



PEQUENAS EMPRESAS
AGRO-INDUSTRIAIS,
SISTEMAS EXTENSIVOS DO SUL
E DESENVOLVIMENTO RURAL



TÍTULO:
Pequenas empresas agro-indústriais,
sistemas extensivos do sul e desenvolvimento rural

AUTOR:
Inocêncio Seita Coelho

IMPRESSÃO E ACABAMENTO:
PMP - Serviços e Equipamentos Gráficos, LDA.

EDIÇÃO:
Animar - Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local
ISA - Instituto Superior de Agronomia
INIAV - Instituto Nacional de Investigação Agrária e Veterinária
Rota do Guadiana - Associação de Desenvolvimento Integrado

Outubro de 2013

Depósito Legal:

ISBN: 978-989-98548-2-6



INOCÊNCIO SEITA COELHO

PEQUENAS EMPRESAS
AGRO-INDUSTRIAIS,
SISTEMAS EXTENSIVOS DO SUL
E DESENVOLVIMENTO RURAL

ANIMAR | ISA | INIAV | ROTA DO GUADIANA
LISBOA, 2013







PEQUENAS EMPRESAS AGRO-INDUSTRIAIS, SISTEMAS EXTENSIVOS DO SUL E DESENVOLVIMENTO RURAL

Inocência Seita Coelho

INIAV

Introdução:



Os sistemas extensivos predominam em cerca de dois terços do território do continente (ver mapa I). Estruturam o território, a paisagem, o ambiente e a biodiversidade e a atividade produtiva.

Os recursos produtivos obtidos dos sistemas extensivos são de tipos diferentes. Uns como a cortiça e o porco de montanha são exclusivos dos sistemas de montado e portanto constituem mais valias pelo seu caráter monopolista. Alguns dos produtos com origem nos sistemas extensivos têm características de bens e serviços típicos de macromercados como são a cortiça, os produtos de origem animal, a azeitona, a caça e o turismo.

Estes produtos e serviços concorrem em mercados globalizados.

Existe uma imensa gama de produtos com características de micro-mercado como são os cogumelos, as plantas aromáticas, comestíveis e medicinais, os produtos apícolas e o medronho. São produções atomizadas, verdadeiros nichos de mercado em que na respetiva produção impera a dispersão e extensividade e a economia do tipo natural, com recurso à recolha.

A qualidade intrínseca dos produtos com origem nos sistemas extensivos é uma das características reconhecida como mais valia destes



produtos e portanto com vantagem concorrencial em mercados mais exigentes em termos de qualidade.

Uma estratégia de valorização destes produtos micromercados passa:

1º Por produzir extensivo e produzir com qualidade do produto e do ambiente. Utilizando vários tipos de certificação e promovendo a polarização.

2º Inovar, introduzindo processos mais intensivos na condição de serem compatíveis com a preservação da qualidade (do produto e ambiental).

3º Expandir as cadeias de valor, acrescentando valor nos locais de produção. Por simples embalagem (aromáticas e medicinais), por diversificação de aproveitamentos da matéria prima (medronho), vender transformados e não produtos em fresco (cogumelos), aplicar e vender na restauração local (caça).

4º Aplicar informação e inovação. Informação sobre micromercados e inovações, democratizando os benefícios das tecnologias de informação. Informando sobre as utilizações antigas dos recursos (base da inovação) como por exemplo a utilização dos taninos do sobreiro, da falca e da cortiça virgem.

5º Promovendo a organização/governança. Pretende-se transformar uma economia natural em economia de mercado. Os nichos destes produtos são todos diferentes. Pode ser vantajoso organizar uma fileira polinucleada em vez de várias pequenas fileiras individuais.

Por todas estas características inerentes aos sistemas extensivos, o modelo que parece mais adequado de desenvolvimento rural em regiões de predomínio de sistemas agrários extensivos, é o que assenta nos pequenos projetos/negócios que podem ser de transformação/laboração de matérias-primas com origem local e de valorização dos bens e serviços ambientais tais como a paisagem e a biodiversidade através do turismo rural.

O estado da arte:



Sistemas extensivos correspondem, essencialmente, a atividades produtivas com reduzido nível de input externo em nutrientes e agro-químicos, ausência de sistemas generalizados de rega, baixo grau de mecanização, e/ou baixos encabeçamentos, uso preferencial de raças autótonas e ocupação das parcelas de pasto permitindo uma utilização livre por parte dos animais (Brito, 2012:4).

Os sistemas extensivos – montados, pastorícia, olival tradicional, e outros – estruturam cerca de dois terços do território de Portugal Continental. A importância destes sistemas não se reduz à sua extensão geográfica, é, também, extremamente relevante o seu papel na criação de riqueza, na geração de emprego, no abastecimento de pequenas unidades de agro-indústria, no suporte aos objetivos de conservação da natureza, tudo isto no contexto daquelas vastas regiões onde se localizam.

