

3º CONGRES(S)O IBÉRICO DO/ DEL MILHO/ MAÍZ

XV CONGRESSO NACIONAL DO MILHO

21, 22 Fevereiro/ Febrero 2024

ALTIS GRAND HOTEL, LISBOA

www.anpromis.pt



A REVOLUÇÃO SILENCIOSA

Transferência de titularidade nas explorações agrícolas

João Coimbra | Quinta da Cholda

DILEMA DA FAMÍLIA

Vender

Partilhar

Fazer Sociedade

Gestão própria com membros da família

Gestão própria com gestores externos

Arrendamentos

Modelos híbridos

ESTRUTURA FUNDIÁRIA DAS FAMÍLIAS

- Grande maioria do património chegou à família por herança
- Gestão informal
- Parte da família trabalha a tempo inteiro
- Tem pouca conhecimento de gestão empresarial
- Tende a diminuir a área, de geração em geração
- Normalmente tem gestão muito conservadora
- Distribui poucos rendimentos pelos familiares
- Parte da família trabalha a tempo parcial/não trabalha na empresa
- Pouca apetência para o risco
- Dificuldades de crescer
- Endividamento alto
- Inova pouco
- Não verticaliza negócios

PORQUE É QUE CORREM BEM (OU MAL) AS EMPRESAS AGRÍCOLAS FAMILIARES?

- Expectativas diferentes sobre os negócios em família
- **A falta de liquidez dos acionistas versus a liquidez da venda/arrendamento**
- A confusão entre rendimento líquido e riqueza patrimonial
- A sensação de injustiça entre o sócio e o gestor (os que lá estão é que enriquecem)
- O modelo de recrutamento de novos gestores/colaboradores (central de empregos)
- **O conhecimento de muitos casos de insucesso nas partilhas de outras famílias**
- O conhecimento (ou falta de) do negócio pelos acionistas. Seu enquadramento e riscos
- **A razão e emoção**
- O relacionamento em família
- A proximidade e a infância bem arrumadas
- O gosto de estenderem (ou não) os momentos em família com os negócios
- A capacidade de distinguir (ou não) a família e o negócio
- **A confiança e a transparência**
- Existência de membros na família que já não são de sangue e que tem outras formas de pensar
- A necessidade de liquidez versus a vontade de fazer crescer o negócio
- Existência de sucessão na família

PORQUE É QUE AS FAMÍLIAS FAZEM PARTILHAS (OU NÃO)

FACTORES PARA FAZER

- Tem uma grande expectativa sobre a herança
- Não tem marca comercial (valor só vem do património)
- Acha que irá receber mais rendimento
- Terá mais liberdade para decidir o que produzir
- Terá mais liberdade para vender/alugar (liquidez)
- Tem quem possa ir tomar conta do negócio
- Quer manter um bom relacionamento com a família e não quer misturar os negócios-família
- Ter pouca descendência (evita pulverizar património)

