos afigura nada preocupante, pelo menos até então, tanto mais que a sua importância no conjunto das trocas com o exterior é perfeitamente irrisória face ao papel desempenhado pelas exportações.

3.4.2. Exportações

3.4.2.1. Análise global sa sua evolução:

- em quantidade
- em valor

A posição de relevo assumida pelo nosso país a nível da economia mundial corticeira ao situar-se tradicionalmente como principal fornecedor da quase totalidade dos mercados, muito embora a estrutura dos nossos fornecimentos se tenha alterado de forma bastante significativa conforme teremos

oportunidade de ver, merece da nossa parte uma análise cuidada das exportações, cuja tendência histórica tem sido no sentido crescente, com excepção para as duas últimas décadas. Disso nos dá idéia o Quadro 3.15, onde se apresentam para os últimos cem anos as quantidades exportadas em média em cada novénio, o que nos permite ver como a partir dos anos vinte se intensificaram as nossas exportações de cortiça, as quais nos dois últimos períodos voltaram a baixar, atingindo no de 1981-1990, quantidades inferiores às do período 1925-1933 (índices respectivos: 339 e 342), bem como às dos períodos subsequentes.

Tal como aconteceu com as importações, foi o facto de nos termos apercebido da evolução algo irregular da nossa oferta externa de produtos corticeiros, que nos levou a recuar no tempo, procurando saber como ela evoluiu no longo prazo. Os números apresentados permitem-nos confirmar os contínuos acréscimos que nas exportações se verificaram até certa altura, e aos quais fizemos referência quando da nossa breve resenha histórica.

Consideremos agora o Quadro 3.16, onde o período é idêntico ao já considerado para as importações: 1943-1990. Nele são apresentadas para além das exportações em quantidade e valor, o equivalente em matéria-prima relativo à quantidade exportada. O cálculo deste equivalente justifica-se pelo facto de existirem no ramo diferentes categorias de produto, correspondendo a cada uma delas diferentes necessidades de

consumo de matéria-prima.

Por cada uma dessas categorias, foram os seguintes os coeficientes técnicos de conversão utilizados⁽¹⁾:

- **MANUFACTURAS DE CORTIÇA NATURAL** - não necessitam de qualquer conversão, uma vez que os desperdícios que resultam da sua produção, são totalmente recuperados a outro nível.

- **GRANULADOS** - em média, para obter 0,6 toneladas de produto, torna-se necessária 1 tonelada de cortiça para trituração.

- **AGLOMERADOS PUROS** - 3 toneladas de cortiça para trituração, originam em média, 1 tonelada desse aglomerado.

- **AGLOMERADOS COMPOSTOS** - 1 tonelada de cortiça para trituração, dá em média origem a 1,25 toneladas de produto.

Mais à frente teremos oportunidade de ver como a estrutura das nossas exportações por produtos foi variando ao longo do tempo, sendo essas alterações responsáveis pela variação das diferenças entre a exportação e o valor do equivalente em matéria-prima.

Utilizando estes coeficientes técnicos de conversão,

(1) Op. cit., p. 38.

considerámos até ao ano de 1985 inclusivé, para o cálculo do equivalente em matéria-prima, os aglomerados de isolamento como sendo aglomerados puros, enquanto os de revestimento foram englobados na categoria dos compostos, isto de acordo com o critério apresentado por Salazar Sampaio na obra acima citada. Para os anos de 1986 a 1988, tínhamos disponível informação estatística do I.N.E., adaptada à nomenclatura do I.P.F., e uma vez que ao longo deste período não houve alteração significativa da estrutura das exportações, foi com base nessa mesma estrutura que realizámos o cálculo das exportações (em quantidade) por grupos de produtos para 1989 e 1990, tendo sido aplicada a média dos três anos referidos. Essa informação (que as Estatísticas do Comércio Externo do I.N.E. não fornecem), permitiu-nos o cálculo das exportações em equivalente de matéria-prima exportada para o resto do período.

Quer consideremos as quantidades exportadas quer esse equivalente em matéria-prima, podemos em ambos os casos afirmar, que os dois últimos novénios foram os mais fracos de toda a série, com as exportações a registarem quer diminuições quer aumentos variáveis relativamente à correspondente matéria-prima, com taxas de variação que em valor absoluto ora eram superiores no primeiro caso, ora no segundo, pelo que resultou em valores para o rácio que não oscilaram grandemente ao longo dos últimos dezasseis anos. Quanto às suas componentes, podemos ver como nos dois primeiros novénios o equivalente em matéria-prima excedia o

respectivo volume de exportação em 19,25% e 26,80%, enquanto no terceiro e quarto períodos considerados aumentou a matéria-prima necessária à realização de um idêntico quantitativo exportado. Nomeadamente, ela excedia-o em 36,97% e 34,38%, tendo essa percentagem descido no último período para um valor médio de 28,57%, fruto de uma diferente composição das nossas exportações.

Considerando agora apenas a média dos quantitativos exportados nos cinco períodos, podemos ver que ela é mais elevada nos três primeiros. É notória a diminuição das exportações a partir da década de setenta, (particularmente depois de 1975, como podemos comprovar pelo Quadro 3.16), o que teve necessariamente a ver a nível externo com a situação económica dos diversos países nossos clientes face à crise do petróleo de 1973/74, e a nível interno com a própria diminuição da produção, por sua vez influenciada pelas vicissitudes da reforma agrária, e pelo clima de instabilidade e turbulência então vividos no nosso país, particularmente a nível laboral. Também em 1981, e depois de significativo acréscimo nos dois anos anteriores, de novo as nossas exportações voltaram a baixar, o que pode ter sido reflexo da recessão da procura externa face à segunda crise petrolífera em 1979/80.

Tomando por base o Quadro 3.17, podemos ver como o índice em volume atinge os valores 80 e 70 para os dois últimos

períodos (base: média do primeiro período = 100), enquanto nos dois anteriores, assumia valores bem mais elevados, num dos quais ultrapassando os 100 (período 1961-1969).

Os elevados preços atingidos pelos produtos de cortiça, originaram uma evolução bem diferente no que respeita ao valor das exportações, com os correspondentes índices sempre crescentes, e assumindo um valor no último período, particularmente elevado (5 943). Decerto, quando da análise dos preços, vamos encontrar elevadas taxas de crescimento neste período pós 1979.

Se tivéssemos limitado a nossa atenção, apenas ao período que temos vindo a considerar ao longo de todo este trabalho (1970-1987/8, embora estendendo o mesmo até 1990 sempre que possível), decerto não nos aperceberíamos da real evolução das exportações, porquanto, muito embora elas apresentem no início da década de setenta, quantidades bem mais elevadas que as de anos posteriores, foi de facto nas décadas anteriores que elas mais se expandiram, alcançando os seus mais elevados quantitativos. A comparação com valores relativos a anos anteriores, vai revelar-se bem mais importante, quando da análise das exportações por categorias de produtos, para que nos possamos aperceber das alterações sofridas pela respectiva estrutura.

Finalmente, o Quadro 3.18 permite-nos concluir da tendência crescente em termos reais, dos valores globais das

exportações no período 1970-1987, embora com algumas oscilações, com valores iguais a $1\,668 \cdot 10^6$ Esc. em 1970, e valores a preços constantes desse mesmo ano que, em 1987 são de $2\,921 \cdot 10^6$ Esc.⁽¹⁾.

A forte orientação exportadora evidenciada pelo sector é evidenciada pelos elevados coeficientes de exportação (Exportações/VBP), cuja tendência tem sido manifestamente no sentido crescente (Quadro 3.19). Em contrapartida, o coeficiente de importação (Importações/VBP) apresenta valores muito reduzidos, embora algo variáveis face às já referidas necessidades momentâneas de importar mais num dado ano do que noutro, para satisfação da procura de determinado tipo de cortiça para certas utilizações.

3.4.2.2. Evolução em quantidade e valor:

- por categorias de produtos
- dos produtos mais importantes

Tomando por base os Quadros 3.20, 3.21 e 3.22, procuremos para as várias categorias de produtos, fazer uma leitura dos números apresentados, para assim chegarmos a alguma conclusão quanto à sua real evolução.

(1) A indisponibilidade do IPG para o último ano, impediu-nos de deflacionar as respectivas exportações.

1. CORTIÇA PARA TRITURAÇÃO E PRANCHA

No conjunto, quer em quantidade, quer em valor, é particularmente significativa a redução das nossas exportações desses produtos, sinal evidente da existência de uma melhoria na estrutura do conjunto das exportações, uma vez que, face à redução em termos percentuais das vendas ao exterior das nossas matérias-primas⁽¹⁾, houve uma contrapartida no respeitante às manufacturas, o que é bastante favorável.

Assim, enquanto em 1971 se exportaram 76 507 toneladas de matérias-primas, no valor de 422 231 milhares de escudos, em 1988 esses valores eram respectivamente de 8 775 e de 1 475⁽²⁾. Em termos percentuais, e relativamente ao total da exportação, isso correspondia a uma significativa alteração na sua composição, pois as percentagens correspondentes eram de 51,56% e 23,44% em 1971, para 7,37% e 2,54% em 1988 (ver o Gráfico 3.1).

O cálculo dos índices de crescimento em volume (Quadro 3.22), dá-nos idéia dessa evolução para as quantidades exportadas de matérias-primas, pois, tomando o ano de 1971 como base, o

(1) Tal como nas importações, e pela mesma razão, a prancha foi incluída nas matérias-primas, muito embora ela já signifique cortiça preparada.

(2) A indisponibilidade de informação completa para os dois últimos anos considerados no Quadro em análise, levou-nos a referir aqui os valores de 1988.

correspondente índice para o conjunto da cortiça para trituração e prancha é de 11, sendo de 9 para a primeira e 16 para a segunda, isto em 1988. De facto ocorreram duas coisas em simultâneo: as suas quantidades exportadas diminuíram significativamente, e para além disso a sua importância relativa no conjunto também sofreu notória diminuição.

Em termos da já referida estrutura das exportações, e entre esses dois tipos de matérias-primas, foi a cortiça de trituração que sofreu redução percentual mais acentuada, passando de 32,80% e 7,78%, respectivamente em quantidade e valor no ano de 1971, para 3,60% e 0,52% em 1988, enquanto as percentagens correspondentes para a prancha foram 18,76% e 15,66% no primeiro desses dois anos, e 3,77% e 2,02% no último, sinal de que a redução foi maior na cortiça em bruto, do que naquela que ao ser exportada já tem sofrido alguma transformação, como é o caso da prancha. De notar ainda que a redução na cortiça de trituração teve lugar mais cedo, enquanto a tendência decrescente nas exportações de prancha, foi apenas nos anos oitenta que se tornou mais acentuada.

2. GRANULADOS

Relativamente aos granulados e no que respeita ao seu crescimento em volume, verificaram-se algumas oscilações ao longo do período, porém sem que as exportações jamais ficassem abaixo das do ano base, como o comprovam os

respectivos índices sempre superiores a 100.

Quanto à sua importância relativa no conjunto das exportações, e em volume, a sua tendência é no sentido crescente, representando 14,84% do total exportado em 1971, para em 1988 atingir os 21,29%. Já em valor, a situação é inversa, com os granulados a deterem em 1988, 4,39% do valor global das exportações, enquanto por exemplo em 1973 e 1974 tinham logrado ultrapassar os 9%.

3. MANUFACTURAS DE CORTIÇA NATURAL

Ao considerá-las em conjunto, estas manufacturas apresentam nítido crescimento em quantidade, com algumas oscilações que se podem considerar ligeiras. O seu volume global de exportações que era de 17 588 toneladas em 1971, ultrapassou as 20 000 toneladas em 1979, para não mais passar abaixo desse quantitativo, atingindo em 1988 as 23 331 toneladas. Os índices correspondentes eram respectivamente nesses dois últimos anos iguais a 122 e 133. O índice 142 em 1980 correspondeu ao ano de maior exportação em volume (24 980 toneladas).

Em termos percentuais, estas manufacturas que em 1971 detinham 11,85% do volume global das exportações, passaram a 19,59% em 1988, enquanto em valor as percentagens correspondentes eram de 46,33% e 59,86%, denotando a tendência crescente da importância das manufacturas no total

das exportações dos produtos de cortiça, quer em volume, quer em valor.

Consideremos agora nestas manufacturas, aquela que é de longe a mais importante (em volume e valor) - as rolhas. A subida que teve lugar nas quantidades exportadas foi de uma certa forma regular, embora com uma ou outra oscilação, passando de 13 476 toneladas em 1971 (índice 100), para 21 519 toneladas em 1988 (índice 160). Isto traduziu-se numa alteração da estrutura das exportações por produtos, pois de 9,08% em 1971, as rolhas de cortiça natural passaram a ocupar 18,07% do total das exportações em 1988. Em valor, a alteração foi menos significativa, pois as percentagens correspondentes para esses anos são 36,91% e 54,43%.

Ainda relativamente à evolução da quantidade exportada desse tipo de rolhas, é de notar que a sua tendência no sentido crescente é sempre nitidamente superior ao conjunto do total das manufacturas de cortiça natural, o que nos permite mais uma vez concluir da importância crescente que elas vêm assumindo no conjunto.