A definição de estratégias relacionadas com os sistemas extensivos tem, forçosamente, de procurar suporte nos eixos definidos pelas articulações dos sistemas extensivos com a sociedade rural, com a propriedade fundiária, com o pequeno negócio/projecto, com a conservação do ambiente e dos recursos.

Uma estratégia para a valorização dos sistemas extensivos deverá focar-se em duas vertentes de preocupações, qualidade e sustentabilidade ambiental, económica e social.

Na vertente produtiva dos sistemas, articulação do fundiário com o pastoreio (Moreira et al., 2010:487), a estratégia deverá assentar na procura da inovação na perspetiva de balizar o limite da intensificação possível sem desvirtuar o carácter extensivo do sistema, ou seja, até onde será possível intervir na pastagem natural, melhorando-a, aumentando a sua produtividade, sem alterar a característica extensiva dos sistemas. Já no olival tradicional dever-se-á centrar na preocupação em operacionalizar métodos de gestão eficientes de pequenas parcelas pois, como se sabe,





uma parte muito significativa desse olival é constituída por pequenas propriedades. Premente apresenta-se o estudo da caracterização genética das variedades tradicionais da oliveira e otimização das mais valias trazidas por essas mesmas variedades aos azeites tradicionais, a maior parte constituindo DOP's e IGP's.

Nos montados a estratégia deverá dar ênfase especial à implementação de modelos de gestão consentâneos com a conservação dos recursos naturais e em simultâneo contribuir para a satisfação das necessidades económicas das populações locais. Ponto central deverá ser a investigação das causas e respetiva debelação da morte súbita do arvoredo que está a grassar pelo sul do país.

No eixo pequeno negócio/desenvolvimento rural, definido pela articulação dos sistemas extensivos/agro-indústria, a estratégia dever-se-á preocupar com a procura de modelos eficientes de pequenos negócios, na respetiva diversificação e na forma de os expandir nos territórios rurais, procurar algo parecido a uma nódoa de gordura. É essencial a adopção de inovações relativas a novos produtos com suporte nas matérias-primas fornecidas pelos sistemas extensivos, e em novos métodos de produzir bens já conhecidos e com procura de mercado. Tema central no que respeita à sustentabilidade económica dos sistemas extensivos reporta-se às condições de desenvolvimento e implementação da produção de produtos tradicionais de qualidade comprovada, e em especial à respetiva denominação de origem certificada.

No eixo relativo à conservação dos recursos naturais e ambiente, no caso dos sistemas extensivos, como se advoga privilegiar-se a respetiva conservação com uso, surge como fundamental a valorização da multi-funcionalidade dos sistemas mas também, a valorização dos bens ambientais presentes em abundância nestes sistemas.

Temas que são transversais aos três eixos atrás identificados dizem respeito aos aspectos relativos às alterações climáticas e aos seus efeitos, à diminuição do consumo e ao uso eficiente da energia fóssil, à conser-



vação da biodiversidade, ao sequestro do carbono e ao efeito estufa que não poderão ser esquecidos das preocupações manifestadas na estratégia.

Entendemos que os pequenos projetos/negócios de transformação/laboração de matérias-primas com origem local e de valorização dos bens e serviços ambientais (paisagem e biodiversidade) constituem elementos essenciais do modelo, que parece mais adequado, de desenvolvimento rural, em regiões de predomínio de sistemas agrários extensivos.

No extensivo da parte sul do país a compreensão dos mecanismos de articulação entre o *modus faciendi* desses pequenos projetos e as racionalidades dos proprietários/gestores do fundiário é elemento fulcral no estudo e na percepção das dinâmicas de desenvolvimento rural, relacionado com os sistemas produtivos.

Dever-se-á ter presente que no âmbito dos sistemas extensivos típicos do sul de Portugal há a considerar duas realidades distintas no que respeita à estrutura da propriedade fundiária/unidade produtiva: por um lado temos os sistemas agro-florestais (agro-silvo.pastoris) e florestais em que as propriedades/explorações de grande dimensão têm um peso muito significativo e por outro lado temos os olivais tradicionais em que as pequenas e médias propriedades/explorações detêm o maior quinhão.

Parece consensual, pelo menos para a maioria dos autores (Reis, 1994:49; Coelho, 1989:323; Novais, 2005:233), que as racionalidades dos proprietários/gestores fundiários se têm centrado, nos últimos dois séculos de história rural alentejana, na procura da maximização das rendas patrimoniais.

Também ficou claro, pela demonstração aportada pelas investigações de vários autores (Baptista, 1993), que as políticas agrárias do Estado Novo foram, ao longo do tempo e no seu conjunto, favoráveis à satisfação desse objectivo mor. Grandes dimensões em superfície, com baixos níveis de intensidade produtiva e de custos de operação, associados a um complexo sistema de apoios, com suporte nas políticas agrárias,



conduzem a baixos valores de rendas patrimoniais por unidade de área e a valores globais muito assinaláveis.

