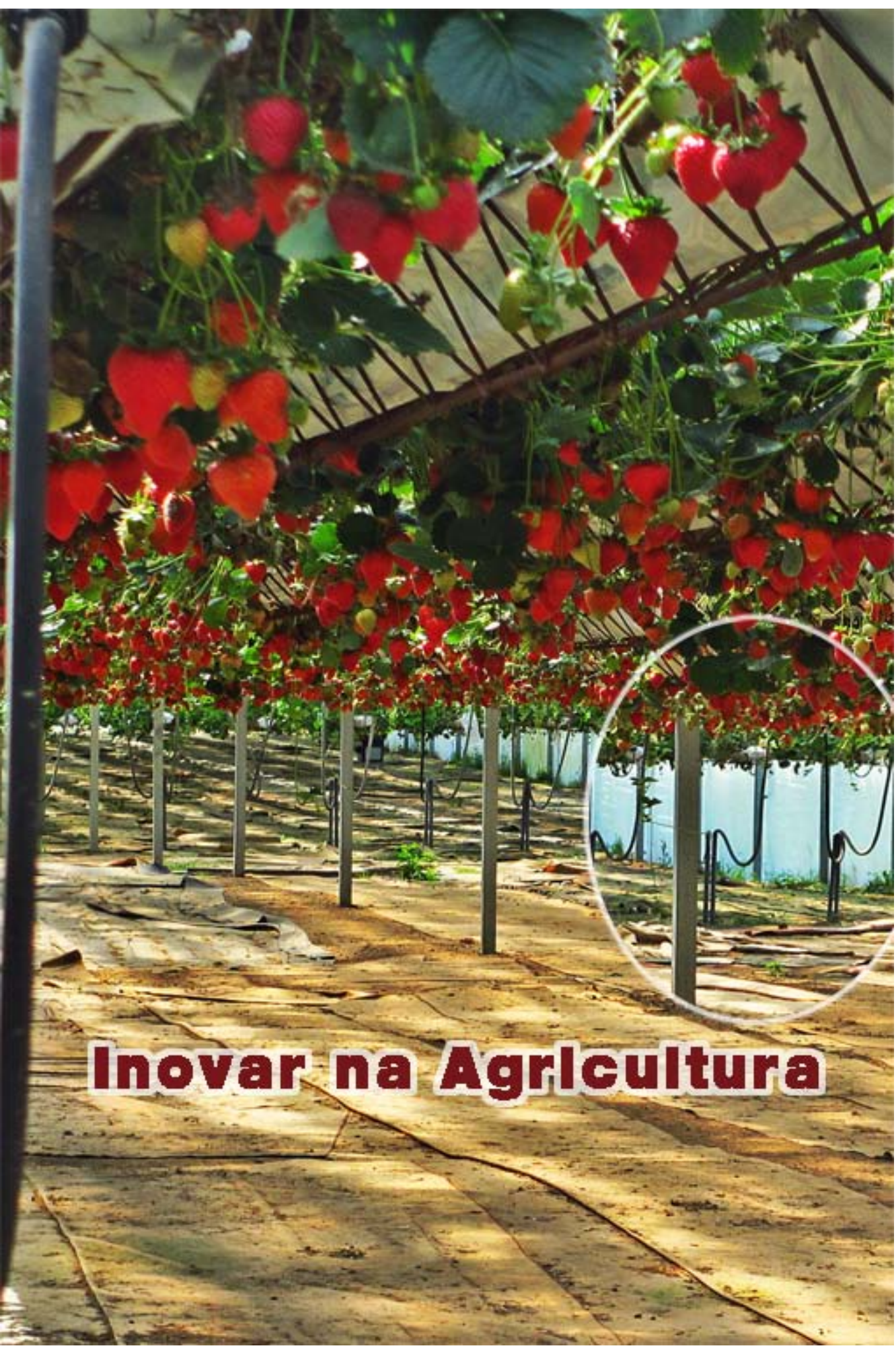




Inovar na Agricultura

MANUAL DE APOIO AO AGRICULTOR

Projecto Promovido pela Associação de Desenvolvimento do Dão

Projeto financiado por: PACA - Plano de Aquisição de Competência e Animação inserido na Medida 3.5, Acção 3.5.2 – Aquisição de Competências e Animação, integrada no Subprograma 3 do PRODER (ADD).

Equipa do projeto: António Monteiro (ESAV), António Pinto (ESAV), Helena Esteves Correia (ESAV), Lúcia Pato (ESAV), Vítor Martinho (ESAV)

Conceção Gráfica: José Carlos Soares (IPV)

Ano 2014

Índice

Introdução

CAPÍTULO I – Caracterização do Território

1. PERFIL SÓCIO-ECONÓMICO DOS RESPONDENTES
2. CARACTERIZAÇÃO DA EXPLORAÇÃO AGRÍCOLA
3. INOVAÇÃO
4. PRINCIPAIS PONTOS FORTES/FRACOS E POTENCIALIDADES/AMEAÇAS DA EXPLORAÇÃO AGRÍCOLA
5. NECESSIDADES DE FORMAÇÃO

CAPÍTULO II

1. O que posso produzir – Produto
2. Como Produzir
 - 2.1. Produção Integrada/Protecção Integrada
 - 2.2. Preparação do solo para sementeira/plantação
 - 2.3. Rega
 - 2.4. Fertilização
 - 2.5. Protecção das culturas
 - 2.6. Produção em modo biológico
 - 2.7. Produção de culturas sem solo
 - 2.8. Que culturas produzir

Bibliografia Consultada



MINISTÉRIO DA AGRICULTURA
E DO MAR



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu Agrícola
de Desenvolvimento Rural
A Europa investe nas zonas rurais

Índice-continua

CAPÍTULO III COMERCIALIZAÇÃO: PARA QUEM PRODUZIR

1. Como fazer a Prospeção do mercado
2. Aspetos a ter em conta em consideração numa análise de mercado
3. Mercados Locais e Vantagens/desvantagens da Venda Direta
4. Cooperativismo e Associativismo (Produtores-Consumidores)
5. Venda Online
6. Marketing do Produto – importância da imagem associada ao produto
7. Técnicas de vendas e comunicação
8. Marketing de produtos agrícolas e orientações sugeridas
9. Comércio externo – alerta para a necessidade de legislação específica de cada país face à entrada de produtos externos

Bibliografia

Índice-continua

CAPÍTULO IV: APOIO TÉCNICO E FONTES DE INFORMAÇÃO

1. Apoio técnico, outras fontes de informação, legislação referente à atividade agroalimentar e apoios ao investimento e à produção
2. Apoio técnico e outras fontes de informação
3. A importância do apoio técnico
4. Vantagens da formação especializada ao longo da vida e formas de a obter
5. Organismos onde se pode obter informação
6. Outras fontes para obter informação
7. Legislação referente à fileira agroalimentar
 - 7.1. O licenciamento das atividades
 - 7.2. Legislação e diligências comuns às diversas atividades
 - 7.3. Legislação específica para os diversos tipos de atividade
 - 7.4. Fiscalidade
8. Apoios ao investimento e à produção

Introdução

Os diversos setores da atividade económica em Portugal têm vindo a modernizar-se nas últimas décadas, muito por via dos novos investimentos, da inovação, da investigação e do empreendedorismo.

A atividade agrária (agrícola, animal e florestas) e as atividades associadas a montante e a jusante (nomeadamente a indústria alimentar, a cinegética e as diversas formas de turismo em espaço rural) não são exceção. Inclusive a recente crise económica e financeira que atingiu a conjuntura Portuguesa tem levado muitas pessoas a interessarem-se pela atividade agrária.

Por outro lado, a performance da indústria alimentar neste contexto de crise tem sido de uma dignidade extrema, não só em termos de produção, mas também em termos de dinâmica nos mercados internacionais.

Neste cenário é fundamental que os agentes económicos relacionados com o sector agrário (na atividade, a montante e a jusante) tenham pleno conhecimento das diversas diligências que são necessárias para se iniciar e desenvolver uma atividade económica, nomeadamente associada à agricultura. Neste sentido, consideramos de primordial importância o convite efetuado pela Associação de Desenvolvimento do Dão (ADD) para se realizar um projeto que conduza à conceção de uma nova abordagem do agricultor perante a atividade agrícola, desde a produção à comercialização, na sua zona de abrangência (concelhos de Aguiar da Beira, Sátão, Penalva do Castelo, Mangualde e Nelas).

CAPÍTULO I

Caracterização do Território

Através da aplicação de um inquérito por questionário dirigido aos agricultores, procedeu-se à recolha de informação nos concelhos de abrangência da ADD: Sátão, Penalva do Castelo, Aguiar da Beira, Mangualde e Nelas. O inquérito foi estruturado em cinco componentes: i) perfil do produtor agrícola; ii) caracterização da exploração agrícola; iii) inovação na exploração agrícola; iv) pontos fortes/fracos da exploração agrícola e potencialidades/constrangimentos do meio; v) necessidades em termos de formação.

Esta parte do trabalho apresenta os resultados do tratamento da informação recolhida mediante a aplicação dos inquéritos por questionário. Ao todo foram realizados 185 inquéritos: 63 no concelho do Sátão, 54 no concelho de Penalva do Castelo, 24 no concelho de Aguiar da Beira, 21 no concelho de Mangualde, 20 no concelho de Nelas e ainda três questionários onde não existe a identificação do concelho dos inquiridos (**Tabela 1**).

Tabela 1 – Distribuição de inquéritos por concelho

Concelho	Frequência absoluta (n)	Percentagem relativa simples (%)	Percentagem relativa válida (%)
Sátão	63	34,1	34,6
Penalva do Castelo	54	29,2	29,7
Aguiar da Beira	24	13,0	13,2
Mangualde	21	11,4	11,5
Nelas	20	10,8	11
Total	182	98,4	100
NR	3	1,6	
Total	185	100	

Esta parte do trabalho é estruturada de acordo com as componentes do inquérito. Assim na seção 1 procede-se à identificação dos respondentes, na seção 2 à caracterização da exploração agrícola dos respondentes, na seção aos aspetos preconizados pelos respondentes em termos de inovação da respetiva exploração agrícola, apresentando-se os aspetos relativos aos pontos fortes/fracos e potencialidades/constrangimentos do meio na seção 4. Finalmente na seção 5, de acordo com os dados dos inquéritos, referem-se as necessidades em termos de formação dos inquiridos quer por áreas quer em tempo de formação.

1. PERFIL SÓCIO-ECONÓMICO DOS RESPONDENTES

Em termos de género nota-se um predomínio de respondentes do sexo masculino, sendo que dos inquiridos que responderam à questão, aproximadamente 2/3 são efetivamente do sexo masculino (**Tabela 2**). Relativamente à idade dos inquiridos, observa-se que a larga maioria (36,2%) possui mais de 65 anos de idade, o que de alguma forma evidencia o envelhecimento dos produtores agrícolas da região. Quanto a outros dados que nos ajudam a identificar o perfil demográfico dos inquiridos, notamos que mais de metade dos mesmos (56,5%) apenas possui quatro anos de ensino (muito provavelmente a considerada básica para muitos deles) e mais de três quartos (80,3%) é casado.

Tabela 2 – Caracterização demográfica dos inquiridos

VARIÁVEIS	Frequência absoluta (n)	Percentagem relativa simples (%)	Percentagem relativa válida (%)
GÉNERO			
FEMININO	65	35,1	36,1
MASCULINO	115	62,2	63,9
TOTAL	180	97,3	100
NS/NR	5	2,7	
TOTAL	185	100	
IDADE (ANOS)			
MENOS 24	3	1,6	1,6
25-34	14	8,6	7,6
35-44	17	8,6	9,2
45-54	41	21,5	22,2
55-64	42	23,1	22,7
MAIS 65	67	36	36,2
TOTAL	184	99,5	100
NS/NR	1	0,5	
TOTAL	185	100	
GRAU DE INSTRUÇÃO			
4ª CLASSE	100	53,8	56,5
6º ANO	23	12,4	13,0
9º ANO	17	9,1	9,6
SECUNDÁRIO	21	11,3	11,9
LICENCIATURA	12	6,5	6,8
OUTRA SITUAÇÃO	4	2,2	2,3
TOTAL	177	95,2	100
NS/NR	8	4,3	
TOTAL	185	100	

2. CARACTERIZAÇÃO DA EXPLORAÇÃO AGRÍCOLA

2.1 DIMENSÃO

Em termos de dimensão da exploração observa-se que a maioria (35,6%) dos agricultores possui entre 2 a 5 hectares e aproximadamente um quarto dos mesmos (23,6%) entre 1 a 2 ha (tabela 3). São relativamente poucos os inquiridos respondentes que possuem uma exploração agrícola com menos de 0,5 ha, mas também superior a 20 ha (**Tabela 3**).

Tabela 3 – Dimensão da exploração agrícola

CLASSE DE SAU	Frequência absoluta (n)	Percentagem relativa simples(%)	Percentagem relativa válida(%)
Menos de 0,5 ha	4	2,2	2,3
Entre 0,5 a 1 ha	18	9,7	10,4
Entre 1 a 2 ha	41	22,2	23,7
Entre 2 a 5 ha	61	33,3	35,3
Entre 5 a 20 ha	40	21,6	23,1
Entre 20 a 50 ha	6	3,2	3,5
Mais de 50 ha	3	1,6	1,7
Total	173	93,5	100
NS/NR	12	6,5	
Total	185	100	

De alguma forma, estes dados coincidem com os dados revelados pelo Recenseamento Geral da Agricultura (2009) que refere que a grande maioria das explorações agrícolas nacionais explora menos de 5 ha de superfície agrícola utilizada (SAU).

VARIÁVEIS	Frequência absoluta (n)	Percentagem relativa simples (%)	Percentagem relativa válida (%)
ESTADO CIVIL			
SOLTEIRO	16	8,6	8,7
CASADO	147	79,5	80,3
DIVORCIADO	6	3,2	3,3
VIÚVO	12	6,5	6,6
OUTRA SITUAÇÃO	2	1,0	1
TOTAL	183	98,9	100
NS/NR	2	1,1	
TOTAL	185	100	
AGRI. ATIVIDADE PRINCIPAL			
SIM	145	78,4	85,3
NÃO	25	13,5	14,7
TOTAL	170	91,9	100
NS/NR	15	8,1	
TOTAL	185	100	

Por último neste ponto, é de destacar que para a maioria (85,3 %) dos inquiridos a agricultura é a atividade principal.

2.2. Produção Principal

Com vista a aferir a produção principal dos agricultores, pedimos posteriormente aos inquiridos que de uma lista de atividades agrícolas, indicassem aquelas que praticavam.

A produção de vinha surge como a atividade agrícola mais praticada, sendo que aproximadamente metade dos inquiridos (oitenta e oito inquiridos) referiu a atividade. Segue-se o olival e as mistas de culturas e criação de gado, com mais de ¼ dos agricultores a referir que desenvolvem as respetivas atividades agrícolas (**Figura 1**).

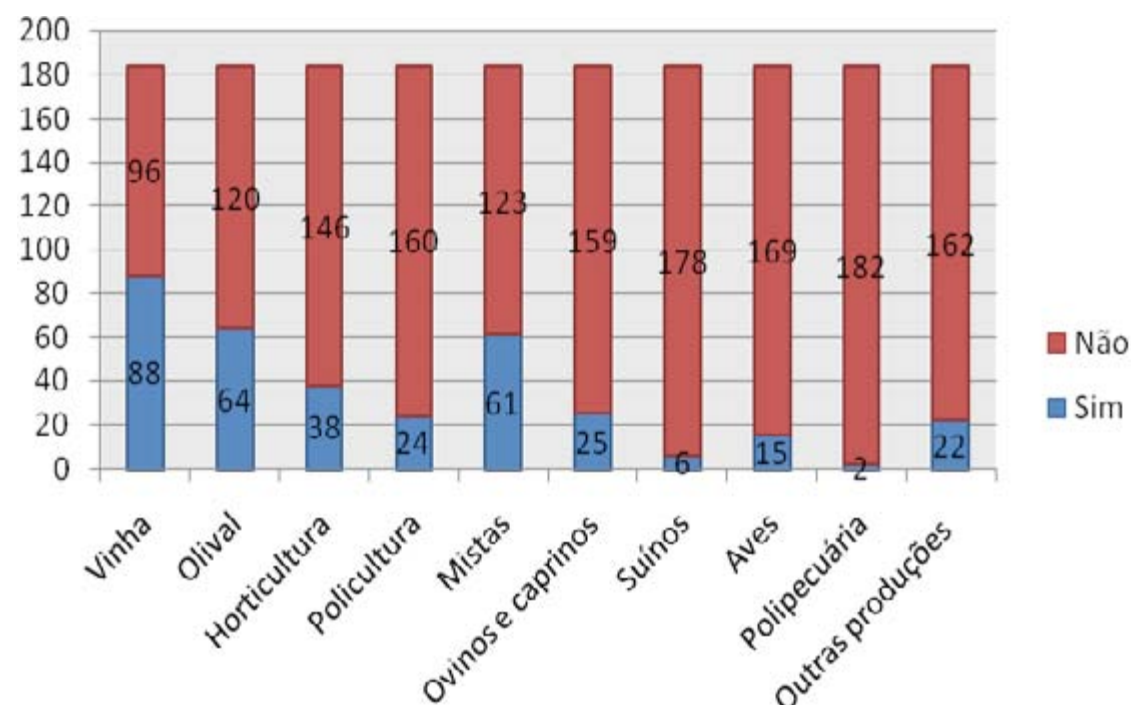


Figura 1 – Produção Principal (n=184)

Estes dados indiciam que os produtores agrícolas da região têm como principais atividades agrícolas a vinha e o olival. Apesar desta tendência para as culturas tradicionais, os dados revelam ainda que, alguns produtores da região optam por outro tipo de produção. Efetivamente quatro produtores referem ter como produção agrícola principal a produção do mirtilo.

2.3 Modo de produção

Passando agora para o modo de produção, os dados revelam que a larga maioria dos inquiridos (85%) produzem de forma convencional, isto é, com a utilização de químicos. Apenas um pouco mais de 10% dos agricultores produzem em modo de proteção integrada e apenas cerca de 6% de acordo em modo de agricultura biológica (**ver figura 2**).