4. MANUFACTURAS DE CORTIÇA AGLOMERADA

Quando consideradas em conjunto, apenas podemos concluir da sua grandiosa subida, em especial nos últimos anos, atingindo o índice 191 em 1988, e sendo do conjunto dos produtos,



aquele cuja exportação apresentou maior crescimento. Enquanto em 1971 se exportaram 31 824 toneladas dessas manufacturas, em 1988 atingiram-se as 60 718 toneladas.

Mais aparatosa ainda, foi a evolução do contributo das manufacturas aglomeradas, para o total das exportações. De 21,45% em 1971, passaram a 50,99% em 1988, isto em volume, enquanto em valor, a percentagem correspondente passou de 21,90% para 32,44% no mesmo período de tempo.

Dentro deste tipo de manufacturas, e para cada um dos subprodutos, a sua evolução não se processou ao mesmo ritmo, tendo sido os aglomerados de revestimento, aqueles que mais contribuíram para a evolução favorável do conjunto. Em 1985, este tipo de aglomerados alcançou o índice 503 (em volume), com uma produção de 11 222 toneladas para apenas 2 232 toneladas em 1971⁽¹⁾.

Evolução bem diferente registaram os aglomerados de isolamento, que com uma exportação de 21 112 toneladas em 1971, chegaram a 1985 com apenas 12 475 toneladas exportadas (índice 59). Quanto à sua importância relativa no total das exportações, ela reduziu-se, pois de 14,23% e 10,82% (em quantidade e valor, respectivamente) do total em 1971,

(1) Muito embora, ao estabelecer paralelo entre os dados das duas fontes estatísticas utilizadas, com vista à obtenção de uma série única, nos tenhamos baseado em dados de anos anteriores, e efectuado comparações entre as fontes, não podemos de forma alguma para os três últimos anos, e no que respeita às manufacturas de cortiça aglomerada, garantir a perfeita credibilidade dos valores apresentados, razão pela qual nos limitamos a estabelecer comparações até ao ano de 1985.

passaram a 11,23% e 3,38% em 1985. Por sua vez, os aglomerados de revestimento têm vindo de uma forma persistente a aumentar o seu contributo percentual para o total das exportações, passando de 1,50% e 2,45% (quantidade e valor) no primeiro desses dois anos, para 10,10% e 7,57% no segundo.

Também os aglomerados compostos deram significativo contributo para o aumento percentual das manufacturas de cortiça aglomerada, passando de 5,71 e 8,63% (quantidade e valor) em 1971, para percentagens bem mais elevadas: 26,97% e 20,47% em 1985. Estes aglomerados cresceram a bom ritmo ao longo de todo o período, mais do que triplicando desde 1971 até 1985, anos em que a sua exportação era de 8 480 e 29 966 toneladas, respectivamente.

Quando consideramos em conjunto os dois tipos de manufacturas de cortiça natural e aglomerada, podemos ver como, à excepção dos anos de 1975, 1976 e 1977, elas cresceram a um ritmo que podemos considerar razoável, atingindo o índice 151 em 1985. Quanto à evolução da sua posição em termos da estrutura das exportações, podemos ver como essa evolução foi bastante favorável, pois aos 33,30% e 68,23% correspondentes às percentagens do total exportado (quantidade e valor) no ano de 1971, correspondiam em 1988, 70,58% e 92,30% do total. Isto significa, que cerca de 70% do total das nossas exportações de cortiça eram constituídas por produtos acabados, os quais em valor correspondiam a mais de 90% do

total, ficando apenas uma percentagem que podemos considerar mínima reservada à exportação de matérias-primas, as quais, voltamos a lembrar, incluem a prancha com um certo grau de preparação.

Se de facto os números evidenciam bem as alterações ocorridas ao longo do período, em termos da estrutura das exportações corticeiras, essas alterações tornam-se bem mais significativas quando recuamos um pouco mais no tempo.

Já vimos aqui, que a partir de 1972 a cortiça para trituração e prancha representam menos de 50% do volume da exportação corticeira. Só que, ao considerarmos os Quadros 3.1 e 3.2 (ponto 3.2.), com informação relativa às nossas exportações de cortiça nos anos vinte e trinta, apercebemo-nos de que a sua intensificação, a qual já referimos como tendo ocorrido na primeira dessas duas décadas, se fez à custa da venda de matérias-primas, que em quantidade representavam na altura cerca de 90% do total, e em valor entre 65 a 70%, deixando às manufacturas uma percentagem irrisória, quase toda ela correspondente à produção rolheira (20,80% e 34,44% em quantidade, e 50,64% e 61,30% em valor, nos anos de 1928 e 1937).

Podemos dizer, que desde então houve melhoria significativa na composição estrutural das nossas exportações, pois agora as nossas matérias-primas são quase na sua totalidade

transformadas no nosso país, mediante a nossa própria incorporação de valor acrescentado, e como tal não dando origem à transferência para terceiros dos benefícios inerentes à sua transformação.

Se de facto a proporção relativa de matérias-primas exportadas, quer em volume, quer em valor, tem vindo a diminuir ano após ano, com a correspondente contrapartida em termos de produtos manufacturados, é caso para falarmos de um sucessivo acréscimo da nossa capacidade de industrialização da cortiça extraída, acréscimo esse que, por essas razões, parece estar ligado à diminuição daquelas unidades industriais que exclusivamente se dedicam à preparação. É pois, a progressiva redução da proporção de matérias-primas no volume global de cortiça exportada, que conjugada com o facto das unidades transformadoras cada vez mais comprarem a cortiça directamente aos proprietários de montados, realizando elas próprias a sua preparação, tem implicações a nível da já referida tendência regressiva verificada no número de unidades preparadoras.

3.4.2.3. Evolução do seu preço médio

Com preços bastantes diferenciados, desde a cortiça destinada a trituração que em 1988 era exportada a 70\$01 cada quilograma, até às rolhas de cortiça natural que sendo a manufactura mais valorizada, atingia nesse mesmo ano os

1 468\$89 por quilo, os diversos produtos de cortiça (incluindo aqui, não só as manufacturas mas também as matérias-primas e as semimanufacturas), registaram uma evolução algo diferente ao longo de todo o período (Quadros 3.23 e 3.24).

Assim, enquanto o preço das referidas rolhas se multiplicava cerca de trinta vezes (índice 2 977 em 1988 para 100 em 1971), os aglomerados, quer de isolamento, quer de revestimento, foram os produtos cujos preços menos aumentaram de 1971 até 1988, com uma multiplicação de cerca de quinze vezes para os primeiros, e de dezassete para os segundos (respectivamente, índices 1 500 e 1 721 no último ano).

Quanto à evolução dos preços médios de exportação, praticados para o conjunto "Cortiça para trituração e Prancha", podemos ver como a prancha, correspondente à cortiça de melhor qualidade depois de preparada, evidencia uma subida ininterrupta dos respectivos índices, que, muito embora se mantenham acima dos relativos à cortiça para trituração, registaram uma tendência no sentido de atenuar a distância entre eles, o que se tornou particularmente acentuado no último ano, pois relativamente a 1971, podemos afirmar que a diferença é mínima, com uma multiplicação de 24 vezes no preço dessa última cortiça, para quase 26 vezes no preço de exportação da prancha. Isso apenas reflecte o significativo aumento de preço nalgumas das matérias-primas constituintes dessa cortiça destinada à trituração, como são a cortiça

virgem, refugo e aparas, face à sua reconhecida importância na indústria de aglomeração.

Simplesmente, esses preços apenas são possíveis de praticar no mercado externo, pois no mercado interno isso inviabilizaria por completo as indústrias a jusante (granuladora e aglomeradora), uma vez que a necessária repercussão sobre o preço dos seus produtos, desses elevados custos das matérias-primas, lhes colocaria quando da sua exportação, graves problemas em termos da sua competitividade.

Se, através do Quadro 3.4 tentarmos chegar aos preços médios de venda no mercado interno, podemos ver como a cortiça destinada a trituração é vendida nesse mercado a preços bastante mais baixos daqueles que são praticados para a exportação, pois enquanto o preço médio de venda no mercado interno era, nos anos de 1976 e 1987 respectivamente de 2,16 Esc./Kg e 23,22 Esc./Kg, a venda da cortiça destinada a trituração para o mercado externo, era realizada nesses anos a preços bem mais elevados, nomeadamente a 4,81 Esc./Kg e 51,10 Esc./Kg.

Um facto que evidencia bem as significativas modificações sofridas pelas nossas exportações no que se refere à sua composição, é o do seu preço médio relativo ao total geral ter subido mais do que o preço de qualquer um dos produtos individualmente. Ou seja, o conjunto dos produtos em si,

beneficiou de uma subida no preço médio de exportação, bastante superior à que se verificou em qualquer um dos produtos que o compõem (ao longo de todo o período, multiplicou cerca de quarenta vezes, com um índice em 1988 igual a 4 018 - Quadro 3.24) reflecte as alterações estruturais que já vimos terem ocorrido na nossa exportação, colocando as manufacturas na detenção de cerca de 71% (em quantidade) e 91% (em valor) do total das nossas exportações em 1990, quando as percentagens equivalentes em 1971 eram de cerca de 33 e 68% (Quadro 3.21).

Como é óbvio, dado o sentido dessa alteração estrutural, a justificação para uma elevação do preço médio relativo ao total geral, superior à verificada em qualquer das parcelas, poderia estar, ou numa subida mais acentuada do preço médio de exportação das manufacturas, relativamente ao das matérias-primas, o que se verifica até 1988, ou então, e é isto que é mais acentuado, na substancial importância que no total tem vindo a ser detida por essas manufacturas, com a respectiva repercussão em termos do preço médio do conjunto, tanto mais que a subida de valor médio dessas manufacturas também não foi pequena. A comprovar isto, os Quadros 3.25 e 3.26, permitem-nos ver como o preço médio das matérias-primas, que em 1971 era de 5\$78 cada quilo, passou a 227\$36 em 1990 (índice 3 934), enquanto o preço médio de exportação das manufacturas, era nos mesmos anos, e por cada quilo, de 24\$88 e 974\$82 (índice 3 918 em 1990). Só que as

manufacturas, de 68% do valor exportado em 1971, passaram a 91% em 1990. Em termos de preço, isto traduziu-se no seguinte: enquanto as matérias-primas viram ao longo de todo o período, o seu preço multiplicar-se cerca de 39 vezes, o preço médio de exportação das manufacturas apresenta um factor multiplicativo também próximo desse número, só que aliado a uma acentuada participação desse tipo de produtos no conjunto das nossas exportações corticeiras, produtos esses cujo preço médio é bastante elevado, o que tem as suas implicações na evolução do preço médio relativamente ao total.

3.4.2.4. Seu enquadramento:

- No total do comércio externo português
- Nas exportações de produtos florestais

Não nos parece demais voltar a fazer referência à já tradicional importância que a exportação da cortiça e seus produtos desempenha a nível do comércio externo português, muito embora tenhamos de reconhecer, que o desenvolvimento industrial e conseqüente aparecimento de novos produtos tem contribuído para a diminuição da sua importância relativa, o que pode ser comprovado através do Quadro 3.27, e para o período 1975/1990.

Detendo em média ao longo do período, 4,90% do valor global

das nossas exportações, e com algumas oscilações, o sector corticeiro apresentou o seu mais elevado contributo para esse valor, em 1977 (7,36%), contributo esse que, nos últimos três anos do período que vimos analisando, se situava à volta dos 3,6%. Desta forma, o segundo lugar que ocupava entre os produtos mais representativos no total das nossas exportações, isto em 1977, 1978 e 1980, foi abandonado, ocupando em 1989 e 1990 um modesto décimo lugar⁽¹⁾.

A diminuição desta contribuição para o total das nossas exportações, poderia eventualmente ser explicada pelo facto do preço médio de exportação dos produtos corticeiros, ter registado ao longo do período, acréscimos inferiores aos dos preços dos outros produtos exportados, ou então muito simplesmente pela quebra que a sua produção em volume tem sofrido nos últimos anos, o que necessariamente implica menor valor exportado, e que foi afinal o que aconteceu.

De qualquer forma e apesar da redução, não podemos deixar de destacar a posição que a cortiça ocupa no nosso comércio externo, face aos resultados líquidos que a sua comercialização proporciona ao nosso país, dados:

- em primeiro lugar, as baixas percentagens que encontrámos no ponto 3.4.1.1., quando na análise das importações, e onde

(1) Chegámos a esta conclusão, através da consulta das Estatísticas do Comércio Externo do I.N.E., para aquele grupo de produtos que, desde 1975 se têm mantido entre os doze primeiros lugares na nossa exportação.

vimos a evolução dos valores percentuais das nossas compras de cortiça ao exterior, no valor global das importações.

- em segundo lugar, a posição que vimos ser assumida pelas exportações de cortiça no total das nossas exportações, a qual, quando conjugada com o nosso posicionamento a nível das importações, nos permite ter uma idéia de quão favorável é essa comercialização.

Dentro do grupo de produtos que constituem essencialmente os que são de origem florestal, a posição ocupada pela cortiça é nitidamente favorável, muito embora a partir de 1984 a sua importância relativa tenha atingido níveis inferiores a 30%, variando anualmente e ao longo do período de 1975/1987, entre um máximo de 38,87% ocorrido em 1978, e um mínimo no último ano igual a 23,30%.

