



## **AQUISIÇÃO DE SERVIÇOS NO ÂMBITO DO PROJETO “3C – COOPERAÇÃO EM CIRCUITOS CURTOS”**

- Estudo de gestão/sustentabilidade de entidade agregadora dos produtores PROVE

Versão preliminar de junho de 2024

Versão final de setembro de 2024

animar-dl.pt

## ÍNDICE

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| Ficha Técnica .....                                                 | 2  |
| Enquadramento .....                                                 | 3  |
| Objetivos do Estudo de Gestão/Sustentabilidade e análise SWOT ..... | 4  |
| Processo de adesão .....                                            | 7  |
| Pressupostos técnicos e financeiros .....                           | 8  |
| Análise de viabilidade económica e financeira .....                 | 11 |

## Ficha Técnica

|                                                         |                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Identificação do processo de contratação pública</b> | <b>Entidades adjudicantes</b>                     | <p>ADER SOUSA – Associação de Desenvolvimento Rural das Terras do Sousa</p> <p>ADREPES - Associação para o Desenvolvimento Rural da Península de Setúbal</p> <p>ATAHCA - Associação de Desenvolvimento das Terras Altas do Homem, Cávado e Ave</p> <p>DUECEIRA - Associação De Desenvolvimento Do Ceira E Dueça</p> <p>LEADER OESTE - Associação Desenvolvimento Rural</p> <p>RAIA HISTÓRICA - Associação de Desenvolvimento do Nordeste da Beira</p>                                                                                                                                |
|                                                         | <b>Objeto</b>                                     | Estudo de gestão/sustentabilidade da entidade a criar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                         | <b>Prazo de execução</b>                          | 30/06/2024 prolongado para 30/09/2024                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                         | <b>Projeto</b>                                    | 3C – COOPERAÇÃO EM CIRCUITOS CURTOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Identificação do produto</b>                         | <b>Designação</b>                                 | Estudo de gestão/sustentabilidade de entidade agregadora dos produtores PROVE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Equipa técnica / autoria</b>                         | <b>Responsável pela conceção final do produto</b> | Célia Lavado; <a href="mailto:celia.lavado@animar-dl.pt">celia.lavado@animar-dl.pt</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                         | <b>Responsáveis pelo suporte técnico</b>          | Anabela Pereira, <a href="mailto:anabela.pereira@animar-dl.pt">anabela.pereira@animar-dl.pt</a><br>Olga Fernandes, <a href="mailto:olga.fernandes@animar-dl.pt">olga.fernandes@animar-dl.pt</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Processo de construção</b>                           | <b>Metodologia</b>                                | <p>A metodologia de construção do Estudo de Gestão / Sustentabilidade baseou-se em:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Utilização de ferramentas de recolha de informações e análise financeira detidas pela entidade adjudicatária;</li> <li>2. Realização de 2 reuniões entre as entidades adjudicantes e entidade adjudicatária, com o objetivo de apresentar um pré-estudo e validação de pressupostos. Apresentação de versões preliminares sujeitas a validação.</li> <li>3. Receção de orientações e pressupostos por parte das entidades adjudicantes.</li> </ol> |
|                                                         | <b>Suporte</b>                                    | Digital                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|                                                         | <b>Destinatários/as e Utilizadores/as</b>         | Associações de Desenvolvimento Local<br>Produtores PROVE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Caracterização técnica do produto</b>                | <b>Requisitos de acessibilidade</b>               | <p>Este estudo de gestão / sustentabilidade da entidade a criar relaciona-se diretamente com os seguintes produtos/entregáveis relativos ao lote 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudo sobre qual a forma jurídica que melhor se adapta à entidade que se pretende criar</li> <li>- Proposta de estatutos da entidade que se pretende criar</li> <li>- Regulamento interno da entidade que se pretende criar</li> </ul> <p>Neste sentido a consideração deste estudo não dispensa a consideração e utilização dos produtos/entregáveis elencados.</p>               |

## Enquadramento

O estudo de gestão e sustentabilidade da entidade agregadora dos produtores PROVE, aqui proposto, visa fortalecer o processo de proximidade territorial iniciado pelo **Projeto PROVE – Promover e Vender**, desenvolvido no âmbito da Iniciativa Comunitária EQUAL. Este trabalho tem como propósito **respeitar os princípios e a metodologia de intervenção do PROVE**, especialmente no que diz respeito aos seguintes objetivos:

- Fomentar e **reforçar a capacidade empresarial e associativa local** dos pequenos produtores e produtoras locais;
- **Estimular processos de sustentabilidade local** através da comercialização de proximidade;
- **Desenvolver dinâmicas de proximidade** entre produtores/as e consumidores/as.