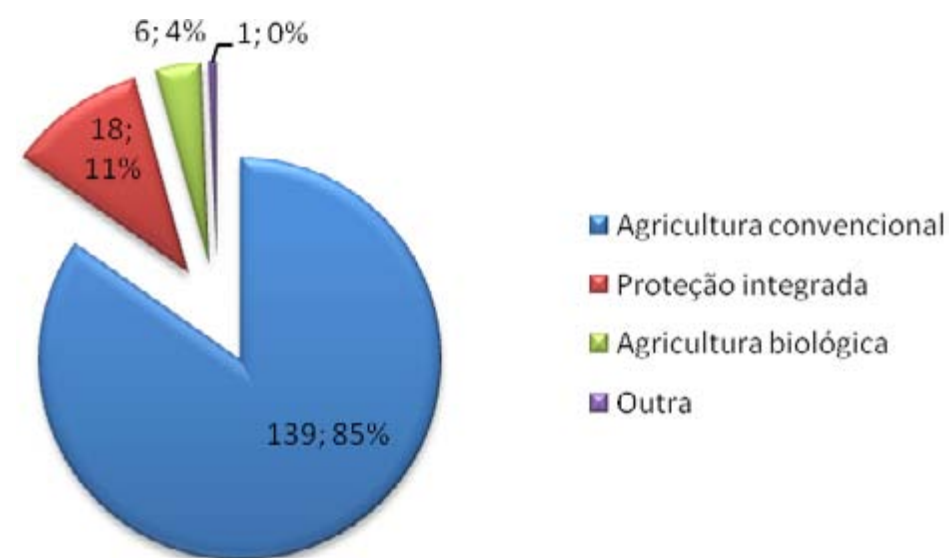


Figura 2 – Modo de produção (n=164)

2.4 Finalidade da Produção

Conforme descrito na tabela 4 os dados revelam que aproximadamente 75% dos produtores agrícolas vendem pelo menos uma parte da sua produção e para 25% a produção é destinada exclusivamente para auto-consumo.

Tabela 4 – Venda de produtos agrícolas

VENDA DA PRODUÇÃO	Frequência absoluta (n)	Percentagem relativa simples(%)	Percentagem relativa válida(%)
Sim	106	57,3	75,2
Não	35	18,9	24,8
Total	141	76,3	100
NS/NR	44	23,8	
Total	185	100	

Desses produtores (que vendem parte da produção) verifica-se que aproximadamente 40% deles vendem entre 75 a 100% da sua produção (**Figura 3**), o que pode revelar já uma certa tendência para uma agricultura do tipo mais empresarial.

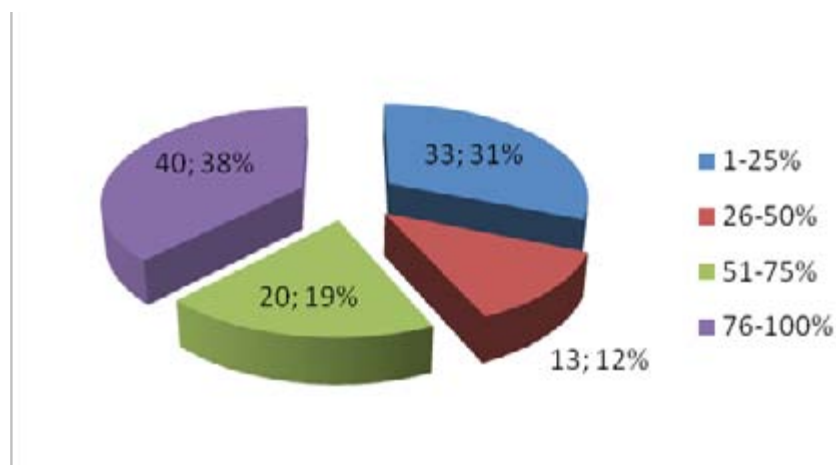


Figura 3 – Proporção de produção destinada à venda (n=106)

Dos produtores que vendem alguma ou quase toda a produção, cerca de metade dos produtores refere que a maioria da produção é entregue a cooperativas, seguindo-se os produtores que vendem diretamente a produção ao consumidor final e a intermediários (**Figura 4**).

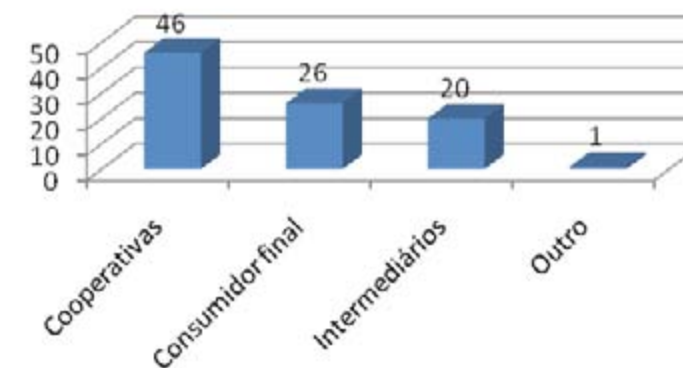


Figura 4 – Agentes principais de venda da produção agrícola (n=93)

2.5. Atividades complementares à agricultura na exploração

Para além da agricultura, a larga maioria dos inquiridos refere que não existem outras atividades complementares à agricultura na exploração agrícola. Com efeito, conforme se observa na tabela 4, quase 90% dos inquiridos referem não existir outras atividades complementares à agricultura na exploração agrícola.

Tabela 5 – Outras atividades complementares da agricultura na exploração agrícola

OUTRAS ATIVIDADES COMPLEMENTARES DA AGRICULTURA NA EXPLORAÇÃO	Frequência absoluta (n)	Percentagem relativa simples(%)	Percentagem relativa válida(%)
Não tem	128	69,2	87,7
Prestação de serviços	11	5,9	7,5
Turismo	1	0,5	0,7
Outra	6	3,2	4,1
Total	146	78,9	100
NS/NR	39	21,1	
Total	185	100	

2.6. Mão-de-obra da exploração agrícola

Os dados indiciam que a larga maioria (72,8%) dos produtores agrícolas inquiridos não possui trabalhadores agrícolas e apenas aproximadamente 20% das explorações possui entre 1 a 2 trabalhadores (**Figura 4**).

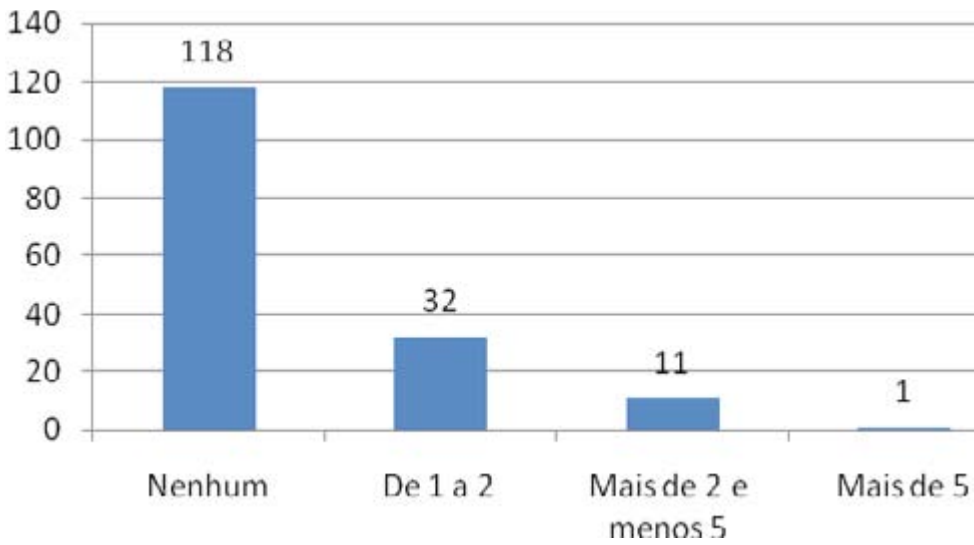


Figura 5 – Mão-de-obra da exploração agrícola (n=162)

3. INOVAÇÃO

3.1. Aspetos inovadores da exploração agrícola

Numa altura em que se fala cada vez mais de inovação, mesmo ao nível da exploração agrícola, a maioria dos inquiridos em questão diz não haver inovação. Com efeito, mais de metade dos inquiridos responderam que não existe inovação ao nível da exploração agrícola. No entanto, aproximadamente 36% dos inquiridos referem que essa inovação está relacionada com a qualidade dos produtos e cerca de 3% com o circuito comercial (**ver tabela 6**).

Tabela 6 – Dimensão da exploração agrícola

OUTRAS ATIVIDADES COMPLEMENTARES DA AGRICULTURA NA EXPLORAÇÃO			
	Frequência absoluta (n)	Percentagem relativa simples(%)	Percentagem relativa válida(%)
Não existe inovação	84	45,4	61,3
A inovação existe na qualidade dos produtos	49	26,5	35,8
A inovação está relacionada com o embalagem dos produtos	0	0	0
A inovação está relacionada com o circuito comercial	4	2,2	2,9
Outra	0	0	0
Total	137	74,1	100
NS/NR	48	25,9	
Total	185	100	

4. PRINCIPAIS PONTOS FORTES/FRACOS E POTENCIALIDADES/ AMEAÇAS DA EXPLORAÇÃO AGRÍCOLA

4.1 Principais pontos fortes/fracos da exploração agrícola

Com vista a aferir os aspetos mais positivos e negativos da exploração agrícola, pedimos aos inquiridos que nos indicassem os três principais pontos fortes e fracos da exploração agrícola. Relativamente à primeira questão, a análise dos dados aponta para o facto da qualidade dos produtos produzidos na exploração e a disponibilidade de água nos terrenos, serem os principais pontos fortes da exploração agrícola, com noventa e dois e quarenta inquiridos a referirem estes aspetos (**Figura 6**). Enfatiza-se ainda como aparente ponto forte da exploração agrícola a localização e acessos às explorações e qualidade dos terrenos, como trinta e vinte e nove inquiridos a referirem estes aspetos.

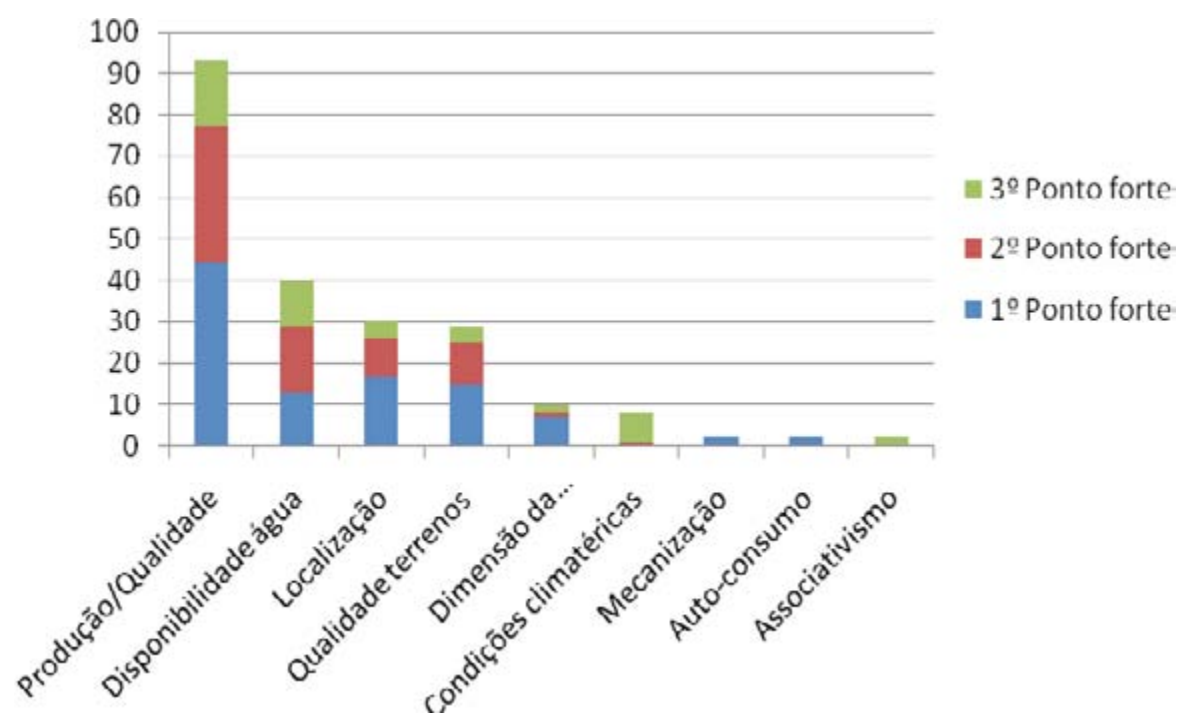


Figura 6 – Aspetos positivos da exploração agrícola

Nota: Só são apresentados na figura os aspetos que foram referidos pelo menos por dois inquiridos em qualquer uma das três posições (1º, 2º, 3º)

Quanto aos principais pontos fracos da exploração, a análise dos dados evidencia problemas relacionados com o escoamento do produto, referida por vinte inquiridos, e com os custos das matérias-primas, referida por dezoito inquiridos (**Figura 7**).

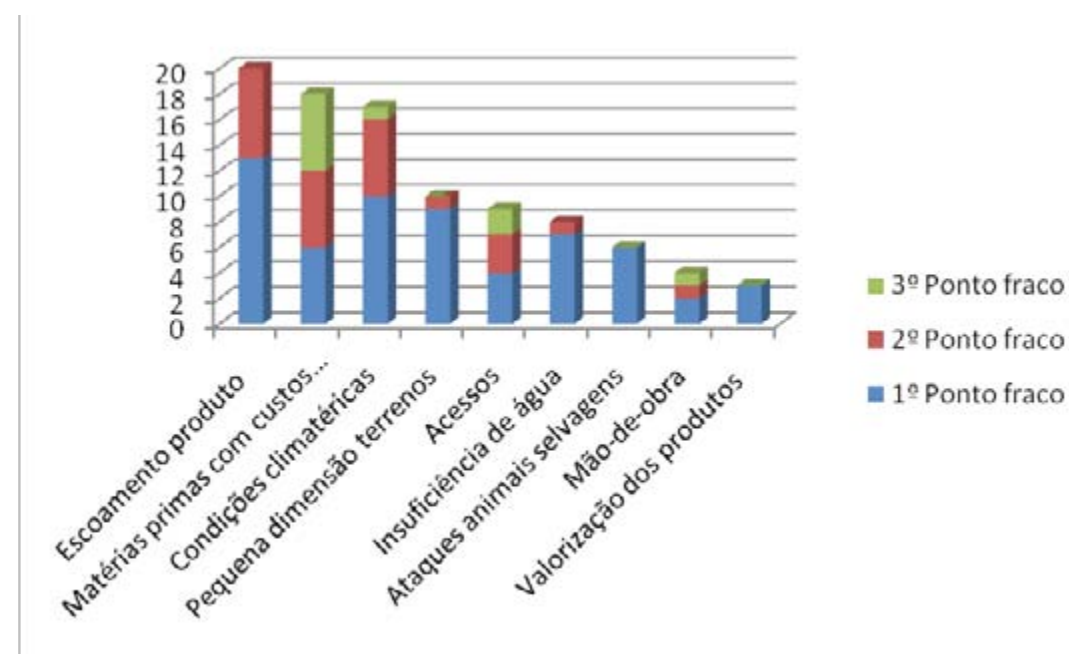


Figura 7 – Aspetos negativos da exploração agrícola

Nota: Só são apresentados na figura os aspetos que foram referidos pelo menos por dois inquiridos em qualquer uma das três posições (1º, 2º, 3º)

Com um número ainda bastante significativo de respostas (17), as condições climáticas que afetam a exploração, parecem preocupar grande parte dos inquiridos. No entanto, é de referir que quer num quer noutro caso, existe uma taxa de não-respostas bastante considerável, embora mais elevada

no caso dos pontos fracos da exploração agrícola. De facto, relativamente à questão onde pedíamos que os inquiridos se pronunciassem sobre os principais pontos fortes (1.º, 2.º e 3.º) não responderam à questão 76, 97 e 122 inquiridos, respetivamente e acerca da questão onde pedíamos que os inquiridos se pronunciassem sobre os principais pontos fracos (1.º, 2.º e 3.º) não responderam à questão, 91, 122 e 148 inquiridos, respetivamente.

4.2 Principais potencialidades e ameaças da região onde está inserida a exploração agrícola

De forma análoga à metodologia seguida no ponto anterior, pedimos posteriormente aos inquiridos que nos indicassem as três principais potencialidades e ameaças à atividade agrícola exercida. Ou seja, o nosso intuito era perceber como é que as condições exógenas ou exteriores à exploração agrícola influenciam a atividade agrícola ao nível da empresa. As duas potencialidades mais referidas pelos inquiridos relacionam-se com as condições de clima e solo e com o facto de se estar na região do Dão. Estas potencialidades foram referidas por vinte e dois e dezanove inquiridos, respetivamente (Figura 8).

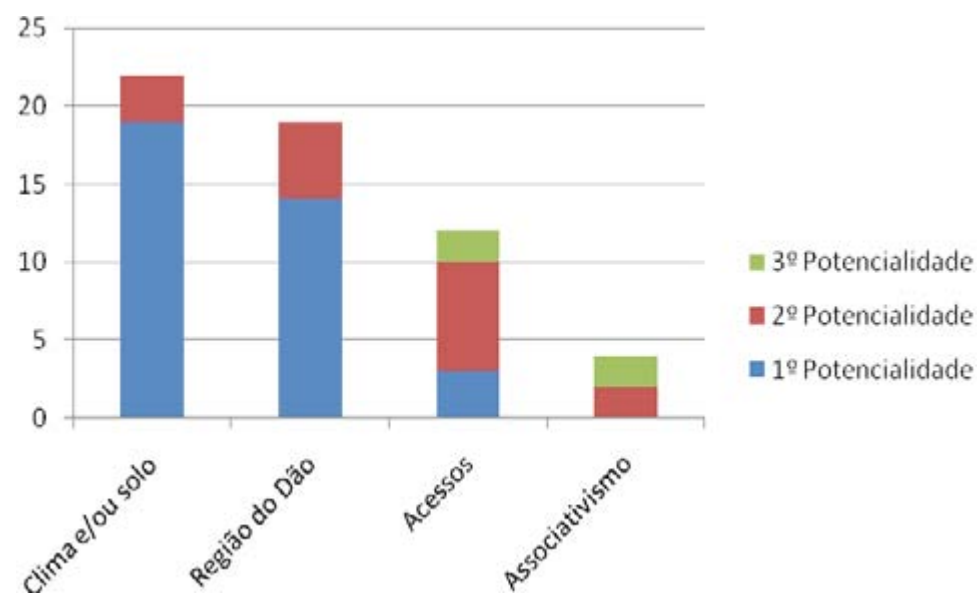


Figura 8 – Potencialidades na região

Nota: Só são apresentados na figura os aspetos que foram referidos pelo menos por dois inquiridos em qualquer uma das três posições (1.º, 2.º, 3.º)

Quanto às principais ameaças, os inquiridos enfatizam em maior número os problemas relacionados com o escoamento dos produtos e com a união entre os agricultores. Estas ameaças foram referidas por trinta e sete e catorze inquiridos, respetivamente (Figura 9).