3.4.2.5. Análise da evolução das exportações pelos principais mercados:

- por conjuntos de produtos**
- discriminada por produtos**

Uma análise das nossas exportações de cortiça consoante os mercados a que as mesmas se destinam, implica em primeiro lugar uma caracterização, ainda que genérica, da sua distribuição geográfica.

Para tal caracterização, três pontos nos pareceram ser de salientar:

1º - São em número elevado os mercados aos quais se destina a exportação portuguesa de cortiça, número esse que nas últimas duas décadas era apontado como rondando a centena⁽¹⁾.

2º - A localização desses mercados nas mais variadas zonas do Globo, torna por demais evidente a existência de uma forte dispersão geográfica, no que se refere aos destinos da nossa cortiça.

3º - O facto de se verificar essa dispersão, não invalida a existência de uma forte concentração efectiva das vendas da nossa cortiça para o mercado externo no conjunto de apenas alguns países que, quer em quantidade, quer em valor, absorvem significativa parcela do total.

De facto, esta concentração efectiva das exportações tem sido uma constante da nossa economia corticeira, apesar da forma bem nítida como de época para época, se tem alterado a localização geográfica dos mercados predominantes.

Assim, enquanto na década de quarenta o volume das exportações de cortiça para o continente Americano era triplo

(1) SAMPAIO, Jaime Salazar, "La recherche d'une politique économique pour le liège au Portugal", Lisboa - 1977.

do volume destinado à Europa, em meados da década de setenta, essa posição tinha-se invertido completamente, com o continente Europeu a adquirir as nossas exportações num tal volume, que representava quase o quádruplo daquelas que eram absorvidas pela América. Claro está, que a esta inversão de situações não é alheia a alteração da composição das nossas exportações, no sentido de favorecer as manufacturas em detrimento das matérias-primas.

Cabe aqui fazer referência ao aparecimento dos produtos substitutos da cortiça, constituindo como que uma necessidade histórica, e que pode muito bem ter contribuído para que na sua totalidade os dois mercados, Europeu e Americano, não tivessem entrado em simultâneo em fase de expansão, para além de outros e variados factores que, embora dificilmente previsíveis, podem ocasionalmente ter condicionado o comportamento dos compradores de cortiça. De facto, se atentarmos na rigidez que nos é imposta pelo montado, o que constitui só por si uma limitação à oferta da cortiça e seus produtos, facilmente chegaremos à conclusão que, se não se tivesse verificado essa inversão na posição dos dois continentes, e se pelo contrário, ambos os mercados se tivessem expandido em simultâneo, seria praticamente impossível aos produtos de cortiça darem satisfação à procura de que seriam alvo.

A referida troca de posições permitiu aos países da Europa, e

muito em especial aos pertencentes à Comunidade Europeia, a detenção de elevadas percentagens do global das nossas exportações de cortiça, quer em quantidade, quer em valor, sendo os países pertencentes a essa Comunidade considerados desde há muito parceiros privilegiados.

Nos Quadros 3.28 e 3.31, encontram-se enumerados os nossos principais clientes, bem como toda a informação estatística relativa às suas importações da nossa cortiça, em quantidade e valor.

Começando por um análise das quantidades, podemos ver como o grupo constituído pela R.F.A., França, Reino Unido e E.U.A., se distingue de todos os outros pelos elevados quantitativos importados do nosso país, muito embora também sejam de destacar as posições da Itália e do Japão que se situam imediatamente abaixo do referido grupo, e que, em especial no caso da Itália, nos dois primeiros anos do período detinha níveis de importação da nossa cortiça particularmente elevados (10,96% do total em 1972 - Quadro 3.30).

Em 1990, e dentro do grupo acima citado, estavam por ordem decrescente das suas compras: a R.F.A. com 15 339 toneladas e 14,50% do total, a França com 14 991 toneladas e 14,17%, os E.U.A. com 13 846 toneladas e 13,09%, e finalmente o Reino Unido com 9 994 toneladas, correspondendo a 9,45% das nossas exportações de cortiça.

Ainda no seio do grupo e ao longo de todo o período, houve diversas permutas de lugar, sendo de realçar o facto dos E.U.A., que até 1977 detinham a liderança, terem a partir desse ano e em termos proporcionais, reduzido bastante as suas importações da nossa cortiça. Em 1977, detinham 16,48% do total das nossas exportações, e em 1985, apenas 9,04%, respectivamente os anos de maior e menor representatividade no total. Porém, em 1975, ano em que é nítida a quebra das nossas exportações para os vários mercados, foram os E.U.A. o único país para quem vendemos mais de 10 mil toneladas de cortiça.

Quanto ao dinamismo evidenciado pelos diferentes países nossos clientes, e muito em especial, aqueles que pela posição de relevo normalmente ocupada têm merecido a nossa atenção, podemos ver no Quadro 3.29, como três dos elementos do grupo se têm comportado de maneira algo semelhante ao longo dos vinte anos considerados. São eles: a R.F.A., a França e o Reino Unido, os quais, com algumas oscilações embora não coincidentes, evidenciam nos dois últimos anos, índices superiores ao do ano inicial tomado como base (1971). Desde esse ano, foram a Espanha e o Canadá, os países que mais aumentaram as suas compras de cortiça a Portugal, tendo-as multiplicado, o primeiro deles cerca de dez vezes, enquanto o segundo quase as duplicou.

Quanto aos E.U.A., já em 1975, ano em que apresentava as suas

importações em volume superiores às de todos os outros países, lhe correspondia um índice inferior a 100, o mesmo acontecendo em todos os anos posteriores, pois os elevados quantitativos dos quatro primeiros anos (na ordem das vinte mil toneladas) não mais voltaram a ser alcançados, muito embora essa redução de dinamismo nas suas importações, não lhe consiga retirar o mérito de um terceiro lugar na lista dos nossos clientes em 1990, tendo a seu cargo 13,09% do volume global das nossas vendas ao exterior.

De realçar a posição de um mercado que, embora não fazendo parte do grupo que detém a primazia a nível das nossas exportações em volume, merece especial destaque pela relativa actividade que evidencia. Trata-se do mercado espanhol, pois de 911 toneladas de cortiça que a Espanha nos adquiriu em 1971, passou a 9 049 toneladas em 1990 (índice 993), muito embora com oscilações significativas ao longo de todo o período, as quais podem ser encaradas como resultado das suas decisões de importação, tendo em vista colmatar eventuais lacunas na produção por parte de um país também ele produtor de matéria-prima.

Observando agora o que se passa a nível dos valores exportados, e mais concretamente no que respeita à estrutura das nossas exportações pelos diversos países de destino, facilmente nos apercebemos que ela não difere muito da estrutura apresentada no Quadro 3.30 relativo às quantidades. Para tal analisemos os Quadros 3.31 e 3.33.

De facto, volta a evidenciar-se o primeiro grupo de quatro países, com posição destacada para a França, que em 1990 detinha 24,70% das nossas exportações, seguida da R.F.A. com 15,05% e dos E.U.A. com 11,60%. Digna de nota é a situação do Reino Unido, que lenta e progressivamente tem vindo a perder posição no conjunto (provavelmente devido a uma alteração na estrutura das suas importações de cortiça, o que levou à aquisição de produtos de menor valor, já que essa perda de posição não se verificou a nível de quantidades, detendo em 1990 apenas 4,55% do valor global por nós exportado, e passando assim em termos relativos para trás da Itália e Espanha, embora com exportações em quantidade que lhe são superiores. Evoluindo a um ritmo quase sempre crescente, de facto o Reino Unido foi dos quatro países do grupo, aquele em que foi menor o crescimento em valor das suas aquisições de cortiça ao nosso país, aparecendo em 1990 (e relativamente a 1971), multiplicadas de 26 vezes, enquanto para a R.F.A., França e E.U.A., o correspondente factor multiplicativo é, respectivamente de 54, 90 e 51 (Quadro 3.32).

Se a posição assumida pela Espanha já era de realçar na análise em volume, quando em 1990 apresentava quantitativos de compras ao nosso país cerca de dez vezes superiores aos de 1971 (Quadro 3.29), muito mais realce merece a sua evolução em valor, pois ao passar ao longo desse período, de 9 790 para 5 819 598 milhares de escudos, atingiu o índice 59 444,

o que corresponde à sua multiplicação por cerca de 594 vezes. Muito embora os valores dos três últimos anos sejam particularmente elevados, é notória a actividade crescente que tem ocorrido a nível das compras que o país vizinho tem feito da nossa cortiça, e que lhe permitiu alcançar em 1990 o quarto lugar entre os diversos mercados nossos clientes.

A tentativa de análise da evolução das nossas exportações consoante os diferentes espaços económicos a que os diversos países pertencem, leva-nos de imediato à conclusão da situação de privilégio em que se encontram os países da Comunidade Europeia (CE), os quais mesmo antes da adesão de Portugal que ocorreu em 1986 (à então Comunidade Económica Europeia), detinham elevadas percentagens das nossas exportações de cortiça; as mesmas têm registado ao longo de todo o período manifesta tendência para aumentar, quer em quantidade, quer em valor (Quadros 3.34 e 3.35).

Em média, a CE absorveu ao longo do período considerado, cerca de 45,16% do volume de cortiça por nós vendido no mercado externo, a que corresponderam em valor, cerca de 53,53% do total. Não devemos esquecer, que o maior ou menor valor das exportações está na dependência dos produtos seus componentes, o que a priori, sem considerar o tipo de importações de cortiça que cada país efectua, não deve conduzir-nos a qualquer conclusão.

De qualquer forma, os elevados quantitativos em volume cuja

tendência tem sido no sentido crescente, podem justificar-se não só pelas relações mercantis que tradicionalmente vimos mantendo com os países que integram a Comunidade, mas também pelo elevado nível de desenvolvimento económico que esses países desfrutam, o que lhes permite fácil acesso a produtos de origem externa; e aqui coloca-se a questão a nível não só da cortiça, mas também de todos os outros produtos, cuja evolução do comércio externo tem sido no mesmo sentido. Por outro lado, a nossa proximidade geográfica é também factor a considerar como sendo propício à intensificação dessas trocas comerciais.

Mantendo os países incluídos no "Resto do Mundo"⁽¹⁾, de uma forma geral uma posição semelhante ao longo de todo o período - em média cerca de 35,17% e 27,92% do total, respectivamente em quantidade e valor, a já referida ascensão dos países Comunitários, e no que toca às nossas exportações de cortiça, foi feita em detrimento quer da posição dos países da EFTA (European Free Trade Association), quer dos restantes países da Europa⁽²⁾, que diminuíram o seu volume de importação da nossa cortiça, e que em termos percentuais se situava em 1990, em 6,52% para a EFTA e 5,11% para o "Resto da Europa", o que em valor correspondia respectivamente, a 7,10% e 4,48%

(1) Recordar-se que as elevadas percentagens dos quatro primeiros anos, ficaram a dever-se à inclusão do "Resto da Europa" no "Resto do Mundo", pelas razões explicitadas na nota do Quadro 3.34. Isso levou-nos, quando do cálculo dos respectivos índices, a tomar por base o ano de 1975, por forma a possibilitar a realização de quaisquer comparações entre grupos.

(2) De forma alguma esta evolução pode ser alheia aos sucessivos alargamentos sofridos pela CE.

do valor do conjunto das nossas exportações corticeiras.

Evidenciando bem a evolução verificada nas compras feitas pelos países da CE e da EFTA, temos os respectivos índices em quantidades no Quadro 3.36, os quais, com algumas oscilações, apresentam nos oito últimos anos uma tendência sempre crescente, e com valores superiores, não só aos 100 do ano considerado como base de comparação (1975), mas também aos índices correspondentes aos quatro primeiros anos em que os quantitativos exportados foram bem mais elevados que os do ano base. Isto no que diz respeito à CE, uma vez que com a EFTA o comportamento das nossas exportações é algo diferente. Com um índice de 82 em 1990, é bem visível a diminuição das nossas exportações para o conjunto de países que a constituem, isto relativamente a 1975. Em volume, essas exportações sofreram oscilações várias ao longo do período. Porém, se contarmos com os elevados quantitativos exportados para a EFTA nos quatro primeiros anos do nosso Quadro, mais parece acentuar-se essa diminuição.

Os índices relativos às quantidades, e calculados para o "Resto da Europa" e "Resto do Mundo", permitem-nos concluir que:

- em primeiro lugar, e para o primeiro desses dois blocos de países, é bem evidente a diminuição do volume das suas compras de cortiça a Portugal em especial no fim do período,

com um índice de 34 no último ano, para 100 em 1975.

- em segundo lugar, e para os restantes países não pertencentes ao Continente Europeu, embora com algumas oscilações, confirma-se o que já tínhamos detectado há pouco: regra geral, tem-se mantido a posição desses países no contexto dos nossos exportadores de cortiça, embora a tendência seja para uma ligeira diminuição.

A possibilidade de uma composição bem diversificada das nossas exportações para cada um dos diferentes espaços económicos considerados, aliada ao comportamento manifestado por cada um deles em termos do quantitativo global adquirido, deram origem a uma evolução do valor médio exportado que, a avaliar pelos respectivos índices quando comparados aos do crescimento em volume, nos permite uma análise que não difere muito entre os vários espaços económicos.

Dada essa possibilidade da estrutura por produtos das nossas exportações ser susceptível de variar, e bastante, consoante os mercados a que elas se destinam, seria desprovida de sentido a realização por esses mercados e para os vários anos, de uma análise dos preços médios praticados. Assim, e sem o intuito de proceder a qualquer comparação, apresentamos para um único ano, 1985, e no Quadro 3.37, os preços médios

para aqueles mercados que vimos serem os mais importantes⁽¹⁾.