Se esta realidade se aplica às explorações/propriedades em que predominam os sistemas agro-florestais, não adere à situação dos sistemas de olival tradicional que foram, praticamente, abandonados à sua sorte pela política agrária, na parte final do Estado Novo. Em consequência, iniciou-se um longo período de crise e abandono de parte significativa da área do olival tradicional. Na base desse abandono esteve a imigração e a migração para os centros urbanos de parte significativa dos pequenos olivicultores, tudo isto associado a fatores tais como a não disponibilidade de mão-de-obra, envelhecimento da população ativa, mobilidade social ascendente nas famílias e outros. Esta realidade ainda se mantém, a PAC não tem conseguido resolver a contento o problema da rentabilidade e do abandono do olival tradicional

No que respeita aos sistemas agro – florestais no período que tem decorrido pós-adesão à União Europeia, as medidas da PAC vieram substituir de alguma forma, ou melhor dizendo, deram continuidade, embora com exceções, aos mecanismos de apoio à atividade produtiva, da política agrária do Estado Novo e, conseqüentemente, têm contribuído, em grande parte, para a continuidade da satisfação dos objetivos das racionalidades dos proprietários/gestores da grande propriedade fundiária alentejana (Madeira, 2008).

Aparentemente o pequeno projeto/negócio parece contraditório com os pressupostos anunciados das racionalidades dos proprietários/gestores do fundiário, mas só aparentemente. Senão vejamos.

Se pensarmos em pequenas unidades de produção de enchidos, de queijos, de mel, de azeite, de PAM'S, de medronho ou de outro bem qualquer, é pouco frequente encontrarmos unidades desse tipo englobadas em grandes propriedades fundiárias. São empreendedores, como agora se diz, de outro tipo, que nalguns casos também são proprietários de pequenos/médios patrimónios fundiários, geralmente obtidos por herança,





noutros casos não possuem terra (Valente, 2009:56). Muitos destes projetos já estão a laborar em modo de produção biológico.

Estes pequenos negócios, como tantos outros, precisam de assegurar o abastecimento mínimo de matéria-prima para poder trabalhar em condições normais. O grande domínio extensivo pode constituir a origem de parte significativa da matéria-prima de que a pequena unidade de transformação necessita.

Mas muitas das dificuldades destes pequenos negócios centram-se na desadequação das normas relativas às questões sanitárias e nos financiamentos ao investimento existentes serem insuficientes para a pequena escala deste tipo de produtores.

A matriz dos constrangimentos que modelam a aplicabilidade das diversas medidas da PAC à disposição dos proprietários/gestores do fundiário dos sistemas extensivos vai condicionar a disponibilidade dos sistemas para fornecer matérias-primas a essas unidades. É claro que as características dessas matérias-primas também vão condicionar, e de que maneira, essa disponibilidade. É mais fácil conseguir das grandes propriedades abastecimento de porcos do montado do que leite de ovelha, que implica toda a operação de ordenha, por exemplo. Tudo o que intensifica, por princípio, é mais problemático de concretizar, no que respeita aos sistemas extensivos e às racionalidades económicas dos proprietários/gestores do fundiário.

As últimas reformas da PAC, nomeadamente o desligamento das ajudas e a dificuldade crescente em legitimar junto da sociedade a atribuição das ajudas baseadas na produção, muitas vezes originando excedentes, fonte de novos custos para o orçamento comunitário, tem levado paulatinamente os proprietários/gestores do fundiária a abraçar o paradigma ambiental (Arnalte et al., 2012:11, Ortiz-Miranda et al., 2012:31). Um primeiro passo fundamental que está a ser dado tem sido justificar o direito da propriedade privada aos bens e serviços ambientais com origem no





fundiário. O que nos interessa aqui não é discutir a justeza ou não desse direito, mas sim colocar a questão de saber se esse novo enfoque do fundiário (na procura de novas rendas) interfere na disponibilidade do proprietário/gestor em articular com o pequeno projeto contribuindo para o abastecimento de matéria-prima, ou seja, se a “produção de bens ambientais” implica a extensificação produtiva ou não e, conseqüentemente, a diminuição do montante de matérias-primas à disposição dos pequenos projectos de transformação implantados no meio rural.

A valorização dos bens e serviços ambientais não parece incompatível com a racionalidade prevalecente do proprietário/gestor do fundiário em sistemas extensivos do sul. A tentação que está a surgir, por parte de muitos proprietários do fundiário, em limitar o acesso dos consumidores de paisagem e de ambiente, pode constituir no futuro forte constrangimento ao pequeno negócio emergente do turismo rural e ambiental.

Fica claro que é, essencialmente, via abastecimento de matéria-prima e serviços ambientais que os pequenos projectos se articulam com os sistemas extensivos. Essa possibilidade de articulação depende do tipo de matéria-prima em si e da racionalidade económica dos proprietários/gestores do fundiário.