De acordo com o Programa de Desenvolvimento Rural 2014-2020, os circuitos curtos representam uma metodologia que facilita o **escoamento de produtos agroalimentares**, promovendo a **proximidade entre quem produz e quem consome**, além de estabelecer **relações de confiança** entre produtores/as agrícolas e consumidores/as.

O PROVE é atualmente o circuito curto agroalimentar de maior sucesso em Portugal. A sua metodologia foi inicialmente concebida, desenvolvida e disseminada com o apoio da Iniciativa Comunitária EQUAL, e promove uma abordagem inovadora que fortalece a economia local, potencia a **economia de proximidade**, mais **solidária e equilibrada**, estimula o **empreendedorismo em áreas rurais**, e **capacita os produtores/as agrícolas** a nível de autonomia e gestão.

O processo de comercialização teve início em 2006, nos concelhos de Palmela e Sesimbra, sendo posteriormente expandido, com grande êxito, de norte a sul do país. Esta disseminação foi realizada através de associações de desenvolvimento local, produtores/as, consumidores/as, autarquias, organizações agrícolas e vários outros parceiros locais.

Atualmente, mais de metade dos parceiros deste projeto promove ou está envolvida em metodologias de comércio de circuito curto agroalimentar. Nesses circuitos, os produtores e produtoras conseguem escoar, a totalidade ou parte da sua produção, diretamente para os consumidores e consumidoras.

O projeto de cooperação “3C – Cooperação em Circuitos Curtos” tem como objetivo contribuir para o **fortalecimento de uma estratégia agroalimentar local**, que promova a articulação entre produtores/as e consumidores/as, valorize a produção local e a comercialização em circuitos curtos, fomente práticas agrícolas sustentáveis e incentive uma alimentação saudável.

A operação conta com a participação dos GAL ADER-SOUSA, ADREPES, ATAHCA, LEADER OESTE, DUECEIRA e RAIÁ HISTÓRICA, entidades que atuam em territórios rurais-urbanos com características semelhantes, permitindo a **troca de experiências e o desenvolvimento de ações conjuntas**.

A área temática da cooperação está centrada na **diversificação das formas de comercialização de proximidade e no desenvolvimento dos Circuitos Curtos Agroalimentares (CCA)**. Esta estratégia baseia-se no potencial produtivo agrícola e agroalimentar dos territórios envolvidos, com o intuito de partilhar boas práticas e criar soluções inovadoras, sustentadas na economia circular.

---

## Objetivos do Estudo de Gestão/Sustentabilidade e a análise SWOT

---

O PROVE é um projeto português que promove a criação de circuitos curtos de comercialização entre a produção local e o consumo, incentivando a sustentabilidade, a economia local e o consumo de produtos agrícolas frescos. O projeto funciona através de entidades agregadoras que coordenam e facilitam a entrega dos produtos diretamente aos consumidores e consumidoras. Quando falamos do estudo de gestão e sustentabilidade de uma entidade agregadora do PROVE, os principais objetivos incluem:

### 1. Gestão Eficiente da Cadeia de Distribuição:

- **Objetivo:** Reforçar a garantia que a distribuição de produtos agrícolas entre produtores/as e consumidores/as ocorre de forma eficiente, minimizando desperdícios e custos logísticos.
- **Como alcançar:** Apoio na otimização dos processos de entrega, uso de tecnologias de rastreamento e planeamento logístico para reduzir as distâncias percorridas e tempos de entrega.
- **Possíveis melhorias:** Implementar o uso de veículos elétricos ou partilhados, além de explorar a criação de centros de distribuição locais que reduzam a necessidade de transporte a longa distância.

