



**Agricultura Biológica  
passo a passo**

Gestão e Comercialização



## Ficha técnica

---

**Título:** Agricultura Biológica passo a passo: Gestão e Comercialização

**Editora:** Escola Superior Agrária de Coimbra

**Autoria:** Isabel Dinis

**Conselho Editorial:** ADER-SOUSA (Agostinho Magalhães, Cláudia Costa, José Guedes)

COTHN (Maria do Carmo Martins)

Douro Superior (Angelique Cruz, Catarina Dias)

IPC (Daniela Santos, Pedro Mendes Moreira, Rosa Guilherme, Teresa Vasconcelos)

Pinhal Maior (Augusto Nogueira, Vera Moleiro, Marta Domingos)

Agricultores que participaram no projeto a convite dos diversos parceiros

**Projeto:** Divulgar Bio (PDR 2020-2024-055331)

**Parceria da Operação:** ADER-SOUSA (Associação de Desenvolvimento Rural das Terras do Sousa);

COTHN (Centro Operativo e Tecnológico Hortofrutícola); Douro Superior, Associação de Desenvolvimento;

IPC – Instituto Politécnico de Coimbra; Pinhal Maior, Associação de Desenvolvimento do Pinhal Interior Sul

**Edição Gráfica e Ilustração:** André Cruz

**Depósito Legal:**

**ISBN:** 978-989-54532-1-4

**Tiragem:** 550 Exemplares

**Coimbra,** julho de 2022





## **Agricultura Biológica passo a passo**

—  
Gestão e Comercialização

Cofinanciado por:



PROGRAMA DE  
DESENVOLVIMENTO  
RURAL 2014-2020



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu Agrícola  
de Desenvolvimento Rural  
*A Europa Investe nas Zonas Rurais*

# Índice

---

**Enquadramento** 9

# 01

**Introdução** 10

---

# 02

**Diagnóstico** 11

---

- 2.1** Capital de Exploração 11
- 2.2** Rendimentos e Gastos 14
- 2.3** Comparação entre 18  
culturas anuais
- 2.4** Comparação entre 21  
culturas anuais e  
culturas permanentes
- 2.5** Autoutilização 25
- 2.6** Margem Global 27
- 2.7** Determinação do lucro 28

# 03

## **Objectivos e Estratégias** 29

---

# 04

## **Ações** 32

---

- 4.1 Substituição entre atividades anuais 35
- 4.2 Mecanização ou mão de obra 38
- 4.3 Comprar uma máquina nova, usada ou alugar 40

# 05

## **Comercialização** 44

---

- 5.1 Canais de distribuição 44
- 5.2 Preço 47

---

## **Bibliografia** 50



# Enquadramento

Este manual debruça-se sobre os principais aspetos ligados à gestão de explorações agrícolas familiares que produzam ou pretendam vir a produzir em Modo de Produção Biológico (MPB).

Neste manual serão abordados aspetos relativos à recolha e tratamento de informação de gestão destinada a apoiar as decisões de:

- ✳ Agricultores já instalados em MPB que pretendam rentabilizar a sua exploração com novas culturas/ atividades.
- ✳ Agricultores já instalados em agricultura convencional que queiram converter-se para MPB
- ✳ Novos agricultores que queiram instalar-se em MPB

Os conteúdos deste manual não são exaustivos pelo que poderão ter de ser adaptados à situação concreta de cada agricultor e complementados com informação adicional.

Na elaboração do manual foi dada prioridade à facilidade de apreensão, em detrimento do rigor da linguagem e dos conceitos técnicos de gestão agrícola que, nalgumas partes do manual, podem ter sido simplificados.

Público-alvo: agricultores familiares já instalados ou que queiram instalar-se em MPB.

# 01 Introdução

Qualquer agricultor (em MPB ou não), para ter rentabilidade, precisa de ter permanentemente na ideia a resposta a três questões:

- O que produzir?
- Como produzir?
- A quem vender e como vender?

Para responder a estas questões é necessário ter uma noção exata dos recursos disponíveis na exploração e de quais as atividades ou combinações de atividades tecnicamente adequadas à sua situação. Conhecendo bem a sua exploração e a realidade que a envolve, é mais fácil perceber se está a usar os recursos de forma eficiente ou se, ao contrário, há margem para aumentar o rendimento com os recursos disponíveis. A este processo chama-se **diagnóstico**.



Se achar que é possível melhorar os seus resultados tem de definir **objetivos** e traçar uma **estratégia** e um **plano de ação** que lhe permitam alcançá-los (Figura 1). Claro que neste processo é preciso ter em conta a sua familiaridade com as diferentes culturas e animais, o seu gosto pessoal, as características da própria exploração (dimensão, localização, disponibilidade de mão de obra, disponibilidade de água, clima, solo), bem como as redes em que está inserido (Ex. associações, organizações de produtores, projetos com instituições de investigação e desenvolvimento).

**Figura 1.** Etapas de Gestão

Uma vez definidos os objetivos, as estratégias e as ações a desenvolver, não pode, contudo, ficar descansado. É preciso estar atento e continuar a recolher informação (monitorizar e controlar) para perceber se os objetivos estão a ser alcançados ou se é necessário rever a estratégia ou as ações. É um processo que nunca pára.

Vejamos agora cada uma destas etapas com maior detalhe.

## 02 Diagnóstico

Para fazer o diagnóstico, comece por identificar tudo aquilo que faz parte da exploração e que é usado na produção, isto é o capital da exploração.

### 2.1 Capital de Exploração

Algumas coisas são usadas na produção durante diversos anos, formando, no seu conjunto, aquilo a que se chama o Capital Fixo, o qual é basicamente composto por:

- Terra e recursos naturais, como a água
- Melhoramentos fundiários
- Plantações
- Animais reprodutores
- Construções
- Máquinas e equipamentos (tratores, alfaias, sistema de rega, computador,...)

Outras coisas presentes na exploração destinam-se a ser consumidas ao longo de um único processo produtivo ou a ser vendidas assim que possível. Algumas delas podem até já ter sido incorporadas numa cultura que está no terreno, mas ainda não foi colhida (cativo). Outras podem estar armazenadas para serem usadas mais tarde (aprovisionamento). O dinheiro disponível para usar na produção, bem como os produtos que ainda não foram vendidos (maneio) também têm que ser considerados. Tudo isto forma aquilo a que se chama **Capital Circulante**, o qual inclui coisas como:

- Adubos e fertilizantes em armazém ou já aplicados em culturas que ainda estão no terreno
- Substâncias de controlo de pragas e doenças em armazém ou já aplicados nas culturas que ainda estão no terreno
- Combustíveis armazenados ou já colocados no depósito das máquinas
- Sementes em armazém ou já semeadas
- Alimentos para os animais em armazém
- Produtos obtidos no ano anterior em condições de serem vendidos
- Animais não reprodutores destinados a venda
- Dinheiro na conta bancária

No Quadro 1 pode ver o exemplo do capital existente na Quinta do Ameal num dia em que a fomos visitar. A Quinta do Ameal é uma exploração agrícola familiar em MPB onde se praticam diversas atividades. As mais importantes são a vinha, o milho, as hortícolas, principalmente espargos e cebolas, e a produção de ovos numa pequena unidade avícola que é também a principal fonte de matéria orgânica usada na fertilização das culturas.



