

**AUDIÊNCIA COM O EXMO. SR. SECRETÁRIO DE ESTADO DO COMÉRCIO,  
DOS SERVIÇOS E DA DEFESA DO CONSUMIDOR,  
DR. FERNANDO SERRASQUEIRO**

**(Lisboa, 11 de Julho de 2008)**

**MEMORANDO**

**APRESENTAÇÃO SINTÉTICA DA FILEIRA DO LEITE**

O sector lácteo português, depois de alguns anos de crescimento algo desregrado, viu a produção nacional, desde a campanha leiteira de 1999/2000 atingir um volume equivalente ao da quota nacional, sendo que em três das últimas nove campanhas (1999/2000, 2002/2003 e 2005/2006) se verificaram mesmo ultrapassagens em relação à quota nacional então disponível, o que nas duas últimas deu mesmo origem ao pagamento de multas ligadas ao regime de imposição suplementar.

Por outro lado, podemos afirmar que o país é teoricamente auto-suficiente no que se refere ao seu aprovisionamento de matéria prima, mas que, face à limitação imposta pela quota e à evolução positiva que vem sendo sentida ao nível do consumo de uma parcela expressiva dos produtos lácteos colocados à disposição dos nossos consumidores, a tendência aponta para um situação potencial de déficit nos próximos anos.

Portugal é uma mercado relativamente pequeno e excêntrico, mas a sua crescente interacção com o vizinho mercado espanhol, coloca o sector num razoavelmente interessante mercado peninsular, com aproximadamente 55 milhões de consumidores, mercado de dimensão similar a algumas das maiores potências económicas europeias, casos da Itália, da França ou do Reino Unido.

Contudo, a nossa situação geográfica é de molde a potenciar problemas futuros de abastecimento de matéria prima, dada a situação ultra-periférica dos Açores e o facto de o território continental apenas fazer fronteira com Espanha, país que, como é sabido, é altamente deficitário no abastecimento do seu mercado doméstico e tende a pressionar os países vizinhos (Portugal e, especialmente, a França) na 'captação' dos volumes adicionais de leite de que carece para fazer face à procura no seu mercado nacional.

A produção primária, apesar de espalhada por todo o território, continental e insular, está fortemente concentrada no Entre-Douro-e-Minho e nos Açores (com destaque para as ilhas de S. Miguel e Terceira). Nestas duas localizações encontram-se praticamente setenta por cento da produção leiteira nacional.

A produção leiteira dos Açores está direccionada primordialmente para o fabrico de queijo, muito embora seja de referir o incremento da produção de leite UHT. Já no continente, mais de 65% do leite recolhido é utilizado no fabrico de leite UHT, do qual mais de 80 por cento chega ao consumidor nas gamas meio-gordo (semi-desnatado) e magro (desnatado), o que significa a existência permanente de uma significativa quantidade disponível de gordura láctea. Apesar disso, as commodities lácteas mais convencionais (manteiga, leite em pó, soro em pó) têm um peso relativamente baixo no mix produtivo nacional.

Relevo também para a muito elevada parcela da produção nacional que chega aos consumidores através dos espaços comerciais da moderna distribuição e onde encontra a crescente concorrência dos produtos de marca “branca” (seja do distribuidor, seja de “primeiro preço”).

Já no que se refere ao consumo, destaque para as elevadas captações ao nível do leite líquido e dos iogurtes e leites fermentados, aqui fruto do fortíssimo crescimento sentido desde o início da década de noventa.

Ao invés, no caso do queijo, mesmo considerando a parcela crescente do consumo derivada das refeições tomadas ou adquiridas fora de casa (fast food, food service, canal Horeca), a captação nacional situa-se ainda abaixo dos 60 por cento relativamente ao valor médio comunitário.

O sector lácteo foi durante largas décadas deficitário face às necessidades de consumo e só muito recentemente dispôs de matéria-prima em quantidade suficiente para, de uma forma mais consistente se abalançar a atacar os mercados externos. Hoje, entre 10 e 15% da matéria prima recolhida ultrapassa, a granel ou sob a forma de produtos transformados (em especial leite UHT) as fronteiras nacionais, sendo Espanha o nosso mercado preferencial. Para além do leite, a manteiga, o soro e o leite em pó e o queijo (em especial para os chamados mercados da saudade) também participam, embora de forma algo limitada, nas exportações lácteas nacionais. As relações comerciais com países terceiros – com a óbvia excepção dos PALOP – são praticamente nulas.