Estando esses preços médios na dependência da estrutura das exportações por produtos, será de esperar que os países a registarem preços médios mais elevados, sejam aqueles em que na composição das suas compras de cortiça entrem os produtos de maior valor, nomeadamente as rolhas, que conforme sabemos são produto nobre por excelência, representando valorização notável no contexto da produção corticeira portuguesa. De facto, são geralmente os países cujas importações de rolhas, em particular as de cortiça natural, mais pesam no total das suas aquisições de cortiça ao nosso país, aqueles cujos preços médios são mais elevados. Tal é o caso da França e dos E.U.A., que, detendo em valor 32,80% e 15,66% do total das nossas exportações desse produto (Quadro 3.41), isso corresponde nas suas aquisições dos produtos de cortiça, respectivamente a cerca de 72,44% e 66,95%.

Embora detendo importante lugar no conjunto dos nossos compradores de rolhas de cortiça natural (16,66% em valor), a R.F.A. não apresentava em 1986 um preço médio de importação das nossas cortiças muito elevado (280\$60) - Quadro 3.37, devido à posição então ocupada a nível das suas importações da nossa cortiça, daquela que é destinada à trituração e dos

(1) Por uma questão de coerência, utilizou-se aqui o ano de 1985, uma vez que é também esse o ano utilizado na análise discriminada por produtos e mercados que a seguir se efectua, e onde a sua utilização ficou por sua vez a dever-se ao facto da desagregação apresentada pelo I.N.E. (fonte estatística utilizada para os últimos cinco anos), não permitir uma análise dessa natureza.

granulados, que sendo produtos de muito mais baixa cotação, fizeram esse preço baixar substancialmente.

Não será de esquecer que há que contar também com diferenciais de preços dentro do mesmo produto e entre os vários mercados, até porque, aquilo que nós estamos aqui a apelidar de "produto", pode na realidade corresponder a dois ou a vários produtos distintos, se tivermos em conta os seus vários tipos ou categorias. Exemplificando: o produto de que falávamos acima, as rolhas de cortiça natural, podem ser de três tipos diferentes, e conseqüentemente de aptidões e valorização diversificados. Temos assim, rolhas cónicas, cilíndricas e de champanhe, o que neste caso pode à partida constituir factor de base para uma diferenciação de preços.

*

*

*

Procuremos agora, e para cada um dos principais produtos, ver qual era a posição dos principais mercados em 1985, cuja

informação estatística se apresenta nos Quadros 3.38 a 3.43.

No caso da **CORTIÇA DESTINADA À TRITURAÇÃO**, destacam-se as posições da França, Japão e R.F.A., que em conjunto concentram 56,58% das quantidades por nós exportadas, a que corresponde 57,86% em valor.

No conjunto dos mercados para este tipo de cortiça, é de referir a dispersão verificada no preço médio, que vai desde 28\$10/Kg para a Polónia, até 44\$59/Kg para os E.U.A., muito embora e conforme veremos de seguida, não seja este o produto onde tal dispersão se tem revelado mais acentuada.

Tal como acontece com os outros produtos, a estrutura de compras dos países importadores justifica entre si estas diferenças de preços, pois as cotações da cortiça virgem, aparas (grossas e finas) e do refugo, apresentam diferenças significativas, constituindo qualquer destes quatro tipos de cortiça aquilo que nós temos vindo a chamar de "cortiça para trituração". Para podermos avaliar da influência que isso pode ter no preço médio do conjunto, apresentamos de seguida os preços médios de exportação para as respectivas componentes, no ano de 1985:

- Cortiça virgem	-----	71\$62/Kg
- Refugo	-----	40\$97/Kg
- Aparas grossas	-----	29\$74/kg
- Aparas finas	-----	47\$44/Kg

No caso da **PRANCHA**, as diferenças entre os preços praticados têm a ver com a sua qualidade, sendo necessariamente função da classe e calibre da cortiça. Sem contarmos com o baixo preço praticado nos países englobados nos "Restantes", ele vai desde 112\$49/Kg para a Itália, até um máximo de 392\$08/Kg no caso do Japão.

Destacavam-se como nossos principais mercados em 1985, e no que respeita a esse produto, a Hungria, a Roménia, a Bulgária e a República Popular da China, que em conjunto nos adquiriram 48,36% da cortiça que vendemos para todo o Mundo, e que em valor correspondeu a 62,17%.

Com preços médios variando entre 29\$03/Kg (Holanda) e 87\$17/Kg (Brasil), os nossos **GRANULADOS** têm nos E.U.A., Japão, R.F.A., França e Reino Unido, os principais clientes, concentrando cerca de 57% do total, em quantidade e valor. De realçar a posição dos E.U.A., que se apresentam como o nosso melhor cliente de granulados, ao deterem 17,40% do valor global das nossas exportações desse produto.

No que respeita ao produto nobre do ramo, as **ROLHAS DE CORTIÇA NATURAL**, só a França importa em quantidade e valor, respectivamente, 43,02% e 32,80% do total, detendo esse país em conjunto com a R.F.A. e os E.U.A. 70,78% da nossa exportação em volume e 65,12% em valor.

Com grande dispersão de preços, que vão de um mínimo de 667\$18/Kg (Bélgica e Luxemburgo), até um máximo de 3 313\$58/Kg (Japão), o que corresponde a uma razão de 1 para 5, são o produto que apresenta maior variação. Estamos em crer que, mais uma vez a estrutura das importações deste último país pode ter tido influência preponderante no preço médio obtido, dada a grande diferença verificada.

Para os **AGLOMERADOS DE REVESTIMENTO**, cujos preços são os que registam menor dispersão - mínimo de 160\$69/Kg para a R.F.A. e máximo igual a 360\$12/Kg para a Itália - encontramos na Suécia, Holanda, Japão, Austrália, Reino Unido e R.F.A., os nossos melhores clientes em 1985, que nos adquiriram 77,93% do volume vendido e 76,09% do valor, tendo qualquer destes seis países adquirido mais de 250 mil contos desse tipo de aglomerado.

Finalmente, no que respeita aos **AGLOMERADOS DE ISOLAMENTO**, o Reino Unido apresenta-se sem qualquer sombra de dúvidas como o nosso principal cliente, destacando-se do conjunto dos mercados ao adquirir-nos 43,32% das quantidades exportadas, no equivalente a 44,39% do valor, correspondendo esses aglomerados a 20,81% do valor global das suas aquisições de cortiça ao nosso país.

Quanto à posição dos mercados que se lhe seguem, os mais importantes são:

- a Áustria, com 15,03% das quantidades e 15,19% do valor;
- a R.F.A. com 15,57% das quantidades e 13,51% do valor.

Em conjunto, os três mercados detém importância notável no total dos nossos importadores desse tipo de aglomerado, com 73,92% e 73,09%, respectivamente em quantidade e valor.

Quanto ao preço médio praticado nos vários mercados para os aglomerados de isolamento, não existe grande dispersão dadas as características do produto que se apresenta pouco heterógeneo. O preço máximo foi de 128,64/Kg para os E.U.A. enquanto o mínimo foi de 81,28/Kg para a R.F.A..

3.5. UM CASO PARTICULAR: O MERCADO DA COMUNIDADE EUROPEIA

Quando da análise da evolução das exportações pelos principais mercados, facilmente nos apercebemos de como a então Comunidade Económica Europeia vinha sendo o nosso principal mercado para os produtos corticeiros. Desde a sua constituição em 1958, quando importava cerca de 30% do valor global das nossas vendas de cortiça para o mercado externo, a Comunidade não mais deixou de aumentar essa percentagem, a qual em 1990 era na ordem dos 63%.

Através do Quadro 3.35, é fácil ver como a Comunidade tem progressivamente melhorado a sua posição relativa no conjunto dos nossos clientes de cortiça, não se podendo afirmar que a adesão de Portugal tenha contribuído para um aumento expressivo das nossas exportações para aquele mercado, até porque desde 1972 que a CE não cobrava direitos aduaneiros na importação dos nossos produtos de cortiça, com excepção feita para a cortiça em bruto e para os desperdícios destinados à trituração, a qual mesmo assim deixou de existir em 1986 (ano da nossa adesão), quando da eliminação das restrições quantitativas à importação e exportação, bem como de todas as medidas de efeito equivalente até então existentes. Da mesma forma, os produtos comunitários estão isentos de direitos na sua chegada ao nosso país.

Entre outras coisas, isso significa que, desde 1986 podemos importar livremente cortiça espanhola, em especial a prancha, tal como os nossos produtos de cortiça não estão desde então sujeitos a qualquer restrição quantitativa no que se refere à sua venda ao país vizinho, embora com alguma protecção, pois estiveram desde então sujeitos às barreiras alfandegárias que esse país negociou com a Comunidade, com proposta de desmantelamento até início da década de noventa. Presentemente, e por razões óbvias, não existe qualquer tipo de direitos a serem pagos. Relativamente a estas nossas exportações, foram definidas algumas condições no protocolo nº. 3 do Tratado de Adesão, estabelecendo regimes especiais

para o comércio de alguns produtos de cortiça, e, de acordo com esse regime foi estabelecido um contingente tarifário a verificar-se até ao início da década de noventa, definindo limites isentos de quaisquer direitos, para a exportação para Espanha de determinado tipo de manufacturas. Sendo ultrapassados esses limites, o país vizinho poderia reintroduzir direitos aduaneiros idênticos aos que aplicava ao resto da Comunidade; isto até Dezembro de 1990.

Finalmente, decorrida a fase de transicção que foi até 1993 (até aqui qualquer um dos novos Estados membros podia solicitar autorização para aplicar medidas específicas de protecção para este ou aquele sector, na tentativa de o adaptar à economia do Mercado Comum), ocorreria uma uniformização da protecção aduaneira nas relações com terceiros Estados, o que significa que a partir de então, Portugal passaria a aplicar integralmente uma pauta exterior comum.

Nalguns casos, como é natural, isso poderia ter reflexos menos bons, uma vez que os direitos aduaneiros aplicados pela Comunidade à importação de produtos de terceiros países, em geral eram inferiores à pauta portuguesa, tendo a uniformização da protecção aduaneira que ocorrer até 1 de Janeiro de 1993, através da realização de sucessivas aproximações anuais dos nossos direitos aos da Comunidade.

De qualquer forma, e atendendo, quer ao reduzido peso que as nossas importações de cortiça têm a nível do comércio externo desse produto, quer à importância relativa que as nossas exportações para a Comunidade detém desde há algum tempo no conjunto das nossas exportações de cortiça, estamos em crer que não se registarão alterações significativas a nível do comércio externo da cortiça, muito embora seja dificilmente previsível o efeito que o estabelecimento de uma pauta aduaneira e de uma política comercial comuns nas nossas relações com países extra-comunitários, pode ter sobre o nosso comércio externo de cortiça com esses países, uma vez que, muito embora a CE tenha absorvido ultimamente cerca de 60% das nossas exportações desse produto, os outros 40% não podem ser menosprezados.

Passando agora a uma análise mais pormenorizada do comportamento de cada um dos países da CE nalguns dos anos do período que temos vindo a analisar, nomeadamente nos dois primeiros e nos cinco últimos (Quadros 3.44 e 3.45), cabe-nos salientar que, quer a R.F.A., quer a França, se têm mantido como os nossos dois principais clientes de cortiça, muito embora do início da década de setenta até meados da de oitenta, se tivesse verificado uma inversão na situação de ambos os países, no que respeita às suas aquisições; enquanto em 1971 e 1972, a R.F.A. mantinha relativamente ao total percentagens que, quer em quantidade, quer em valor, eram ligeiramente mais elevadas que as da França, (excepção feita para o respeitante ao valor desse último ano), no quinquénio

1986/1990, as suas percentagens são quase sempre superadas pelas francesas, que em quantidade detém em média cerca de 25% do total, e em valor cerca de 39%, correspondendo em média a cerca de 15,6 mil toneladas no valor de $14\ 061 \cdot 10^6$ Escudos.

Quanto à Itália, a sua importância relativa no conjunto diminuiu de forma notória, passando de uma importação média de cerca de 29% e 24% (respectivamente em quantidade e valor) no primeiro período, para cerca de 8% e 9% no segundo, a que lhe corresponde acentuada diminuição nos dois últimos anos do período, nomeadamente 1989 e 1990, em particular no que respeita ao valor importado.

Posição preponderante assumiu o Reino Unido, que no primeiro período aqui considerado (1971 e 1972) ainda não tinha aderido à Comunidade (apenas a partir de 1973 ele passa a constar da lista dos países membros), e no período 1986/1990 detinha em média cerca de 16% da quantidade e 7% do valor das nossas exportações de cortiça para o conjunto dos países Comunitários. De notar a reduzida valorização das cortiças que em maioria esse país nos compra, quando comparada com a importância relativa que as mesmas têm em termos de quantidade, a qual fica a dever-se à estrutura das importações que esse país faz do nosso produto. De facto, 39,39% dessas cortiças correspondiam em 1985 a aglomerados de isolamento (dos quais o Reino Unido é de longe o nosso

principal cliente), cujo preço quando comparado com o de outros produtos é bem mais reduzido. Nesse ano, o Reino Unido importava 12,39% da nossa cortiça, no correspondente a apenas 7,21% do valor global das nossas exportações do produto.