**Quadro 1.** Capital de exploração da “Quinta do Ameal”

Tipo de Capital	Componentes	Exemplo
<b>Capital Fixo</b>	Terra e recursos naturais	7 ha de terra e uma nascente de água
	Melhoramentos fundiários	2 poços e 1 caminho
	Plantações	Vinha (1 ha)
	Construções	Armazém, Galinheiro
	Animais reprodutores	20 galinhas poedeiras
	Máquinas e equipamentos	Trator de 70cv e alfaias (charrua, grade, escarificador, ...); carrinha
<b>Capital Circulante</b>	Aprovisionamento	500 kg de milho para alimentação das galinhas
	Cativo	Gastos relativos à poda da vinha; sementes de milho
	Maneio	1300 euros na conta à ordem

## 2.2 Rendimentos e Gastos

Depois de definida a estrutura da exploração, podemos analisar os resultados económicos e, eventualmente, pensar em melhorá-los. Para isso, é preciso calcular os rendimentos e os gastos anuais de cada atividade e compará-los entre si.

Para facilitar pode ir-se anotando ao longo do ano aquilo que se produz e aquilo que se gasta na compra de bens (ex. combustíveis, fertilizantes) e serviços (ex. mão de obra, certificação) e os respetivos valores, de preferência separados por atividade.

## O que são rendimentos?

São todos os benefícios económicos gerados pela atividade da exploração. Incluem os bens que são produzidos e vendidos ou escoados de outra forma (consumo pela família – autoconsumo, oferta, pagamento de serviços). Não incluem os que se degradam antes de serem escoados. Os serviços prestados a outros agricultores, como por exemplo, o aluguer do trator, ou o aluguer de um espaço para que seja desenvolvido um workshop, são também considerados rendimentos.

## O que são gastos?

São todos os custos (fixos e variáveis) necessários à produção dos bens e serviços que são oferecidos pela exploração. Podem ser gastos reais, quando deles resulta um pagamento efetivo ou perda de valor da empresa, mas podem também ser atribuídos quando, embora não deem lugar a um pagamento efetivo, impedem a utilização do recurso numa aplicação alternativa (ex., a mão de obra familiar não é remunerada, mas a sua utilização corresponde a um custo porque enquanto esse membro da família está a prestar serviço na exploração poderia estar empregado numa fábrica e ganhar um salário).

No caso da Quinta do Ameal, como existem diversas atividades, é necessário ter um quadro de rendimentos e outro de gastos para cada uma delas. O técnico que faz a contabilidade da exploração faz estes registos, mas raramente separa os gastos por atividades ou tem em conta o uso de fatores de produção que não são comprados ao exterior (ex. mão de obra familiar).

Como exemplo, apresentam-se os quadros de registo de informação da atividade de produção de cebola. O Quadro 2 diz respeito aos Rendimentos e o Quadro 3 aos Gastos.

**Quadro 2.** Rendimentos da atividade de produção de cebola na Quinta do Ameal**Atividade: Cebola****Área: 0,12 ha**

Data	Designação	Unidade	Quantidade	Preço (€)	Valor (€)
22/8	Venda no Mercado Biológico do Porto	kg	20	1,50	30,00
29/8	Venda no Mercado Biológico do Porto	kg	30	1,50	45,00
30/8	Autoconsumo	kg	2	1,50	3,00
...	...	...	...	...	...
2/11	Oferta a visitantes	kg	10	1,50	15,00
...	...	...	...	...	...
<b>Total</b>		kg	1200	1,50	1800,00

**Quadro 3.** Gastos da atividade de produção de cebola na Quinta do Ameal**Atividade: Cebola****Área: 0,12 ha**

Data	Designação	Unidade	Quantidade	Preço (€)	Valor (€)
30/1	Sementeira (Alfobre) – mão de obra	horas	8	4,00	32,00
30/1	Sementeira (Alfobre) – semente própria	kg	0,5	0,00	0,00
12/4	Plantação – aluguer de trator	horas	2	30,00	60,00
12/4	Plantação - composto de galinhas	t	5	0,00	0,00
17/4	Plantação – mão de obra	kg	96	4,00	384,00
15/6	Tratamento- hidróxido de cobre	horas	0,12	15,50	1,86
15/6	Tratamento – mão de obra	kg	0,5	4,00	2,00
5/7	Tratamento- hidróxido de cobre	horas	0,12	15,50	1,86
5/7	Tratamento – mão de obra	kg	0,5	4,00	2,00
1/6	Monda manual de ervas	horas	128	4,00	512,00
10/8	Colheita/ armazenagem – mão de obra	horas	48	4,00	192,00
<b>Total</b>					1187,72

Depois é só subtrair os Gastos aos Rendimentos e obtém-se a **Margem** gerada pela atividade cebola ( $M_c$ ). Neste caso seria:

$$M_c = 1800,00 - 1187,72 = 612,28 \text{ euros}$$

A informação dos Quadros 2 e 3 pode ser incluída num único quadro resumo e organizada por tipo de custos, dando origem ao que é vulgar designar como conta de cultura ou orçamento parcial (Quadro 4). Esta forma de arrumar a informação permite analisar facilmente a estrutura de custos da atividade e compreender quais são os componentes que contribuem mais para os gastos totais. No caso da cebola, a mão de obra é o principal gasto, representando quase 95% dos gastos totais.

**Quadro 4.** Orçamento Parcial da atividade cebola na Quinta do Ameal

**Área: 0,12 ha**

**Atividade: Cebola**

**Produção: 1200 kg**

Data	Designação	Unidade	Quantidade	Preço (€)	Valor (€)
<b>Rendimento Bruto (R)</b>					<b>1800,00</b>
	Vendas	kg	950	1,50	1425,00
	Autoconsumo	kg	200	1,50	300,00
	Oferta	kg	50	1,50	75,00
<b>Gastos (G)</b>					<b>1187,72</b>
<b>Compra de materiais</b>					
	Hidróxido de Cobre	kg	0,24	15,50	3,72
<b>Aquisição de serviços</b>					
	Mão de obra não especializada	horas	281	4,00	1124,00
	Aluguer de trator	horas	2	30,00	60,00
<b>Margem (R-G)</b>					<b>612,28</b>

## 2.3 Comparação entre culturas anuais

Se quiser comparar duas culturas anuais só tem de comparar as margens de cada uma delas. A título de exemplo, podemos comparar a atividade de produção de cebola com a consociação milho x feijão. Para isso, temos de construir os quadros de rendimentos e gastos da consociação (Quadros 5 e 6) e, preferencialmente, resumi-los num único quadro que integre e sintetize toda a informação, o orçamento parcial da atividade milho x feijão (Quadro 7).