Por outro lado, o reduzido número de unidades de fabrico de iogurtes e leites fermentados e a baixa diversificação produtiva do nosso tecido industrial queijeiro, dão origem a que nos últimos anos e em especial desde o início da presente década, se venha verificando um crescendo de importação desses produtos, os quais pelo seu superior coeficiente de transformação (e valor acrescentado) dão origem a que o déficit da nossa balança de transacções comerciais (em valor) se venha agravando de ano para ano, rondando nesta altura os 200 milhões de euros.

## **INFLACIONAMENTO DOS BENS ALIMENTARES: O CASO ESPECÍFICO DO LEITE E SEUS DERIVADOS**

### **O custo da matéria-prima e os problemas do aprovisionamento**

No sector do leite e seus derivados e em função do elevado peso da matéria-prima no custo final dos produtos transformados, a competitividade da indústria depende largamente do controlo do custo da matéria-prima, da adaptação da matéria-prima aos produtos a fabricar e dos volumes disponíveis para laborar.

Como é do conhecimento geral, no Verão de 2007, por motivos associados a alguma escassez, mas principalmente e acima de tudo, a uma elevada carga especulativa, os preços das matérias-primas atingiram, por toda a Europa, mas muito especialmente em Espanha e Portugal Continental, valores que alguns meses antes eram perfeitamente inimagináveis.

A partir do início do corrente ano e até pelo efeito impulsionador dos elevados preços no campo, a produção leiteira disparou na maioria dos países europeus (com destaque para França e Alemanha), mas também em Espanha e Portugal. Tal deu origem a inversão do ciclo de inflacionamento de preços, sendo que as ofertas de leite provenientes do exterior são hoje feitas a valores muito inferiores do que os praticados no nosso mercado.

A correcção de preços no Continente, com algum significado, só muito recentemente foi realizada, ainda assim a larga distância dos valores praticados na generalidade dos países Europeus, com destaque para a vizinha Espanha.

Este diferencial provocou uma rápida perda de competitividade ao nível dos produtos terminados, face a produtos concorrentes provenientes de outros países, onde, hoje, é muito fácil a distribuição nacional abastecer-se. Também ao nível das chamadas marcas brancas se está a verificar uma progressiva transferência do respectivo fabrico por operadores do continente para outros, quer dos Açores, quer, especialmente, de países estrangeiros.

### **Um sector com um custo logístico muito elevado**

O leite em natureza é um produto altamente perecível, sendo que entre o momento da ordenha e o da sua transformação nos diversos produtos lácteos que todos consumimos, medeia um curto espaço de tempo, findo o qual o mesmo se torna inutilizável.

Por outro lado a ordenha dos animais em produção, é um acto bi-diário, que tem que ser obrigatoriamente realizado, seja ou não esse leite levantado das explorações e encaminhado para as unidades industriais para a sua transformação industrial. A existência de um ainda elevado número de produtores de leite de muito reduzida dimensão, introduz na operação de recolha um muito elevado custo logístico, sendo que viaturas, mesmo de pequena capacidade, podem ter que realizar centenas de quilómetros e demorar toda uma jornada de trabalho para recolher o volume de leite correspondente

Para além disso, há a adicionar o elevadíssimo preço dos combustíveis – a actividade de recolha de leite não beneficia da possibilidade de utilização do ‘gasóleo agrícola’ situação que seria de toda a justiça modificar - e o problema complexo dos horários, duplicação e tempos de condução dos motoristas que se ocupam da recolha do leite.

De um outro ângulo, há a referir que a capacidade de armazenamento das próprias unidades industriais depende, em larga medida, do escoamento para o mercado dos produtos terminados que diariamente são aí produzidos. Não basta pois, receber o leite da produção, há que o transformar e colocar no mercado, para abrir novamente espaço para o receber e transformar. São entre cinco e sete milhões de litros de leite que - todos os dias – entram nas nossas fábricas, provenientes dos milhares de explorações leiteiras espalhadas por todo o país, mas são igualmente milhões de litros de leite que convertidos nos mais diversos produtos lácteos todos os dias delas saem, seguindo os circuitos logísticos e comerciais, chegando a milhares de pontos de venda e destes para nossas casas com toda a segurança, qualidade e comodidade.