Se é importante aferir no terreno se se verifica, e de que maneira, essa articulação entre o pequeno negócio e a propriedade fundiária/unidade produtiva, não deixa de ser da maior importância auscultar de que modo a crise que se abateu sobre a sociedade e a economia portuguesa se está a repercutir no dia a dia do pequeno projeto. Importa verificar o efeito directo no negócio da retração do consumo, mas também comprovar de que modo um possível efeito de contração nos níveis de produção de matérias-primas nos sistemas extensivos afecta o abastecimento do pequeno projecto.

Estas duas facetas da crise, em princípio, serão comuns tanto aos projetos ligados aos sistemas agro-florestais como aos negócios com base no olival tradicional.



Esperamos que a realização de inquéritos a um leque diversificado de pequenos projetos/negócios localizados na faixa sudeste e sul do Baixo Alentejo possa contribuir, de forma consistente, para esclarecer as questões colocadas no texto apresentado.

Os resultados dos inquéritos

Introdução

Realizou-se um inquérito a 20 proprietários/gestores de pequenas empresas agro-alimentares localizadas nos concelhos de Moura, Serpa, Mértola e Almodôvar.

Procurou-se inquirir um leque alargado de tipos de empresas no que se refere aos produtos/serviços transformados/fornecidos pela empresa, mel, PAM, azeite, queijos, pão, turismo rural, enchidos, conservas, aguardente de medronho. Procurámos ter presente o leque diversificado de recursos disponibilizados pelos sistemas extensivos do sul do país.

Perfil do empresário/gestor

Um número significativo dos casos, 35% do total, é constituído por jovens empresários, de 31 a 40 anos. Mas a grande maioria, 65% do total, refere-se a empresários dos escalões mais idosos, de 41 a 64 anos de idade.

Quanto ao grau de escolaridade predominam os empresários com o secundário, 25% do total, e com o 3^a ciclo 20%. Com o ensino superior temos 15% do total. Com o 2^o ou 3^o ciclos são 35% dos casos. Em dois casos os empresários não possuem o 1^o ciclo do ensino.

Atividade

A grande maioria dos proprietários/gestores, 60%, dedicam-se a tempo completo à empresa. Em 20% dos casos dedicam-se em mais de

50% do tempo à empresa. Em apenas 15% dedicam-se de 25% a 50% do tempo e num caso ocupa-se o proprietário menos de 25% do tempo.

A grande maioria não possui outro tipo de atividade exterior à empresa. Apenas quatro casos de empresários têm atividade na agricultura, um caso nos serviços e um caso na administração pública.

A grande maioria trabalha na empresa há menos de dez anos mas mais de um ano, 60% dos casos, e em 35% há mais de dez anos. Em apenas um caso a empresa tem menos de um ano.

Antes de assumirem a empresa, em 85% dos casos o proprietário/gestor não exerceu qualquer outro tipo de atividade na empresa.

Porém em 60% dos casos os proprietários/gestores responderam que tinham experiência anterior na atividade desenvolvida pela empresa.

No que respeita à questão “manteve/alterou a atividade desde o início”, em 95% dos casos a resposta foi manteve.

Quanto às razões para manter a atividade, metade respondeu “por tradição familiar” e outra metade invocou outro tipo de razões.

Perfil da empresa

Centrando-se o estudo na análise de pequenos projetos, foram inquiridos proprietários/gestores de pequenos negócios, não estranha que quanto à dimensão das empresas, 70% dos casos sejam empresas do tipo Micro II (1 a menos de 3 trabalhadores) e 20% sejam empresas do tipo Micro III (3 a menos de 10 trabalhadores), e apenas um caso de empresa tipo Micro I (com menos de 1 trabalhador).

No que se refere à natureza jurídica da empresa, 40% são empresas em nome individual, 30% são sociedades unipessoais e 25% são sociedades por quotas. Resta um caso que é uma sociedade anónima.

A empresa foi criada maioritariamente pelo próprio empresário em 70% dos casos e em 30% por outra pessoa.



Apoios ao investimento

Em 65% dos casos, os empresários receberam apoio ao investimento dos seguintes programas: PRODER, FEOGA, Leader, IEFP, AGRO e Instalação de Jovens Agricultores

Apoios ao funcionamento

Os apoios ao funcionamento da empresa constitui modalidade menos presente, apenas 30% responderam que recebiam este tipo de apoio.

Constrangimentos ao funcionamento da empresa

Relativamente à questão dos tipos de constrangimentos ao funcionamento da empresa, 45% responderam que são constrangimentos de natureza financeira, 30% responderam constrangimentos ligados às normas legais, 15% são constrangimentos de outra natureza e houve duas não respostas.

Tipos de bens produzidos

O leque de bens produzidos é muito variado: queijo de cabra, azeite e conserva de azeitonas, enchidos de porco preto, mel, queijo de ovelha, conservas de fruta, medronho, plantas aromáticas, pão e serviços de turismo rural.