### 2. Promoção da Sustentabilidade Ambiental:

- **Objetivo:** Apoiar a redução do impacto ambiental das atividades de distribuição e produção, promovendo práticas agrícolas sustentáveis e reduzindo as emissões de carbono.
- **Como alcançar:** Incentivar práticas agrícolas regenerativas, adoção de energias renováveis e uso de embalagens sustentáveis.
- **Possíveis melhorias:** Criar parcerias com fornecedores de energias renováveis e desenvolver programas de compensação de carbono para as emissões inevitáveis, bem como explorar a reutilização ou reciclagem de resíduos agrícolas.

### 3. Fortalecimento da Economia Local:

- **Objetivo:** Apoiar a economia local, fornecendo uma plataforma onde pequenos produtores e produtoras possam comercializar os seus produtos diretamente ao consumidor e consumidora, sem intermediários.
- **Como alcançar:** Criação de mercados locais, desenvolvimento de parcerias com consumidores/as e restaurantes, e promoção de produtos locais.
- **Possíveis melhorias:** Estimular o turismo rural ligado à gastronomia local e criar cooperativas regionais que aumentem o poder de negociação dos pequenos produtores/as.

### 4. Equidade Social e Valorização do Trabalho Rural:

- **Objetivo:** Apoiar a promoção da justiça social, proporcionando rendimentos justos aos produtores e produtoras, combatendo a precariedade no setor agrícola.
- **Como alcançar:** Assegurar preços justos para os produtos e garantir que os produtores e produtoras recebam uma parte significativa dos lucros.

- **Possíveis melhorias:** Estabelecer um fundo de apoio para pequenos agricultores/as em emergências, e criar programas de capacitação para jovens rurais, incentivando a renovação geracional no setor.

#### 5. Conectividade e Relação Produtor/a-Consumidor/a:

- **Objetivo:** Estabelecer uma relação mais próxima e transparente entre produtores/as e consumidores/as, aumentando a confiança nos produtos e no processo de produção.
- **Como alcançar:** Promoção de eventos locais, visitas aos campos e ferramentas digitais que permitam a interação direta entre consumidores/as e produtores/as.
- **Possíveis melhorias:** Incentivar o desenvolvimento de plataformas interativas onde os consumidores/as possam acompanhar o processo de cultivo dos produtos que adquirem, aumentando o nível de transparência e confiança.

#### 6. Inovação e Uso de Tecnologia:

- **Objetivo:** Utilizar novas tecnologias para otimizar a gestão da entidade agregadora e melhorar a experiência tanto de produtores/as quanto de consumidores/as.
- **Como alcançar:** Plataformas digitais para pedidos, sistemas de gestão de inventário e aplicativos para comunicação direta entre as partes envolvidas.
- **Possíveis melhorias:** Investir em tecnologias emergentes para garantir a rastreabilidade dos produtos, além de explorar o uso de inteligência artificial para previsões de procura e otimização de stocks.

#### 7. Gestão Financeira Sustentável:

- **Objetivo:** Assegurar que a entidade agregadora seja financeiramente sustentável a longo prazo, equilibrando custos operacionais e receita.
- **Como alcançar:** Monitorização contínua financeira, análise de custo-benefício de diferentes práticas e diversificação das fontes de receita.
- **Possíveis melhorias:** Implementar programas de fidelidade para consumidores/as, visando uma base de receitas recorrente, e criar estratégias de crowdfunding para apoiar novos produtores/as ou expandir as operações.

#### 8. Educação e Sensibilização dos Consumidores e Consumidoras:

- **Objetivo:** Promover a sensibilização sobre o consumo consciente e sustentável, educando quem consome sobre os benefícios dos produtos locais e orgânicos.
- **Como alcançar:** Campanhas de marketing educativo, eventos comunitários e workshops sobre alimentação saudável e sustentável.
- **Possíveis melhorias:** Desenvolver parcerias com escolas e universidades para integrar a educação alimentar no currículo e criar programas de educação contínua sobre práticas sustentáveis no setor agrícola.