### **A pressão sobre os outros custos operacionais**

O inflacionamento dos preços dos combustíveis têm consequências fortemente negativas na actividade das empresas do nosso sector, de que alguns exemplos mais significativos poderão ser o encarecimento da nafta e do gás natural, o forte incremento de preços dos vários tipos de embalagem ou o súbito salto sentido ao nível das despesas com os fretes de transportes.

Referência ainda, no que se refere aos custos energéticos, para a ausência de abastecimento de gás natural à generalidade das unidades de lacticínios localizadas no interior do país, onde estão instaladas mais de metade das unidades industriais do Continente, e ao escasso apoio (quando não mesmo obstaculização) à utilização de energias renováveis, de que a energia eólica poderia ser o melhor exemplo.

No entanto, não se ficam por aqui os factores de agravamento dos custos de operação das empresas de lacticínios do interior do país, sendo de referir, por exemplo, as despesas e burocracia associadas ao tratamento de resíduos e ao envolvimento no sistema Ponto Verde, os crescentes custos associados à performance ambiental das empresas, sendo que em muitos casos as empresas do sector pouco ou nada beneficiam da interactivação com as respectivas autarquias e entidades supra-municipais ligadas ao tratamento de águas de consumo e águas residuais.

Também as dificuldades crescentes com o tratamento dos denominados subprodutos de origem animal, não apenas ao nível económico, mas também do ponto de vista burocrático, são causadoras de apreensão.

### **A repercussão do aumento de custos nos preços de cessão**

Pela forma (temporal e em termos de relações de poder) como a relação com a moderna distribuição se processa, mas também pelos receios do impacto ao nível do consumo, as empresas do sector não repercutiram – longe disso – o agravamento dos seus custos de produção ao nível dos correspondentes preços de cessão aos seus clientes, com preponderância para as grandes cadeias de super e hipermercados.

O leite cru, que no produto final tem um peso no custo total que oscila entre os 40 e os mais de 80 por cento, sofreu um aumento em 2007 superior a 40%, a que se deve juntar o inflacionamento de diversos outros factores de produção, mas, apesar disso, verificou-se, da parte das empresas do sector, uma muito elevada preocupação em conter a respectiva repercussão ao nível dos preços dos produtos terminados. As nossas empresas procuraram e continuam a procurar gerir esta crise com a preocupação de manter os limiares de rentabilidade que lhe permitam alguma expectativa de futuro quanto à sua sobrevivência, mas mantiveram sempre uma elevada preocupação quanto ao impacto destes aumentos de preços no orçamento e na dieta dos portugueses.

Entretanto, foi notório ao longo destes últimos meses, que o inflacionamento dos produtos alimentares tem, por motivos vários, ocorrido de forma diferenciada entre os produtos de marca de fabricante e os produtos de marca do distribuidor (MDD) ou de Primeiro Preço.

E recorde-se também que mesmo os preços das marcas de fabricante são 'marcados' pelas cadeias de distribuição, pelo que também aqui, entre os preços à saída de fábrica e os preços de venda ao público dos mesmos bens pode haver (e há) diferentes taxas de aumento.

## **COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS LÁCTEOS: PRINCIPAIS CONSTRANGIMENTOS**

### **O afunilamento da oferta nos lineares da distribuição**

A política actual da generalidade das cadeias retalhistas passa pela redução do número de produtos por categoria, que em muitos casos se limita à presença da marca líder, da marca branca e da chamada marca primeiro preço, significando que todas as empresas que num determinado segmento de mercado não sejam as respectivas líderes (ou quando muito sublíderes) dificilmente encontram espaço para a colocação dos seus produtos de marca.

Essa situação começa a ser objecto de crescentes críticas por parte dos consumidores que, apesar de tudo e ainda assim, relevam mais o factor preço do que o factor sortido (ou diversidade da oferta. No entanto e do lado da indústria, esta situação é especialmente preocupante nos segmentos de mercado onde a produção (e, conseqüentemente, a oferta) é mais atomizada.

A presença crescente de espaços comerciais de formato 'desconto' e a concorrência-preço entre lojas de filosofias (e custos de operação) distintas, retiram espaço de comercialização aos produtos de muitas empresas, as quais, para conseguirem penetrar nesses espaços comerciais, são fortemente penalizadas ao nível das correspondentes condições de fornecimento.