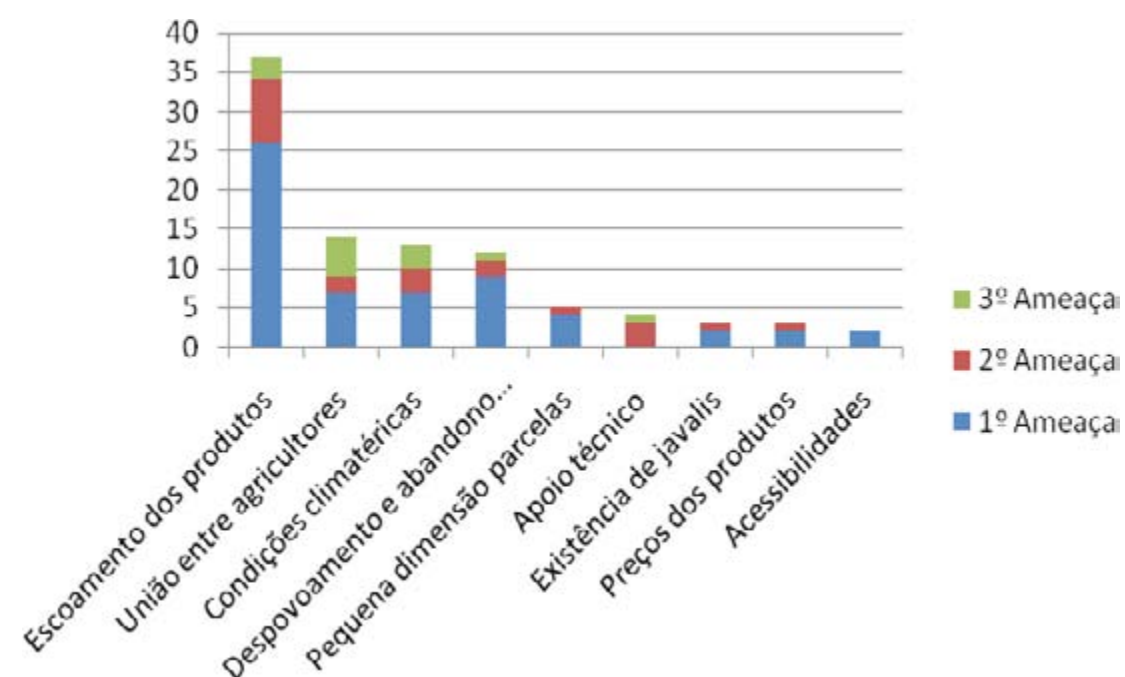


Figura 9 – Ameaças na região

Nota: Só são apresentados na figura os aspetos que foram referidos pelo menos por dois inquiridos em qualquer uma das três posições (1.º, 2.º, 3.º)

No entanto, é de referir que tal como referimos a propósito dos pontos fortes/fracos da exploração agrícola, quer no caso das potencialidades, quer no caso das ameaças, existe uma taxa de não-respostas bastante considerável. De facto, relativamente às potencialidades não responderam à questão 114,

138 e 155 inquiridos, para o 1º, 2º e 3º potencialidade, respetivamente e 100, 136 e 150 inquiridos para o 1º, 2º e 3º ameaça, respetivamente.

5. NECESSIDADES DE FORMAÇÃO

5.1 Que necessidades?

Em termos das necessidades de formação, as áreas que evidenciam uma procura maior são a área da agricultura biológica, viticultura e enologia e gestão da empresa agrícola com quarenta, trinta e duas e vinte inquiridos a assinalarem esta opção (Figura 10).



Figura 10 – Necessidades em termos de formação

5.1 Tempo destinado à formação?

Por último no que diz respeito ao tempo que os inquiridos estariam dispostos a ocupar com a formação, observa-se na Tabela 7 que a maioria (40,4%) dos inquiridos estaria disposta a gastar até 30 horas em formação, seguindo-se os inquiridos (34,3%) que estariam dispostos a gastar entre 30 a 60 horas em formação.

Tabela 7 – Tempo com formação

TEMPO DISPENSADO NA FORMAÇÃO	Frequência absoluta (n)	Percentagem relativa simples(%)	Percentagem relativa válida(%)
Até 30 horas	40	21,6	40,4
De 30 a 60 horas	34	18,4	34,3
De 60 a 90 horas	7	3,8	7,1
Outra	15	8,1	15,2
Total	3	1,6	3,0
NS/NR	99	53,5	100,0
Total	86	46,5	

Capítulo II

1. O que posso produzir – Produto

A agricultura é uma atividade económica incerta, nada fácil, uma vez que exige conhecimentos, capacidades específicas e especialização.

O segredo da agricultura não reside na produção, este está localizado na comercialização. Qual o interesse de produzir se depois não se consegue vender? É por este facto que muitos agricultores fracassam, pois não possuem uma estratégia de diferenciação e inovação, para desenvolver o negócio dos

seus produtos que deveria conduzir ao escoamento e consequente recuperação do investimento. Tal como todas as atividades económicas, o setor agrícola, pode ser rentável desde que exista uma estratégia para atingir o sucesso e a sustentabilidade económica da exploração agrícola.

A agricultura possui inúmeros nichos de mercado por explorar, desde culturas exóticas, aos pequenos frutos, a cogumelos e à produção em cultura protegida que permite produzir fora da estação diversos alimentos, uma vez que o clima em Portugal é ideal para este tipo de culturas. Novas formas de comercialização de frutas e legumes, por exemplo através da internet com entregas ao domicílio.

Em primeiro lugar, deve-se consultar e estudar atentamente a legislação aplicável, bem como a que enquadra o apoio aos rendimentos (acessível nos sites do [PRODER](#) Gabinete de Planeamento do [MAP](#) e do [FAP](#)).

É importante conhecer a região através de troca de opiniões com agricultores experientes e estudar e procurar saber das diferentes atividades, agrícolas, pecuárias ou florestais, adequação à sua região e, sobretudo, às condições naturais (solo, clima, existência de água acessos e condicionantes climáticas) disponíveis no local onde pretende vir a instalar-se. O estudo dos mercados, o modo de escoamento a disponibilidade de especialistas na região, (no que respeita a Associações, Cooperativas e Agrupamento de produtores), as ajudas públicas e comunitárias e a necessidade de mão-de-obra, devem ser ponderados.

A agricultura é uma atividade que está sujeita a inúmeros imprevistos, devido ao clima, aparecimento de doenças ou pragas, reparações de equipamentos, disponibilidade de contratação de mão-de-obra (se necessário), mas é um potencial a explorar.

Os dados do Instituto Nacional de Estatística ([INE](#)), de 2009 (**tabela 1**),

mostram que os concelhos na área de abrangência da ADD têm vindo a produzir essencialmente culturas arvenses, vinha, frutos frescos, olival, outras culturas permanentes, ovinos, caprinos e diversos herbívoros e depois uma vasta gama de produções vegetais e animais mistas, deixando aqui uma enorme variedade de potencialidades, tanto ao nível de melhoria das produções existentes, tanto ao nível da produção como ao nível da comercialização (através de mais certificações, etc.), mas também através de mais especialização na vasta gama de explorações ainda com policultura e produções mistas.

As condições edafoclimáticas dos concelhos da área da ADD potenciam excelentes condições para a especialização agrícola, nomeadamente tanto ao nível das produções hortícolas, como em termos de produções frutícolas.

A escolha por um tipo de produção, para além do gosto ou interesse pessoal, passa também por analisar as necessidades da produção, ou seja, a área disponível, o tipo de solo, recursos hídricos, instalações, equipamentos, mão-de-obra, custos de energia, de manutenção entre outros. Devemos sempre fazer uma previsão da produção e do seu escoamento, para no final, ficarmos com uma ideia dos custos de produção e as receitas. Não, esquecer ainda de averiguar a legislação sobre a produção que estamos a pensar implantar. Por exemplo, no caso da pecuária podemos obter informação no sítio internet da Direção-Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural ([DGADR](#)) e da [Direção-Geral de Alimentação e Veterinária](#) sobre os animais de interesse pecuário, os [modos de produção](#) , [alimentação](#) , [identificação animal](#) , [SIRCA](#) (Sistema de Identificação e Recolha de Animais Mortos na Exploração) e Regime de Exercício da Actividade Pecuária ([REAP](#)). A escolha modo de produção agrícola, quer seja convencional, produção integrada ou modo biológico, deve ser feita em função da análise prévia das condições que o agricultor dispõe e que depende de inúmeros fatores (tipo de solo, clima, disponibilidade económica, localização da exploração relativamente ao mercado, agricultor

a tempo integral ou parcial), mas tendo sempre em atenção produzir para vender, e para tal saber dos gostos do consumidor e adaptar-se às realidades do mercado.

Os preços de produção e os preços de venda variam ao longo do ano, podendo ser consultados em [SIMA](#) e para ter uma noção da atividade agrícola achamos interessante a leitura das [contas económicas da agricultura](#) 1980-2009 do INE.

	Tabela 1. Explorações agrícolas (N.º) por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Orientação técnico-económica; Decenal																						
	TOTAL	Cerealicultura, oleaginosas e proteaginosas	Outras culturas arvenses	Horticultura intensiva e floricultura em estufa/abrigo baixo	Horticultura intensiva e floricultura de ar livre	Outras hortícolas intensivas, flores e plantas ornamentais	VINHATA	Fruitos frescos e citrinos	OLIVAL	Diversas culturas permanentes	Bovinos de leite	Bovinos de carne	Bovinos de leite e carne	Ovinos, caprinos e diversos herbívoros	SUÍNOS	AVES	Diversos granívoros	Polioecológica orientada para os herbívoros	Polioecológica orientada para os granívoros	Mistas de culturas arvenses e herbívoros	Mistas com diversas combinações de culturas e criação de gado	Explorações não classificadas	
Aguiar da Beira	794	25	187			1	5	32	6	11	29	25	2	67	2	31	5	84	32	3	111	135	1
Mangualde	1359	27	157	1	5		203	68	38	112		2		159	3	11	20	270	19	11	42	206	5
Nelas	1049	7	20		8	1	344	17	58	176				51	3	10	11	152	11	4		175	1
Penalva do Castelo	929	77	29				252	38	31	85	2	2		59	4	3	7	198	8	2	29	103	
Sátão	1164	85	81	2	1	2	107	25	7	31	31	22	1	51	23	32	41	194	66	49	59	252	2

Fonte: INE (2014) [Ver +](#)

2. Como Produzir

A produção agrícola convencional caracteriza-se como um processo produtivo que depende das condições e da flocimáticas e utiliza como factores de produção primários, um conjunto de recursos naturais fundamentais, dos quais se destacam o solo, a água, a atmosfera e o património genético vegetal e animal. A agricultura convencional utiliza o solo agrícola como suporte da produção, que actualmente, respeita os princípios da protecção/produção integrada, ou mais recentemente, pode adoptar os princípios da produção em modo biológico, a chamada agricultura biológica.

Mais recentemente, foram desenvolvidas novas formas de produção agrícola, assentes em processos produtivos independentes do solo, mas que continuam a depender dos outros recursos naturais mencionados anteriormente. Estamos a falar, ob-

viamente, das chamadas culturas sem solo, como é exemplo da hidroponia e a aeroponia, entre outras.



2.1. Produção Integrada/Protecção Integrada

Este modo de produção continua a ser o mais generalizado e aquele que garante, praticamente a totalidade dos alimentos agrícolas no mundo,

onde a utilização do solo, da água, da atmosfera e do património genético vegetal e animal, constituem os recursos naturais, indispensáveis a este modo de produção.

O solo agrícola é o recurso natural que importa preservar, pois trata-se de um recurso natural onde assenta, praticamente, a totalidade da produção vegetal e pecuária e que se forma por processos complexos demasiado lentos. Uma camada de 1 cm de solo pode levar até 100 anos para se formar. As intervenções desadequadas e irresponsáveis no solo, pode levar a perdas significativas das suas camadas aráveis ou à perda da sua aptidão agrícola e nível de fertilidade, se as práticas agrícolas utilizadas não forem ao encontro da prevenção da erosão e dos diferentes tipos de poluição a que pode estar sujeito. A poluição física, onde a erosão é a principal responsável pela degradação dos solos. A poluição química que está associada aos efeitos negativos da utilização irracional de fertilizantes, fitofármacos e correctivos, que se podem traduzir por diferentes fenómenos, como a salinização, os desequilíbrios nutricionais, as alterações da reacção do solo, a acumulação de micronutrientes e metais pesados e da qualidade da água de rega. A poluição biótica que se manifesta por desequilíbrios nas populações microbianas do solo, a favor de uma diminuição das populações de microrganismos úteis e aumento das populações microbianas prejudiciais (fitopatogénicos do solo).

A escassez de água a nível global é uma evidência, a começar pelo facto de que apenas 2% da água do planeta é doce. A escassez de água resulta de variadíssimas causas, quer naturais quer humanas. A escassez natural da água tem sido agravada pelo homem através da poluição e contaminação de reservas aquíferas e de águas de superfície, como resultado de um mau uso deste bem e dos outros recursos.

A agricultura é a actividade que mais utiliza a água e consequentemente, é o sector agrícola apontado como a principal causa da escassez da água, para os outros sectores utilizadores, nomeadamente, os sectores do-

mésticos, industriais e urbanos. A luta contra a escassez terá que passar por uma melhor utilização, eficiência e produtividade da água, com o recurso a novas medidas técnicas, tecnológicas e de gestão.

O património genético vegetal e pecuário, que a agricultura utiliza no seu processo produtivo mais intensivo, é constituído por um número de espécies vegetais e animais, muito baixo, quando comparado com o número das espécies existentes na Natureza, recorrendo sobretudo a variedades e raças melhoradas altamente produtivas. Este aspecto tem levado à perda do património genético, que importa contrariar, com a introdução no processo produtivo de raças e variedades autóctones, muito melhor adaptadas ao meio, garantindo biodiversidade e o equilíbrio ambiental. Orientando a nossa agricultura para processos produtivos cada vez mais extensivos, iremos obter seguramente, produtos alimentares únicos, de grande valor acrescentado, mais saborosos e com maior segurança alimentar.

O sector agrícola pode também influenciar negativamente a qualidade do ar, à custa da emissão de gases tóxicos ou outros provenientes da aplicação de práticas agrícolas desadequadas, como é o caso das queimas de borrachas, plásticos e das embalagens de fitofármacos, entre outros, que pode levar a desequilíbrios na atmosfera, com implicações nas alterações climáticas e produção de chuvas ácidas.

Contudo, parece não haver dúvida, que a agricultura convencional é uma das actividades que mais pressão exerce no solo e na água e,



considerando que, na região e no nosso país, estes recursos se apresentam particularmente sensíveis, a abordagem que se segue será feita sempre no sentido da sua conservação e da preservação do ambiente.

2.2. Preparação do solo para sementeira/plantação

Para uma preparação adequada do solo para a sementeira ou plantação das culturas, recorre-se frequentemente à mobilização do solo, utilizando charruas, grades de discos e frezas ou equipamentos de mobilização mais profundas, como é o caso



do recurso a “bulldozers”, aquando da realização das surribas para a instalação de vinhas, pomares ou olivais.

Estas mobilizações são práticas culturais que podem contribuir negati-

vamente para a conservação do solo e para a manutenção da sua fertilidade, potenciando grandemente a erosão dos solos e consequentemente, a decapitação da camada arável, se:

- Praticadas frequentemente e de forma excessiva – mobilizações que pulverizem demasiado o solo, levando à destruição da sua estrutura e à perda de matéria orgânica;

- Uso de equipamentos agrícolas que incorporam praticamente a totalidade dos resíduos da cultura precedente, deixando a solo totalmente descoberto;

- Mobilização das parcelas do solo, segundo o maior declive, no caso de terrenos declivosos;

- Execução de mobilizações, quando o solo não apresenta teores de humidade adequadas. Estas oper-

ações em alturas em que o solo se apresente “encharcado” ou muito seco devem ser evitadas. A compactação do solo é também um aspecto a evitar;

- Instalação de pomares, vinha ou olival, com as linhas orientadas segundo o maior declive, em terrenos de declive acentuado. Em certos casos interessará instalar as culturas com esta orientação, mas terão que ser equacionadas medidas, que previnam a erosão do solo, pelo menos durante na época das chuvas, recorrendo a práticas de protecção do solo (enrelvamento, ou outras);

- Uso de sistemas de rega não adequados às características do solo e das culturas;

- Má localização do centro de lavoura e inadequada distribuição das culturas pelas parcelas da exploração agrícola (as culturas anuais deverão ocupar as parcelas menos declivosas e de cotas mais baixas enquanto que as culturas perenes, as parcelas mais elevadas e de maior declive.

- Hoje são consideradas como boas práticas agrícolas de mobilização do solo aquelas que recorrem à mobilização mínima (mobilizar só segundo as linhas da cultura) ou recorrer à sementeira/instalação, sem mobilização (sementeira directa).

Mas na preparação do solo, para a sementeira ou plantação das culturas, outras operações culturais devem ter lugar, com o objectivo de o conservar e de garantir a sua fertilidade. Estas operações estão relacionadas com:

- Correções da acidez do solo. A acidez do solo pode ser medida através do pH. A grande maioria dos solos do nosso país apresenta valores de pH inferiores a 7, sendo por isso considerados ácidos. O pH dos solos que melhor contribui para o crescimento da generalidade das plantas cultivadas, situa-se entre 6 e 7. Portanto, solos com pH inferiores a 5.5, devem ser objecto de cor-

recções para valores de pH adequados – execução de calagens.

No quadro seguinte apresentam-se os valores de pH (H₂O) preferidos por algumas culturas (Adaptado de Santos 2001).