FACTORES PARA NÃO FAZER

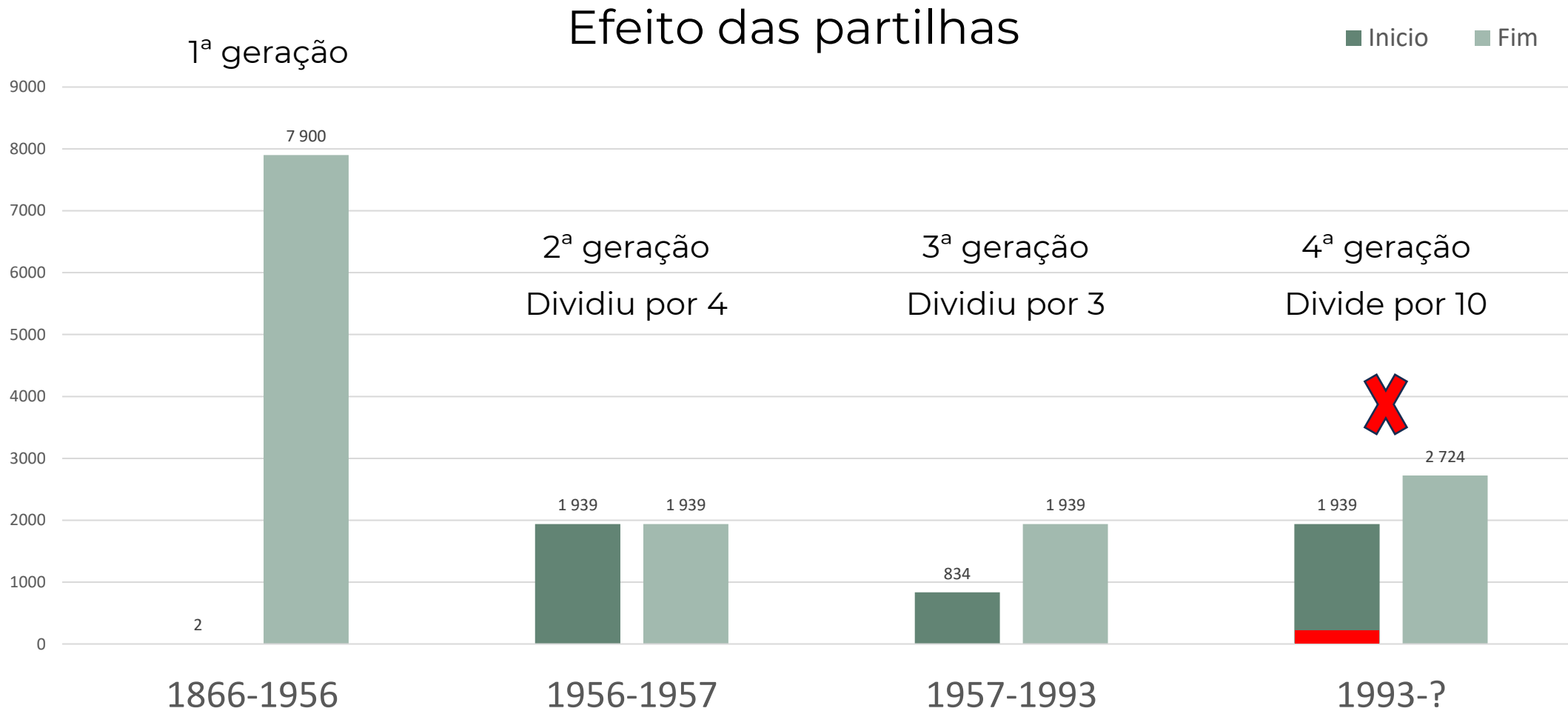
- Bom relacionamento entre os sócios
- Confiança no modelo de negócio
- Ter uma marca comercial com boa valorização
- Não quer dedicar-se à gestão do património
- Vai perder dimensão económica
- Dilui o risco de perdas e danos (incêndios, etc.)
- Tem outros meios de rendimento e quer perpetuar o património que herdou
- Considera que o legado será salvaguardado desta forma
- Questões religiosas
- Não ter descendência
- Ter uma descendência muito numerosa

TODAS AS FAMÍLIAS CAMINHAM PARA A INEFICIÊNCIA AO NÍVEL DO RENDIMENTO AGRÍCOLA



TODAS AS FAMÍLIAS CAMINHAM PARA A INEFICIÊNCIA AO NÍVEL DO RENDIMENTO AGRÍCOLA

O Património no Tempo
(caso prático da nossa família)



O QUE LEVA UMA FAMÍLIA A PERMANECER NA GESTÃO OU ARRENDAR (OU VENDER)

GRANDES TRANSFORMAÇÕES EM POUCO TEMPO NA ESTRUTURA FUNDIÁRIA

Exemplos

- Após as entregas da Reforma Agrária (1990)
- Arrendamentos sem mudar a forma de conduzir a cultura (sistema anuais ou até 10 anos)
- Após a chegada da Água (caso Alqueva | 2015-2020)
- Fundos de Investimento (mudança para culturas permanentes e arrendamentos a 25 anos)
- Novos players no mercado com eficácia e capacidade empresarial e financeira (ilimitada...)
- Morte de um Pai/Mãe (que estão na 1ª geração)

O RENDIMENTO PATRIMONIAL

Ano da Compra	Desvalorização da moeda (coeficiente)	Valor de compra/venda	Preço da Terra actualizado	Rendimento Fundiário (vs 2000)		
				Total	Ano	%
1970	62,73	50	12.546			
1983	6,46	1.641	10.601			
1986	3,79	5.404	20.481			
2000	1,56	15.000	23.400			
2020	1,09	30.000	32.700	9.300	465	1,42%
2024	1,00	35.000	35.000	11.600	504	1,44%