Finalmente, referência ao facto de essa ausência de alternativas de comercialização estar progressivamente a empurrar muitas empresas para o fabrico de produtos de marca branca, já não como uma consciente opção empresarial ou como factor de diluição de custos fixos, mas como derradeiro percurso visando prolongar a sua sobrevivência.

### **A dependência da moderna distribuição a operar em Portugal**

Em Portugal, tal como acontece, aliás, em grande parte dos estados comunitários, o local privilegiado de aquisição, por parte dos consumidores, da família de produtos do nosso sector – o leite e seus derivados - são os espaços comerciais da moderna distribuição espalhados por todo o país.

No nosso país, a parcela do consumo adquirida nas lojas da grande distribuição, varia de produto para produto, de empresa para empresa. No entanto e em termos genéricos pode afirmar-se com alguma segurança que essa parcela oscila entre os mais de 60 por cento no caso do queijo e os quase 90 por cento no caso dos iogurtes e sobremesas lácteas.

E se é irrefutável que o aumento dos consumos per capita dos principais produtos lácteos – em especial ao longo da década de noventa – foi em significativa medida consequência da dinamização, popularização e massificação da grande distribuição, aproximando o produto do consumidor e gerando novas necessidades e novos fluxos de consumo, não é menos verdade que tornou a grande maioria das empresas lácteas nacionais quase totalmente dependentes dessas mesmas cadeias de distribuição.

### **Oferta global a concorrer com a produção nacional**

De há algum tempo e esta parte a competitividade nacional (em especial no Continente) face a determinadas gamas de produtos importados a preços praticamente imbatíveis é altamente discutível. Os queijos de vaca, em especial nas gamas mais baixas, destinadas ao canal Horeca, mas também à venda nas cadeias de distribuição, são um excelente exemplo.

Refira-se que existe da nossa parte a convicção clara que em diversas situações a colocação de produto no mercado português se fará em situações muito próximas do dumping e que circulem informações de estarem a ser implementados por vários países apoios ‘encapotados’ ao escoamento dos excedentes de leite e produtos lácteos, como forma de libertação de stocks (motivados pelo rápido crescimento da produção dos últimos meses), mas também como forma de controlar preços (e margens) nos seus mercados domésticos.

Do lado da distribuição, há desde logo a referir a origem externa (especialmente francesa, alemã e espanhola) de uma parcela significativa das mais importantes cadeias de distribuição, sendo que muitas delas possuem centrais europeias de compras, políticas europeias de aquisição de diversas gamas de produtos, estratégias europeias de desenvolvimento das suas linhas de marca branca. Mas mesmo as principais cadeias de origem nacional, pela sua dimensão e capacidade negocial, operam à escala europeia e, mesmo, global, sendo fácil de verificar as mais dispares origens de produtos de famílias tão diversas como os têxteis, a carne ou os hortofrutícolas.

### **A falta de massa crítica para atacar os mercados de exportação**

Poderia tentar objectar-se, relativamente às consequências negativas do ponto anterior, que também as empresas lácteas nacionais deveriam tentar colocar os seus produtos nos mercados internacionais e fornecer as cadeias de distribuição a operar noutros países.

Porém, como se referiu no capítulo inicial, o sector há apenas uma dezena de anos se aproximou da auto-suficiência e começou a encarar a internacionalização com outro tipo de ambição. No entanto e para além de uma presença, já com algum significado, ao nível de produtos e empresas, no mercado espanhol, a participação nos mercados de exportação é pouco mais do que residual, merecendo, ainda assim, alguma referência os fornecimentos para as colónias de portugueses espalhadas pelo mundo (os chamados mercados da saúde), sendo que aqui alguns produtos tradicionais assumem a preponderância.

Referência ainda para o esquecimento sistemático a que as principais empresas do sector são votadas, no acompanhamento de missões económicas oficiais, a mercados promissores como são os do Norte de África e Médio Oriente e alguns países do Extremo Oriente, fortes importadores de produtos lácteos e em que a diplomacia poderia contribuir para a obtenção de resultados económicos interessantes.

A este título refira-se a forma positiva como foram encaradas as últimas visitas de estado à Venezuela e a Angola, das quais o sector pode e poderá colher efectivos benefícios dos esforços da diplomacia económica nacional.

**Porto, 11 de Julho de 2008**

**A Direcção da Associação Nacional dos Industriais de Lacticínios**