Convém pois realçar que:

1º - A significativa diferença que se verifica de país para país, entre a importância relativa em quantidade e valor das suas aquisições da nossa cortiça, tem origem, mais do que em diferenças de preço respeitantes a cada categoria de produto e para os vários países, na diferente estrutura das suas importações, dada a significativa diferença de preços entre as várias categorias ou tipos.

2º - As alterações que ocorreram do primeiro para o segundo períodos, na importância relativa de alguns dos países, de forma alguma pode ser alheia aos sucessivos alargamentos que a Comunidade tem sofrido. Decerto que a posição assumida pelo Reino Unido no conjunto dos países membros da Comunidade, teve de pesar na importância relativa que a partir de 1973 foi assumida por cada um dos outros países.

Desde há algum tempo cliente habitual dos nossos produtos de cortiça, a Comunidade não revelou até à data do seu último alargamento, com a adesão de Portugal e Espanha, grande interesse pelas actividades suberícolas. Desta forma, as questões directamente ligadas à produção suberícola foram

sempre relegadas para segundo plano, até que a adesão dos dois maiores produtores a nível mundial lhe trouxe algum significado. Será pois de esperar que, face à Europa dos doze onde esses dois produtores se integraram há algum tempo, as preocupações da CE que já se começaram a manifestar em matéria florestal, dêem à produção suberícola e à cortiça a sua devida importância, com acções que, ao invés de serem agora tomadas por cada Estado membro individualmente, o sejam a nível Comunitário, com o objectivo de organizar o sector corticeiro de uma forma concertada, tal como é referido num importante documento alusivo à valorização do património florestal e da sua função económica⁽¹⁾. Nesse documento pode ler-se:

A cortiça é reconhecida como um dos raros produtos de natureza florestal, susceptíveis de beneficiar de uma organização de mercado comunitário, nos termos da Política Agrícola Comum, constando da lista dos produtos incluídos na Pauta Agrícola Comum (PAC).

É a este nível que se situa a cortiça no programa de acção florestal da Comunidade, o qual, por sua vez está integrado no PEDAF (Programa Específico para o Desenvolvimento da Acção Florestal), que no seu art. 22º. prevê a contribuição financeira do FEOGA (Fundo Europeu de Orientação e Garantia

(1) "Notas rápidas - Europa Verde. Memorando Florestas. Documento consultivo sobre a acção da Comunidade no sector florestal" (CEE - Bruxelas), referência efectuada no Editorial do Boletim Cortiça Nº. 584 do I.P.F., 1987.

Agrícola) para execução de projectos vários a nível florestal, onde, ao abrigo das suas várias alíneas, é viável o favorecimento da actividade suberícola através da manutenção ou até do aumento da superfície de montado, da regeneração artificial e do ordenamento de montados insuficientemente consistentes.

Estas seriam pois hipóteses a explorar (e que até ao momento o não foram), e em cujo campo os fundos comunitários poderiam contribuir para resolver muitos dos problemas da subericultura, e por arrasto, das respectivas actividades a jusante, dada a estreita ligação entre elas.

Uma política florestal adequada e eficaz, tendo em conta a modernização e o desenvolvimento do sector, terá de ser complementada com dinamismo e iniciativa por parte dos empresários que realizam a transformação da matéria-prima, a qual deve procurar-se o mais eficiente possível, mediante a adopção dos mais avançados processos tecnológicos. O facto de sermos o maior produtor e transformador de cortiça, não nos dá o direito de adormecer à sombra daquilo que até hoje foi conseguido. Pelo contrário, devemos procurar em intenso processo competitivo, aproveitar ao máximo as possibilidades que decorrem para o sector da unificação do mercado europeu, procurando reagir, em primeiro lugar como economia nacional, e, nesse âmbito, teremos de nos proteger dos restantes países da Comunidade, onde se encontram os nossos principais

concorrentes em matéria de cortiça, e depois, como sendo parte integrante do mercado único, o que nos dá o dever de procurar defendê-lo da concorrência do resto do mundo, onde também podemos encontrar alguns dos principais produtores suberícolas.

Para tanto, haverá em primeiro lugar que olhar atentamente para os nossos montados, e ter a coragem de diagnosticar os reais problemas que os afectam, pois passando por uma sublotação generalizada dos povoamentos, até à regeneração inexistente, com uma sobreexploração do sobreiro agravada pelas mais incorrectas práticas culturais que frequentemente conduzem à degradação do meio, tudo isto constitui um avolumar de problemas que, cuidadosamente devem ser analisados, por forma a identificar os meios conducentes à sua solução, pois conforme veremos oportunamente na análise do desequilíbrio oferta/procura, da correcção dos desequilíbrios na área da produção suberícola, depende em grande parte a manutenção da posição que presentemente e de alguns anos a esta parte, a nossa economia corticeira detém na Comunidade e no Mundo.

3.6. O DESEQUILÍBRIO OFERTA /PROCURA E AS INCERTEZAS QUANTO AO FUTURO ABASTECIMENTO DA INDÚSTRIA CORTICEIRA

Colocados perante o problema de uma produção suberícola que apresenta fortes indícios de estagnação, quando não de diminuição, uma questão que deverá ser colocada com alguma acuidade, respeita à capacidade de resposta que os nossos montados têm, ou virão a ter num futuro mais ou menos próximo, face às solicitações da indústria corticeira tendo em vista o seu normal abastecimento.

Vejamos então o que se passa com os dois tipos de cortiça, podemos dizer, mais importantes, tendo em vista a indústria que fornecem. São eles: a cortiça amadia que basicamente alimenta a indústria rolheira (isto de uma forma directa e numa primeira fase, uma vez que a elevada percentagem de desperdícios dela resultantes, alimentarão numa fase posterior as indústrias granuladora e aglomeradora), e a cortiça virgem de falca que se destina ao aprovisionamento da indústria dos aglomerados puros.

A) CORTIÇA AMADIA

Quando da análise das exportações por produtos, apercebemos dos elevados quantitativos relativos à nossa produção

rolheira, os quais em média de 1980 a 1987, alcançaram cerca de 19 mil toneladas.

Se tivermos em conta que, de acordo com uma estimativa bastante optimista, deve dizer-se, uma tonelada de cortiça amadia dá em média no nosso país, origem a cerca de 130 quilogramas de rolhas⁽¹⁾, para podermos dar resposta às solicitações dos nossos importadores, necessitaremos no mínimo de 146 mil toneladas de amadia, ou seja quase 10 milhões de arrobas. Considerando agora, que no período atrás analisado, a nossa produção suberícola foi em média de 98 mil toneladas, o que equivale a cerca de 6,5 milhões de arrobas (e mais uma vez aqui tratamos indiferentemente cortiça de reprodução e amadia, dada a insignificante diferença entre elas em termos do seu quantitativo, e por razões já apresentadas), para já duas hipóteses se nos colocam de imediato:

1ª - Ou a importação que anualmente fazemos de prancha, consegue perfeitamente colmatar o défice da nossa produção de amadia;

(1) Esta estimativa de conversão de amadia em rolhas, apresentada por J. S. SAMPAIO e I. M. SARAIVA, no seu artigo "Produção de cortiça e abastecimento industrial" - Boletim Cortiça, Especial de Outubro de 1988 - Anexo ao Boletim N.º. 600, baseou-se nos seguintes pressupostos: uma tonelada de amadia, eliminados refugo e desperdícios, origina em média 650 quilogramas de prancha preparada, da qual, depois de classificada por calibres, em média 65% é adequada ao fabrico de rolhas, donde resultam 422 quilogramas desse produto. A possibilidade de utilizar para rolhas, de cortiça que não a acima referida, ou seja prancha pertencente a outros calibres (a sua utilização futura deveria ser necessariamente função da sua classificação por calibres, o que infelizmente parece nem sempre acontecer), permite-nos um arredondamento para 430 quilos. Admitindo, e voltamos a referir, com optimismo, que o rendimento da prancha em rolha é da ordem dos 30%, isso significa que, em média, e de novo procedendo a arredondamento, cada tonelada de cortiça amadia, originará na melhor das hipóteses 130 quilos de rolhas de cortiça natural.

2ª - Ou efectivamente o volume de amadia apresentado pelas Estatísticas de Produção do I.P.F., como resultado do confronto entre "Manifestos de Produção" e "Participações de Compra", apresenta erros por defeito que justifiquem essa diferença, sendo essa a única via que possa fundamentar o facto de até hoje ainda não se ter feito notar a ruptura entre a oferta de amadia e a procura realizada para abastecimento a nível industrial.

Quanto à primeira hipótese, a de que as importações efectuadas sirvam para colmatar os défices originados por um insuficiente produção de amadia no nosso país, podemos colocar de antemão a questão de até que ponto o volume importado, cobre efectivamente a diferença que se verifica.

De 1980 a 1987⁽¹⁾, foram em média importadas 11 320 toneladas de prancha (Quadro 3.46), a que correspondeu para o mesmo período uma exportação média desse produto igual a 11 274 toneladas (Quadro 3.20), pelo que isso corresponde praticamente a uma "anulação", o que de imediato nos leva a colocar de lado a nossa primeira suposição.

Quanto à outra hipótese, e não obstante o facto de termos utilizado estatísticas de produção que referimos como

(1) Nesta análise foi considerado um período cujo último ano foi 1987, pelo facto de só assim termos possibilidade de realizar comparação com a produção de amadia através do coeficiente de conversão, uma vez que é esse o último ano relativamente ao qual temos informação estatística disponível relativamente à produção suberícola.

sistematicamente erradas por defeito, se levarmos em conta o cálculo para o período, do equivalente à exportação em matéria-prima, podemos concluir que a nossa exportação média corticeira de 114 mil toneladas, necessitou de 148 mil toneladas de matéria-prima, o que, embora aquém, não se encontra muito longe dos quantitativos produzidos no conjunto da cortiça de reprodução e virgem. Só que, no respeitante às rolhas, a produção de cerca de 96 mil toneladas de amadia apenas teria possibilitado perto de 13 mil toneladas desse produto, ficando por explicar o aparente desequilíbrio que ainda persiste entre a oferta e a procura da correspondente matéria-prima, certos como estamos de uma coisa: para exportar rolhas tivémos que as produzir, e se as produzimos, é sinal que não houve problemas de maior no abastecimento à indústria.

De novo se nos deparam duas hipóteses, desta feita na tentativa de explicar esse desequilíbrio. Para além da possibilidade da existência de imperfeições, quer na conversão efectuada da amadia em rolhas, quer na correcção efectuada à produção de amadia no mato através do equivalente em matéria-prima para as nossas exportações, o que a acontecer nos colocava perante a certeza de que o desequilíbrio era apenas aparente, a outra hipótese explicativa, a verificar-se poderia ter consequências gravosas a nível da reputação dos nossos produtos. Trata-se da utilização na produção, daquelas cortiças que, não sendo

as mais adequadas, permitem a elevação do coeficiente de transformação de amadia em rolhas, suposição que não será de descurar dada a constatação da existência na nossa produção, de uma elevada quantidade de rolhas de qualidade inferior. Esta seria assim uma maneira, ainda que incorrecta, de proceder à correcção do desequilíbrio.

Quer esse desequilíbrio entre a oferta e a procura não tenha existido, ou no caso de o ter, ele tenha sido colmatado por forma a que, correcta ou incorrectamente, a indústria rolheira fosse abastecida da necessária cortiça amadia, o que se admite é que o mesmo tenha sido conseguido à custa de uma sobreexploração do sobreiro,

Verifica-se que 36% das árvores descortiçadas, apresentam alturas de descortiçamento superiores a 4 metros, e em 46% das árvores, o descortiçamento é superior a 3⁽¹⁾.

O pensarmos na impossibilidade destas e outras anomalias poderem ser corrigidas no curto prazo, leva-nos de imediato a antever uma conseqüente diminuição da produção, e então sim, será caso para falarmos de um real desequilíbrio entre a oferta e a procura de amadia.

(1) Documento do Serviço do Inventário Florestal da Direcção Geral das Florestas.

Uma hipótese que possibilita o aumento da amadia fornecida às rolheiras, é a de uma mais correcta e eficiente exploração dos montados, que para além dos efeitos a longo prazo, pode também fazer-se notar, não diremos de imediato, mas pelo menos num prazo relativamente curto. Trata-se de retardar e extracção da amadia, prolongando a sua idade de criação para além do mínimo legal, isto é, para 10 ou 11 anos, donde por um lado, resultariam benefícios para a matéria-prima em termos de qualidade, e por outro isso possibilitaria por aumento de calibre, a utilização na indústria rolheira de cortiças que antes não o seriam por serem demasiado delgadas.

Uma adequada política de qualidade, pode efectivamente dar origem a uma maior produção de amadia capaz de ser utilizada no fabrico de rolhas, sem termos de imediato de nos colocar perante a hipótese remota de aumentos de produção apenas se poderem obter a longo prazo mediante criação de novas áreas suberícolas, quando sabemos de antemão da impossibilidade de obtenção de resultados rápidos dada a morosidade do desenvolvimento dos montados.