Um número significativo de casos produz em modo de produção biológico, 30% dos casos.

Mercado da matéria prima

Em 50% dos casos ocorre abastecimento de matérias primas pelo próprio, em 35% dos casos recorrem a abastecedores locais, 25% a abastecedores do concelho e 20% a abastecedores do exterior.

Das empresas que se auto abastecem, em 30% dos casos fazem-



no a 100%, 50% auto abastecem-se em menos de 50% e em 20% dos casos satisfazem pelo próprio de 50% a 80% do total de matéria prima.

Dos que recorrem a fornecedores locais, 42% fazem-no na totalidade, 29% em mais de 50% e outros 29% em menos de 50%.

Dos que se abastecem no concelho apenas um o faz na totalidade.

Dos que se abastecem fora do concelho (apenas 20% do total) num total de quatro casos, três são devido à insuficiência da produção local e um é devido aos preços mais baixos.

Os apicultores inquiridos alimentam as colmeias preferencialmente em terrenos cedidos.

No caso do turismo rural, os clientes confinam-se aos terrenos da empresa.

Mercado dos produtos/serviços

Relativamente à questão “onde vende os produtos”, 50% dos casos responderam no mercado local, 40% no exterior, 35% para exportação, 35% no concelho, 20% à porta e 15% a lojas *gourmet*.

No turismo rural, 95% dos clientes são estrangeiros.

De assinalar o número significativo dos casos que exportam produtos e serviços.

Do confronto dos preços praticados na atualidade e antes da crise, constatamos que em 50% dos casos o preço dos produtos manteve-se, desceu o preço em 15% dos casos e subiu em apenas 10% do total.

Do confronto entre os locais onde vende o produto na atualidade e antes da crise, podemos constatar que agora vendem mais no mercado local, acréscimo de 43%; vendem mais no exterior, acréscimo de 33% e exportam mais, acréscimo de 75% de casos. Ou seja, os proprietários/gestores procuraram diversificar os mercados onde colocar a produção.

Efeitos da crise

Relativamente à questão “a atividade da empresa foi afetada pela crise”, responderam positivamente 95% dos casos.



Manifestação da crise

A crise afetou as empresas da seguinte maneira: em 75% dos casos ocorreu redução do número de clientes; em 50% dos casos houve redução do volume de vendas; em 55% dos casos foram de outro tipo os efeitos, nomeadamente aumento dos preços de aquisição de matérias primas, aumento de impostos, redução das margens de lucro, aumento das prestações sociais, imposição de normas legais e redução da clientela nacional por diminuição do poder de compra. Outros fatores de manifestação da crise foram a redução da disponibilidade de abastecimento de matéria prima em 30% dos casos; aumento de dívidas a credores/fornecedores em 30% dos casos e redução da dificuldade de acesso ao crédito em 30% do total.

Medidas mitigadoras

A medida mitigadora mais utilizada foi a procura de novos clientes por 75% dos empresários. Em 35% dos casos estabeleceram ou reforçaram parcerias já existentes. Em 45% dos casos responderam “outas medidas”, nomeadamente participação em eventos, visita a exposições, exigência de pagamento prévio, redução do quadro de pessoal, contenção de custos e que trabalham mais.



Outras medidas mitigadoras com relevo foram assinaladas, a requalificação de produtos, formação e requalificação de recursos humanos, inovação de processos e flexibilização do horário de trabalho, sendo manifestado em 30% dos casos, para cada uma destas medidas.

Conclusões

Os sistemas de produção extensivos predominam na zona do rural de baixa densidade, de Trás-os-Montes ao Algarve, passando pelas Beiras e pelo Alentejo. A diversidade é uma característica desses sistemas e de cada uma das regiões onde estrutura o rural.

O modelo que assenta nos pequenos projetos/negócios de transformação/laboração de matérias primas com origem local e de valorização





dos bens e serviços ambientais tais como a paisagem e a biodiversidade através do turismo rural, demonstra ser o mais adequado ao desenvolvimento rural, em regiões em que predominam os sistemas extensivos.

Tal modelo está mais ajustado a tirar partido das características dos recursos do extensivo. Muitos são produções atomizadas, verdadeiros nichos de mercado, em que na respetiva produção impera a dispersão e extensividade e a economia do tipo natural, com recurso à recolção.

Este modelo permite a diversificação e dispersão de atividades em meio rural e demonstra capacidade de resistência à crise.

Este modelo também se mostra bem adaptado e demonstra capacidade de tirar partido da qualidade intrínseca dos produtos do extensivo, nomeadamente do porco de montanha (enchidos), dos produtos da pecuária extensiva (queijos) e do azeite.

Muitos dos projetos são aderentes ao modo de produção biológico, demonstrando o pequeno projeto estar bem adaptado a este novo modo de produzir.