**Quadro 5.** Rendimentos da consociação milho x feijão na Quinta do Ameal

**Atividade: Milho x Feijão**

**Área: 0,36 ha**

Data	Designação	Unidade	Quantidade	Preço (€)	Valor (€)
28/9	Milho armazenado para alimentação das galinhas	kg	550	0,90	495,00
9/10	Venda de Feijão no Mercado Biológico do Porto	kg	10	3,00	30,00
16/10	Utilização de milho no fabrico de broa para a família	kg	2	0,90	1,80
17/10	Consumo de feijão pela família	kg	2	3,00	6,00
...	...	...	...	...	...
<b>Total do milho</b>		kg	600	0,90	540,00
<b>Total do feijão</b>		kg	250	3,00	750,00
<b>Total milho x feijão</b>					1290,00

**Quadro 6.** Gastos da consociação milho x feijão na Quinta do Ameal**Atividade: Milho x Feijão****Área: 0,36 ha**

Data	Designação	Unidade	Quantidade	Preço (€)	Valor (€)
30/4	Distribuição de composto -combustível	litro	20	0,90	18,00
30/4	Distribuição de composto - tratorista	horas	2	5,00	10,00
30/4	Fertilização com composto de galinha e folhas de castanheiro	t	4	0,00	0,00
30/4	Preparação do terreno –combustível	litro	60	0,90	54,00
30/4	Preparação do terreno - tratorista	horas	6	5,00	30,00
15/5	Sementeira – combustível	litro	20	0,90	18,00
15/5	Sementeira – tratorista	horas	2	5,00	10,00
15/5	Sementeira – sementes próprias	kg	0	0,00	0,00
2/7	Sacha – mão de obra	horas	32	4,00	128,00
28/9	Colheita e armazenagem – mão de obra	horas	6	4,00	64,00
<b>Total</b>					332,00

A Margem da atividade milho x feijão ( $M_{mf}$ ) será dada pela diferença entre os Rendimentos (R) e os Gastos (G) respetivos, ou seja:

$$M_{mf} = 1290,00 - 332,00 = 958,00 \text{ euros}$$

**Quadro 7.** Orçamento parcial da consociação milho x feijão

Área: 0,36 ha

Atividade: Consociação milho x feijão

Produção: Milho – 600 kg; Feijão – 250 kg

Data	Designação	Unidade	Quantidade	Preço (€) / Unidade	Valor (€)
<b>Rendimento Bruto (R)</b>					<b>1290,00</b>
	Vendas (feijão)	kg	200	3,00	600,00
	Autoconsumo	kg	50	3,00	150,00
	Autoutilização (milho)	kg	550	0,90	495,00
	Autoconsumo (milho)	kg	50	0,90	45,00
<b>Gastos (G)</b>					<b>332,00</b>
<b>Compra de materiais</b>					
	Combustível	litro	100	0,90	90,00
<b>Aquisição de serviços</b>					
	Mão de obra não especializada	horas	48	4,00	192,00
	Mão de obra especializada	horas	10	5,00	50,00
<b>Margem (R-G)</b>					<b>958,00</b>

Comparando com a cebola, a margem da atividade milho x feijão é mais elevada. No entanto, como a área das duas culturas é diferente, para podermos comparar é preciso calcular o seu valor unitário, isto é, a Margem por hectare (ha). Assim, podemos ver no Quadro 8 que, se ambas as culturas fossem realizadas numa área de 1 ha, a rentabilidade da cebola seria muito superior à do milho x feijão. Contudo, é preciso ter em conta que o milho não vai ser efetivamente vendido. Grande parte vai servir de alimento às galinhas, ou seja, vai ser autoutilizado, criando mais valor dentro da exploração. A forma de lidar com as produções autoutilizadas irá ser analisada um pouco mais à frente neste manual.

Como em Agricultura Biológica se recorre geralmente a uma grande quantidade de mão de obra, pode ser também interessante fazer o cálculo por hora de trabalho para avaliar qual a atividade que gera maior Margem por hora de trabalho. Isto pode ser especialmente importante em situações em que a mão de obra é escassa. No caso das duas atividades que estamos a analisar, podemos concluir que a consociação milho-feijão permite rentabilizar melhor o trabalho: enquanto na cebola se obtêm 2,18 euros por cada hora de trabalho, no milho-feijão esse valor é de 16,50 euros por hora.

**Quadro 8.** Comparação da rentabilidade das atividades cebola e milho x feijão

Atividade	Área (ha)	Horas de trabalho	Margem (euros)	Margem por hectare (euros)	Margem por hora de trabalho (euros)
<b>Cebola</b>	0,12	281	612,28	$612,28/0,12 = \mathbf{5102,33}$	$612,28/281 = \mathbf{2,18}$
<b>Milho x Feijão</b>	0,36	58	958,00	$958,00/0,36 = \mathbf{2661,1}$	$958,00/58 = \mathbf{16,50}$

## 2.4 Comparação entre culturas anuais e permanentes

No ponto anterior comparámos duas culturas anuais que não necessitam de um investimento prévio para se realizarem. No entanto, existem situações nas quais, antes de se começar a produzir, é necessário fazer um investimento. É, por exemplo, o caso da vinha. Antes de se iniciar a produção de uvas é necessário instalar a vinha. Esse custo de instalação é realizado durante dois ou três anos, mas permite que a vinha produza durante 30 anos ou mais.

## O que significa investimento?

Investimento é qualquer gasto em bens e serviços que serão utilizados na produção durante diversos anos (ex. construções, compra de máquinas e equipamentos, instalação de pomares e vinhas, aquisição de animais reprodutores).

Assim, se analisarmos o custo de produção das uvas apenas com base nos gastos anuais, como foi feito para a cebola e para o milho x feijão, estamos a esquecer-nos dos custos iniciais que foi preciso suportar para se poder produzir.

Se quisermos comparar a rentabilidade de uma cultura permanente (ex. vinha, olival, pomares) com a de uma cultura anual ou se quisermos comparar a rentabilidade de duas culturas permanentes, é preciso ter em consideração o custo de investimento. Isto faz-se, dividindo o valor do investimento pelos anos de vida útil das culturas. A este procedimento chama-se amortização.

Na Quinta do Ameal existe 1 ha de vinha, implantada em 2011 com um custo de instalação de 7200,00 euros. Se considerarmos que esta vinha estará em produção durante 30 anos, então, o valor anual da amortização ( $A$ ) será:

$$A = \frac{7200,00}{30} = 240,00 \text{ euros}$$

Para percebermos se a vinha é mais ou menos rentável do que, por exemplo, a cebola, é necessário elaborar os quadros de rendimentos e gastos da vinha e o respetivo orçamento parcial (Quadro 9) para compararmos as margens das duas atividades. No caso da vinha, como é uma cultura permanente, temos que incluir as amortizações nos gastos.



**Quadro 9.** Orçamento parcial da vinha

Área: 1,0 ha

**Atividade: Vinha**

Produção: 5800 kg

Data	Designação	Unidade	Quantidade	Preço (€) / Unidade	Valor (€)
<b>Rendimento Bruto (R)</b>					<b>6960,00</b>
	Vendas (entrega na Cooperativa)	kg	5800	1,20	6960,00
<b>Gastos (G)</b>					<b>1697,30</b>
<b>Compra de materiais</b>					
	Combustível	litro	280	0,90	252,00
	Calcário dolomítico	kg	800	0,10	80,00
	Oxicloreto de cobre	kg	0,6	15,50	9,30
	Solução à base de Cobre 1	litro	5	14,00	70,00
	Enxofre em pó molhável	kg	25	1,60	40,00
	Solução à base de Cobre 2	litro	1,2	40,0	48,00
<b>Aquisição de serviços</b>					
	Mão de obra não especializada	horas	32	4,00	128,00
	Mão de obra especializada	horas	142	5,00	710,00
	Aluguer de carrinha	dias	1	120,00	120,00
<b>Amortizações</b>					240,00
<b>Margem (R-G)</b>					<b>5262,70</b>

Os resultados mostram que a Margem Unitária (por ha) obtida na atividade vinha é maior do que a da cebola e muito superior à da atividade milho x feijão, o que significa que a vinha é, das três, a que mais rentabiliza o fator terra.