B) CORTIÇA VIRGEM DE FALCA

Conforme foi visto oportunamente quando da análise da produção no ponto 1., a produção deste tipo de cortiça tem-se reduzido bastante (a média anual de 32 mil toneladas no período 1970/1978, passou para cerca de 22 mil toneladas no novénio seguinte - Quadro 1.3), face ao elevado custo das

operações de poda e falquejamento, e ao conseqüente abandono generalizado desse tipo de operações.

Devido à já referida recessão a nível internacional como resultado das crises petrolíferas, a exportação dos aglomerados puros em cuja indústria é utilizada a virgem de falca, ressentiu-se bastante, sendo de prever a sua recuperação a partir do final do período em estudo, face à crise já ultrapassada, e também às múltiplas utilizações que essa manufactura possibilita (através do Quadro 3.22 podemos ver a tentativa de recuperação dessas manufacturas no comércio externo, embora ligeira, mas por enquanto muito longe dos quantitativos de 1971). Directamente ligada à produção da falca, essa recuperação apenas será possível se houver uma radical alteração nas atitudes dos proprietários dos montados, que possibilite aumentos de produção através do estímulo às operações de poda e da utilização de processos mecânicos que possibilitem a separação da cortiça do lenho da forma mais económica que for possível. Só desta forma se poderá contribuir para o equilíbrio entre a oferta e a procura da cortiça de falca, o qual ficará seriamente comprometido, se se continuar a votar ao abandono as operações agrícolas que possibilitam a sua obtenção.

Quanto à matéria-prima básica da indústria de aglomerados, ou seja, as aparas, sendo resultantes da indústria de fabricação rolheira, fazem depender o abastecimento daquela indústria do

que se passar a nível das unidades rolheiras.

Sintomáticas da pressão que últimamente tem sido exercida pela procura na tentativa de um atempado abastecimento industrial, são as acentuadas subidas nas cotações que se têm verificado nas matérias-primas utilizadas pelos vários estádios produtivos do sector corticeiro, as quais, regra geral têm superado os acréscimos ocorridos nos preços dos produtos, como já tivemos oportunidade de ver quando da análise da evolução dos preços no ponto 2.9.

Independentemente de se tratar deste ou daquele tipo de cortiça e do estádio produtivo que lhe dá utilização, podemos de facto estar certos da importância que uma produção suberícola em adequadas condições, tem para um correcto abastecimento industrial, donde, se quisermos manter a nossa liderança a nível do mercado mundial, teremos de começar de raiz, diagnosticando e tentando resolver os problemas existentes a nível dos nossos montados.

O sobreiro é ainda hoje, um dos grandes trunfos da silvicultura portuguesa.

Há pois que jogar esse trunfo. E, se possível, jogá-lo com inteligência⁽¹⁾.

(1) Art. cit. p. 237.

De tudo aquilo que foi até aqui referido, podemos então concluir que dois factores de uma certa forma independentes condicionam as necessidades e as perspectivas de abastecimento das unidades industriais corticeiras. São eles: por um lado, os volumes da colheita de cortiça no mato, factor esse que pelo menos podemos tentar controlar através dos meios mais adequados, e por outro, o grau de dinamismo dos mercados internacionais, ao qual somos alheios, e que apenas de uma forma muito limitada podemos influenciar através da adequada promoção externa dos nossos produtos de cortiça.

CAPÍTULO 4

PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO NACIONAIS FACE AOS PRINCIPAIS CONCORRENTES

Aquilo que pretendíamos que fosse uma caracterização tão completa quanto possível da economia corticeira portuguesa, não nos parece que possa ser dada por concluída, sem antes fazermos uma breve referência ao lugar que a mesma ocupa junto dos nossos parceiros produtores e exportadores de cortiça.

Por razões já aqui apontadas, assiste-se a uma concentração da produção suberícola em três países do Sul da Europa (Espanha, Itália e Portugal), e outros tantos do Norte de África (Argélia, Marrocos e Tunísia). Tentemos então fazer uma análise comparativa da produção desses seis países que constituem o centro geográfico da actividade suberícola.

Tendo por base as respostas aos inquéritos referidos no Anexo relativo às disponibilidades de informação estatística e o levantamento das áreas ocupadas nesses países mediterrânicos por essa espécie florestal tão rica que é o sobreiro, e sendo eles na realidade aqueles países que se podem

considerar os maiores produtores de cortiça⁽¹⁾, obteve-se a informação que se apresenta no Quadro 4.1. Através dele, podemos concluir da privilegiada posição de Portugal que, embora detendo cerca de 39% do total da superfície florestal que nesses seis países é ocupada por montados de sobro, com ela logra obter uma produção média de cortiça para o novénio, de cerca de 52% do total relativo ao conjunto. De referir que os 1 000 milhares de hectares que são apresentados como a superfície que no nosso país é ocupada pelo sobreiro, respeitam aos quatro tipos de povoamentos: puros, mistos dominantes, mistos dominados (onde o sobreiro representa no mínimo respectivamente 75%, 50% ou 25% da superfície total de coberto) e ainda sobreiros dispersos⁽²⁾. A conversão dessa superfície em povoamentos puros e mistos dominantes, conduzir-nos-ia à superfície constante do Quadro 1.1 - cerca de 660 mil hectares.

Produzindo em média no novénio 1970-1978, cerca de 192 mil toneladas (estes números não são significativamente diferentes dos apresentados no Quadro 1.6, Portugal coloca-se à frente na produção mundial de cortiça, com uma produção de quase o dobro da do país que se lhe segue, a Espanha. Dessas 192 mil toneladas, cerca de 73% correspondem a cortiça

(1) Muito embora a França seja por vezes referida como pertencente a esse grupo dos principais produtores suberícolas, a tendência tem sido para este país reduzir progressivamente a actividade suberícola nas suas duas maiores regiões produtivas, Córsega e Provença, o que significa que os 100 mil hectares de montado que ela dispunha à altura do inquérito, terão cada vez menos peso na produção mundial de cortiça, razão pela qual não foi aqui considerada.

(2) Para estas árvores dispersas, J. Salazar Sampaio (Op. cit., p. 212) estabeleceu o limite inferior de cinco árvores por hectare.

amadia, no equivalente a 57% da cortiça desse tipo que é produzida pelo conjunto dos seis países.

O Quadro 4.2 permite-nos ter uma idéia (mau grado a variedade de fontes utilizada) de como a posição portuguesa se tem mantido a nível mundial, regra geral acima dos 50% e a larga distância do segundo produtor, a Espanha. Pelo menos assim foi até finais da década de setenta.

De destacar o facto da produção Ibérica representar uma elevada percentagem no conjunto dos seis países, com 79% da média relativa ao novénio 1970-1978, dos quais 27% pertencem a Espanha e 52% a Portugal. Para além disso, será também de referir o facto da Argélia e Marrocos, respectivamente com 19% e 16% da superfície total de montado, serem nesse período responsáveis por 5% e 6% do total da produção, isto sem falar na inferior qualidade da generalidade da cortiça produzida no Norte de África, quando comparada com a nossa.

Tomando por base as diversas respostas ao inquérito efectuado pela CEDULI, foi efectuada uma previsão para o período 1980-1988, cujos resultados se apresentam no Quadro 4.3, os quais se referem apenas a cortiça de reprodução⁽¹⁾.

Ao compararmos esta previsão, e no que respeita a Portugal,

(1) "A procura mundial de produtos corticeiros" - Texto elaborado pela Divisão de Estudos Económicos do I.P.F., publicado no Boletim Cortiça N.º 505 - Novembro de 1980.

com as produções apresentadas pelo I.P.F. - Quadro 1.2, não podemos deixar de notar o carácter talvez demasiado optimista que aquela evidencia, uma vez que a produção constante das Estatísticas de Produção Suberícola desse Instituto, ficaram sempre muito aquém do previsto. Porém, não devemos esquecer-nos das limitações já aqui apontadas aos documentos que serviram de base a essas estatísticas do I.P.F., as quais, devido ao facto de pecarem por defeito, e face à inexistência até ao momento de um manifesto desequilíbrio entre a oferta e a procura de cortiça, nos colocam perante a possibilidade de uma maior aproximação dessa previsão, muito embora, estamos em crer, isso não seja suficiente para por si só poder justificar tão grandes diferenças. Nomeadamente em 1986 (último ano em relação ao qual os dados desse Instituto são definitivos), a produção verificada de cortiça de reprodução por ele apontada, foi na ordem das 93 mil toneladas, enquanto a previsão aqui referida apontava para 178 mil toneladas.

Face às divergências entre produções previstas para o nosso país e as que efectivamente se verificaram, parece-nos que, mais do que fazer comparações unicamente com base nessas previsões (segundo elas, Portugal deteria cerca de 53% da produção conjunta dos seis países, isto no respeitante aos valores médios do novénio 1980-1988), devemos assentar no já referido carácter optimista que elas evidenciam, ao transparecerem uma estabilidade de produção que pelo menos no nosso país esteve longe de se verificar, uma vez que o

novénio 1979-1987 apresentou como já tivémos oportunidade de ver, um notável declíneo de produção.

Até que ponto essa estabilidade na produção teve ou não lugar nos países nossos concorrentes no mercado internacional corticeiro, é algo sobre o qual, e apenas com base nos dados referidos até ao momento, não nos podemos pronunciar, uma vez que com a cessação de funcionamento da CEDULI, se pôs termo à actividade da única organização que, ligando entre si os vários produtores a nível mundial, fomentava uma cooperação entre as várias instituições que em cada país estavam interessadas na resolução dos problemas específicos da cortiça, com a possibilidade de uma recolha de dados que poderia ser muito útil para uma completa análise do sector.

Porém, se levarmos em consideração a informação constante da comunicação do Dr. Jorge Casquilho referida no Anexo⁽¹⁾, talvez possamos adiantar mais qualquer coisa, quanto à estabilidade ou instabilidade da produção dos países nossos concorrentes, particularmente quando comparada com a nossa. Segundo esse trabalho, e de acordo com os dados estatísticos então disponíveis, as percentagens de produção correspondentes a cada um dos principais países seriam as seguintes:

Argélia ----- 6%

(1) "About Cork...", Setembro de 1990.

Espanha	-----	28%
França	-----	1%
Itália	-----	3%
Marrocos	-----	4%
Portugal	-----	55%
Tunísia	-----	3%

Isto porém não nos leva a conclusões muito diferentes daquelas que pudémos retirar do Quadro 4.2 (a inclusão da França neste mesmo quadro, não iria alterar, pelo menos de uma forma significativa, as percentagens relativas a este conjunto de países, dada a sua pequena participação no total - 13 mil das 381 mil toneladas então detidas pelo conjunto). De qualquer forma, o importante é notar, que no respeitante aos dois maiores produtores, Portugal e Espanha, as diferenças não são significativas, e que em particular o nosso país continua a deter lugar cimeiro no conjunto dos maiores produtores, com 55% do total da produção.

Podemos ver como a nossa contribuição para o conjunto se manteve (quando comparada com os dados da CEDULI, ela até subiu três pontos percentuais), e, para além disso, podemos agora tentar estabelecer um paralelo entre a evolução verificada no nosso país e aquela que teve lugar nos outros países pertencentes a esse conjunto, tentando daí retirar algumas ilações.

Se a nossa produção diminuiu de modo tão significativo como de facto evidenciam os dados do I.P.F. (os relativos a 1987 eram provisórios, e para eles se previa considerável erro por defeito), e, se mesmo assim a nossa posição no conjunto melhorou ligeiramente, então:

- ou a produção nos outros países diminuiu de tal forma que eles acompanharam o nosso decréscimo;

- ou então, no final da década de oitenta, houve como que uma recuperação da nossa parte, com produções significativamente superiores às do início da década, o que apenas parece possível se nos colocarmos perante a hipótese de nesses anos ter ficado nas árvores muita cortiça que então não foi extraída.

No sentido de tal recuperação apontam as estimativas da responsabilidade da D.G.F. apresentadas no citado documento, as quais se referem aos dois tipos de cortiça, de reprodução e virgem, e que passamos a citar:

	Cortiça de Reprodução	Cortiça Virgem	Cortiça de Reprodu- ção e Virgem
1987	142	32 *	174
1988	108	35	143
1989	111	35	146
1990	138	35	173

* Dados definitivos

Unidade: 10³ Toneladas

Não podemos deixar de referir, que a verificarem-se estas estimativas, as preocupações por nós aqui manifestadas quanto ao futuro abastecimento da nossa indústria corticeira, são acentuadamente atenuadas, embora isso não anule de forma alguma tudo o que aqui foi referido quanto aos cuidados a dispensar à cultura do sobreiro e à manutenção dos montados, face ao envelhecimento que estes últimos evidenciam.

No que respeita à caracterização geográfica do comércio externo corticeiro dos principais países produtores, a mesma será aqui efectuada, primeiro por países e zonas de destino, e depois pelos grupos de produtos que atrás já foram considerados, sempre para o ano de 1980.

A) ESTRUTURA DO COMÉRCIO EXTERNO POR ZONAS IMPORTADORAS

Através dos Quadros 4.4 e 4.5, podemos ver como dos cinco continentes, foi a Europa que absorveu a maior grande parte dos produtos corticeiros exportados - 161 371 toneladas, no correspondente a 75,89%, seguida do Continente Americano com 12,37% e da Ásia com 7,56%, enquanto a África e a Oceânia limitaram ambas as suas exportações, respectivamente a cerca

de 1,00% e 2,00% do total (1).