O escoamento é um dos problemas maiores que os produtores enfrentam. O escoamento da produção ao dispor do pequeno negócio pode assumir dois tipos diferentes. Enquanto marca própria, associado a produto de qualidade (DOP, IGP, MPPB, etc.) ou através de um escoamento agrupado. Aqui a grande dificuldade reside na fraca capacidade de organização dos pequenos produtores.

Este modelo contribui de forma muito positiva para o desenvolvimento local ao acrescentar valor no local a partir de matérias primas produzidas na região.

Estes pequenos projetos contribuem, no seu conjunto, para o emprego significativo de mão de obra local, tendo por isso papel social de relevo.

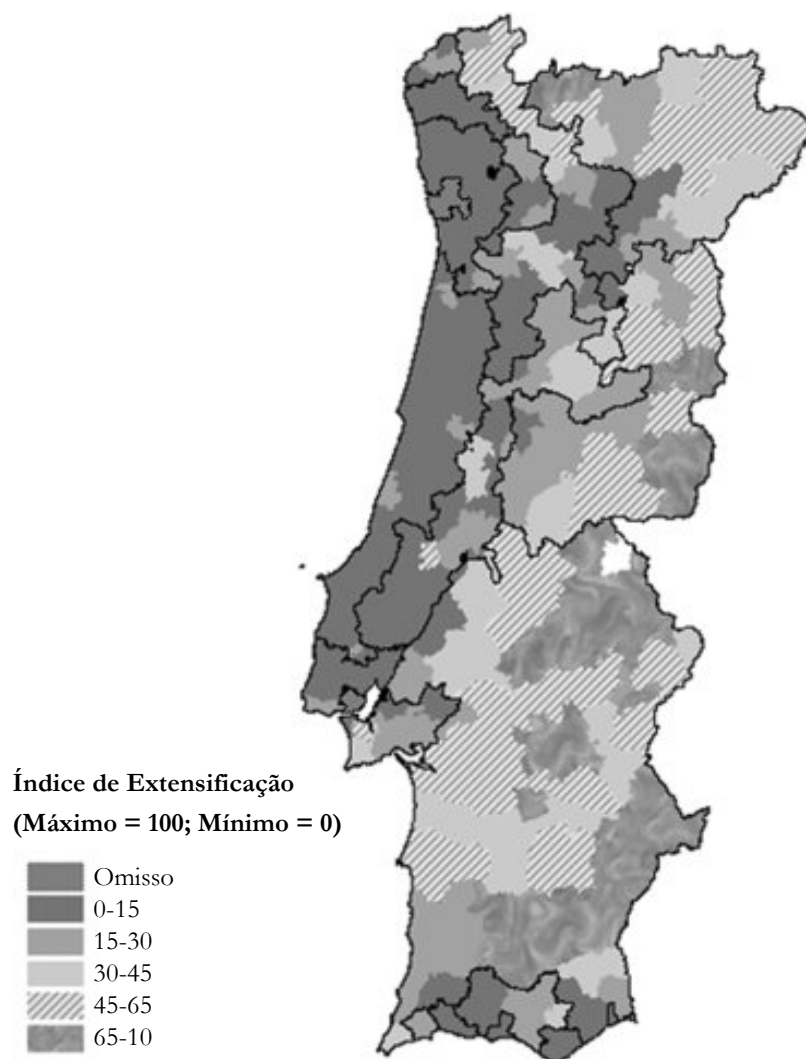
Os apoios públicos constituem suporte fundamental para a implementação e funcionamento e sobrevivência das pequenas empresas que são as células base deste modelo de desenvolvimento das zonas rurais de baixa densidade.

Bibliografia citada

- Arnalte, E., Baptista, F.O., Garrabou, R., 2012 “Viejas e nuevas dimensiones de la tierra” in *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, Número Monográfico, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Madrid, pp 11-30.
- Baptista, F.O., 1993. A Política Agrária do Estado Novo, Edições Afrontamento, Porto.
- Brito, Olga, 2012. O pastoreio extensivo no Campo Branco. Sustentabilidade sócio-económica e interligação com os objetivos de conservação da natureza. Dissertação de mestrado, ISA/UTL, Lisboa.
- Coelho, I.S., 1989. O Sistema Produtivo Montado - Análise Económica-Contábil de Um Grupo de Explorações Agro Silvo Pastoris do Alentejo. Dissertação para Investigador Auxiliar, INIA, Lisboa.
- Madeira, J., 2008. A Política Agrícola Comum e o Percurso dos Sistemas de Agricultura de Sequeiro no Sul do Baixo Alentejo. Dissertação de mestrado, ISA/UTL, Lisboa.
- Morçira, M.B., Coelho, I.S., 2010 "Determinants of change on extensive livestock systems: theoretical framework", in *Rivista di Economia Agraria*, Anno LXV – n° 3 - Luglio-Settembre, INEA, Roma, pp 487-499.
- Novais, A., 2005. Lucro, Renda, Património e Risco nas casas agrícolas do Alentejo no final do século XIX. A Casa de Ficalho, Dissertação de doutoramento, ISA/UTL, Lisboa.
- Ortiz-Miranda, D., Hodge, I., 2012. “Entre la propiedad agrária u la ambiental: El debate respecto a los derechos de propiedad de la tierra” in *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, Número Monográfico, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Madrid, pp 31-6.
- Reis, P., 1994. Gestão do Património Fundiário no Alentejo. Estudo de quatro montados de sobre e azinho, Dissertação de mestrado, ISA/UTL, Lisboa.
- Valente, M., 2009. Uma Estratégia para a Valorização dos Recursos Silvestres das Regiões Mediterrâneas de Baixa Densidade. Dissertação de mestrado, ISA/UTL.