## 2.5 Autoutilização

Diz-se que existe autoutilização quando a produção obtida numa atividade é consumida ou transformada no âmbito de outra atividade. Por exemplo, na Quinta do Ameal, quase todo o milho produzido é usado como alimento das galinhas poedeiras. Nesta situação, o cálculo dos gastos da atividade galinhas pode levantar-lhe dúvidas:

“ Devo incluir a produção de milho na atividade galinhas, considerando os custos de produção do milho como custos da atividade galinhas? ”

“ Devo considerar o milho como uma atividade separada e atribuir o valor do milho consumido pelas galinhas aos gastos desta atividade? ”

Na verdade, qualquer das alternativas é aceitável. No entanto, como no caso da Quinta do Ameal o milho é produzido conjuntamente com o feijão, seria muito difícil separar os gastos do milho dos gastos do feijão. O mesmo acontece com qualquer cultura autoutilizada que faça parte de uma consociação ou sucessão de culturas que partilham custos (mecanização, fertilização, água). Por outro lado, há uma parte da produção de milho que é usada pela família na produção de broa e, portanto, os gastos respeitantes a essa parcela não podem ser imputados à alimentação das galinhas. Assim, será mais simples tratar as culturas destinadas a autoutilização como atividades independentes e considerar o valor da produção autoutilizada como um gasto da atividade em que vai ser aplicada.

No caso da Quinta do Ameal, os 550 kg de milho utilizados na alimentação das galinhas, com um valor de 495,00 euros, entraram no orçamento parcial da atividade milho x feijão como um rendimento (Quadro 7) e no orçamento parcial da atividade galinhas poedeiras como um custo (Quadro 10).

**Quadro 10.** Orçamento parcial da atividade galinhas poedeiras **Dimensão: 20 galinhas reprodutoras 0,28 cabeças normais (CN)<sup>1</sup>**  
**Atividade: Galinhas poedeiras** **Produção: 185 dúzias de ovos**

Data	Designação	Unidade	Quantidade	Preço (€) / Unidade	Valor (€)
<b>Rendimento Bruto (R)</b>					<b>1335,00</b>
	Vendas de ovos	dúzias	95	4,00	380,00
	Vendas de frangos	kg peso vivo	40	7,00	280,00
	Vendas de galinhas de refugio	kg peso vivo	45	7,00	315,00
	Autoconsumo (ovos)	dúzias	90	4,00	360,00
<b>Gastos (G)</b>					<b>1260,00</b>
<b>Compra de materiais</b>					
	Pintos	unidades	25	1,80	45,00
<b>Milho (autoutilização)</b>		kg	<b>550</b>	<b>0,90</b>	<b>495,00</b>
<b>Aquisição de serviços</b>					
	Mão de obra não especializada	horas	180	4,00	720,00
<b>Margem (R-G)</b>					<b>75,00</b>

<sup>1</sup> Cabeça normal (CN) é uma medida pecuária que permite comparar animais de diferentes espécies em relação às suas necessidades alimentares, entre outras coisas. Assim, um animal adulto da espécie bovina corresponde a 1 CN, enquanto uma galinha poedeira corresponde a 0,013 CN. Isso significa que as necessidades alimentares de um bovino adulto e de 80 galinhas são comparáveis.

## 2.6 Margem Global

Depois de elaborados os orçamentos parciais de todas as atividades, podemos comparar a contribuição de cada uma delas para a Margem Global da exploração, bastando para tal construir um quadro no qual constem os rendimentos, gastos e margens de todas as atividades. Esse quadro pode ter, por exemplo, o aspeto do Quadro 11.

**Quadro 11.** Orçamento global das atividades desenvolvidas na Quinta do Ameal

Atividade	Rendimentos (R) (euros)	Gastos (G) (euros)	Margem = R-G (euros)	Margem (percentagem)
<b>Vinha</b>	6960,00	1697,30	5262,70	70,8%
<b>Milho x Feijão</b>	1290,00	332,00	958,00	12,9%
<b>Cebola</b>	1800,00	1187,72	612,28	8,2%
<b>Espargos (2ºano)</b>	324,00	280,00	44,00	0,6%
<b>Outras hortofrutícolas</b>	850,00	370,00	480,00	6,5%
<b>Galinhas poedeiras</b>	1335,00	1260,00	75,00	1,0%
<b>Total</b>	<b>12559,00</b>	<b>5127,02</b>	<b>7431,98</b>	<b>100%</b>

Com base nestes valores é possível comparar as diferentes atividades ou combinação de atividades (sucessões ou consociações) que se realizam na exploração e perceber quais as que são mais rentáveis. No caso da Quinta do Ameal podemos concluir que a vinha é a atividade que mais contribui para a Margem Global da exploração (soma das margens de todas as atividades), seguida da atividade milho x feijão. Os espargos têm uma escassa contribuição porque estão ainda na sua fase inicial de exploração (2º ano) e só a partir do 4º ano entrarão em plena produção. As galinhas também geram uma margem pequena, mas há que notar que o seu papel na exploração é, sobretudo, o de produzir matéria orgânica para aplicação nas culturas.

Em Agricultura Biológica pode não ser adequado analisar individualmente as atividades que constituem o sistema de produção, uma vez que pode existir uma grande relação e dependência entre elas.

## 2.7 Determinação do lucro

Convém ainda realçar que a Margem Global, com o valor de 7431,98 euros, não pode ser vista como o Resultado Líquido, vulgarmente designado por Lucro, uma vez que há rendimentos e gastos que, por não serem específicos de uma única atividade, não foram considerados até agora. Exemplo desses rendimentos são as ajudas diretas ou outros rendimentos provenientes de atividades não agrícolas. Quanto aos gastos, podem referir-se diversos exemplos:

- Amortização de investimentos não atribuíveis unicamente a uma atividade (ex. compra de trator e alfaias)
- Gastos com a comercialização
- Despesas de certificação
- Seguros
- Salários não imputáveis a atividades específicas (ex. compostagem, comercialização, amortização das máquinas)
- Contribuições para a Segurança Social
- Renda da terra
- Juros

Assim, para se calcular o Lucro há que somar à Margem Global os rendimentos e subtrair os gastos não específicos, isto é, os gastos não imputáveis a nenhuma atividade em particular (Quadro 12). A partir dos cálculos efetuados conclui-se que a Quinta do Ameal gerou em 2020 um valor de 3411,33 euros, depois de subtraídos todos os custos, inclusivamente o custo atribuído à mão de obra familiar. Uma vez que este valor é positivo, isso significa que a exploração consegue pagar todos os custos e gerar uma remuneração que, depois de pago o imposto sobre o rendimento (IRC), pode ser gasta pelos produtores e família sem pôr em causa a sustentabilidade económica da exploração. Pode também ser reinvestido na aquisição de melhores equipamentos, na instalação de novas culturas permanentes, na criação de um ponto de venda na exploração ou em qualquer outro investimento que seja necessário ao cumprimento dos objetivos dos produtores.