B) ESTRUTURA DO COMÉRCIO EXTERNO POR MERCADOS EXPORTADORES

De entre os seis países principais produtores de cortiça, destaca-se Portugal com 63,69% do total exportado relativo ao conjunto, seguido da Espanha com 24,65%, cabendo respectivamente aos outros quatro países, Argélia, Itália, Marrocos e Tunísia, as percentagens de 2,00%, 2,22%, 6,99% e 0,46% (Quadro 4.6).

No que respeita a Espanha, que conforme já foi referido detém 24,65% do conjunto das exportações dos seis países, ela encontra em Portugal o seu melhor cliente, uma vez que este lhe absorve 42,43% das suas exportações de cortiça (22 241 das 52 422 toneladas que esse país exporta), sendo também de referir que é na Europa que aquele país encontra a maioria dos mercados para os seus produtos de cortiça, com uma absorção por esse continente de 83,10% do total.

Relativamente a Portugal, de longe o maior exportador de produtos de cortiça, ele exporta para a quase totalidade dos países que figuram no Quadro 4.5, muito embora, tal como

(1) A não declaração das exportações italianas por países de destino, levou a que a informação relativa a esses países fosse obtida com base nas declarações de alguns deles que da Itália importam cortiça. Aquelas exportações que não foi possível imputar a qualquer país ou zona em particular, figuram nos "territórios não especificados", donde a percentagem de 2% no total.

acontece com a Espanha, seja no continente Europeu que se encontrem os seus principais clientes, com uma absorção de 71,89% das suas exportações.

Por mercados, o nosso principal cliente de produtos de cortiça foi a França, com compras ao nosso país que ascenderam a 18 698 toneladas, o que representava 13,81% das nossas exportações de então, seguida da R.F.A. com 14 904 toneladas, às quais correspondiam 11,00%, o que já nos tinha sido dado observar quando da análise do ponto 3 - Quadro 3.28.

Se não atendermos ao país de origem, mais uma vez a França nos aparece em primeiro lugar, como o país que maior volume de aquisições fez (29 037 toneladas, o que corresponde a 13,65% do total das exportações), sendo seguida pelo nosso país com 27 303 toneladas (12,79%), e pela R.F.A. com 17 130 toneladas (8,06%).

C) ESTRUTURA DO COMÉRCIO EXTERNO POR GRUPOS DE PRODUTOS

De destacar a posição dos dois produtores Ibéricos nas exportações de matérias-primas, ao exportarem em conjunto 104 140 das 122 075 toneladas correspondentes ao

total, o que equivale a 85,31%⁽¹⁾, dos quais 56,26% pertencem a Portugal e 29,05% a Espanha (Quadro 4.7).

Se, relativamente às matérias-primas é notória a posição conjunta de Portugal e Espanha, mais o será a nível das manufacturas, uma vez que estes dois países foram em 1980 responsáveis por 92,28% do total das exportações dos seis países, ao exportarem 82 043 das 88 903 toneladas a eles respeitantes. Para tal contribuíram, Portugal com 73,35% e a Espanha com 18,94%, donde ressalta neste campo do comércio externo de manufacturas, mais ainda do que no das matérias-primas, a posição dominante do nosso país.

Em termos de oferta global, esses dois países detém 88,34% do conjunto das exportações dos seis países, com 24,65% pertencentes à Espanha e 63,69% a Portugal.

No conjunto das exportações portuguesas, 48% correspondem a manufacturas, 17% das quais de cortiça natural (onde a grande maioria é constituída por rolhas - cerca de 89%) e 31% de cortiça aglomerada, enquanto as correspondentes percentagens para o país vizinho são respectivamente 6 e 26%. De notar o facto da Espanha, e em termos percentuais, exportar mais matérias-primas que o nosso país, com 67% do total das suas exportações a corresponder a esse grupo de produtos, enquanto

(1) Recordá-se aqui que a prancha, por razões já explicitadas, foi por nós englobada no grupo das matérias-primas quando da análise do comércio. Por motivos óbvios, procede-se ainda aqui à sua inclusão neste mesmo grupo.

a nossa percentagem é de 51% (34% de cortiça em bruto, desperdícios, triturada, granulada e pulverizada, e 17% de prancha)⁽¹⁾. Em contrapartida, a percentagem correspondente ao nosso país é bem mais elevada no que respeita às manufacturas, com 48% do total exportado, contra 32% para a Espanha.

Através dos Quadros 4.8 e 4.9, respeitantes, não apenas aos seis países que temos vindo a considerar, mas a um grupo mais vasto que compreende todos aqueles que comercializam a cortiça, podemos ver como o comércio de matérias-primas e semimanufacturas é, em volume, superior ao comércio de manufacturas (108 447 toneladas das primeiras contra 88 417 toneladas das segundas), correspondendo-lhe uma percentagem de 55,09% do total do comércio internacional corticeiro, onde são de destacar relativamente às matérias-primas, as exportações de Portugal e Espanha, respectivamente 64 906 e 37 581 toneladas, correspondentes a 59,85% e 34,66% do total, tendo na França e Itália os seus melhores clientes. No que respeita ao nosso país, há que incluir também nesse grupo, a R.F.A., os E.U.A. e o Japão.

De realçar o facto do maior importador de matérias-primas espanholas ser o nosso país, ao adquirir-lhe 23 058 toneladas correspondentes a 61,36% de todas aquelas que por

(1) Aqui a cortiça granulada é englobada nas matérias-primas, enquanto nós na análise atrás realizada das exportações, considerámos os granulados incluídos no grupo das semimanufacturas. Porém, podemos por comparação da informação dos Quadros 3.21 e 4.7, ver como as respectivas percentagens não diferem significativamente.

esse país são vendidas. Tal facto não deve admirar-nos se levarmos em conta o que já aqui foi referido quando da análise do Quadro 3.12, que apontava a Espanha como o nosso principal fornecedor de cortiça, num período posterior a este ano.

De recordar que, por razões já aqui apontadas, o ano de 1980 sobressai de entre os outros que atrás considerámos, quer anteriores, quer os que se lhe seguiram, pelos elevados quantitativos de importação de matérias-primas e produtos semimanufacturados, o que em parte justifica os valores na linha relativa a Portugal do Quadro 4.8 - 23 184 toneladas, as quais correspondem a 95,64% das nossas importações corticeiras. Apenas 4,36% correspondem a importações de produtos manufacturados.

Passando ao comércio de manufacturas (Quadro 4.9), podemos ver como de novo se evidencia a posição portuguesa, e desta vez em melhor situação que a respeitante às matérias-primas, exportando o nosso país 59 780 toneladas de produtos corticeiros manufacturados (67,61% do total), seguido da Espanha, mas a uma distância bastante considerável, pois este país ao exportar apenas 17 119 toneladas fica-se pelos 19,36% do volume global de exportação do conjunto dos dezoito países considerados.

Podemos aqui concluir da evidente liderança mantida pelo

nosso país no mercado externo de manufacturas de cortiça, onde tinha em 1980 como principais clientes, a França com 9 849 toneladas correspondentes a 16,48% do total, e a R.F.A. com 9 618 toneladas, no equivalente a 16,09%.

Na perspectiva dos importadores, o destaque vai para o primeiro desses dois países, a França, com uma absorção de 17,65% do quantitativo global de importações (15 603 toneladas), seguida da R.F.A. que importando 12 095 toneladas deteve 13,68%.

Conforme referimos no Anexo A, existe a nível dos vários produtores mundiais e no campo da informação estatística relativa à produção industrial corticeira, uma lacuna que nos impede de proceder a comparações entre essa actividade no respeitante ao conjunto desses países. Porém, uma estimativa indirecta da actividade industrial dos diversos países produtores e importadores de matérias-primas pode ser efectuada, mediante a conjugação da informação relativa à produção, importação e exportação dessas mesmas matérias. Isto no respeitante aos países produtores suberícolas, pois no caso dos não produtores tudo fica mais facilitado pela não inclusão da produção. Podemos assim, admitindo que todas as matérias-primas adquiridas se destinaram à transformação industrial, tentar quantificar o volume de cortiça que foi transformada no ano de 1980 (Quadro 4.10).

De longe, o nosso país foi aquele que mais cortiça

transformou, com um volume de 120 278 toneladas, correspondentes a 36,92% do total, seguido da Espanha com 49 485 toneladas (15,19%) e da Itália com 33 784 (10,37%).

Também o Leste Europeu merece destaque ao laborar 22 790 toneladas, correspondentes a 7,00% de todas as matérias-primas corticeiras transformadas nesse ano de 1980.

Não só pela sua posição a nível do comércio mundial de produtos manufacturados de cortiça, mas também pela estimativa acima apresentada relativamente à cortiça que o nosso país transformou, e levando em consideração tudo o que para trás já ficou dito relativamente ao assunto, parece-nos ser mais uma vez de realçar a elevada capacidade de transformação da nossa indústria corticeira, não obstante os estrangulamentos de que o sector é alvo.

O lugar a nível mundial e o prestígio que de uma forma geral as nossas cortiças têm conseguido auferir, e os quais desejamos manter, são função quanto a nós, da sua qualidade e também em grande parte, da nossa capacidade de continuarmos a satisfazer os mercados habituais. Como tal, devemos lutar pela manutenção desses mercados (e se possível o seu alargamento), tentando pôr termo à subutilização da capacidade instalada que tem caracterizado a nossa indústria corticeira, uma vez que ela resulta necessariamente na inviabilização de uma parcela de produção que pode vir a ter

uma importância preponderante numa altura em que no mercado imperam numerosas tentativas de implantação de substitutos, algumas delas com fortes probabilidades de êxito, sobretudo se levarmos em linha de conta a abrangência do mercado em que agora nos movimentamos.

Tudo deve ser feito no sentido de um aproveitamento máximo de todas as potencialidades da nossa produção suberícola, adoptando se possível uma política de defesa da cortiça, a qual, passando necessariamente pela indústria corticeira, deve ter início, não a esse nível, mas nas próprias decisões de exploração dos montados e dos cuidados a dispensar ao sobreiro, dando à sua cultura a importância que lhe é devida.

CAPÍTULO 5

BREVE ANÁLISE GLOBAL DA ECONOMIA CORTICEIRA. A PRODUÇÃO
SUBERÍCOLA, A INDÚSTRIA E O COMÉRCIO: CONSIDERAÇÃO DAQUELES
FACTORES QUE OS AFECTAM FAVORÁVEL E DESFAVORAVELMENTE

Até aqui analisadas de uma forma mais exhaustiva, as diferentes actividades englobadas na economia subercorticeira, produção, indústria e comércio, apresentam cada uma delas aspectos que lhe são característicos, e factores que lhe são, uns favoráveis e outros adversos, e os quais importa aqui resumir para que a sua percepção de conjunto nos permita a veleidade de sugerir algumas medidas tendentes à resolução futura dos problemas que afectam essa economia. Só aproveitando ao máximo os factores favoráveis, e tentando minimizar os que o não são, haverá possibilidade de tentar defender a economia corticeira, dada a importância que ela tem no conjunto da economia portuguesa.

A) PRODUÇÃO SUBERÍCOLA

A este nível, podemos apontar resumidamente como factores que lhe são benéficos:

- a situação geográfica do nosso país, que fornece as condições propícias ao crescimento dessa árvore tão rústica e valiosa como é o sobreiro, e donde resulta a boa qualidade que tem sido apanágio de considerável parcela da nossa produção de cortiça amadia, propiciando o desenvolvimento de uma indústria rolheira conhecida internacionalmente como de qualidade. É precisamente isso, que aliado às suas reconhecidas propriedades na vedação de vinhos, justifica o facto de, não obstante os sucedâneos dos produtos de cortiça que se tentam instaurar no mercado, a rolha como produto nobre que é, se tenha apresentado sempre menos vulnerável a esses ataques;

- a disponibilidade de conhecimentos sobre as técnicas de cultura e de exploração do sobreiro por parte de subericultores e até de alguns técnicos de campo, conhecimentos esses que mesmo assim urge aumentar através das adequadas acções de formação;

- finalmente, dispõe o nosso país de legislação adequada à protecção do sobreiro, o que, podendo considerar-se um trunfo da economia suberícola, deve ser referido em conjunto com o facto de infelizmente a mesma não estar a ser aplicada de forma integral, o que em si constitui desde já um dos factores desfavoráveis.

Porém, e sem pretendermos esgotá-los, outros factores desta natureza podem ser apontados, tais como:

- a incorrecta densidade dos povoamentos;
- a sobreexploração dos sobreiros;
- deficiências culturais que com frequência conduzem à degradação do meio;
- insuficiente protecção à regeneração espontânea, a qual se verifica em mais de metade da área ocupada pelo sobreiro;
- abandono de certas práticas culturais devido aos elevados custos que acarretam, tal como acontece com podas e desbastes;
- insuficiente protecção contra incêndios;
- finalmente, o facto da maioria dos produtores considerar o sobreiro como um eventual recurso para fazer face a necessidades de financiamento quando em maus anos agrícolas, integrando-o em explorações mistas, sem lhe dar porém a atenção e cuidados que são requeridos necessariamente por uma exploração adequada.