Culturas	pH (H ₂ O)	Culturas	pH (H ₂ O)
Alface	6.0 a 7.0	Milho	5.5 a 7.5
Algodão	5.0 a 6.0	Mirtilo	4.5 a 5.5
Alho	5.5 a 8.0	Oliveira	6.0 a 7.5
Amendoeira	6.0 a 7.5	Pereira	6.0 a 7.5
Arroz	5.0 a 6.5	Tomateiro	5.5 a 7.0
Aveia	5.0 a 6.5	Tremoço	4.0 a 6.0
Batateira	5.0 a 6.5	Trigo	6.0 a 7.5
Bersim	6.0 a 7.5		
Beterraba	6.5 a 8.0		
Cânhamo	5.0 a 7.5		
Centeio	5.0 a 6.5		
Cevada	6.5 a 8.0		
Couve	5.5 a 7.5		
Fava	6.0 a 7.0		
Feijoeiro	6.0 a 7.5		
Figueira-do-inferno	6.5 a 7.5		
Framboesa	5.5 a 6.5		
Girassol	6.0 a 7.5		
Groselha	5.5 a 7.0		
Laranjeira	6.0 a 7.5		
Luzerna	6.5 a 8.0		
Macieira	5.5 a 7.5		

No quadro seguinte, apresentam-se as quantidades de calcário (T/ha), necessárias para corrigir a acidez do solo até pH (H₂O) cerca de 6.5 ou pH (KCl) cerca de 5.5 (Santos, 2001).

pH		Matéria Orgânica (percentagem)						Classe de textura
KCl	H ₂ O	> 5	4 a 5	3 a 4	2 a 3	1 a 2	0.5 a 1	
< 4	< 4.5	18	15	12.5	10	7.5	5	II
		16	14	11.5	9	6.5	4	I
4.1 a 4.3	4.6 a 5.0	14	12	10	8	6	4	II
		12	11	9	7	5	3	I
4.4 a 4.7	5.1 a 5.5	10	9	7.5	6	4.5	3	II
		9	8	6.5	5	3.5	2	I
4.8 a 5.1	5.6 a 6.0	7	6	5	4	3	2	II
		6	5	4	3	2	1	I
5.2 a 5.5	6.1 a 6.5	4	3	2.5	2	1.5	1	II
		3	2.5	2	1.5	1	0.1	I

Legenda: Classe de textura I – Solos ligeiros (arenosos). Classe de textura II – Solos médios (francos) e pesados.

Para baixar o pH de solos calcários, pode utilizar-se o enxofre. No quadro seguinte apresentam-se as quantidades de enxofre a aplicar em solos calcários para baixar o pH (H₂O) até cerca de 6.5 (Santos, 2001).

Valores de pH	Quantidade de enxofre (T/ha)	
	Solos arenosos	Solos argilosos
7.5	0.5	0.9
8.0	1.25	1.75
8.5	1.75	1.75

- Incorporação de matéria orgânica. A maioria dos solos do nosso país apresenta teores baixos de matéria orgânica. Assim um bom nível de matéria orgânica no solo é essencial para:

- Garantir a estabilidade dos agregados, melhorando a estrutura do solo, permitindo um melhor arejamento e penetração das raízes e diminuir os riscos de erosão;



- Aumenta a retenção da água no solo, o que contribui, para melhorar a eficiência da rega, principalmente nos solos de textura mais ligeira;

- Serve de substrato nutritivo à componente biológica do solo, que inclui a flora microbiana e não microbiana:

- Serve de fonte de nutrientes para as culturas, nomeadamente, do azoto, do enxofre e de outros, permitindo a sua retenção;

- Possui um efeito de remediação do solo, porquanto tem capacidade de fixar elementos tóxicos para as plantas, impedindo que sejam assimilados (metais pesados);

- Constitui um sequestro de CO₂, impedindo a sua libertação para a atmosfera;

- Exerce um poder tampão no solo impedindo variações largas de pH; Neste sentido, considera-se para se ter um solo com níveis de fertilidade adequada, vivo e dinâmico, que os teores em matéria orgânica não sejam inferiores a 2%.

A manutenção destes níveis de matéria orgânica poderá ser feita recorrendo à incorporação periódica de correctivos orgânicos, de que o agricultor dispõe, nomeadamente:

- Correctivos orgânicos provenientes das explorações agrícolas, como os estrumes provenientes das diferentes espécies pecuárias, chorumes ou os resíduos da actividade agrícola, preferencialmente, após um processo de compostagem, desde que em boas condições fitossanitárias;

- Compostos de resíduos sólidos urbanos, vulgarmente designados por RSU, provenientes das estações de tratamento de resíduos;

- Lamas provenientes do tratamento de efluentes de diferentes origens;

- Nas parcelas destinadas a culturas arvenses, pastagens e forragens a manutenção da matéria orgânica no solo, deve ser encontrada, sobretudo, no próprio sistema de produção, aumentando a quantidade de resíduos devolvidos ao solo e, ao mesmo tempo, reduzir a velocidade de decomposição,

optando por mobilizações do solo pouco intensas;

Durante a aplicação dos correctivos orgânicos ao solo deve-se ter em conta as seguintes práticas:

- Após a distribuição dos correctivos no solo deve proceder-se de imediato à sua incorporação;

- A incorporação no solo impede que aconteçam perdas de nutrientes, em particular do azoto;

- A título indicativo, não aplicar mais do que 50 toneladas de estrumes por hectare e por ano;



- A aplicação de lamas está regulamentada por lei, no que se refere às quantidades máximas permitidas Consulte o diploma legal que regulamenta a quantidade máxima, devido à existência de metais pesados.

- Se recorrer à aplicação de lamas conheça primeiro as análises químicas destas e as do solo;

- Se aplicar chorumes provenientes de suínos, deverá proceder-se ao controlo dos teores de cobre e zinco, realizando análises periódicas ao solo, de três em três anos;

- Se recorrer à aplicação de estrumes de aviário, pela sua natureza e composição química, não aplicar mais do que 3 toneladas por hectare e por ano.

2.3. Rega

Com o objectivo de conservar e aumentar a produtividade da água de rega, como bem escasso que é, importa que se apresentem um conjunto de práticas agrícolas, que visam a economia da água e a conservação do solo. Para além das preocupações inerentes à qualidade química e microbiológica da água utilizada na agricultura, que tem que ser assegurada, importa dizer o seguinte:

- Os métodos de rega, o equipamento escolhido, a programação a condução da rega têm que estar adaptados às condições das parcelas e do tipo de culturas a regar;

- Intensidades ou dotação da rega deve ser escolhida em função da velocidade de infiltração da água no solo;

- Dos três métodos de rega disponíveis: rega por gravidade, rega por aspersão e rega gota a gota, deve escolher o que melhor se adequa às condições existentes;

- Os métodos que mais rentabilizam a água de rega e portanto aumentam a sua eficiência, são: 1º rega gota a gota, 2º rega por aspersão e 3º rega por gravidade;

- Os métodos de rega por gravidade deverão ser aplicados em parcelas planas. O que não significa que não devam ser utilizados os outros métodos;

- Os métodos de rega por aspersão e gota a gota, devem ser utilizados nas parcelas mais inclinadas;

- Os métodos de rega devem garantir uma adequada distribuição de água na parcela;

- Rampas de aspersores mais curtas em terrenos declivosos;

- Tenha em atenção, que na escolha do método de rega, nem sempre os mais automatizados, são em termos económicos, os mais adequados às pequenas explorações agrícolas.



2.4. Fertilização

A fertilização das culturas é um processo que tem que ser gerido de uma forma racional e responsável, no sentido de se obterem as maiores e melhores produções, sem por em causa a conservação do solo, da água e a preservação do ambiente. Fertilizar consiste em garantir às culturas os nutrientes, em quantidade e qualidade, necessários à obtenção de boas produções. Estes nutrientes podem ser aplicados ao solo e às plantas. Então, para que se faça uma correcta gestão dos nutrientes no solo e na planta, **implica conhecer:**

- Os níveis de nutrientes disponíveis no solo (efectuar análises de terra);
- Quantidade de nutrientes exportados por cada cultura durante o ciclo cultural;
- Formas químicas dos nutrientes exigidos;
- Quais as épocas mais adequadas para a fertilização;
- Como aplicar os fertilizantes;
- As análises de terra e/ou foliares realizadas em amostras colhidas, de acordo com as regras definidas pelos laboratórios de referência; [INIAV](#)
- A composição dos correctivos orgânicos produzidos na própria exploração;
- A natureza, composição química e reacção dos adubos.

Os agricultores devem executar as fertilizações de acordo e respeitando as informações de técnicos e dos laboratórios, em função do resultado das

análises e das necessidades das culturas. A utilização de adubos minerais só deve servir para complementar as necessidades nutritivas, que não conseguem ser satisfeitas, com os correctivos orgânicos produzidos na exploração. Anda neste ponto, apresentar uma referência especial, ao caso do macro-nutriente principal AZOTO. **Isto porque:**

- O azoto é o nutriente que é exigido em maiores quantidades pelas culturas;
- O azoto é o nutriente que, em igualdade de outros factores, mais rapidamente entra em deficiência no solo;
- O azoto possui elevada mobilidade no solo e senão for assimilado pelas plantas, rapidamente é lixiviado, indo poluir os lençóis freáticos;
- Das reservas totais deste nutriente no nosso planeta, apenas cerca de 2% estão disponíveis para a produção vegetal, encontrando-se os restantes 98% totalmente indisponíveis, no imediato;
- Os 2% do azoto disponível no planeta encontram-se na atmosfera, sob a forma gasosa (N_2), forma essa que não pode ser utilizada nem por plantas, nem por animais, sendo só utilizada por micróbios e dentro destes, apenas por alguns, as chamadas bactérias diazotróficas;
- As plantas para utilizarem o azoto têm que o ter disponível no solo. **O azoto pode chegar ao solo pelas seguintes vias:**
- A partir da atmosfera, através de um processo designado por FIXAÇÃO;

- A Fixação biológica, mediada por microrganismos (bactérias diazotróficas), que é responsável por cerca de 75% do azoto anualmente fixado no planeta;

- A Fixação industrial, base da produção dos adubos azotados, que é responsável por cerca de 15 % do azoto anualmente fixado no planeta;

- A Fixação espontânea, feita por efeito das trovoadas e descargas eléctricas e depois arrastado para o solo, através das chuvas e de outros tipos de precipitação. Responsável por cerca de 10% do azoto anualmente fixado. Do exposto, torna-se claro, que a aplicação e a utilização do azoto em agricultura, se reveste como um processo bastante delicado e complexo, onde o seu manuseamento exige algumas preocupações, que se pautam por potenciar as práticas agronómicas que se prendam com a valorização da fixação biológica (uso de rotações e consociações com leguminosas, siderações, uso de sementes peletizadas com bactérias diazotróficas). Quando da aplicação de adubos azotados, optar por aplicações de cobertura e fraccionadas ao longo do ciclo cultural.

2.5. Protecção das culturas

A protecção das culturas tem por objectivo prevenir e/ou combater os organismos nocivos às plantas, numa lógica de protecção integrada, visando não a erradicação total de pragas, doenças ou infestantes, mas sim fazer a sua gestão, de forma a manter as populações de organismos nocivos abaixo de determinados níveis, designados por NEA (níveis económicos de ataque). As medidas de combate a utilizar são hoje muito diversificadas e só deveremos recorrer ao uso da luta química, quando os outros meios de luta disponíveis se revelem desadequados. Assim, as boas práticas agrícolas a adoptar na protecção das culturas, têm a ver com o cumprimento e o respeito dos chamados

oito princípios gerais da produção / protecção integrada, que aqui transcrevemos:

1º. A prevenção e/ou controlo de organismos nocivos devem ser alcançados ou apoiados, designadamente, **através de:**

- Rotação de culturas;

- Utilização de técnicas adequadas de cultivo (exp. técnica de sementeira diferida, datas e densidades de sementeira ou plantação, enrelvamento, mobilização mínima, sementeira directa e poda);

- Utilização, sempre que adequado, de cultivares resistentes/tolerantes e de sementes e material de propagação vegetativa de categoria normalizada/certificada;

- Utilização equilibrada de práticas de fertilização, de calagem e de irrigação/drenagem;

- Prevenção da propagação de organismos nocivos através de medidas de higiene (exp. limpeza regular e adequada das máquinas e do equipamento agrícola);

- Protecção e reforço de organismos úteis importantes, por exemplo, por meio de medidas fitossanitárias adequadas ou da utilização de infra-estruturas ecológicas no interior e exterior dos locais de produção.

2º. Os organismos nocivos devem ser controlados por métodos e instrumentos adequados, sempre que estejam disponíveis. Estes instrumentos ad-

equados incluem observações no terreno e, sempre que possível, sistemas de alerta, de aviso e de diagnóstico precoce, assentem em bases científicas sólidas, bem como informações de conselheiros qualificados profissionalmente.

3º. Com base nos resultados do controlo, o utilizador profissional deve decidir se aplica ou não medidas fitossanitárias, e em que momento. Valores-limiar sólidos e rigorosos do ponto de vista científico são componentes essenciais da tomada de decisões. No que se refere aos organismos nocivos, os valores-limiar definidos para a região, para zonas específicas, para as culturas e para as condições climáticas específicas devem, se possível, ser tidos em conta antes dos tratamentos.

4º. Os meios de luta biológicos, físicos e outros meios não químicos sustentáveis devem ser preferidos aos meios químicos, se permitirem um controlo dos inimigos das culturas de uma forma satisfatória.

5º. Os pesticidas aplicados devem ser tão selectivos quanto possível para o fim em vista e ter o mínimo de efeitos secundários para a saúde humana, para os organismos não visados e para o ambiente.

6º. O utilizador profissional deve manter a utilização dos pesticidas e outras formas de intervenção nos níveis necessários, por exemplo, utilizando doses reduzidas, reduzindo a frequência de aplicação ou recorrendo a aplicações parciais, tendo em conta que o nível de risco para a vegetação deve ser aceitável e que essas intervenções não aumentem o risco de desenvolvimento de resistência nas populações de organismos nocivos.

7º. Quando o risco de resistência a uma medida fitossanitária for conhecido e quando o nível de organismos nocivos exigir a aplicação repetida de

pesticidas nas culturas, deverá recorrer-se às estratégias anti-resistência disponíveis para manter a eficácia dos produtos. Tal poderá incluir a utilização de vários pesticidas com diferentes modos de acção.

8º. Com base nos registos relativos à utilização de pesticidas e ao controlo dos organismos nocivos, o utilizador profissional deverá verificar o êxito das mediadas fitossanitárias aplicadas.

Dentro de uma estratégia de protecção integrada, em que se valorizam medidas de combate não químicas, importa referir aqui a Solarização do Solo, como uma meio de luta não químico a ter em conta, e com resultados muito satisfatórios no controlo de infestantes, de pragas e doenças do solo, selectiva (não cria vazio biológico) e estimuladora do crescimento e da produção das culturas. A solarização do solo, baseia-se no aproveitamento da energia solar à custa de um filme de plástico transparente de espessura reduzida, que se coloca sobre a superfície dum solo previamente humedecido, durante os meses mais quentes do ano, por um período de 30 a 60 dias ou mais, provocando uma elevação das temperaturas do solo e destruindo os propágulos dos agentes patogénicos e das infestantes. Para a realização adequada da solarização deve executar-se uma mobilização adequada do terreno, até cerca de 20 a 30 cm de profundidade. Para garantir que a superfície do solo fique perfeitamente homogénea e esmiuçada, procede-se de seguida a uma fresagem a pequena profundidade, de modo a obter uma superfície do terreno plana e suficientemente lisa, requisito necessário para uma adequada colocação posterior do plástico no solo. Proceder a uma rega abundante do solo, por gravidade ou por aspersão debitando uma dotação de cerca de 30 mm, aplicada em dois dias sucessivos, procurando que o terreno permaneça saturado ao longo do perfil. Com esta rega pretende-se aumentar a condutividade térmica do solo, privilegiando assim a eficácia da solarização. Cobrir com um filme de

polietileno transparente de espessura reduzida (0,050 mm), garantindo que o plástico fique esticado e perfeitamente aderente à superfície do solo, de modo a evitar a formação de bolsas de ar. O plástico deverá permanecer esticado e fixo, por enterramento das suas extremidades, numas valas laterais abertas para esse efeito, manualmente ou mecanicamente (**Figs. 11, 12, 13 e 14**).



Figura 11 – Fresagem do solo, após mobilização adequada.



Figura 12 – Pormenor da colocação do plástico.



Figura 13 - Pormenor do enterramento lateral do plástico com motocultivador



Figura 14 - Aspecto final de uma parcela solarizada.

Nos casos em que se recorre à luta química, a compra, o armazenamento e a aplicação dos produtos fitofarmacêuticos, bem como o destino a dar às embalagens vazias, são alvo de procedimentos e práticas consignadas na legislação portuguesa e europeia, que visam garantir o bom estado dos produtos, a segurança dos aplicadores, das instalações e do ambiente.

Os produtos fitofarmacêuticos são produtos químicos, constituídos por uma mais substância activa, que se destinam ao combate de pragas, doenças e infestantes das culturas. São produtos que têm inerentes a si próprios, uma certa toxicidade, sendo necessário avaliar os riscos associados à sua utilização ao nível dos aplicadores, consumidores, ambiente e espécies não visadas. Esta informação deverá ser transmitida com o máximo de rigor no rótulo do produto.

Actualmente existe uma grande preocupação quanto à venda, armazenamento e aplicação dos fitofármacos, estando a produzir-se legislação neste domínio, que visa, fundamentalmente, licenciar os locais de venda, exigir formação específica para vendedores e aplicadores.

Assim, importa apresentar algumas **boas práticas agrícolas**, no que respeita ao armazenamento, à aplicação e ao tratamento a dar às embalagens vazias, que a seguir se enunciam:

- O armazenamento dos produtos fitofármacos nas explorações, terá que ser feita num armazém, ou local, especialmente construído para o efeito, com as **seguintes recomendações**:

- Não construir o armazém em locais próximos dos cursos de água ou locais sujeitos a inundações;

- A acessibilidade do local deverá garantir uma adequada carga e descarga e o acesso fácil a bombeiros e a outros serviços de socorro;

- O armazém deve estar isolado de outros edifícios, deixando-se pelo menos uma distância de 10 metros entre eles e deverá estar equipado com instalação eléctrica adequada;

- O armazém deverá ter uma cobertura adequada e ventilação natural, ou forçada, com entrada de ar localizadas perto do pavimento e saídas perto do tecto, devidamente protegidas;

- O pavimento do armazém deverá ser estanque e deve estar previsto um sistema de escoamento e retenção de águas.