**Quadro 12.** Lucro da Quinta do Ameal

Rendimentos e Gastos (euros)	
<b>A. Margem Bruta Global</b>	<b>7431,98</b>
<b>B. Ajudas direta</b>	<b>2200,00</b>
Análises de solo	40,00
Despesas de certificação	200,00
Amortização do Trator	250,00
Comercialização (mão de obra)	2080,00
Comercialização (transporte)	140,40
Tarefas de manutenção geral (mão de obra)	950,00
Contribuições para a Segurança Social	2560,25
Rendas	0,00
Juros	0,00
<b>C. Total de Gastos não Específicos</b>	<b>6220,65</b>
<b>Lucro = A+B-C</b>	<b>3411,33</b>

## 03 Objetivos e Estratégias

Depois de feito o diagnóstico e analisada a informação, poder-se-á concluir, ou não, que vale a pena fazer alterações na exploração, de forma a torná-la mais rentável. Se o objetivo for aumentar a rentabilidade, isso pode ser conseguido através do aumento do valor de produção, da diminuição dos custos de produção ou da maior eficácia na captação das ajudas diretas disponibilizadas pela Política Agrícola Comum (Figura 2).



**Figura 2.** Componentes da rentabilidade

Para aumentar o valor da produção podem adotar-se diferentes estratégias, tais como:

- \* **Aumento da produção**
- \* **Diminuição das perdas**
- \* **Melhoria da qualidade**
- \* **Introdução de novas atividades**
- \* **Produção fora de época**
- \* **Trasformação na exploração**
- \* **Melhoria da qualidade**
- \* **Comercialização através de circuitos curtos e de organizações de produtores**

Nas explorações biológicas os salários representam uma parte significativa dos custos de produção, pelo que qualquer estratégia que permita diminuir a mão de obra utilizada é vantajosa. Uma das formas de o fazer é através da mecanização. Pode também optar-se pela alteração do sistema de produção, praticando por atividades menos exigentes em mão de obra. A substituição de compras ao exterior pela utilização de fatores produzidos na própria exploração, como por exemplo sementes e plantas, fertilizantes orgânicos e alimentos para os animais, pode também ser uma boa estratégia para reduzir custos.

Em resumo, a redução de custos pode ser feita de diversas formas tais como:

- \* **Mecanizar as operações culturais, sempre que possível**
- \* **Partilhar equipamentos (ex. trator) com outros agricultores**
- \* **Substituir atividades mais exigentes em trabalho por outras atividades**
- \* **Utilizar, sempre que possível, consumos intermédios obtidos na própria exploração**
- \* **Melhorar o poder negocial com fornecedores de bens e serviços**

As ajudas diretas ao rendimento têm também um papel crucial na rentabilidade das explorações agrícolas. Na Quinta do Ameal as ajudas diretas representam mais de metade do valor do lucro. Estas ajudas, concedidas pela União Europeia no âmbito da Política Agrícola Comum, têm duas funções principais:

- melhorar a estabilidade do rendimento dos agricultores;
- remunerar os agricultores pelos serviços públicos que prestam à sociedade.

## **Serviços Públicos**

Para além, de proporcionarem aos cidadãos alimentos saudáveis e nutritivos, os agricultores biológicos contribuem para o combate às alterações climáticas, a gestão sustentável dos recursos naturais, a manutenção da paisagem e a vitalidade social e económica dos espaços rurais.

Apesar de produzirem bens essenciais à nossa sobrevivência, os agricultores têm um rendimento médio 40% mais baixo do que o rendimento nos restantes setores.

Para os agricultores biológicos, para além das ajudas destinadas à generalidade dos agricultores, estão ainda disponíveis as ajudas à Conversão e Manutenção da Agricultura Biológica (Eco Regimes).

# 04

## Ações

Para se alcançarem os objetivos propostos e depois de escolhida a estratégia mais adequada, pode ser necessário levar a cabo alterações no sistema de produção, com maior ou menor impacto no aparelho de produção. No âmbito da Agricultura Biológica, podemos pensar em três situações diferentes (Figura 3):

### 1. É um agricultor em MPB mas...

**1.1** Deseja mudar as culturas anuais que pratica mantendo o aparelho de produção

**1.2** Deseja fazer alterações com implicações no aparelho de produção

### 2. É um agricultor em modo de produção convencional, mas...

**2.1** Quer passar a produzir em MPB mantendo o aparelho de produção

**2.2** Quer passar a produzir em MPB mas, para isso, terá de fazer alterações no aparelho de produção

### 3. Não é um agricultor mas...

**3.1** Quer instalar-se como agricultor biológico



**Figura 3.** Percursos de alteração do sistema de produção



Nos casos 1.1 e 2.1 não há alteração do aparelho de produção. Para decidir se a mudança é positiva para a rentabilidade da exploração, basta comparar a Margem Global antes de introduzir as alterações (ver 3.6) com a que vai obter, ou espera vir a obter, depois. O aparelho de produção não se altera se, por exemplo, substituir atividades anuais entre si, alugar mais horas de trator em períodos de ponta, contratar mais mão de obra eventual para evitar perdas na colheita ou se passar a usar as próprias sementes ou fertilizantes produzidos na exploração.

## O que é o Aparelho de produção

É o conjunto do capital fixo (ver 3.1) e dos trabalhadores permanentes, isto é, dos trabalhadores que trabalham com regularidade na exploração ao longo do ano agrícola, seja todos os dias, alguns dias por semana ou alguns dias por mês.

Se quiser obter financiamento externo para o seu projeto terá que construir um dossiê com informação detalhada sobre as ações que pretende levar a cabo e demonstrar a viabilidade económico-financeira do projeto ao longo dos anos da sua execução. Se precisar de ajuda neste processo pode recorrer ao Grupo de Ação Local da sua área (ex. Ader-Sousa, Douro Superior, Pinhal Maior) ou a uma empresa de prestação de serviços. Se escolher a última opção certifique-se de que a empresa é de confiança. Contacte outros agricultores que já tenham usado os seus serviços e pergunte se a experiência foi positiva.

Nos casos 1.2, 2.2. e 3 da Figura 3, como as ações desenvolvidas transformam o aparelho de produção e têm implicações para o futuro, diz-se que são um investimento. Neste caso, é necessário avaliar o efeito das mudanças ao longo do tempo. Isso acontece sempre que quiser instalar uma cultura permanente, adquirir máquinas e equipamentos, construir/installar estruturas para produção (ex. furos, estufas), transformação (ex. queijaria) ou comercialização (ex. ponto de venda na exploração) ou comprar animais reprodutores. Se for esse o caso, não basta comparar a Margem Global antes e depois do investimento porque podem ser gerados custos que não é possível atribuir a uma única atividade. A compra de um trator ou a construção de uma loja na exploração, por exemplo, são investimentos destinados a todas as atividades da exploração e não apenas a uma delas e, além disso, geram custos e benefícios ao longo do tempo. Já no caso da instalação de um pomar, uma vinha ou um olival pode parecer que, para avaliar a rentabilidade do investimento, bastaria também calcular o aumento (ou diminuição) da Margem Global gerada por esta nova atividade, desde que se tivesse em consideração a respetiva amortização. No entanto, como os rendimentos e gastos não são estáveis ao longo do tempo, não faz sentido seguir este caminho.

Nestes casos é necessário proceder à análise da rentabilidade do investimento, através de indicadores próprios como o Valor Atualizado Líquido (VAL) ou a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR). Este procedimento é relativamente complexo e está fora do âmbito deste manual.