MAPA I
Índice de Extensificação



Fonte: Joaquim Rolo, Francisco Cordovil e Inocência Seita Coelho, 2013



Desenvolvimento Rural e Sistemas Extensivos

Inquérito N° Data / /
Nome do inquiridor

I – Perfil do Inquirido

Identificação da empresa

1. Nome:
2. Localização:
3. Telef.: de contacto:

Identificação do proprietário(s)/ gestor

4. Nome(s):
5. Morada:
6. Telefone:

Perfil e percurso do proprietário/gestor

7. Nome:
8. Idade:
Até 30 anos 31 a 40 anos 41 a 64 anos 65 anos e mais
9. Nível de escolaridade:
 - a) N sabe ler/escrever
 - b) Inferior ao 1º ciclo/4ª classe
 - c) 1º ciclo/ 4ª classe
 - d) 2º ciclo/ 6º ano
 - e) 3º ciclo/9º ano
 - f) Ensino secundário
 - e) Ensino superior

10. Tempo de atividade na empresa:

- a) 0 a < 25%
- b) 25 a < 50%
- c) 50 a < 75%
- d) 75 a < 100%
- e) Tempo completo (100%)

10.1. Caso exerça atividade a tempo parcial:

Que atividade(s) exerce fora da empresa?

11. Há quanto tempo exerce a atual atividade na empresa?

12. Exerceu outro tipo de atividade na empresa?

Qual?

13. Que experiência tinha nesta atividade antes de ingressar/criar a empresa:

II. Perfil e percurso da empresa

14. Natureza jurídica da empresa:

15. Há quanto tempo foi formada a empresa:

16. Quem criou a empresa?

17. Manteve o tipo de atividade desde o início: Sim Alterou

Quando?

17.1. Se alterou qual o tipo de atividade inicial:

17.2. Que razões levaram a alterar o tipo de atividade:

18. Quais os motivos que o levaram a optar por este tipo de atividade:

- a) Já havia tradição na família
 - b) Influência de formação profissional
 - c) Outros
- Quais:

19. Qual a dimensão da sua empresa?

- 1 – Micro I (<1 trabalhador)
- 2 – Micro II (1 a <=3 trabalhadores)
- 3 – Micro III (3 a <= 10 trabalhadores)
- 4 – Pequena (10 a <50 trabalhadores)
- 5 – Média (50 a <250 trabalhadores)
- 6 – Grande (>= 250 trabalhadores)

20. Apoios públicos recebidos:

a) Ao investimento na criação da empresa. Tipo:

i) Qual a percentagem no total do investimento:

b) De funcionamento. Tipo(s):

ii) Período(s) de aplicação:

21. Quais os principais constrangimentos ao normal funcionamento da empresa?

- a) De natureza financeira
- b) De natureza ambiental
- c) De natureza das normas legais
- d) Outros Quais?

III. Mercado, preços e abastecimento de matérias-primas (exceto apicultura e turismo rural)

22. Que tipos de matéria-prima transforma/processa na sua empresa:

23. Como se abastece de cada tipo de matéria-prima que transforma/processa (em % de volume):

- a) Auto-aprovisionamento:
- b) Fornecedores locais (freguesia):
- c) Fornecedores locais (concelho):
- d) Fornecedores no exterior do concelho:

24. A quantos fornecedores compra matéria-prima/tipo (em nº):

a) Fornecedores locais (freguesia):

b) Fornecedores locais (concelho):

c) Fornecedores exteriores ao concelho:

24.1. Em caso afirmativo, porque recorre ao abastecimento no exterior do concelho?

a) Insuficiente nível de produção local

b) Preços mais favoráveis

c) Qualidade da matéria-prima

25. Quais os preços médios/tipo a que compra a matéria-prima (em euros/ unidade)

a) No mercado local:

b) No exterior do concelho:

III. a) Exclusiva para os produtores de azeite

26. Transforma azeitona:

a) à maquia

b) sob outra forma de pagamento Qual?