- Deverá existir um fácil cesso a água corrente e estar previsto um chuveiro de emergência;

- Os produtos fitofarmacêuticos (**PF**) devem ser armazenados em prateleiras, nas suas embalagens originais fechadas e com o rótulo visível;

- Os PF devem ser armazenados por grupos de classes (fungicidas, in-

secticidas, herbicidas, etc,) e dentro de cada classe, segundo a classificação toxicológica (**perigosidade**);

- Para permitir um bom arejamento, as embalagens dos PF não devem ser colocados directamente no chão nem encostados às paredes laterais;

- Os PF devem ser armazenados também de acordo com as formulações (formulações líquidas nas prateleiras inferiores e formulações sólidas na superiores). Os PF com formulações voláteis devem se armazenados nos locais com melhor arejamento;

- Para evitar que os PF se tornem desactualizados, no seu armazenamento deve aplicar-se a regra “primeiro produto a entrar será o primeiro produto a sair”;

- Os locais de armazenamento dos PF têm que estar fechados à chave só podendo aceder ao local aplicadores e técnicos responsáveis.

Quanto à aplicação dos PF, vamos apresentar também algumas recomendações, que se prendem com a **segurança do aplicador, durante a preparação da calda:**

- Obrigatoriedade de utilizar o equipamento de protecção individual (EPI), para evitar contaminação de pele e olhos. Basicamente o EPI é constituído por um facto de protecção de tecido impermeável e com gorro, óculos de protecção, máscara naso - bucal, luvas e botins;

- Leitura atenta e interpretação rigorosa do rótulo, que contém informação sobre a concentração / dose, preparação da calda, os inimigos que combate, os efeitos toxicológicos e ecotoxicológicos, intervalos de segurança,

culturas para que está homologado, entre outras;

- A preparação da calda, que consiste na mistura do PF com água, em proporções referidas no rótulo, vai depender do tipo de formulação. No caso dos pós molháveis deve-se fazer a dissolução, numa vasilha à parte, onde junta a quantidade de PF necessária com um pouco de água, agitando bem até obter uma pasta homogénea e sem grumos. Deitar esta pasta no pulverizador que já contém cerca de metade da água necessária e completar o volume de água, agitando sempre;

- A preparação da calda deve ser feita ao ar livre e longe de poços fontes ou cursos de água;

- Em dias de vento o aplicador deve preparar a calda voltando as suas costas no sentido da direcção do vento;

- Todo o material utilizado na preparação da calda deverá ser lavado, após o seu uso, e as águas da lavagem adicionadas à calda.

Quanto ao tratamento a dar às embalagens vazias dos PF, a legislação considera as embalagens primárias (aquelas que contêm o produto directamente) como resíduos perigosos, pelo que deverão ser alvo de tratamento (recolha e valorização), de acordo com um sistema integrado de gestão de resíduos. O sistema responsável e que está autorizado pelo Instituto Nacional de Resíduos (INR) é a VALORFITO que tem a responsabilidade de fazer a gestão das embalagens vazias dos produtos fitofarmacêuticos. O sistema VALORFITO é, por outro lado, gerido pela SIGERU – sistema integrado de gestão de embalagens e resíduos em agricultura. Assim, o sistema VALORFITO tem como objectivo a recolha periódica e a gestão final dos resíduos de embalagens dos PF,

dando resposta adequada e um destino seguro, a estes resíduos gerados nas explorações agrícolas.

Este sistema implica o envolvimento responsável das diferentes entidades que compõem a fileira dos produtos fitofarmacêuticos, a saber:

- O agricultor/aplicador, que na sua exploração deverá proceder à tripla lavagem das embalagens vazias dos PF, inutilizá-las e armazená-las temporariamente em sacos adequados à sua recolha, que poderão ser solicitados nos pontos de venda ou nos centros de recepção. Proceder à entrega destes sacos nos centros de recepção nos períodos de recolha previamente definidos;

- Os pontos de venda dos PF deverão fornecer aos agricultores os sacos de recolha e definir os períodos de entrega;

- Os centros de recepção são constituídos por operadores económicos, devidamente licenciados e autorizados pela SIGERU e devidamente identificados com o logótipo da VALORFITO, que procedem ao armazenamento, em condições de segurança, de todas as embalagens vazias, até serem enviadas para as estações de tratamento, reciclagem e valorização energética;

- As empresas detentoras de APV (autorização provisória de venda), que são responsáveis pela colocação dos PF no mercado, deverão informar a SIGERU, anualmente, da quantidade dos PF existentes no mercado e colocar no rótulo das embalagens dos PF o logótipo da VALORFITO.

Relativamente à protecção das culturas, todos os agricultores devem estar atentos às informações das **ESTAÇÕES DE AVISOS** da sua região.

Nas três páginas seguintes, incluímos uma circular, emitida pela Estação de Avisos do Dão, em 18/03/14, como exemplo da informação técnica fornecida aos agricultores, no âmbito da protecção das plantas.

AVISOS AGRÍCOLAS

Estação de Avisos do Dão

Circular nº **03/14** **Viseu, 18 de Março de 2014**

MACIEIRA **VINHA**

Pedrado

As condições meteorológicas de tempo chuvoso e húmido promoveram o desenvolvimento das pseudotecas de pedrado. Os ascosporos já se encontram maduros e a precipitação prevista a partir de dia 21 de Março irá provocar infeções. Deste modo, recomendamos a proteção do seu pomar, antes das chuvas, apenas nas variedades que se encontram no estado fenológico C3-D (Figura 1). Deve proteger as restantes variedades à medida que forem atingindo este estado fenológico. Opte por um produto de ação preventiva. Consulte a lista de produtos homologados anexa à presente circular.

Figura 1 - Estados fenológicos C3-D

Na estratégia anti-pedrado é fundamental evitar a instalação da doença durante o período de contaminações primárias. Nesta fase os tratamentos devem ser posicionados imediatamente antes aos períodos de infeção, ou seja, antes da ocorrência de precipitação. A fim de reduzir o risco de aparecimento de resistências, a escolha dos produtos fitofarmacêuticos deve ser feita de forma equilibrada, garantindo a alternância de substâncias ativas.

Escoriose

Algumas vinhas da região já se encontram no estado fenológico – “ponta verde” (estado C) atingindo em breve o estado de “saída das folhas” (D), estado fundamental para o tratamento da escoriose. Atendendo ao anterior, ao risco de precipitação previsto pelo IPM e à presença desta doença em muitas vinhas da região, reúnem-se condições favoráveis ao estabelecimento desta doença, pelo que recomendamos tratar para a escoriose assim que a sua vinha atinja os estados fenológicos indicados. Para realizar este tratamento escolha uma das seguintes opções:

- Realizar apenas um tratamento - quando metade da vinha se apresentar no início da saída das folhas (orelha de rato) recorrendo a uma das seguintes formulações de substâncias activas (ver quadro anexo): folpete + fosetil de alumínio ou metirame + piraclostrobina.
- Realizar dois tratamentos - O 1º quando 30 a 40% dos gomos atingirem o estado fenológico D (saída das folhas). O 2º quando 40% dos gomos atingirem o estado fenológico E (folhas livres). Nesta opção as formulações de substâncias activas a utilizar poderão ser: enxofre, folpete, mancozebe, metirame, propinebe ou fosetil-alumínio + mancozebe, azoxistrobina, azoxistrobina+ folpete.

GOVERNO DE PORTUGAL

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E DO MAR

Direção Regional de Agricultura e Pescas do Centro

Direção de Serviços de Desenvolvimento Agro-Alimentar, Rural e Licenciamento
Divisão de Apoio à Agricultura e Pescas
Estação de Avisos do Dão
Estação Agrária de Viseu
3504-504 Viseu
Telefone: 232 467 220 Fax: 232 467 226
e-mail: eadad@drapc.min-agricultura.pt

PESSEGUEIRO

Lepra

A previsão é de chuva e frio a partir do final da semana, condições extremamente favoráveis ao desenvolvimento da doença. Realize tratamento antes das chuvas. Consulte a lista de produtos homologados enviada com a Circular anterior.

NÚMERO DE HORAS DE FRIO

De 1 de Novembro de 2013 a 28 de Fevereiro de 2014	
São Pedro do Sul	773
Tondela	649
Viseu	1004
Gouveia (Nabais)	1022
Gouveia (Vinhó)	1043
Seia	973

Sr. Viticultor o prazo para a Submissão das Candidaturas ao *Apoio à Reestruturação e Reconversão das Vinhas (VITIS)* **foi prolongado até 24 de Março.**

SEMINÁRIO USO SUSTENTÁVEL DOS PRODUTOS FITOFARMACÊUTICOS

Vai realizar-se no próximo dia 29 de Abril, na Escola Superior Agrária de Castelo Branco, o Seminário Uso Sustentável dos Produtos Fitofarmacêuticos, onde será transmitida informação relevante sobre a Lei n.º 26/2013.

Confirme a sua presença através dos contactos:
232 467 234/232 467 220 ou pelo correio electrónico
eadao@drape.min-agricultura.pt.

[Visualizar Original](#)

FUNGICIDAS HOMOLOGADOS PARA O COMBATE AO PEDRADO DA MACIEIRA - 2014

SUBSTÂNCIA ATIVA	MODO DE ACÇÃO	MODO DE PRODUÇÃO BIOLÓGICO	INTERVALO DE SEGURANÇA (DIAS)	PRODUTOS COMERCIAIS
captana	Contacto, com acção preventiva	Não	21	MERPAN 80 WG - CAPTANA SELECTIS - CAPTANA SAPEC DF - CAPTANA SAPEC 83 - CAPTAN - MALVIN 83 WP - MERPAN 480 SC - PERCAPTA
captana + trifloxistrobina	Fungicida misto, com acção preventiva	Não	21	FLINT PLUS
ciprodinil	Sistémico com acção preventiva e curativa	Não	Aplicar só até ao fim da floração	CHORUS 50 WG
crexoxime-metilo	Sistémico, com mobilidade translaminar e acção de vapor e actuação predominantemente preventiva mas também curativa	Não	28	STROBY WG
difenoconazol	Sistémico com acção preventiva e curativa	Não	14	SCORE 250 EC - CERIMONIA - INVICTUS
diflanão	Contacto com acção preventiva	Não	21	DELAN 70 WG - DICTUM
dodina	Contacto com acção preventiva e curativa	Não	14	SYLLIT 65 WP - SYLLIT 400 SC
enxofre	Contacto, com acção preventiva	Sim	-	Vários
fenbuconazol	Sistémico com acção preventiva e curativa	Não	28	INDAR 5 EW
fluquinconazol + pirimetanil	Fungicida misto que actua como preventivo e curativo	Não	56	VISION
folpete	Contacto com acção preventiva		21	FOLPETIS WG - FOLPAN 80 WDG - BELPRON F-50 - FOLPEC 50 - FOLPEC 50 AZUL - FOLPAN 500 SC
mancozebe	Contacto com acção preventiva	Não	28	CAIMAN WP - MANCOZAN - MANFIL 80 WP - NUTHANE - PENNCOZEB 80 - DITHANE M-45 - FUNGÈNE - MANCOZEBE SAPEC - MANCOZEBE SELECTIS - MANGAZEB - MANZENE - MANCOZEB 80 VALLÉS - NUFOSEBE 80 WP - DITHANE NEOTEC - MANFIL 75 WG - PENNCOZEB DG - STEP 75 WG - NUFOSEBE 75 DG - FUNGITANE WP - FUNGITANE AZUL WP - KOZEBE - DITHANE AZUL WP
mancozebe + tebuconazol	Sistémico com acção preventiva e curativa	Não	28	FOX MZ - TEBUTOP MZ
metiram	Contacto com acção preventiva	Não	28	POLYRAM DF
propinebe	Contacto com acção preventiva	Não	28	ANTRACOL
tebuconazol	Sistémico com acção preventiva e curativa	Não	21	FOX WG ADVANCE - LIBERO TOP - MYSTIC 25 WG - TEBUTOP - ORIUS 20 EW - FRUTOP 25 EW - FEZAN - GLORIA 20 - ORIUS 25
tetraconazol	Sistémico com acção preventiva e curativa	Não	7	DOMARK
tiolanato-metilo	Sistémico com acção preventiva e curativa	Não	14	TOCSIN WG
tirame	Contacto com acção preventiva	Não	35	THIANOSAN - FERNIDE WG - FERNIDE WP - POMARSOL ULTRA D - TM 80 - TIDORA G - URAME 80WG
trifloxistrobina	Sistémico, com mobilidade translaminar e lateral com acção predominantemente preventiva, mas também curativa	Não	14	CONSIST - FLINT
zirame	Contacto, com acção preventiva	Não	Aplicar só até à floração	THONIC WG - ZICO - ZIDORA AG

Nota: Esta lista não contempla os produtos com cobre pois estes apenas devem ser utilizados até ao estado fenológico B-C.
Fonte: Página web da Direcção Geral de Alimentação e Veterinária (www.dgv.min-agricultura.pt) (17 de Março de 2014)

A CONSULTA DESTA LISTA NÃO DISPENSA A LEITURA DO RÓTULO DAS EMBALAGENS

Respeite as precauções biológicas, toxicológicas, ecotoxicológicas e ambientais constantes no rótulo.
O cumprimento das informações referentes ao modo de preparação da calda, modo de aplicação e modo da acção são fundamentais para assegurar a protecção do aplicador, do ambiente e o sucesso do tratamento.
A escolha do produto fitofarmacêutico deve ser tão seletiva quanto possível, para o fim em vista e garantir o mínimo de efeitos secundários.

[Visualizar Original](#)

Tabela 1: Produtos homologados para combate à escoriose da vinha no ano de 2014. (www.dgv.mamaot.pt)

Substância(s) activa(s)	Designação comercial	AB	IS	OBSERVAÇÕES
Azoxistrobina	QUADRI	N		Não efetuar mais de 3 tratamentos, por ano e no total das doenças, com este ou outro fungicida do grupo dos QOI.
Azoxistrobina + folpete	QUADRI MAX; SIENA	N		Não efetuar mais de 3 tratamentos, por ano e no total das doenças, com este ou outro fungicida do grupo dos QOI.
Fosetil-alumínio + mancozebe	MAESTRO M; ZETYL MZ; MILDOR EXTRA MZ; MILAGRO; ALFIL DUPLO	N		Dois tratamentos na Primavera nos estados D e E.
Enxofre	VÁRIOS	S		Dois tratamentos na Primavera nos estados D e E.
Famoxadona + mancozebe	EQUATION CONTACT	N	28	Não efetuar mais de 3 tratamentos, por ano e no total das doenças, com este ou outro fungicida do grupo dos QOI.
Folpete	FOLPAN 500 SC; FOLPAN 80 WDG FOLPETIS WG FOLPEC 50 AZUL; BELPRON F-50; FOLPEC 50	N		Dois tratamentos na Primavera nos estados D e E.
Folpete + fosetil alumínio	RHODAX FLASH; MAESTRO F; MAESTRO F AZUL; ZETYL COMBI AZUL; ZETYL COMBI; ZETYL COMBI WG; MAESTRO F WG ADVANCE;	N		Tratamento de Primavera no estado D.
Mancozebe	VÁRIAS	N		Dois tratamentos na Primavera nos estados D e E.
metirame	POLYRAM DF	N		Dois tratamentos na Primavera nos estados D e E.
Metirame + piraclostrobina	CABRIO TOP	N	56	Não efetuar mais de 3 tratamentos, por ano e no total das doenças, com este ou outro fungicida do grupo dos QOI. N.º máximo de aplicações: 3 em videira. Não efetuar mais aplicações com produtos que contenham outras substâncias ativas do grupo dos ditiocarbamatos (mancozebe, propinebe, tirame ou zirame), autorizados para a cultura em causa. Efetuar um tratamento entre o gomo de algodão e as 3 folhas livres. Em vinhas fortemente atacadas efetuar dois tratamentos: o 1.º entre o gomo de algodão e a ponta verde das folhas e o 2.º entre a saída das folhas e as 3 folhas livres.
propinebe	ANTRACOL	N		Dois tratamentos na Primavera nos estados D e E.

AB-Passível de utilização em agricultura biológica (N-não, S-Sim); IS intervalo de segurança

[Visualizar Original](#)

2.6. Produção em modo biológico

Outra forma de produzir alimentos de origem vegetal e animal é através do modo de produção biológico, também conhecido como agricultura biológica, que aplica as técnicas culturais da agricultura convencional, mas com muito mais restrições impostas legalmente, no que concerne aos factores de produção disponíveis. O conceito de agricultura biológica foi legalmente regulamentado pelo Regulamento CE nº 2092/91, que foi objecto de sucessivas alterações e derrogações e complementado por outros regulamentos e anexos.

O modo de produção biológico foi alargado ao sector pecuário, em 1999, com a publicação do Regulamento CE nº 1804/99.

Actualmente a prática da agricultura biológica é regulamentada segundo os preceitos publicados nos Regulamento CE nº 834/2007 e Regulamento CE nº 889/2008 e Regulamento CE nº 1235/2008. Actualmente foi publicado o Regulamento de Execução (EU) nº 335/2014 que altera algumas normas referentes à importação de produtos biológicos de países terceiros.

Os agricultores que se dediquem à agricultura biológica têm que respeitar e cumprir todas as normas e legislação em vigor que regulamentam a actividade, pelo que é de consulta obrigatória os seguintes sítios: [EUR-LEX](#) e [DGADR](#).

A agricultura biológica consiste num modo de produção, em que são utilizadas práticas culturais que respeitem o equilíbrio natural do ambiente, respeitando os ciclos e sistema naturais da terra, das plantas e dos animais, promovendo a biodiversidade e preservando a fauna e flora selvagem. Esta actividade privilegia os recursos renováveis da exploração agrícola, a conservação e preservação do solo e da água, assim como, a utilização de materiais biodegradáveis e reciclados.

A agricultura biológica deve orientar-se para um nicho de mercado específico e estabelecer uma fileira produtiva e de distribuição que seja socialmente justa e ecologicamente respeitadora do meio.

Assim a agricultura biológica deve utilizar as técnicas culturais que promovam a conservação do solo e da água e aplicar, em termos de factores de produção, nomeadamente, fertilizantes e produtos fitofarmacêuticos, só os autorizados pela legislação comunitária e nacional. Para este fim recomendamos a consulta de uma brochura intitulada “Guia de Factores de Produção para a Agricultura Biológica”, 2012/2013, Agro – Sanus, do autor Jorge Ferreira, assim como as associações de agricultura biológica seguintes: [AGROBIO](#)

- Associação Portuguesa de Agricultura Biológica e [INTERBIO](#) - Associação Interprofissional para a Agricultura Biológica.