Esses objetivos contribuem para uma gestão mais eficiente e sustentável da entidade agregadora, promovendo uma rede mais forte e integrada entre produtores/as e consumidores/as, ao mesmo tempo em que preservam os recursos naturais e impulsionam a economia local.

No que concerne à criação da estrutura associativa, observa-se a seguinte matriz SWOT a ter em conta:

| PONTOS FORTES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | PONTOS FRACOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiência de 20 anos do PROVE e trabalho de base em CCA realizado pelas ADL</li> <li>• Disponibilidade de espaços físicos e apoio logístico e administrativo das ADL do 3C (reuniões, comunicações...)</li> <li>• Ferramentas disponíveis (metodologia, marca e rede PROVE, website e plataforma G-PROVE, material de promoção e divulgação, manuais BP, SPG...)</li> <li>• Vantagens a oferecer aos associados (todas as ferramentas acima indicadas, apoio e aconselhamento técnico personalizado)</li> <li>• Reforço de processos de minimização de custos e desperdícios, pela ligação direta da produção com o consumo</li> <li>• Apoio a práticas agrícolas sustentáveis</li> <li>• Fortalecimento da economia local</li> <li>• Transparência e confiança entre quem produz e quem consome</li> <li>• Uso de tecnologias de gestão</li> <li>• Sustentabilidade ambiental como foco</li> <li>• Inovação tecnológica</li> <li>• Educação de quem consome</li> <li>• Flexibilidade no modelo de distribuição</li> <li>• Custos iniciais baixos: O projeto não requer investimentos elevados, o que reduz o risco no arranque.</li> <li>• Estrutura financeira clara: As receitas e despesas estão bem delineadas.</li> <li>• Dependência mínima de pessoal: A utilização de voluntários e o apoio das associações locais ajuda a controlar os custos operacionais.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Distanciamento físico entre produtores/as e dispersão territorial (vários territórios)</li> <li>• Dificuldades dos produtores e produtoras em se mobilizarem e de se organizarem (a nível local, regional e nacional)</li> <li>• Custos de instalação e de funcionamento</li> <li>• Inexistência de instalações e equipamentos</li> <li>• Dificuldade de receitas</li> <li>• Dependência colaborativa de tecnologias</li> <li>• Escalabilidade limitada</li> <li>• Falta de diversidade de produtos (locais e sazonais)</li> <li>• Desafios financeiros de quem produz para se adaptar às exigências do/a consumidor/a</li> </ul> |
| OPORTUNIDADES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | AMEAÇAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconhecimento do PROVE como o CC de maior sucesso em Portugal</li> <li>• Reconhecimento das ADL como entidades de estímulo à inovação e de trabalho de proximidade</li> <li>• Apoio do projeto 3C no estudo de viabilidade da criação da Associação e elaboração de estatutos.</li> <li>• Eventuais apoios financeiros a organizações de produtores constituídas (PEPAC)</li> <li>• Possibilidade de adesão de consumidores/as em fase de maturação da associação</li> <li>• Expansão para novas áreas geográficas</li> <li>• Desenvolvimento de parcerias estratégicas</li> <li>• Captação de novos consumidores/as</li> <li>• Incentivo a adoção de energias renováveis</li> <li>• Incentivo de práticas agrícolas regenerativas, adoção de energias renováveis e uso de embalagens sustentáveis</li> <li>• Fidelização de consumidores/as através de estratégias de marketing de proximidade</li> <li>• Apoiar a garantia de remunerações justas para os agricultores e agricultoras</li> <li>• Potenciação de economias de escala</li> <li>• Sensibilização para o consumo consciente e sustentável.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alternativa de continuidade de comercialização em CC dos produtores (individualmente ou em grupo) noutros locais, ao domicílio, na exploração, em mercados locais, a lojas e restaurantes, etc.</li> <li>• Outros operadores a comercializarem cabazes em CC</li> <li>• Assegurar a sustentabilidade financeira da organização</li> <li>• Concorrência com grandes cadeias de distribuição</li> <li>• Volatilidade dos preços agrícolas</li> <li>• Dependência de incentivos governamentais</li> <li>• Mudanças climáticas</li> <li>• Exigências legislativas</li> <li>• Mudança de preferências de quem consome</li> </ul>       |

---

## Processo de Adesão

---

A adesão é feita por ficha própria submetida à consideração da Direção da Associação, prevendo-se a existência inicial de associados/as produtores/as e entidades dinamizadoras.