## **4.1 Substituição entre atividades anuais**

Para ilustrar o que foi dito atrás, vamos admitir que na Quinta do Ameal se pretende substituir a cultura da cebola pela cultura da melancia. Nesse caso bastará fazer um orçamento para a cultura da melancia (Quadro 13) e substituir os rendimentos e gastos de uma cultura pelos da outra no Quadro 11, dando origem a um novo quadro (Quadro 14). Quando se constrói um orçamento para prever a rentabilidade de uma atividade, os cálculos são geralmente feitos por ha ou por 1000 m<sup>2</sup>.

No caso do Quadro 13, os rendimentos e gastos são apresentados para 1000 m<sup>2</sup> de melancia. No entanto, como o objetivo é verificar se a substituição de cebola por melancia seria rentável, é necessário multiplicar os rendimentos e gastos do Quadro 13 por 1,2, antes de preencher o Quadro 14, uma vez que a área de cebola é 0,12 ha, ou seja, 1200 m<sup>2</sup>.

**Quadro 13.** Orçamento parcial da melancia

**Atividade:** melancia

**Dimensão:** 0,1 ha  
**Produção:** 3000 kg

Data	Designação	Unidade	Quantidade	Preço (€) / Unidade	Valor (€)
<b>Rendimento Bruto (R)</b>					<b>3300,00</b>
	Vendas	kg	3000	1,10	3300,00
<b>Gastos (G)</b>					<b>1217,00</b>
<b>Compra de materiais</b>					
	Combustível	litro	240	0,90	216,00
	Sementes	gr	100	0,50	50,00
	Composto (próprio)	kg	1000	0,00	0,00
	Plástico perfurado	m	1200	0,04	48,00
	Enxofre em pó	kg	25	1,60	40,00
<b>Aquisição de serviços</b>					
	Mão de obra não especializada	horas	172	4,00	688,00
	Mão de obra especializada	horas	35	5,00	175,00
<b>Margem (R-G)</b>					<b>2083,00</b>

**Quadro 14.** Orçamento global de substituição da cebola por abóbora

Atividade	Rendimentos (R) (euros)	Gastos (G) (euros)	Margem = R-G (euros)
<b>Vinha</b>	6960,00	1697,30	5262,70
<b>Milho x Feijão</b>	1290,00	332,00	958,00
<b>Melancia</b>	3300,00	1217,00	2083,00
<b>Espargos (2ºano)</b>	324,00	280,00	44,00
<b>Outras hortofrutícolas</b>	850,00	370,00	480,00
<b>Galinhas poedeiras</b>	1335,00	1260,00	75,00
<b>Total</b>	<b>14059,00</b>	<b>5146,30</b>	<b>8902,70</b>

Assim, prevê-se que a substituição da cebola por melancia leve ao aumento da Margem Global de 7431,98 euros para 8902,70 euros, uma diferença de 1470,72 euros, o que mostra que a substituição é vantajosa.

Infelizmente não existe muita informação disponível sobre a rentabilidade das atividades agrícolas em Modo de Produção Biológico pelo que nem sempre é fácil analisar o efeito da substituição de atividades. Além disso, a produtividade depende muito das condições agroecológicas em que as culturas se desenvolvem. Assim, antes de alterar o seu sistema de produção, discuta essa opção com técnicos ou outros agricultores das organizações e redes de que é membro. Pode também fazer ensaios durante dois ou três anos numa pequena parcela da sua exploração para analisar o comportamento da cultura que pretende introduzir.

## 4.2 Mecanização ou mão de obra

Como foi dito atrás, a mecanização pode ser uma boa estratégia para reduzir custos com a mão de obra, tipicamente muito elevados em explorações agrícolas biológicas. Valerá a pena substituir a mão de obra utilizada numa dada cultura por máquinas, sempre que os salários pagos no presente tenham um valor superior ao custo da máquina. Por exemplo, na Quinta do Ameal a cultura da cebola é muito exigente em mão de obra. Só para a plantação são usadas 96 horas de trabalho, com um custo de 384,00 euros.

A questão é: seria vantajoso adquirir uma máquina de plantar cebolo que substituísse essa mão de obra?

Admitindo que uma máquina deste tipo, desde que bem conservada, pode prestar serviço na exploração durante, pelo menos, 10 anos, podemos dizer, de forma simplificada, que valeria a pena adquiri-la desde que o seu custo anual fosse inferior aos salários que permite deixar de pagar durante esse mesmo ano, ou seja 384,00 euros.

Para além do investimento inicial (preço de compra da máquina) a utilização da máquina origina outros gastos anuais: conservação e reparação de avarias; aumento do tempo de utilização do trator e, portanto, do consumo de gásóleo e lubrificantes; mão de obra necessária para conduzir o trator e operar a máquina.

Assim, suponhamos que existe no mercado uma máquina de plantar cebolo com um custo de 2500,00 euros, capaz de plantar os 0,12 ha de cebola da Quinta do Ameal numa hora. De acordo com as informações obtidas na Quinta, o trator gasta 10 litros de gásóleo por cada hora de trabalho, o que corresponde a 90 euros, aos quais há que somar 0,70 euros de lubrificantes por hora de utilização. Há ainda que contabilizar o tratorista e duas pessoas para operarem a máquina, o que corresponde a 3 horas de trabalho e a um custo de 13 euros, considerando-se um pagamento de 5 euros ao tratorista e 4 euros à mão de obra não especializada, de acordo com o que é praticado na Quinta do Ameal. No Quadro 15 mostra-se a comparação entre os custos evitados e originados pela compra da máquina que nos mostra que a mecanização permite uma poupança de cerca de 40,00 euros por ano.



**Quadro 15.** Orçamento de substituição da plantação manual por plantação mecânica

	Custos evitados (euros)	Custos adicionais (euros)
<b>Combustíveis e lubrificantes</b>		90,70
<b>Mão de obra</b>	384,00	13,00
<b>Amortização anual da máquina</b>		220,00
<b>Conservação e reparação da máquina</b>		20,00
<b>Total</b>	384,00	343,70

## 4.3 Comprar uma máquina nova, usada ou alugar

Mesmo quando a mecanização parece ser uma boa estratégia, é preciso ter em conta que a compra de uma nova máquina ou equipamento pode não ser a melhor solução, especialmente se a exploração tiver uma dimensão reduzida e o número de horas de utilização não justificar o investimento que é preciso fazer. Nesse caso, pode optar-se por partilhar equipamentos com outros agricultores ou alugar o trator em vez de o comprar.

No caso da Quinta do Ameal, o trator já tem 13 anos. Se for preciso substituí-lo há que equacionar outras hipóteses de mecanização para além da compra de um trator novo. As alternativas à compra de um trator novo são:

**1.** Comprar um trator usado.

**2.** Alugar um trator sempre que for necessário.

## Novo ou usado?

Para compararmos a opção de comprar um trator novo com um usado temos que recolher informação relativa às características de cada um. Vamos admitir que as duas opções que se colocam são as que constam do Quadro 16.