Do exposto, a agricultura biológica, representa em nossa opinião, um estado ambientalmente mais avançado e exigente da produção vegetal e animal, do que a agricultura em modo de produção integrada.

2.7. Produção de culturas sem solo

Um processo produtivo mais recente, assenta em sistemas de produção de culturas, onde o solo agrícola não é utilizado. As culturas vão retirar os nutrientes de que necessitam para crescimento e para produção a soluções nutritivas equilibradas e adequadamente elaboradas. Este modo de produzir já se encontra muito generalizado em países como a Holanda, Dinamarca, França e Espanha. No nosso país já começa a ter uma expressão razoável. Culturas hortícolas, florícolas e até arvenses podem ser cultivadas por este processo. Dentro das culturas sem solo existem fundamentalmente três processos de produção, a saber

2.7.1. Culturas em substrato, Hidroponia e Aeroponia

As culturas em substrato são aquelas que se cultivam num substrato inerte ou não, que se encontra confinado a um espaço e separado do solo. Exemplos de substratos mais utilizados são: fio de coco, lã de rocha, perlite, vermiculite, argila expandida, areia, turfa, palhas, serradura, etc. Estes substratos servem de suporte físico às plantas e os nutrientes são fornecidos pela solução nutritiva que é incorporada nos substratos.

A hidroponia diz respeito ao cultivo de plantas em que o seu sistema radicular se encontra apenas em contacto directo com a solução nutritiva, que lhe fornece os nutrientes necessários.

A aeroponia, corresponde ao sistema de produção em que as plantas e o seu sistema radicular estão suspensos no ar e os nutrientes são fornecidos pela nebulização da solução nutritiva.

A produção de culturas sem solo constitui uma alternativa aos sistemas convencionais de agricultura, uma vez que permite maiores produções em quantidade e qualidade, permite uma monitorização rigorosa da qualidade e quantidade dos nutrientes fornecidos, permite um melhor controlo de pragas e doenças e permite produzir de forma mais ou menos constante, ao longo de todo o ano, mas obviamente, trata-se de um processo produtivo com investimentos iniciais mais avultados (estufas, infra-estruturas e equipamentos). O Sistema actualmente mais implementado de hidroponia é o sistema conhecido pela designação NFT, que significa: Nutrient Film Technique (**Fig. 15**).



Figura 15. Aspecto de culturas hidropónicas no sistema NFT.

2.8. Que culturas produzir

Para além das culturas tradicionais da região, os agricultores poderão introduzir “novas culturas” que agora estão disponíveis e com melhor mercado das quais podemos sugerir, as seguintes: Figueira-da-Índia; Cânhamo para fins industriais, Mirtilo, Framboesa, Groselha e culturas tropicais ou subtropicais, que terão que ser em estufa, como a Manga e o Abacaxi. Para mais informações consultar: [APROFIP](#) (Associação de Profissionais do Figo da Índia Portugueses). Cooperativa para o Desenvolvimento do Cânhamo: [CANAPOR](#). Hoje assume particular interesse, a cultura de cogumelos, com especial destaque para a produção de cogumelos Shiitake em troncos (Fig. 16).



Figura 16. Início da produção de Shiitake em troncos de choupo.

Para a produção de cogumelos é necessário que os agricultores disponham de inóculo, “semente”, que não é mais que os propágulos da espécie de cogumelo que se pretende produzir, sendo que as formas mais comuns de disponibilizar essa “semente” são as cavilhas (Fig. 17) ou grãos de cereal inoculados (Fig 18), para além de outros materiais orgânicos.



Figura 17. Cavilhas inoculadas.



Figura 18. Grãos de cereal (trigo) inoculados.

Bibliografia Consultada:

- Amaro, P. & Godinho MC (Coords), (2011). Livro de Resumos do 9º Encontro Nacional de Protecção Integrada. Escola Superior Agrária / Instituto Politécnico de Viseu. Viseu. 136 pp.
- Barrote, I. (2010). Manual de Conversão ao Modo de Produção Biológico. MADRP – DRAP Norte: 22 pp.
- Ferreira, J. (2012/2013). Guia de Factores de Produção para a Agricultura Biológica. Agro – Sanus: 45 pp.
- Mourão, I.M. (Edt.) (2007). Manual de Horticultura no Modo de Produção Biológico. Projeto PO AGRO DE&D – 747. Escola Superior Agrária de Ponte de Lima/IPVC. 198 pp.

- MADRP – Grupo de Trabalho Técnico para as Boas Práticas Agrícolas (S/D). Manual Básico de Práticas Agrícolas: conservação do solo e da água. INGA. 80 pp.

- Pereira, LS, Mexia, JT & Pires CAL (Edts), (2010). Gestão do Risco em Secas: Métodos Tecnologias e Desafios. Edições Colibri e CEER. Lisboa. 344 pp.

- Pinto, A, Pereira J. & Teixeira D., (2008). Solarização do Solo e Produção Biológica em Agricultura. In: Variedades Regionais e Agricultura Biológica: desafios para peras e maçãs portuguesas (Simões, O, Lopes, A & Ferreira J (Coords). ESAC/DRAPC. Coimbra: 68 -75.

- Pinto, A, (2011). Solarização do Solo. Uma contribuição para a sua aplicação e divulgação em Portugal. AGROTEC – Revista Técnico-Científica Agrícola. 1: 76- 79.

- Pinto, A. (2013). Cogumelo Ostra Versus Shiitake. Quem Vence? AGROTEC – Revista Técnico-Científica Agrícola. 9: 34-38.

- Santos, JQ. (2001). Fertilização e Ambiente: Reciclagem Agro-Florestal de Resíduos e Efluentes. Publicações Europa America, LDA. Mem Martins. 261 pp.

- <http://www.lusosem.pt/seguranca.html> . 06/03/2014.

CAPÍTULO III - Comercialização: Para quem produzir

1. Como fazer a Prospeção do mercado

O mercado pode ser definido como o conjunto de clientes, reais e potenciais de um dado produto (Lindon et al., 2008). A melhor forma de fazer uma prospeção de mercado é proceder a um **estudo de mercado**. Os estudos de mercado envolvem normalmente quatro fases: i) definição e formulação do problema; ii) definição dos objetivos com o estudo de mercado; iii) recolha de informação e, iv) análise e tratamento da informação (Pires, 2000).

A definição e **formulação do problema**, pressupões naturalmente que seja identificado o problema para o qual se pretende obter resposta. Poderá por exemplo ser: “Quais os tipos de clientes que na NUT Dão-Lafões mais valorizam os produtos oriundos de agricultura biológica?” O problema definido deve ser a base da prospeção de mercado e nortear todo o trabalho a desenvolver pelo empresário.

Paralelamente à definição do problema é também importante que o empresário defina claramente os **objetivos** a alcançar na realização do estudo de mercado. Tomando como exemplo o referido anteriormente, os objetivos podem prender-se com a identificação e caracterização destes clientes.

A terceira fase da elaboração do estudo de mercado requer a **recolha de informação** sobre o mercado/clientes. O empresário tem ao seu dispor as fontes de informação secundária e as fontes de informação primária. As fontes de informação secundária referem-se à informação publicada. Pode ser informação publicada pela própria empresa (por exemplo referente ao histórico da própria empresa) e/ou informação publicada por entidades externas à própria empresa. Com relevância na área agrícola e afim refere-se como exemplo a informação publicada pela:

- Direção Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural (DGADR);

- Instituto Nacional de Estatística (INE);

- AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal);

- Agroportal;

- Revistas da Especialidade (exemplo de revistas agrícolas: Gazeta Rural, Ruralidades, Espaço Rural, Investigação Agrária, Associação Portuguesa de Horticultura, entre outras);

- Artigos da especialidade, que se encontram muitas vezes on-line.

Por seu turno as fontes de informação primária referem-se a uma informação original de mercado concebidas com um fim muito específico e desenvolvidas pelo próprio empresário (ou empresas de estudos de mercado). A recolha de informação primária utiliza frequentemente como ferramentas os **inquéritos**, as **entrevistas**, a **observação**, a **experimentação**, entre outras ferramentas.

A última fase da elaboração dos estudos de mercado é a análise e tratamento de informação. No que diz respeito ao tratamento de informação recolhida por meio de inquéritos a informação poderá ser tratada sob o ponto de vista descritivo ou utilizar-se formas mais sofisticadas de análise da informação como a análise de clusters (muito utilizada nos estudos relativos à segmentação de mercado).

2. Aspetos a ter em conta em consideração numa análise de mercado

Numa era marcada pela globalização e crescente concorrência de produtos e serviços o conhecimento do mercado de uma empresa é uma peça fundamental para a estratégia do seu negócio. De facto como referem alguns autores (e.g. Mullins, 2003), sem satisfazer as necessidades dos clientes poderá não haver mercado e sem estes a empresa não consegue prosperar. Com efeito, os negócios para serem bem-sucedidos têm de se concentrar nas necessidades e expectativas dos clientes e não na suposição (muitas vezes, pouco rigorosa) do próprio empresário. Naturalmente o mercado de produtos agrários não foge a esta necessidade.

Desde logo, na análise do mercado é imprescindível perceber quais os **tipos de clientes ou grupos de clientes** que a empresa pretende servir e que poderão proporcionar os maiores ganhos. A empresa pode caracterizá-los com base em diferentes critérios de segmentação ou divisão. São geralmente utilizados os **critérios demográficos**; os **critérios psicográficos** e critérios baseados nos **benefícios obtidos** pelos produtos adquiridos e consumidos. Os critérios demográficos utilizam variáveis como: a localização geográfica, o sexo, a idade, o nível de instrução, o rendimento, a profissão, o tamanho da família e classe social. Os critérios psicográficos são baseados numa dimensão psicológica e não demográfica do indivíduo. Uma das dimensões psicológicas a que normalmente as empresas recorrem é o estilo de vida. Assim, por exemplo, uma empresa agrária produtora de **produtos biológicos** pode querer lançar os seus produtos para pessoas que procuram ter um estilo de vida mais saudável, devendo por isso desenvolver esforços no sentido de atrair o segmento de mercado constituído por este grupo de pessoas. Por sua vez nos critérios baseados nos benefícios dos produtos, as empresas devem enfatizar os benefícios que os produtos têm ao ser adquiridos ou consumidos. Tomando ainda como exemplo a empresa produtora de produtos biológicos, a par dos

critérios baseados nos benefícios dos produtos, a mesma empresa pode frisar a qualidades destes mesmos produtos em termos nutricionais, de segurança, de sabor, entre outros.

Para além dos **tipo de clientes**, segmentos ou target que a empresa pretende servir, outra questão a ter em conta diz respeito à **dimensão de mercado** e ao seu **potencial de crescimento**. Dito de outro modo, é importante perceber quantos clientes a empresa está disposta e tem capacidade para servir. Por exemplo, a empresa pode estar disposta a trabalhar o mercado local e regional, todo o território nacional ou mesmo trabalhar mercados internacionais. O conhecimento do tamanho e dinâmica de crescimento de mercado é fundamental para o empresário que deve compreender se o mercado é grande e atrativo (composto por muitos clientes e com muito potencial de crescimento ou se é um nicho de mercado (formado por um conjunto de consumidores em número limitado) com um potencial de crescimento limitado. A taxa de crescimento de mercado pode ser baseada ou no histórico da empresa e/ou em produtos concorrentes ou substitutos, podendo fazer-se projeções com base nessa base. Igualmente importante na estimação do potencial de mercado é observarem-se as tendências a nível económico, demográfico, social, político (entre outras) de forma a perspetivar e perceber alterações que indiquem se o mercado tende a evoluir no sentido favorável ou desfavorável ao desenvolvimento do negócio.

Não menos importante, a análise de mercado requer ainda a observação e análise da **concorrência**. Pretende-se que o empresário seja capaz de identificar as empresas concorrentes atuais e potenciais, assim, como a avaliação das mesmas. Esta avaliação compreende normalmente a análise da linha de produtos e serviços oferecidos (por exemplo, fruta, hortícolas, carne), bem como a análise dos preços, publicidade e promoções desenvolvidas por estas empresas e canais de distribuição utilizados (feiras, mercados locais, grandes superfícies, etc.).

3. Mercados Locais e Vantagens/desvantagens da Venda Direta

Os Estados Unidos da América são, por excelência, o país da produção agrícola em grande escala, especializada e intensiva, dominada geralmente por um complexo agro-industrial de grande dimensão (Tibério, 2013). Os Estados Unidos da América são também o país de origem do fast-food (Cristóvão & Tibério, 2009). Porém neste país parecem estar gradualmente a surgir novas formas de produção e distribuição que pouco tem a ver com comida dita mais industrial (Tibério, 2013). Um dos seus slogans mais representativos é “**Buy Fresh, Buy Local**”, traduzindo-se por um lado num incentivo à **distribuição e consumo de produtos locais** e por outro lado no apoio à **produção e à reconstrução/sustentabilidade de sistemas alimentares locais** (Cristóvão & Tibério, 2009). Este sistema tem pouco a ver com o sistema organizado industrialmente, onde os alimentos percorrem grandes distâncias e passam geralmente por uma grande quantidade de intermediários.

De acordo com os autores supracitados (Cristóvão & Tibério, 2009; Tibério, 2013) as vantagens da **venda direta ao consumidor** desta nova abordagem são:

- a dinamização do consumo de alimentos produzidos localmente;
- o estabelecimento de ligações diretas e personalizadas entre produtores e consumidores;
- a revitalização de estruturas de produção, transformação e distribuição próprias dos meios rurais;
- a construção de redes de relações entre produtores e governos locais, empresários e outros líderes e a;
- a promoção da economia local e do desenvolvimento rural;
- o consumidor tem acesso a informação sobre a origem, o seu modo de produção e a respetiva qualidade.

Muitos autores apontam para os benefícios sociais, económicos e ambientais deste modo de comercialização de **maior proximidade** entre produtores e consumidores. É neste contexto que a Rede de Rural Nacional enfatiza as vantagens ou benefícios da venda direta ou Circuitos Curtos de Proximidade (como se evidencia a seguir). Fá-lo tendo em conta os benefícios para os produtores, para a economia local, o ambiente e para os consumidores (**Tabela 1**).

Tabela 8 – Vantagens da Venda Direta

PRODUTORES

- Forma regular, e em muitos casos garantida, de escoamento dos produtos.
- Possibilidade de aumento da produção.
- Possibilidade de diversificar as atividades da exploração através da transformação dos produtos.
- Aumento do rendimento dos produtores.
- Planeamento da produção e da organização do trabalho.
- Pagamento imediato e justo dos produtos.
- Possibilidade de ter contato direto com os consumidores, conhecendo a sua opinião sobre os produtos em venda e preços praticados.
- Manter o seu emprego, criar emprego para familiares ou outro trabalho remunerado.
- Possibilidade de alargar a venda dos produtos a outros públicos, localmente.
- Reconhecimento social e profissional.

TERRITÓRIO E ECONOMIA LOCAL

- **Estímulo à economia local, retendo valor e população no território.**
- **Dinamiza os territórios rurais, contribuindo para a sua regeneração.**
- Contributo para a preservação dos produtos e das especialidades locais.
- Reforço da coesão territorial.
- Reforça a identidade cultural dos territórios.
- Incentiva a interação entre produtores e consumidores, entre o rural e o urbano.
- Cria condições para o surgimento de novas iniciativas e de redes para o desenvolvimento local.

AMBIENTE

- Redução da produção de resíduos, pela menor quantidade de perdas e menor volume de embalagens.
- Diminui a utilização de combustíveis fósseis e a emissão de gases c/ efeito de estufa.
- Promove a conservação de variedades locais, mais adaptadas ao ambiente contribuindo para a manutenção da biodiversidade.
- Promove uma maior consciência ambiental por parte dos consumidores.
- Quando associado a modos de produção sustentáveis ou biológicos, menor poluição, menor consumo energético, preservação da biodiversidade e da paisagem, contributo para a proteção do solo e da água.

CONSUMIDORES

- Consumo de produtos diversos, frescos e com qualidade garantida.
- Contacto direto com os produtores, permitindo conhecer a origem dos produtos e as condições de produção utilizadas.
- Acesso a uma oferta mais diversificada e a especialidades locais e tradicionais.
- Acesso a uma dieta nutricionalmente equilibrada ao longo de todo o ano.

- Acesso a uma alimentação mais saudável por parte de grupos populacionais de menores recursos.
- Solidariedade com os produtores, contribuindo para a manutenção da atividade dos produtores e das economias locais.
- Aquisição de produtos com uma boa relação qualidade/preço.

Fonte: Rede Rural Nacional, 2014a

Muito embora sejam naturalmente de enfatizar estes benefícios, há algumas desvantagens ou dificuldades inerentes ao próprio processo de venda direta. A Rede Rural Nacional (2014) refere igualmente essas dificuldades ou desvantagens do ponto de vista do produtor e consumidor.

PRODUTORES

- Dificuldade em garantir uma quantidade, variedade e regularidade na oferta de produtos que satisfaça as exigências e necessidades dos consumidores.
 - Necessidade de adquirir novas competências para desempenhar outras funções para além de agricultor (transformação dos seus produtos e comercialização), o que por vezes é difícil para o agricultor.
 - Dificuldade e necessidade em gerir o tempo, pela acumulação das atividades de produção, comercialização e eventualmente de transformação de produtos.
 - Necessidade de adquirir ou adaptar instalações e equipamentos para garantir o transporte e a comercialização dos produtos e em alguns casos a sua transformação (veículos adaptados, cadeias de frio, locais para embalagem, rotulagem e venda, instalações e equipamentos para a transformação).
 - Dificuldade em garantir o financiamento do investimento necessário às diferentes atividades, por inexistência de capitais próprios ou por dificuldade de acesso ao crédito bancário.
- Inexistência de uma cultura de cooperação e de organização dos produtores.
- Dificuldade em garantir as exigências legais requeridas para o exercício da sua atividade, muitas vezes por inadequação destas à dimensão destas produções e das empresas.

- Distância em relação aos centros urbanos ou locais de venda.
- Dificuldade de aquisição de novas competências por inadequação dos formatos e conteúdos das ações de formação existentes.