26.1. Que proporção representa em relação ao total que labora:

III. b) Exclusiva para os apicultores

27. Em que terrenos alimenta as suas colmeias (em%)

a) Do próprio:

b) Arrendados:

c) Cedência:

d) Outros: Quais?

III.c) Excusiva para o turismo rural

28. Que espaços utilizam os seus clientes no uso fruto dos serviços que presta (em%)

- a) Propriedade do próprio:
- b) Propriedade arrendada
- c) Livre acesso em propriedades alheias
- d) Espaço público

IV. Mercado dos produtos (preços) (exceto para turismo rural)

29. Que tipo de bens produz a sua empresa:

30. Produz algum bem em Modo de Produção Biológico: Sim Não

30.1 Se respondeu SIM, qual a proporção, no total que produz, desse bem:

31. Qual o volume médio de produção/bem atual da empresa:

Qual o volume médio de produção/bem no período anterior à crise:

32. Qual o preço médio/bem de venda atual dos produtos da sua empresa:

33. Qual o preço médio/bem a que vendia os mesmos produtos antes da crise:

34. Destino da produção atual/bem (em %):

- a) Á porta:
- b) No mercado local (freguesia):
- c) No mercado local (concelho):
- d) Para o exterior do concelho:
- e) Grandes superfícies:
- f) Lojas gourmet:
- g) Exportação:
- h) Outros:

35. Destino da produção/bem no período anterior à crise (em %)

- a) Á porta:
- b) No mercado local (freguesia):
- c) No mercado local (concelho):
- d) Para o exterior do concelho:
- e) Grandes superfícies:
- f) Lojas gourmet:
- g) Exportação:
- h) Outros:

IV.a. Exclusiva para o turismo rural

36. Que tipo de serviços presta a sua empresa

37. Qual o volume médio de produção/serviço atual da empresa :

Qual o volume médio de produção/serviço no período anterior à crise:

38. Qual o preço médio/serviço de venda atual dos serviços da sua empresa:

39. Qual o preço médio/bem a que vendia os mesmos serviços antes da crise:

40. Qual a proveniência dos clientes/serviço (em%):

- a) Local
- b) Concelho
- c) Região
- d) País
- e) Estrangeiro

41. Qual a proveniência dos clientes/serviço (em%) anterior à crise

- a) Local
- b) Concelho
- c) Região
- d) País
- e) Estrangeiro

V. Efeitos da crise

42. A atividade da sua empresa foi de algum modo afetada pela atual crise?

Sim Não

43. Manifestações da crise. Identifique as principais manifestações dessa crise para a sua empresa.

- 1 - Encerramento de algum(s) serviço(s)/departamento(s) da empresa
- 2 - Redução do nº de postos de trabalho (despedimento)
- 3 - Redução de salários pagas e/ou atraso no seu pagamento
- 4 - Redução do número de clientes e/ou aumento das dívidas dos mesmos
- 5 - Redução do volume de vendas/serviços prestados
- 6 - Redução da disponibilidade de abastecimento de matéria-prima para transformação/elaboração
- 7 - Redução da qualidade dos produtos/serviços e da capacidade de resposta aos pedidos
- 8 - Prestação de serviços e bens sem remuneração
- 9 - Aumento de dívidas a fornecedores/credore
- 10 - Redução ou dificuldade no acesso ao crédito bancário
- 11 - Redução do apoio público da empresa
- 12 - Outra Especifique:

44. Medidas mitigadoras. Identifique as estratégias que tem utilizado na sua empresa para fazer face ou minimizar o impacto da crise:

- 1 - Diversificação de atividade/serviços prestados
- 2 - Requalificação de produtos/serviços já prestados
- 3 - Procura de novos clientes
- 4 - Formação e requalificação dos recursos humanos
- 5 - Inovação de processos (nomeadamente tecnológicos)
- 6 - Procura de novas fontes de financiamento
- 7 - Procura de novos fornecedores de matéria-prima para laborar

8 – Flexibilização de horários de trabalho

9 – Estabelecimento ou reforço de parcerias com outras empresas/
entidades

10 – Outra Especifique:

VI. Governança

45. Pertence a/está filiado numa ou mais entidades destas? Sim Não

46. Se não pertence, já esteve antes filiado numa ou mais? Sim Não

Se sim, ano(s) de saída:

3. Tipo(s) de entidade a que pertence/em que está filiado	Participação		Frequência da participação (a)					Grau de satisfação (b)					
	Paga quotas	Colaboração extra	1 ou <	1-3	3-6	6-12	>12	Nula	1	2	3	4	5
a. de Desenvolvimento Local													
b. socio-profissional													
c. cultural e recreativa/clube													
d. humanitária ou de solidariedade social													
e. de ambiente ou defesa do património													
f. cooperativa de interesse geral/social													
g. sindicato													
h. partido político													
i. outra - Qual?													

(a) Frequência em meses ou nula

(b) Satisfação com o desempenho/resultados da entidade... – de 1 (mínimo) a 5 (máximo)