**Quadro 16.** Orçamento de substituição da plantação manual por plantação mecânica

	Trator novo	Trator usado
<b>Preço (euros)</b>	34500,00	15500,00
<b>Idade (anos)</b>	0	5
<b>Consumo de gasóleo por hora de trabalho (litros)</b>	7	9
<b>Consumo de lubrificantes por hora de trabalho (litros)</b>	0,14	0,15
<b>Custos de manutenção e reparação anuais previstos (euros)</b>	800,00	950,00

Depois de recolhida esta informação, há que analisar os custos anuais associados a cada uma das hipóteses e seleccionar a que for mais vantajosa. Os principais custos que decorrem da compra e utilização de um trator são:

### Custos fixos

(não dependem do número de horas de utilização da máquina)

- Amortização (igual ao preço do trator a dividir pelo nº de anos que, se espera, venha a prestar serviço na exploração)
- Seguro
- Juros (a diferença do custo de aquisição dos dois tratores pode ser, por exemplo, depositada no banco gerando um juro; este valor é perdido se for comprado o trator mais caro, representando um custo)

### Custos variáveis

(dependem do número de horas de utilização da máquina)

- Combustíveis
- Lubrificantes
- Manutenção e reparação
- Mão de obra (tratorista)

Vamos agora calcular, no Quadro 17, os custos associados a cada um dos tratores, tendo em conta que, na Quinta do Ameal, o tempo de utilização do trator são 200 horas por ano.

**Quadro 17.** Comparação dos custos anuais de utilização do trator novo e do trator usado (euros)

	Trator novo	Trator usado
<b>Amortização anual</b> (usando o tempo efetivo que se espera que o trator esteja em condições de prestar serviço na exploração e não a vida útil considerada pelas Finanças que é 8 anos)	$34500,00:15=$ <b>2300,00</b>	$15500,00:10=$ <b>1550,00</b>
<b>Seguro</b> (1% do valor de compra)	$0,01 \times 34500=$ <b>345,00</b>	$0,01 \times 15500=$ <b>155,00</b>
<b>Juros sobre a diferença do valor de aquisição</b> ( $34500,00-15500,00=19000,00\text{€}$ ) (taxa de juro de 2% ao ano)	$19000,00 \times 0,02=$ <b>380,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Combustíveis em 200 horas de utilização</b> (preço do gasóleo por litro=0,90€)	$7 \times 200 \times 0,90=$ <b>1260,00</b>	$9 \times 200 \times 0,90=$ <b>1620,00</b>
<b>Lubrificantes em 200 horas de utilização</b> (preço do óleo por litro=5,50€)	$0,14 \times 200 \times 5,50=$ <b>154,00</b>	$0,15 \times 200 \times 5,50=$ <b>165,00</b>
<b>Custos de manutenção e reparação anuais previstos</b>	<b>800,00</b>	<b>950,00</b>
<b>Tratorista para 200 horas de utilização</b> (salário/hora=5,00€)	$200 \times 5,00=$ <b>1000,00</b>	$200 \times 5,00=$ <b>1000,00</b>
<b>Total</b>	<b>6239,00</b>	<b>5440,00</b>

Os cálculos demonstram que a opção por um trator usado é mais económica. Há, no entanto, que ter em consideração que a compra de um trator novo pode beneficiar de apoios ao investimento, no âmbito da Política Agrícola Comum, o mesmo não acontecendo com um trator usado. Nesse caso, para se poder escolher a melhor opção, do ponto de vista do agricultor, o valor da amortização teria que ser reduzido proporcionalmente ao subsídio a fundo perdido.

Por exemplo, se o subsídio fosse 40% do valor do trator teríamos que retirar 40% ao valor da amortização, ou seja  $0,4 \times 2300,00 = 920,00$  euros. O valor de amortização do trator novo, a ter em conta para efeitos de comparação (não na contabilidade), passaria a ser  $2300,00 - 920,00 = 1380,00$  euros.

Além disso, o valor sobre o qual os juros incidiriam também seria menor, uma vez que o trator novo teria uma redução de custo efetivo para o agricultor de  $0,4 \times 34500,00 = 13800,00$  euros. Isto é, o agricultor só teria que suportar o custo de  $34500,00 - 13800,00 = 20700,00$  euros na aquisição do trator novo. Assim, os juros só incidiriam na diferença entre este valor e o preço do trator usado, ou seja  $20700,00 - 15500 = 5200,00$  euros. Daqui resulta um valor de juros de  $0,02 \times 5200,00 = 104,00$ .

O custo anual efetivo do trator novo passaria a ser:

$$1380,00 + 345,00 + 104,00 + 1260,00 + 154,00 + 800,00 + 1000,00 = 5043,00 \text{ euros.}$$

Isto significa que, nestas condições, seria preferível adquirir o trator novo e não o usado.

## Comprar ou alugar trator?

A comparação entre as opções de adquirir ou alugar um trator é relativamente fácil, depois de se terem já calculado os custos anuais de utilização de um trator próprio. Tendo em conta que na Quinta do Ameal o trator é utilizado 200 horas/ano e que, na região, o custo horário de aluguer do trator são 30,00 euros, o gasto total correspondente seria:

$$200 \text{ h} \times 30,00 \text{ euros/hora} = 6000 \text{ euros.}$$

Este valor é superior ao custo anual de utilização de trator próprio, no caso de aquisição de um trator usado ou de um trator novo que beneficie de apoio ao investimento. Em alternativa à compra de um trator novo sem qualquer apoio, a opção de alugar é ligeiramente mais vantajosa (259,00 euros de diferença).

É preciso ter em conta que o aluguer de trator pode originar outros inconvenientes como a necessidade de planear as atividades em função da disponibilidade do alugador, correr o risco de não realizar as operações culturais no momento mais favorável ou, mesmo, perder parte da produção por falha no serviço.

## 05 Comercialização

### 5.1 Canais de distribuição

O escoamento da produção é um aspeto essencial na gestão de uma exploração agrícola. A produção biológica pode ser escoada de diversas formas, das quais se salientam:

- **Grandes superfícies**
- **Lojas Bio especializadas**
- **Venda direta**



Não há soluções boas ou más, todas elas têm vantagens e desvantagens (Quadro 19). A escolha acertada depende de diversos fatores tais como o volume de produção, o preço pago ao produtor e o prazo de pagamento.

A maioria dos supermercados pertencentes a cadeias da grande distribuição alimentar vendem produtos biológicos frescos, mas compram sobretudo a agricultores de média e grande dimensão, com algum nível de especialização, capazes de fornecer grandes quantidades de produto em determinados momentos do tempo e respeitar um conjunto de exigências definidas num contrato. A vantagem destes contratos é que diminuem o risco de não se conseguir escoar o produto, mas os preços pagos ao produtor são geralmente mais baixos do que noutros circuitos alternativos.



No caso da agricultura familiar de pequena dimensão, a opção por lojas da especialidade ou a venda direta (mercados de produtores biológicos, distribuição de cabazes, venda na exploração) são opções vantajosas porque garantem uma maior proximidade com os clientes, permitem obter preços mais elevados, receber a pronto pagamento e escoar produtos com pequenos defeitos, incompatíveis com a grande distribuição. A necessidade de planear cuidadosamente o sistema de produção, de modo a apresentar uma oferta diversificada que permita fidelizar os clientes, é a principal dificuldade destes sistemas. No Quadro 19 comparam-se as vantagens e desvantagens dos três tipos de circuitos na gestão de pequenas explorações em Modo de Produção Biológico.

**Quadro 18.** Vantagens e desvantagens dos diferentes circuitos de comercialização, do ponto de vista dos pequenos produtores biológicos familiares.