Com o objectivo de obter cortiça que, quer em quantidade, quer em qualidade possa satisfazer os requisitos que deveriam ser colocados a nível da nossa indústria, parece-nos que por

parte das autoridades competentes urge a criação de condições que possibilitem a correcção dos desequilíbrios existentes no campo da produção suberícola, através, entre outras possíveis, das seguintes medidas:

- incentivos à produção, dos quais devem constar facilidades de crédito, em especial para aqueles subericultores que, tendo em vista a melhoria da qualidade das suas cortiças, se propõem alargar para além dos nove anos a idade mínima da sua criação;

- envidar esforços no sentido de que a legislação de protecção ao sobreiro há muito existente no nosso país, possa ser integralmente aplicada, para o que bastará reforçar a fiscalização existente;

- incentivar a investigação, com o objectivo de detectar as causas de alguns problemas que por vezes afectam os nossos montados, como é por exemplo o aparecimento de árvores secas, sem causa patológica conhecida.

- por fim, e sem termos pretensões de enumerar aqui de uma forma exaustiva todas as acções a serem tomadas, parece-nos importante fazer referência à necessidade de uma actualização permanente de toda a informação estatística relativa à área de montado, tendo em vista o conhecimento das suas características, e da área efectiva que o sobreiro ocupa, tomando por base o Inventário Florestal.

B) PRODUÇÃO INDUSTRIAL

No campo da indústria, muitos foram os factores que até aqui apontámos como adversos, e entre os quais nos permitimos destacar alguns, senão os mais importantes, pelo menos aqueles que em nosso entender, nos parecem de uma forma determinante ter influenciado negativamente a evolução do sector. São eles:

- a proliferação de um elevado número de unidades industriais, em que a maioria tem uma dimensão que, para além de reduzida, é em muitos casos nítidamente insuficiente, sendo dotadas de equipamento mínimo e quantas vezes obsoleto; no que respeita à técnica e ao poder financeiro, podem considerar-se unidades extremamente débeis, decorrendo daí a sua incapacidade, por um lado de planificar a sua actividade tendo em vista a satisfação das encomendas, e por outro, de ter grande possibilidade de acesso aos mercados externos, pelo menos em condições diferentes daquelas que já vimos ocorrerem com alguma frequência, e que não lhes possibilita auferirem de qualquer autonomia;

- aliada à coexistência na indústria corticeira, de um sector tradicional composto por algumas centenas de unidades industriais de dimensão reduzida e com carácter artesanal

mais ou menos pronunciado, e de um sector moderno composto por um pequeno número de empresas dinâmicas e bem dimensionadas, podemos encontrar um outro factor que aliado a essa dualidade, até certo ponto poderá ter tido a sua influência em muitas das distorções que até aqui foram analisadas, não só pela cedência de incorporação de valor que ele implica, com todas as consequências a nível do número de unidades, de emprego, etc., como também pelo que ele pode representar em termos de falta de motivação no que toca aos proprietários dos montados. Trata-se da diferente dispersão geográfica que no sector corticeiro caracteriza dois dos seus polos fundamentais, nomeadamente a produção suberícola e a transformação industrial, dispersão essa que se foi agravando com a progressiva movimentação das unidades industriais para a Zona Norte do país;

- na grande maioria dessas unidades, aquelas que acima afirmámos como pertencentes ao sector dito tradicional, o pessoal técnico é reduzidíssimo, quando não inexistente, sendo dispensada muito pouca atenção (e nalguns casos nenhuma), a aspectos como técnicas de promoção de vendas, marketing, admissão de pessoal técnico adequado, quer seja a nível da produção, quer das vendas, controle laboratorial de produtos, etc..

Estas características, conferem às unidades industriais uma capacidade de inovação necessariamente baixa, sem que por isso possamos relegar para segundo plano a sua actividade,

dada a importância que elas têm assumido ao longo das últimas décadas no desenrolar da produção industrial, em especial a nível das unidades rolheiras que adaptando-se facilmente às circunstâncias de momento graças às reduzidas despesas fixas (muitas delas nem têm quadro de pessoal assalariado), têm sido o apoio das grandes empresas através do seu papel de trabalhadores domiciliários.

Fazendo perigar esta tradicional relação de dependência que tem caracterizado o sector rolheiro, é frequente ver agora alguns importadores estrangeiros, que através dos seus agentes no nosso país, tentam negociar directamente com essas unidades, procurando tirar partido da sua fragilidade, quer económica quer financeira, desenhando-se assim a nível interno um clima concorrencial até então inexistente, que faz perigar algumas das unidades melhor dimensionadas, e que de forma alguma abona a favor da indústria corticeira como um todo, nem tão pouco contribui para a resolução dos problemas existentes, antes pelo contrário, só poderá ajudar ao agravamento de alguns deles, acentuando cada vez mais a dualidade que caracteriza o sector.

Voltando ainda ao problema acima referido, nomeadamente o da transferência da transformação da cortiça para uma zona distinta daquela em que a mesma é produzida, tentemos agora colocar a questão a nível dos inconvenientes que isso pode provocar a nível interno, como sintomático de possíveis

discrepâncias interregionais. A grande maioria da prancha é "exportada" do sul do país, para ser transformada na zona norte, onde se situam os reais beneficiários da sua transformação. Com uma gravidade, dimensão e implicações diferentes da situação que antigamente se verificava no nosso país, quando se colocava o problema de uma produção interna de matéria-prima e da sua industrialização além fronteiras, esta outra situação também não deixa de ser preocupante, pelo menos quando centramos a nossa atenção no desigual desenvolvimento que caracteriza as diferentes zonas do nosso país. O que nas duas últimas décadas se tem passado a nível da economia subero-corticeira, não nos permite quaisquer dúvidas de que, a forma como a industrialização da cortiça se tem processado no nosso país (e estamos aqui a reportar-nos essencialmente à sua distribuição geográfica), tem contribuído para acentuar as disparidades e assimetrias regionais que nele ocorrem. As fábricas que fecharam no Sul do país, com o conseqüente desemprego, possíveis migrações internas que originaram, a correspondente mobilização de recursos para outras actividades e regiões, etc., são bem o exemplo do acentuar das discrepâncias, entre uma orla costeira que sempre importou industrializar e desenvolver, em detrimento das zonas do interior sul, as quais no que diz respeito à industrialização da cortiça cada vez mais se foram distanciando, quase confinando a sua actividade à de simples fornecedores de matérias-primas, dado que se limitam muitas delas à actividade preparadora.

Como factores que favorecem o conjunto da indústria corticeira, temos de considerar, e não obstante o que acima ficou dito, o esforço que ultimamente tem sido desenvolvido, por algumas empresas no sentido da sua modernização, quer no que respeita a equipamentos, quer a técnicas de fabrico, com correcções efectuadas na sua dimensão, e com uma diferenciação do produto do produto conducente a um melhor aproveitamento dos recursos, quer de matérias-primas, quer dos desperdícios que sempre resultam em grande quantidade da actividade produtiva, muito em especial da rolheira.

Neste campo, é de destacar a existência de algumas unidades bem dimensionadas e com equipamento adequado, nas quais não falta certamente o necessário pessoal especializado, bem como a adequada promoção e controlo de qualidade do produto que vendem, estando algumas dessas unidades industriais inseridas em grupos económicos bem conhecidos.

Com uma capacidade produtiva com hipóteses de transformar toda a cortiça produzida no mundo, da nossa indústria corticeira em geral, e de cada um dos diferentes estádios produtivos em particular, resulta uma produção efectiva significativamente inferior à capacidade instalada. Porém, este aspecto, que teoricamente pode ser considerado como uma vantagem, deve ser visto concomitantemente do outro lado, pois na prática isso significa a existência de uma subutilização de equipamento, donde as inevitáveis

consequências a nível da produtividade obtida.

Assim, também no plano da indústria, nos parecem ser múltiplas as acções a serem tomadas, estando em jogo a reestruturação de um sector vital para a nossa economia. Há que investir: na formação de pessoal, em particular de técnicos especializados, no controle de qualidade que permita manter o bom nome dos nossos produtos de forma a evitar situações de diminuição da sua qualidade como já aconteceu (continua a acontecer detectarem-se rolhas que são produzidas a partir de prancha de calibre inadequado), no esforço coordenado de investigação científica e tecnológica que permita alargar o campo de utilização da cortiça, produzindo em quantidade e qualidade aos mais baixos custos, etc..

Só assim, muito embora isso não seja exequível no curto prazo, a indústria corticeira poderá superar alguns dos seus mais graves problemas, por forma a poder satisfazer correctamente as solicitações que lhe são feitas a nível da procura externa, em particular numa altura em que a existência de um mercado alargado nos impõe necessariamente uma tentativa de manter e, se possível aumentar a competitividade dos nossos produtos.

C) COMÉRCIO EXTERNO

Por razões já aqui apontadas, e que se prendem com a relativa

importância que o comércio interno tem a nível da comercialização dos produtos corticeiros, passamos de imediato a uma apresentação sucinta dos factores que, positiva ou negativamente influenciam o comércio externo.

Entre os factores favoráveis destacam-se:

- a estrutura por produtos, no que respeita quer à importação, quer à exportação, e à qual na devida altura atribuímos o merecido realce, é-nos de facto bastante favorável, dada a importância preponderante de matérias-primas no primeiro caso, e em especial de manufacturas no segundo, o que significa elevadas exportações de valor por nós acrescentado;

- um outro factor favorável, e que nesta síntese não podíamos deixar de referir, é a posição de destaque que o nosso país detém a nível da exportação corticeira e na generalidade dos mercados, onde a utilização dos nossos produtos parece não estar comprometida, no que respeita aos dois maiores campos de utilização dos produtos de cortiça, a vedação de vinhos e a construção civil, muito embora se reconheça a sua sujeição às flutuações conjunturais da procura por parte dos mercados internacionais.

Na sua maioria resultantes dos defeitos estruturais da indústria corticeira, alguns dos aspectos mais desfavoráveis

a nível do comércio externo já foram aqui apontados, sendo quanto a nós de destacar entre eles:

- a situação algo embaraçosa alcançada ultimamente, devido à concorrência desenfreada que tem tido lugar entre os exportadores, com consequências nocivas a nível dos preços e qualidade do produto, e da qual os importadores, em especial no caso das rolhas, já souberam tirar proveito. Impondo de uma forma clara as suas condições de compra, designadamente a nível de preços, esses importadores encontram-se numa situação particularmente vantajosa.

- o segundo aspecto, respeitante à proliferação dos sucedâneos no mercado, os quais a diversos níveis de utilização combatem fortemente os produtos de cortiça. A este respeito, convém frisar de novo, que embora sendo de recear a sua inteira implantação em substituição da cortiça (com excepção para as aplicações acima referidas quando falámos dos factores favoráveis à indústria corticeira), temos de reconhecer, que face ao desenvolvimento dos mercados, a cortiça por si só decerto se teria manifestado incapaz de satisfazer a procura, dada a sua limitada capacidade de oferta;

- finalmente, uma outra característica do sector com consequências nada benéficas, é a inexistência de elevado número de intervenientes, que vão desde os produtores suberícolas, passando por comerciantes intermediários, industriais preparadores, transformadores e mistos,

distribuidores no mercado interno até aos exportadores; este factor constitui quanto a nós, fonte de alguns estrangulamentos que têm lugar, pois é sabido, para não falar de outros efeitos, como o número desses intervenientes tem directa influência sobre o preço. Parece-nos que a integração das várias actividades, relativamente à qual já tivemos oportunidade de nos referir, seria em boa parte uma solução adequada para por fim a esse problema.

Neste campo da exportação, e sem pretendermos ser repetitivos, voltámos aqui a fazer breve referência àqueles aspectos que nos parecem primordiais, e onde não se pode deixar de actuar, se quisermos que as nossas exportações corticeiras continuem a dar o seu significativo contributo para as nossas contas externas. A concorrência "selvagem" que vigora no sector tem que ser disciplinada, o que passa naturalmente por reformas estruturais a muitos outros níveis, e que se prendem com aspectos directamente ligados à produção e à indústria, havendo ainda que tomar em atenção outras questões que nos parecem prioritárias, tais como: promoção de estudos de mercado e promoção de vendas, tendo em vista dar a conhecer na totalidade as características e facetas múltiplas de um produto natural como a cortiça.

Porém, e como acima fizémos referência, há problemas de fundo, de carácter estrutural, que no curto prazo são impossíveis de resolver, mas que, por condicionarem de uma

forma decisiva o conjunto da economia subero-corticeira, há que tentar resolver, procurando a definição de uma política a nível nacional para a cortiça, adequada às diferentes actividades que a sua economia engloba. Isto implica da parte de todos os intervenientes, desde os produtores suberícolas, aos técnicos, industriais, exportadores e investigadores, uma mentalização, não só das reformas a imprimir, mas de todo um conjunto de actuações devidamente concertadas, da qual depende em grande parte o futuro da cortiça portuguesa.

E a terminar este ponto, atrevemo-nos a citar aquele que, dada a sua vasta obra científica em prol da cortiça, é considerado o "Mestre" em subericultura. Trata-se do Professor Vieira Natividade:

Temos de nos resolver a colaborar na obra de valorização da cortiça; temos de nos defender dos pseudo/sucedâneos que a-míude enegressem o horizonte corticeiro; temos enfim, que nos dispor a realizar intensa propaganda das vantagens dos produtos de cortiça, com a certeza reconfortante de que, se contribuirmos para valorizar a nossa própria riqueza, prestamos ao mesmo tempo à humanidade serviço inestimável (Subericultura, 1956).