RENDIMENTO FUNDIÁRIO

Área (ha)	+ Eficiente			- Eficiente		
	100	10	100	100	10	100
Produtividade (ton/ha)	17,2	14	14	17,2	14	14
Preço Milho (€/ton)	240	240	240	200	200	200
Faturação Bruta	4.128	3.360	3.360	3.440	2.800	2.800
Margem Bruta	1.550	684	684	669	125	125
Ajuda Ligada (200€)	1.750	884	884	869	325	325
Ajuda PAC Desl. (250-450-250)	2.000	1.334	1.134	1.119	775	575
Com Renda da Terra (800 €/ha)	1.200	534	334	319	-25	-225
Margem Líquida (€)	840	374	234	223	-18	-158
Total (€)	84.000	3.740	23.400	22.300	-180	-15.800
Equivalente Salário Mensal (€)	6.000	267	1.670	1.595	-13	-1.125

RENDIMENTO FUNDIÁRIO

2000 - 2024

	Muito Eficiente 100 ha	10 ha	Menos Eficiente 100 ha
Rendimento anual fundiário	504	504	504
Renda anual (Milho 240€/ton)	2.000	1.334	1.134
Total rendimento fundiário anual	2.504	1.838	1.638

2000 - 2024

	Muito Eficiente 100 ha	10 ha	Menos Eficiente 100 ha
Rendimento anual fundiário	504	504	504
Renda anual (Milho 200€/ton)	1.119	775	575
Total rendimento fundiário anual	1.623	1.279	1.079

2024 - 2049

	Muito Eficiente 100 ha	10 ha	Menos Eficiente 100 ha
Rendimento anual fundiário	504		504
Renda anual (Fundo – 25 Anos)	800		800
Total rendimento fundiário anual	1.304	X	1.304

Vantagens e Desvantagens de Arrendar (25 anos)

	Gestão familiar	Fundo (arrendamento)
Rendimento anual garantido	-	+
Rendimento a longo prazo	-	+
Paz social	-	+
Liquidez	+	-
Risco ambiental	-	+
Formação de novos membros da família	+	-
Risco de perda do legado familiar	-	+
Usufruto das tradições	+	-
Ligação aos negócios de família	+	-

PERGUNTAS SEM RESPOSTA

O que vai acontecer se o fundo deixa de pagar a renda?

O que vai acontecer se o fundo começar a abandonar a cultura?

Quem é que ponho na família a tomar conta do gestor do fundo?

Se o fundo desistir de pagar renda deixa a terra como a encontrou?

Quando acabar o arrendamento terei alguém na família preparado para voltar a gerir a terra?

Se eu quiser vender a terra a meio do percurso da renda?

Como é que eu forço o fundo a cumprir todas as cláusulas do contrato?

O fundo (sociedade gestora) muda de mãos como eu garanto que as pessoas são de confiança?

CONCLUSÕES

A cultura do Milho continua a ser muito competitiva se for eficiente

A cultura do Milho é capaz de pagar rendas equivalentes aos Fundos de Investimento

Devemos encontrar forma de reduzir a idade média dos Activos nas explorações e não deixar perder dimensão económica

A PAC deveria apoiar a entrada de jovens agricultores nas empresas familiares

A PAC deveria apoiar as empresas com maior dimensão económica em função do serviço que elas fornecem e não valorizado somente as pequenas dimensões fundiárias

A fiscalidade sobre a terra deverá privilegiar o aumento de áreas e não o seu contrário

Acho que os filhos não têm de ser herdeiros de nada. O mérito é a única forma de se aceder ao poder. A herança é um direito adquirido, que não tem razão de ser, quando as pessoas não têm a capacidade de gerir.

os portugueses precisam de alguém que os estimule a correr; se não temos, ao lado, alguém que corra mais do que nós e que puxe por nós, sozinhos não vamos a lado nenhum.

Américo Amorim





JC QUINTADA 100
CHOLDA ANOS



AGRICULTURA SUSTENTÁVEL & PRODUTIVA

OBRIGADO



www.milhoamarelo.pt

www.quintadacholda.pt