	Grandes superfícies	Lojas Bio	Venda direta
<b>Preço</b>	Baixo	Alto	Alto
<b>Custo de distribuição</b>	Baixos	Médios a elevados, dependendo do número de lojas	Elevado
<b>Prazos de pagamento</b>	Longo (2-3 meses)	Curto (menor do que um mês)	Pronto pagamento
<b>Autonomia nas decisões de produção</b>	Baixa	Média	Elevada
<b>Risco comercial</b>	Baixos	Elevado	Elevado
<b>Quantidades exigidas</b>	Muito elevadas	Médias a elevadas	Baixas
<b>Exigência de diversificação</b>	Baixa	Média	Elevada
<b>Normas relacionadas com a aparência do produto e data de entrega</b>	Rigorosas	Rigorosas, com alguma abertura	Abertura total, dependendo dos gostos e exigências dos clientes
<b>Relação com os consumidores</b>	Nenhuma	Alguma	Muito próxima

 **Vantagem**

 **Indiferente**

 **Desvantagem**

## 5.2 Preço

Se optar por escoar os seus produtos através de uma grande superfície, a sua influência no preço é quase nula. Será pago de acordo com o que for contratualizado e que é definido, em grande parte, pela empresa compradora. Quando vende através de uma loja da especialidade terá mais margem negocial, particularmente se a loja não tiver muita facilidade em abastecer-se nos produtos que lhe fornece. Já se optar por venda direta, num mercado de produtores, através de cabazes ou venda na exploração, o preço dos produtos é basicamente estabelecido por si, embora deva ter sempre em conta a concorrência.

Antes de decidir o preço a que vai vender os seus produtos deve pesquisar os preços praticados noutros locais e sistemas de venda, como por exemplo, nas grandes superfícies e nas lojas especializadas. Consultar os preços ao produtor disponibilizados pelo SIMA - Sistema de Informação de Mercados Agrícolas, pode também dar-lhe uma ideia dos preços praticados.

Na definição do preço é importante ter em conta a disposição dos consumidores a pagar por cada tipo de produto.

Um preço demasiado elevado pode desencorajar o consumidor a adquirir o produto.

Um preço demasiado baixo pode:

- pôr em causa a sustentabilidade do negócio;
- atrair clientes que decidem apenas em função do preço e que deixaram de comprar se os preços subirem;
- Levar outros a questionarem-se relativamente à qualidade do produto e a desvalorizá-lo.

Para definir o preço que vai cobrar, deve ter em conta, antes de tudo, a rentabilidade do seu negócio. Em concreto, o preço mínimo a que pode vender cada um dos seus produtos sem perder dinheiro deve compensar o respetivo custo de produção, ou seja:

- os gastos específicos da atividade (cultura ou produção animal), tais como sementes, fertilizantes, combustíveis, mão de obra, rações e veterinário;
- os gastos que não podem ser atribuídos apenas a uma atividade (gastos não específicos), mas que devem ser distribuídos por todas elas, tais como as amortizações das máquinas e construções, os seguros ou os custos de comercialização;

O **preço mínimo** ( $P_{min}$ ) deve cobrir todos os custos de produzir e comercializar uma unidade de produto (por ex. 1 kg de cebolas ou uma dúzia de ovos). Não pode, portanto, ser menor do que o custo médio de cada unidade e pode ser calculado da seguinte forma:

$$P_{min} = \text{CustoMédio} = \text{Custo de Produção} \div \text{Quantidade produzida}$$

Vejamos o exemplo da cebola na Quinta do Ameal. Como mostra o Quadro 4, produzem-se na Quinta 1200 kg de cebola, com gastos de 1187,72 euros. Mas, além destes gastos específicos, é preciso atribuir uma parcela dos gastos não específicos à atividade cebola. No Quadro 12 vimos que o valor dos gastos não específicos era 6220,65 euros.

Como dividir estes gastos pelas diferentes atividades? Podem adotar-se diferentes estratégias, como por exemplo:

- atribuí-los integralmente à(s) produção(ões) que usa(m) mais recursos da exploração;
- dividi-los igualmente por todas as produções;
- dividi-los proporcionalmente aos custos específicos de cada uma delas;
- dividi-los proporcionalmente à contribuição de cada atividade para a Margem Global.

Se adotarmos esta última estratégia, pode ser atribuída à cebola a responsabilidade de 8,2 % dos gastos não específicos, uma vez que é esta a sua contribuição para a Margem Global (Quadro 11).

Com toda esta informação já é possível calcular o preço mínimo a que se pode vender um quilo de cebola mantendo a rentabilidade da atividade.

Sabemos que:

- Quantidade: 1200 kg
- Gastos específicos da cebola: 1187,72 euros
- Gastos não específicos:  $6220,65 \times 8,2\% = 510,10$  euros
- Custo de Produção =  $1187,72 + 510,10 = 1697,82$  euros

Então:

$$P_{min} = 1697,82 \text{ euros} \div 1200 \text{ kg} = \mathbf{1,41 \text{ euros/kg}}$$

Portanto, só vale a pena produzir cebola se cada quilo for vendido, no mínimo, a 1,41 euros.

Note-se que, para se atingir um preço justo, ao preço mínimo deve ser somada a margem de comercialização, destinada a valorizar a qualidade do produto e os benefícios ambientais, económicos e sociais gerados pela agricultura biológica e por sistemas de venda mais sustentáveis e próximos dos consumidores. Na Quinta do Ameal a cebola foi vendida a 1,50 euros, o que corresponde a uma Margem de Comercialização de 9 cêntimos por quilo.

Toda a cebola produzida na quinta do Ameal é vendida no Mercado Biológico do Porto, consumida pela família, oferecida a amigos ou familiares ou transformada em pickles. Se houvesse quebras relevantes durante o armazenamento ou comercialização seria necessário ter isso em conta. Por exemplo, se houvesse um desperdício de 20% da produção, a quantidade a usar no cálculo do Preço Mínimo deveria ser apenas 960 Kg e não 1200 Kg.

# Bibliografia

Dinis, I., Guilherme, R. (2021). *Guia para a Criação de um Ponto de Venda na Exploração*. Projeto Aproximar, Rede Rural Nacional [ disponível em [https://aproximar.rederural.gov.pt/pdfs/venda\\_exploracao/guia.pdf](https://aproximar.rederural.gov.pt/pdfs/venda_exploracao/guia.pdf)].

Rodrigo, I. (2021). *Guia para a Criação de CCA na Modalidade de Cabaz*. Projeto Aproximar, Rede Rural Nacional [ disponível em <https://aproximar.rederural.gov.pt/pdfs/cabazes/guia.pdf>].

Silva, F., Trindade, C., Avillez, F., Salema, J., Pereira, L. (2007). *Gestão da Empresa Agrícola – Manual para Agricultores*. Programa AGRO – Medida 7 – Formação Profissional.





Projeto cofinanciado pela União Europeia, ao abrigo do Fundo Europeu Agrícola para o Desenvolvimento Rural (FEADER) – “A Europa investe nas zonas rurais”, através do acordo de parceria Portugal 2020 - Programa de Desenvolvimento Rural, no âmbito do projeto PDR 2020-2024-055331 Divulgar Bio.

This work is co-financed by the European Union, through the European Agricultural Fund for Rural Development, under the partnership agreement Portugal 2020 - Rural Development Program, project PDR 2020-2024-055331 Divulgar Bio.

**Cofinanciado por:**



PROGRAMA DE  
DESENVOLVIMENTO  
RURAL 2014-2020



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu Agrícola  
de Desenvolvimento Rural  
A Europa Investe nas Zonas Rurais