CONSUMIDORES

- A oferta de produtos é pouco diversificada e irregular (porque respeita a sazonalidade dos produtos) em relação aos seus hábitos de consumo.
- Os horários e locais de comercialização não são os mais adequados às exigências e hábitos dos consumidores.
- Dificuldade no acesso a informação clara sobre locais, horários de comercialização e outras especificações sobre os produtos e produtores.
- Em alguns casos, dificuldade em cumprir a regularidade dos compromissos de consumo exigidos (aquisição regular de cabazes, aquisição de produtos pelo comércio e restauração local).
- Inexistência de cultura de cooperação e de organização dos consumidores.
- Falta de informação sobre os benefícios destes produtos e formas de comercialização

Fonte: Rede Rural Nacional, 2014a

De referir ainda que este tipo de movimento de venda direta, nascido no Japão e nos Estados Unidos da América a partir da segunda metade do século XX (Tibério, 2013), visa reconstruir os referidos **sistemas curtos de proximidade** também conhecidos por **Circuitos Curtos (Agro) Alimentares (CCA)**, ligando produtores e consumidores e criando relações de confiança entre uns e outros.

Observe-se que em Portugal foi criado em 2012 um grupo de trabalho com vista à preparação de uma proposta de «Estratégia para a valorização da produção agrícola local» (**GEVPAL**), coordenado pela Direção Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural (Despacho nº. 4680/2012 de 3 abril). Este grupo de trabalho definiu os **seguintes conceitos**:

Sistema Alimentar Local (SAL): “Um conjunto de atividades interligadas, em que a produção, a transformação, a distribuição e o consumo de produtos alimentares visam promover a utilização sustentável dos recursos ambientais, económicos, sociais e nutricionais de um território. Este é definido como uma comunidade de interesses localizados, reforçando as relações entre os respetivos agentes intervenientes”;

Circuito Curto Agroalimentar (CCA): “Um modo de comercialização que se efetua ou por venda direta do produtor para o consumidor ou por venda indireta, com a condição de não haver mais de um intermediário. A ele se associa uma proximidade geográfica (concelho e concelhos limítrofes) e relacional entre produtores e consumidores”.

Em Portugal a Rede Rural Nacional (2014b) destaca as modalidades dos CCA existentes no país: Mercado de Produtores; Mercado de Produtores Bio; Feira de Produtos Locais; Cabaz de Produtos Agro-Alimentares e ainda o Ponto de Venda Coletivo (este último com menos expressão no país).

No âmbito destas modalidades podemos encontrar exemplos muito interessantes de Cooperativismo, Associativismo e venda Online. Estas questões serão objeto de análise de seguida.

4. Cooperativismo e Associativismo (Produtores-Consumidores)

Se é verdade que a grande distribuição tem vindo a assumir uma importância crescente e que os alimentos processados estão cada vez mais presentes na nossa dieta, não deixa igualmente de ser verdade que muitos portugueses começam a procurar produtos produzidos de forma mais natural e equilibrada.

As cooperativas de produtores ou organizações cooperativas com vista

a oferecer produtos agrícolas produzidos de forma mais natural e com uma qualidade superior, ganha por isso, cada vez mais destaque. Em Portugal um bom exemplo disso é o projecto “Relações de Cidadania entre Produtores e Consumidores” - **RECÍPROCO** (organização cooperativa), dinamizado pela Organização Cooperativa para o Desenvolvimento Integrado do Concelho de Odemira (TAIPA), cujos objetivos se prendem com a valorização de uma agricultura de proximidade, a criação de **parcerias entre produtores e consumidores** permitindo a estes últimos o acesso a **produtos locais frescos** mais saudáveis e a sensibilização do consumidor para o consumo dos frescos locais de qualidade (TAIPA, 2014). Das ações da RECÍPROCO sublinha-se a constituição e organização dos consumidores e a distribuição de cabazes de produtos agrícolas.

Projetos do mesmo tipo foram também lançados pela ADDLAP, em S. Pedro do Sul, e pela ADREPES, na área de Palmela-Sesimbra. Em S. Pedro do Sul, a **COOPRAÍZES** (cooperativa de produtores) disponibiliza cabazes de produtos hortícolas e frutas provenientes de pequenos agricultores do concelho, resultantes do modo de produção biológico, de proteção integrada e/ou de sistemas de produção tradicionais (Cristóvão & Tibério, 2009).

Na área da ADREPES, o projeto **PROVE - Promover e Vender** (grupo informal de **produtores e consumidores, cooperativa** ou outra instituição, **grupo autogerido pelos produtores**) resulta de uma iniciativa que pretendeu fomentar e contribuir para o escoamento de produtos locais, fomentando as relações de proximidade entre quem produz e quem consome, estabelecendo-se deste modo circuitos curtos de comercialização entre pequenos produtores agrícolas e consumidores (Prove, 2014a). Em 2011 esta iniciativa contava já com 22 núcleos estabelecidos em todo o país, 900 consumidores e 6,5 toneladas de produtos vendidos a cada semana. Através da PROVE os agricultores participantes aumentam o seu rendimento médio mensal em mais de 500 euros (Minha Terra, 2011).

5. Venda Online

O projeto PROVE é um bom exemplo das vendas exercidas on-line. Com efeito, este projeto valoriza as tecnologias de informação e comunicação (TIC). Para aderir e receber o cabaz PROVE, basta selecionar um cabaz do núcleo de produtores da área de residência respetiva e preencher online a ficha de consumidor. Nesta ficha deve-se indicar os produtos que nunca deseja receber e escolher o local de entrega do cabaz, onde se terá oportunidade de falar diretamente com os produtores (**ver ficha do consumidor**).

Ficha de Consumidor

Indique os seus dados pessoais e escolha uma palavra-passe de acesso à sua Ficha de Consumidor (os campos assinalados com * são de preenchimento obrigatório):

Nome *	
Contacto (telefone ou telemóvel) *	
Endereço de Correio Electrónico *	
Morada	
Código Postal	
Localidade	
Nº de Contribuinte	
Palavra-passe para actualizar os seus dados *	
Repita a palavra- passe para verificação *	

A palavra-passe tem de ter entre cinco e dez caracteres (letras ou números).

Indique o local de recolha, a periodicidade e a quantidade de cabazes que pretende receber em cada entrega:

Local de Entrega *

Tipo de cabaz *

Quantidade *

Início de Calendarização *

Periodicidade *

Assinale os produtos que NUNCA deseja receber (máximo cinco produtos):

- | | | | |
|---|--|--|---|
| ☐ Abóbora | ☐ Acelga | ☐ Agrião | ☐ Alface |
| ☐ Alho | ☐ Alho Francês | ☐ Ameixa | ☐ Batata |
| ☐ Batata Doce | ☐ Beldroega | ☐ Beringela | ☐ Beterraba |
| ☐ Castanha | ☐ Cebola | ☐ Cebolinho | ☐ Cenoura |
| ☐ Chuchu | ☐ Clementina | ☐ Courgette | ☐ Couve Brócolo |
| ☐ Couve Bruxelas | ☐ Couve caldo verde | ☐ Couve chinesa | ☐ Couve coração de boi |
| ☐ Couve grelo | ☐ Couve lombarda | ☐ Couve nabo | ☐ Couve portuguesa |
| ☐ Couve repolho | ☐ Couve-flor | ☐ Couve-galega | ☐ Damasco |
| ☐ Diospiro | ☐ Ervas Aromáticas e Medicinais | ☐ Ervilhas | ☐ Espinafre |
| ☐ Fava | ☐ Feijão seco | ☐ Feijão verde | ☐ Figo |
| ☐ Ginja | ☐ Grão | ☐ Grelo | ☐ Kiwi |
| ☐ Laranja | ☐ Lima | ☐ Limão | ☐ Maçã |
| ☐ Marmelo | ☐ Melancia | ☐ Melão | ☐ Melo |
| ☐ Milho | ☐ Morango | ☐ Nabiça | ☐ Nabo |
| ☐ Nêspora | ☐ Noz | ☐ Pepino | ☐ Pêra |
| ☐ Pêra Abacate | ☐ Pêssego | ☐ Pimento | ☐ Rabanete |
| ☐ Rábano | ☐ Romã | ☐ Rúcula | ☐ Tângera |
| ☐ Tangerina | ☐ Tomate | ☐ Tomate Cereja | ☐ Uva |

Fonte: Prove, 2014b

6. Marketing do Produto

– importância da imagem associada ao produto

Os produtos agrícolas são produtos que têm uma série de especificidades e, do ponto de vista do marketing, não podem nem devem ser vistos de forma igual a produtos produzidos de forma industrial. Entre essas especificidades sublinha-se o facto de, no geral, esses produtos serem à partida indiferenciados. Felizmente com a organização e criação dos sistemas curtos de proximidade e com os problemas crescentes relacionados com a produção massificada, gradualmente os consumidores começam a adquirir uma imagem diferenciada positiva dos produtos produzidos de forma mais sustentável.

É no entanto fundamental perceber o produto é um conceito vasto que pode estar associado a bens físicos (por exemplo uma fruta) e a serviços (entrega do bem) ou combinações dos dois que visam satisfazer necessidades dos consumidores. Para as empresas agrícolas (assim como para outro tipo de empresas) é fundamental garantir que o produto tenha valor para os clientes.

Assim pensar um produto, obriga assim a pensar numa série de outros parâmetros. Pela sua importância na conceção de uma imagem diferente e positiva nos consumidores, destaca-se aqui a questão da **qualidade**, da **embalagem** e da própria **marca** associada ao produto.

No que diz respeito à **qualidade** é importante garantir que o produto tenha uma boa qualidade técnica (que respeite as normas impostas internamente na empresa e impostas externamente pelas autoridades em termos de higiene e segurança alimentar), mas também que tenha elevada qualidade percebida pelos clientes. De forma a fidelizar o cliente é importante garantir e atestar a qualidade percebida do produto. A possibilidade de falar com os produtores agrícolas poderá ajudar no estabelecimento de **relações de confiança** entre produtores e consumidores e, de alguma maneira, ajudar na construção dessa qualidade percebida.

A **embalagem** e/ou acondicionamento do produto é frequentemente, o

primeiro contacto que o cliente tem com o mesmo produto. Assim quer a embalagem quer o acondicionamento, deve ser suficientemente apelativo para motivar a compra e levar à repetição da compra. De igual modo, a embalagem deve conter algum tipo de informação que seja relevante para o consumidor. Cita-se por exemplo a relativa à origem do produto, ao modo de produção e à sua durabilidade, entre outro tipo de informação.

A criação da **marca**, embora seja frequentemente negligenciada pelos produtores e muitos empresários agrícolas, deve ser um esforço desde o início. A marca permite distinguir a empresa dos concorrentes, dando mais credibilidade aos produtos. Além disso, na generalidade das vezes os consumidores estão dispostos a pagar mais por um produto de marca do que por um produto sem marca. Nos produtos agrícolas a possibilidade dos agricultores poderem usar a marca “produto tradicional”, de que se destaca os produtos de Denominação de Origem Protegida – DOP; Indicação Geográfica Protegida – IGP; ou Certificado de Especificidade (CE) ou qualquer outra marca que garanta um nível de qualidade de que são igualmente exemplo os produtos oriundos da Agricultura Biológica (AB); Proteção Integrada (PI) ou mesmo de um Cabaz de Produtores (exemplo PROVE) são bons que servem para rotular e diferenciar positivamente produtos agrícola e agro-alimentares.

Para além da embalagem, deve-se ter igualmente especial cuidado na **criação do logótipo** da empresa ou entidade (cooperativa, associação de produtores, etc.) que fornece o produto. Todas estas questões reforçam a **imagem do produto**.

7. Técnicas de vendas e comunicação

O Objetivo da comunicação é dar a conhecer clientes atuais e potenciais o produto oferecido, o seu preço e o local onde está disponível. Comunicar não exige no entanto publicidade na televisão (até porque na maioria das vezes são produtos com distribuição regional). Vale a pena investir na imprensa regional ou em revistas da especialidade, mas também na criação de uma página na internet apelativa e com suficiente informação para motivar a compra dos produtos. A possibilidade de venda online afigura-se neste campo como uma alternativa a ponderar pelas empresas agrícolas. Falámos acima do projeto Prove, mas muitas outras empresas seguem este caminho. Veja-se por exemplo o caso da Ervital (produção e comercialização de plantas aromáticas e medicinais) e da Ecoseiva (produção e comercialização de produtos oriundos da agricultura biológica).

Paralelamente a divulgação da empresa através de redes sociais é ainda outra alternativa a ponderar pelas empresas.

8. Marketing de produtos agrícolas e orientações sugeridas

O marketing de produtos agrícolas foi evoluindo de uma forma talvez mais lenta do que o de outros setores de economia. No entanto devido a uma série de fatores o marketing agrícola deve fazer parte da estratégia das explorações agrícolas. O fundamental é interiorizar que a principal preocupação do marketing são os clientes, com as suas necessidades e gostos – e isto é claramente extensível ao mundo agrícola. Pensar o marketing é muito mais que as campanhas publicitárias das grandes multinacionais. É olhar para os consumidores e pensar no que precisam, como e onde querem ser servidos e quanto estão dispostos a pagar pelos produtos. Depois, ajustar a atuação da empresa agrícola ao nível do seu modelo de negócios – do produto a produzir, das formas de levar o produto ao consumidor e de o divulgar e do preço a

praticar. E isto todos os produtores agrícolas podem, em princípio, fazer. Na realidade o marketing é essencial para muitas das explorações agrícolas, até porque como vimos na análise dos dados dos inquéritos, estas empresas tem recursos humanos e provavelmente financeiros escassos.

Muito embora as explorações se deparem com uma série de obstáculos e ameaças, as mesmas possuem várias vantagens e gozam de um ambiente externo favorável, como aliás evidenciado pela análise dos inquéritos (Tabela 7).

Tabela 9 – Análise SWOT decorrente da análise dos inquéritos

Pontos fortes	Pontos fracos
- Produtos agrícolas com qualidade diferenciada - Disponibilidade de água nas explorações agrícolas - Localização das explorações junto a canais de escoamento - Qualidade dos terrenos das explorações - o que permite melhorar ao nível das explorações	- Poder negocial dos produtores agrícolas débil e problemas de escoamento dos produtos agrícolas - Matérias-primas e consumíveis com custos elevados - Pequena dimensão das parcelas agrícolas – geralmente sistema de minifúndio - Acessos aos terrenos - Dificuldade na angariação de mão de obra agrícola

Oportunidades	Ameaças
- Condições edafoclimáticas da região - Muitos produtos agrícolas usufruem do reconhecimento “Dão” e da associação a produtos de qualidade - A existência de algum associativismo por parte dos produtores agrícolas - A procura por parte de produtos agrícolas de qualidade (embora este aspeto não tenha sido referido pelos inquiridos não deve ser descurado)	- Apesar de algum associativismo, este é ainda débil - Falta de estruturas comerciais na região que assegurem o escoamento dos produtos agrícolas - Despovoamento e abandono dos recursos locais e afastamento da agricultura o que pode por em risco muitas das produções tradicionais - Apoio técnico insuficiente

O que propomos é tirar proveito das vantagens e potencialidades das explorações agrícolas e do ambiente externo às mesmas e combater, na medida do possível, as desvantagens e ameaças. Assim, desde logo parece-nos importante fomentar um maior **grau de associativismo entre os produtores agrícolas**. Embora não tenhamos dados que nos permitam afirmar com toda a certeza, qual o grau de associativismo dos produtores, estamos convictos que a **estratégia comercial** que é débil no momento e que pode ser adotada no futuro, será mais forte, se for desenvolvida com a união dos produtores. Com o intuito de atenuar o despovoamento e abandono dos recursos locais parece-nos igualmente importante sensibilizar a população local, especialmente os agricultores para a existência de produções agrícolas ou agropecuárias únicas (fruta, com particular destaque para a maçã, castanha, queijo, vinho, etc.) a nível nacional, muitas delas ancestrais.

De facto a existência de condições edafoclimáticas particulares e a

procura crescente por parte de alguns consumidores por estas produções únicas, permitem-nos igualmente apontar como estratégia de marketing a seguir a **reorientação da produção para nichos de mercado** que possam atribuir valor ao produto em si. Veja-se por exemplo as vantagens da região para a produção de produtos tradicionais – por exemplo a maçã Bravo de Esmolfe com denominação de origem protegida (DOP) oriunda da aldeia de Esmolfe em Penalva do Castelo, as castanhas do Souto da Lapa com DOP (produzidas em Aguiar da Beira) e ainda o famoso vinho do Dão com denominação de origem controlada (DOC).

Por outro lado vejam-se ainda as vantagens da região na produção de produtos oriundos da agricultura biológica – maçãs, azeite, vinho, carne, etc. Serão certamente estas algumas das apostas que devem ser encetadas pelos agricultores em prol do desenvolvimento das suas explorações.

A comunicação destes produtos poderá posteriormente ser dirigida a estes nichos de mercado, por exemplo através da divulgação na imprensa na especialidade (jornais, revistas, etc.), feiras de produtos locais e ainda outros certames do tipo. Conscientes do poder atual da internet e das redes sociais, advoga-se naturalmente a divulgação dos produtos agrícolas através destas ferramentas.

9. Comércio externo – alerta para a necessidade de legislação específica de cada país face à entrada de produtos externos

A liberalização do comércio externo de produtos agrícolas faz-se acompanhar por mecanismos de controlo e vigilância dos fluxos comerciais, designadamente através da emissão de certificados de exportação e certificados de importação, prévia à entrada dos produtos nos diferentes países.

Os certificados são um instrumento privilegiado de gestão de política comercial e perseguem diferentes objetivos. É importante o controlo estatístico prévio das operações de comércio externo, controlo que permite (ATA, 2014):

- Gerir mecanismos comunitários (contingentes pautais) de importação;
- Cumprir com os compromissos internacionais da União Europeia assumidos no âmbito da Ronda do Uruguai sobre a redução das subvenções aplicadas à exportação de produtos agrícolas (as designadas restituições à exportação);
- Prever medidas de salvaguarda.

Tratando-se de mecanismos de gestão e controlo de âmbito Comunitário, a validade dos vários tipos de certificados e procedimentos relativos ao licenciamento do comércio externo de produtos agrícolas, estende-se a qualquer ponto da União Europeia independentemente da nacionalidade ou local da sede da empresa.

O conhecimento de tais normas é, assim, imprescindível para que os produtores agrícolas e os operadores económicos que atuam ou pretendem atuar no domínio do comércio externo de produtos agrícolas retirem todas as vantagens do sistema em vigor. Por outro lado permite-lhes adaptar à legislação que constantemente é emitida.

A [Divisão de Produtos Agrícolas da Direção de Serviços de Licenciamento](#) procede à emissão dos certificados e poderá fornecer informação de acordo com o produto em questão.

Bibliografia:

- [Ata \(2014\)](#) Licenciamento de produtos agrícolas. Acedido a 24 abril.
- Cristóvão, A.; Tibério, L.; 2009. “Comprar Fresco, Comprar Local”: Será que temos algo a aprender com a experiência americana? In Moreno, L., M. M. Sanchez e O. Simões (Coord.).
- Cultura, Inovação e Território, O Agroalimentar e o Rural, pp. 27-34.

- Despacho nº. 4680/2012 de 3 abril.
- Ferreira, M. (2008). Ser Empreendedor, Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa. Edições Sílabo, Lisboa.
- INE (2010). Recenseamento Geral da Agricultura 2009. INE, Lisboa.
- Lindon, D.; Lendrevie, J; Lévy, J.; Dionísio, P.; Rodrigues, J.V., 2008. Mercator Teoria e Prática do Marketing. Publicações D. Quixote, 11ª edição, Lisboa.
- Minha Terra (2011). Projeto Prove dinamiza atividade de pequenos produtores. Revista Pessoas e Lugares, nº 1, pg.11.
- Mullins, J. W. ;2003. The new business road test. FT Prentice Hall.
- Pires, A., 2000. Marketing, conceitos, técnicas e problemas de gestão. Edições verbo, Lisboa.
- [Prove \(2014\)](#) . Promover e vender. Acedido a 29 abril.
- [Prove \(2014\)](#) . Ficha de consumidor. Acedido a 29 abril.
- [Rede Rural Nacional](#) ; 2014a. Organização dos Circuitos Curtos Alimentares. Acedido a 10 maio.
- [Rede Rural Nacional](#) ; 2014b. Modalidades dos Circuitos Curtos Alimentares. Acedido a 10 maio.
- [TAIPA](#) , 2014. RECIPROCO. Acedido a 11 maio
- Tibério, L., 2013. Sistemas Agroalimentares Locais e Comercialização em Cir-

cuitos Curtos de Proximidade. Revista da Rede Rural Nacional, nº 3, pp 5-9.

Capítulo IV: APOIO TÉCNICO E FONTES DE INFORMAÇÃO

1. Apoio técnico, outras fontes de informação, legislação referente à atividade agroalimentar e apoios ao investimento e à produção

Nesta parte do manual serão abordadas questões relacionadas com o apoio técnico, a legislação e os diversos apoios ao rendimento e ao investimento.

2. Apoio técnico e outras fontes de informação

Seguidamente serão apresentadas os diferentes aspetos relacionados com a importância do apoio técnico, as vantagens da formação especializada e com as várias fontes onde se pode obter informação.

3. A importância do apoio técnico

O apoio técnico é fundamental em qualquer unidade produtiva da fileira agroalimentar, para se tomarem decisões ajustadas, até porque estamos a falar de setores económicos, onde decisões mal tomadas costumam ter consequências nas margens de lucro anuais. Contudo, em alguns casos, as unidades produtivas agrárias não têm dimensão nem física nem económica para terem técnicos permanentes. Nestes casos as associações e as cooperativas, das quais os agricultores podem ser sócios, podem prestar um grande auxílio, uma vez que costumam ter dimensão para terem técnicos para apoiarem os produtores agrícolas associados. Além das associações, cooperativas e até empresas privadas, os diversos organismos públicos, como, entre outros, os

do Ministério da Agricultura e do Mar, as Escolas ligadas ao setor e as Câmaras Municipais, podem prestar apoio técnico e até de aconselhamento aos agricultores.

Os apoios técnicos e de aconselhamento vão desde a fase em que se pretende identificar uma ideia de negócio ajustada às pretensões de cada agente económico até às fases de implementação e desenvolvimento da ideia de negócio, passando pelas fases de construção e estruturação da ideia.

Quando se pretende tomar decisões de criação ou crescimento de um negócio é fundamental estruturar e planear muito bem o que se pretende fazer, nomeadamente em termos de análise dos atuais e potenciais consumidores, dos atuais e potenciais fornecedores e dos atuais e potenciais concorrentes. Depois é muito importante proceder a uma análise económico-financeira do que se pretende fazer de modo a perceber-se se vale a pena avançar com o pretendido e depois tomar decisões conscientes e informadas.

4. Vantagens da formação especializada ao longo da vida e formas de a obter

Geralmente a formação ao longo da vida serve, essencialmente (num contexto de atividade económica), para a aquisição de competências. A aquisição de competências ao longo da vida é fundamental num contexto económico e social extremamente competitivo e onde os avanços técnicos e tecnológicos são permanentes e ocorrem nos mais diversos domínios. Esta aquisição de competências deve ser consentânea com os objetivos pessoais e profissionais de cada um, de modo a tomar decisões mais ajustadas, e podem passar pela melhoria das capacidades transversais ao nível das línguas (por exemplo, o inglês é fundamental quando se pretende ter acesso a informação

atualizada e especializada abundante, por exemplo, na internet), das tecnologias de informação (os computadores são uma boa ferramenta de trabalho, mas é preciso saber utilizá-los de forma adequada), ou pela melhoria das capacidades especializadas relacionadas com, por exemplo, a produção agroalimentar no seu conjunto ou com algum sector específico da fileira.

A obtenção de formação pode ser feita de uma forma mais formal e mais continuada (com melhoria da escolaridade e/ou da formação académica) e de uma forma mais informal. A formação mais formal e continuada relacionada com o setor agroalimentar pode ser obtida, entre outros, em Escolas Secundárias, em Escolas Profissionais e em Universidades/Institutos Politécnicos. As formações mais informais e menos continuadas, como pequenos cursos de formação profissional, seminários, workshops, conferências, entre outros, podem ser conseguidas em associações, cooperativas, escolas, instituições de ensino superior, empresas de formação profissional. De referir, por exemplo, o facto de as instituições de ensino superior permitirem a frequência apenas algumas unidades curriculares dos cursos superiores, o que pode ser uma boa alternativa para quem pretende obter formação especializada em determinadas áreas, num curto espaço de tempo, e não pretende ocupar muito tempo a obter um curso superior.

5. Organismos onde se pode obter informação

A obtenção de informação sobre os diversos aspetos relacionados com as necessidades dos agentes económicos que operam nas diversas fases da fileira agroalimentar pode ser obtida em diversos organismos presentes na região da Associação de Desenvolvimento do Dão, nomeadamente os seguintes:

- Escola Superior Agrária de Viseu;

- Serviços da Delegação de Viseu da Direção Regional de Agricultura e Pescas do Centro;

- Serviços da Divisão de Investimento de Viseu da Direção Regional de Agricultura e Pescas do Centro;

- Serviços da Direção Regional de Florestas do Centro;

- Câmaras Municipais;

- Coabeiras, CRL;

- ELPAA – Entre a Lapa e o Pisco Associação de Agricultores;

- Associação de Criadores de Gado da Beira Alta (ACGBA);

- Cooperativa Agrícola de Sátão;

- Adega Cooperativa de Penalva do Castelo;

- COAPE – Cooperativa de Agricultores e Olivicultores de Mangualde;

- Cooperativa Agrícola de Mangualde (Cooperativa da Fruta);

- Gabinete do Agricultor da Câmara Municipal de Mangualde;

- Adega Cooperativa de Mangualde;

- Vinícola de Nelas;

- Associação de Olivicultores de Nelas.

6. Outras fontes para obter informação

Hoje em dia a internet disponibiliza muita informação sobre praticamente todos os assuntos e poder ser uma excelente ferramenta para recolher informação. Para a fileira agroalimentar sugerem:

[Rede Rural Nacional](#)

[ADI](#)

[Agro Portal](#)

[CHIL](#)

[CAP - Agricultores de Portugal](#)

[CNA - Confederação Nacional de Agricultura](#)

[Confagri](#)

[Confederação Nacional dos Jovens Agricultores e do desenvolvimento Rural](#)

[AJAP - Assoc. dos Jovens Agricultores de Portugal](#)

[Portugal Fresh](#)

[Portugal Foods](#)

[Inov Cluster](#)

[GPP - Gabinete de Planeamento, Políticas e Administração Geral](#)

[Agricultura e Desenvolvimento Rural](#)

7. Legislação referente à fileira agroalimentar

Nesta secção serão abordados as várias questões referentes ao licenciamento das atividades, à diversa legislação comum a diversas atividades e à mais específica e à fiscalidade.

7.1. O licenciamento das atividades

Os licenciamentos industriais (Sistema da Indústria Responsável) que podem ser realizados por via eletrónica no [portal da empresa](#) ou presencialmente no espaço empresa da Loja do Cidadão de Viseu, com o SIRAPA (Sistema Integrado de Registo da [Agência Portuguesa do Ambiente](#)) e o MIRR (Mapa Integrado de Registo de Resíduos) para os resíduos agrários perigosos, cujos registos são efetuados via eletrónica em [consultar site](#) e [consultar site](#) , respetivamente. Há, ainda, outras questões a ter em conta, nomeadamente as relacionadas com o REAP (Regime de Exercício de Atividade Pecuária).

7.2. Legislação e diligências comuns às diversas atividades

Por exemplo, para início de uma atividade económica ligada ao sector agrário ou a outros setores relacionados com este (atividade comerciais, atividades industriais, serviços, etc) o agente económico deve proceder à declaração de início de atividade que poderá ser como pessoa singular (empresário em nome individual) ou através da constituição de sociedades com as diversas formas jurídicas (unipessoal, por quotas, ou anónimas).

Para a declaração de início de atividade como pessoa singular pode-se utilizar o portal online dos [Serviços Tributários](#) ou consultar qualquer balcão destes Serviços. Em todo o caso convém ter em atenção que podem ser necessárias as seguintes diligências: pedido de certificado de admissibilidade de firma ou denominação; declaração de início de atividade e inscrição no

ficheiro central de pessoas coletivas; registo comercial; comunicação obrigatória ao instituto de desenvolvimento e inspeção das condições de trabalho; inscrição do empresário na segurança social inscrição do empresário na segurança social inscrição do empresário na segurança social; inscrição da empresa individual na [segurança social](#) . Esta forma jurídica tem a vantagem de poder ter menos obrigações fiscais, mas também podem deduzir menos despesas decorrentes da atividade económica desenvolvida.

O início de atividade como empresário em nome individual ou como sócio pode ser efetuado online no [portal da empresa](#) ou presencialmente nas Conservatórias do Registo Comercial ou nos balcões do Espaço Empresa na Loja do Cidadão de Viseu. Nestes casos não esquecer que pode ser necessário proceder ao seguinte: pedido de nome e de cartão provisório de pessoa coletiva; marcação do registo do pacto constitutivo; depósito do capital social; registo do pacto constitutivo; declaração de início de atividade; inscrição na [segurança social](#) .

Aquando do início da atividade os agentes económicos devem também ter em conta outros aspetos descritos no sítio de internet do Balcão do [Empreendedor](#) relacionados, nomeadamente, além dos já referidos, com a Identificação de Beneficiário do Instituto de Financiamento da [Agricultura e Pescas](#) para ter acesso a determinados apoios, nomeadamente apoios a apoios ao investimento e com o [Parcelário Agrícola](#) para aceder a apoios, sobretudo às ajudas ao rendimento. Geralmente, as Associações, Cooperativas e Gabinetes de Apoio ao Agricultor das Câmaras Municipais (como é o caso do GAA da [Câmara Municipal de Mangualde](#) ,) ajudam a proceder a estes registos.

7.3. Legislação específica para os diversos tipos de atividade

Numa perspetiva mais agrária e agro – rural grande parte da informação sobre legislação é disponibilizada pelo [IFAP](#) (Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, I.P.) e pelo GPP (Gabinete de Planeamento e Políticas).

O sítio de internet do IFAP apresenta logo na página inicial num menu do lado esquerdo vários itens com informação sobre créditos e seguros e legislação atualizada. O IFAP é um instituto público que prossegue as atribuições do Ministério da Agricultura e do Mar. Este Instituto tem por missão proceder ao pagamento de financiamentos decorrentes das diversas medidas nacionais e comunitárias, ao nível da agricultura, desenvolvimento rural, pescas e setores relacionados. Relativamente à legislação atualizada, por exemplo, de referir a Portaria n.º257/2013, publicada no Diário da República n.º155, de 13/08/2013, que para o setor vitivinícola “Estabelece as regras complementares para o apoio comunitário à promoção de vinhos em mercados de países terceiros, no âmbito do programa nacional de apoio ao sector vitivinícola, para o período 2014-2018”([consultar site](#)).

A publicação dos diários da república online, no do sítio de internet ([consultar site](#)), através das três séries disponibiliza toda a informação sobre todos os atos das Instituições públicas, nomeadamente sobre as decisões legislativas. Logo na página inicial deste sítio de internet há um link na parte final da página com a designação “Onde se publicam os atos no D.R.?” onde se explica o que é publicado em cada uma das três séries. Este sítio de internet dá ainda acesso, na barra de menus da parte superior da página inicial, aos JOUE (Jornais Oficiais da União Europeia) que publicam os atos das Instituições da União Europeia através do seguinte sítio de internet ([consultar site](#)). Há contudo, sítios de internet de instituições públicas que disponibilizam legislação específica atualizada, e por tópicos, para determinados setores, como é o caso do [Instituto da Vinha e do Vinho](#) para o setor vitivinícola.

O GPP tem por objetivo apoiar na definição de políticas o Ministério da Agricultura e do Mar, nomeadamente ao nível das políticas agroalimentares nacionais (tendo em conta as orientações da PAC – Política Agrícola Comum da União Europeia) e de desenvolvimento rural. Logo na página inicial do sítio de internet do [GPP](#) , no menu do lado esquerdo é possível ter acesso a toda a informação relacionada com os aspetos referidos e com outros conexos. É possível encontrar, ainda, neste sítio de internet as principais perspetivas de evolução das políticas agrícolas e de desenvolvimento rural, o que se reveste de primordial importância na planificação das decisões dos agentes económicos. Nesta perspetiva é possível ter acesso ao futuro da PAC, através do link “PAC pós 2013”.

Numa perspetiva mais abrangente, ou seja, para além do âmbito agrário e agro – rural, o IAPMEI (Instituto de Apoios às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação), no seu sítio de internet ([consultar site](#)) apresenta muita informação direcionada às empresas, à inovação e ao empreendedorismo dos diversos setores económicos, o que numa perspetiva de desenvolvimento económico integrado e complementar pode fazer sentido para os agentes económicos das zonas mais rurais, como é caso da zona de abrangência da ADD. Na página inicial do sítio de internet do IAPMEI é possível ter logo acesso à mais diversas informação com interesse para as empresas, nomeadamente a diversos programas com pacotes financeiros para promover a competitividade das empresas e a inovação e o empreendedorismo. Muitos destes programas são suportados pelo atual QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional, 2007-2013).

7.4. Fiscalidade

Há imensa informação fiscal que está quase diariamente a ser atualizada e com fortes implicações nos setores agro – rurais e das quais é fundamental que os agentes económicos tenham conhecimento. Toda a informação relativa aos diversos impostos a que os agentes económicos estão obrigados a pagar está disponível no portal do [Ministério das Finanças](#) , nomeadamente no link da [informação fiscal](#) , no link do [apoio ao contribuinte](#) e da [atualidade](#).

Por exemplo, na agricultura estão em curso diversas alterações fiscais ([consultar site](#)) , nomeadamente no que diz respeito ao IRS (Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares), ao IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado) e aos bens em circulação.

Em termos de IRS estão enquadrados nos Rendimentos Empresariais e Profissionais da Categoria B os rendimentos obtidos com o exercício de atividades agrícolas, silvícolas ou pecuárias e com os subsídios ou subvenções relacionados com estas atividades. Ficam excluídos de tributação as atividades agrícolas com rendimentos totais do agregado familiar até 22.637,88 euros. Mesmo isentos de tributação, os agricultores ficam sujeitos à obrigação de declarar o início de atividade e os rendimentos totais obtidos.

Relativamente ao IVA deixou de existir isenção, podem contudo ficar isentos os sujeitos passivos que (artº 53, CIVA) não possuam nem sejam obrigados a possuir contabilidade organizada para efeitos de IRS ou IRC, não exerçam atividades de importação ou exportação e não tenham atingido no exercício económico anterior um volume de negócios superior a 10.000 euros. Sobre a emissão de faturas, ficam dispensados os sujeitos passivos que pratiquem exclusivamente operações isentas de IVA (artº 9 e 53, CIVA) sem direito à dedução (artº29, CIVA). Por outro lado, não é aplicado IVA nas faturas relativas à entrega de bens às cooperativas agrícolas. Há, contudo, obrigatoriedade de comunicação das faturas à Autoridade Tributária até ao dia 25 do mês seguinte (D.L. 198/2012).

Sobre os bens em circulação é obrigatória a comunicação prévia à Autoridade Tributária, com algumas exceções, como sejam os bens agrícolas transportados pelos próprios produtores ou por sua conta.

8. Apoios ao investimento e à produção

Para o sector agro-rural o sítio de internet do [IFAP](#) apresenta, também, no menu inicial do lado esquerdo um link para os vários apoios financeiros ao rendimento, com a designação de “Ajudas FEAGA”, para as ajudas do RPU – Regime de Pagamento Único e outras que para 2014 estão já elencadas em [consultar site](#) e um link com a designação “Desenvolvimento Rural” para os apoios financeiros ao investimento que estão atualmente em vigor (de 2007 a 2013) e contidos no PRODER – Programa de Desenvolvimento Rural.

Numa perspetiva mais abrangente o atual QREN tem, também, diversos apoios financeiros ao investimento. O QREN divide-se em programas operacionais temáticos (Compete – Programa Operacional Fatores de Competitividade, POPH – Programa Operacional Potencial Humano e POVT – Programa Operacional Temático Valorização do Território), programas operacionais regionais do continente (para cada uma das 5 NUTs II), programas operacionais das regiões autónomas e programas operacionais de assistência técnica. Toda esta informação está disponível no seguinte sítio de internet ([consultar site](#)). O QREN tem um período de aplicação de 2007 a 2013, mas é possível obter informação na barra de menus na parte superior da página inicial sobre o que vai suceder ao QREN no período 2014-2020. Na mesma barra de menus está disponível outra informação, nomeadamente a relativa aos diversos programas operacionais referidos anteriormente.