### Vantagens de Pertencer à Associação

A adesão à associação oferece uma série de benefícios significativos para os seus membros, contribuindo para o fortalecimento do setor e a valorização das suas atividades:

- **Representação, Reconhecimento e Proteção Institucional:** Os associados e associadas ganham voz ativa em questões relevantes para o setor, garantindo que suas necessidades e preocupações sejam ouvidas em níveis institucionais, promovendo um ambiente mais favorável ao desenvolvimento agrícola.
- **Reforço da Capacidade Competitiva:** Através da partilha de recursos, riscos e oportunidades, a associação potencializa a competitividade dos aderentes. Este apoio mútuo também fortalece a capacidade de intervenção em mercados e políticas públicas, permitindo que os membros se posicionem de forma mais estratégica.
- **Promoção do PROVE:** A associação atua na promoção dos processos de produção e comercialização associados ao PROVE, facilitando a conexão com entidades interessadas em criar pontos de entrega. Isso não apenas aumenta a visibilidade dos produtos, mas também amplia as oportunidades de venda para os associados.
- **Acompanhamento e Aconselhamento Técnico:** Os membros recebem suporte técnico especializado, incluindo assistência no preenchimento do caderno de campo e outros documentos necessários para a acreditação da exploração como Sistema Participativo de Garantia (SPG). Isso garante que os associados e associadas estejam em conformidade com as melhores práticas e exigências legislativas.
- **Utilização da Marca PROVE:** Os associados e associadas têm o direito de utilizar a marca PROVE, bem como seus recursos, como logótipos, merchandising e plataformas logísticas, proporcionando uma identidade forte e reconhecível no mercado.
- **Acesso a Materiais de Promoção e Divulgação:** A associação disponibiliza materiais promocionais, como sites, redes sociais, folhetos e outros meios de comunicação, que ajudam a divulgar os produtos dos associados e associadas e a fortalecer sua presença no mercado.
- **Interlocução com Organismos Institucionais:** A associação facilita a comunicação com entidades governamentais e instituições relevantes, como Municípios e Direções Regionais. Isso é crucial para a resolução de problemas enfrentados pelos agricultores e agricultoras, permitindo um fluxo de informações mais eficaz.
- **Compra Conjunta de Fatores de Produção:** Através da compra coletiva, os associados e associadas podem obter insumos e equipamentos a preços mais competitivos, reduzindo custos e aumentando a eficiência operacional.
- **Gestão dos Recursos Informativos:** A associação se dedica à produção de documentos e informações estatísticas que são essenciais para o planeamento e tomada de decisões dos associados e associadas, promovendo uma gestão mais informada e eficaz das suas atividades.
- **Capacitação e Formação:** Oferta de workshops e capacitação para os associados em áreas estratégicas.

- **Acesso a Financiamentos e Subsídios:** A associação pode ajudar os membros a identificar e aceder a oportunidades de financiamento e subsídios disponíveis, facilitando o investimento em melhorias e expansões.
- **Inovação e Pesquisa:** Promoção de projetos de pesquisa e desenvolvimento que incentivam a adoção de novas tecnologias e práticas sustentáveis, beneficiando a produção agrícola.
- **Defesa dos Interesses dos Associados:** Atuação em defesa dos interesses dos membros junto a órgãos reguladores e legislativos, promovendo políticas que favoreçam o setor agrícola.

### **Pressupostos técnicos / financeiros**

A atividade da organização está programada para o início de 2025, sendo que o cenário financeiro e de programação de atividades, prevê um período de 3 anos de atividade (2025-2027).

### **Natureza Jurídica Referencial Contabilístico**

Trata-se de uma associação sem fins lucrativos, de direito privado e dimensão nacional. A associação rege-se pelas Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para as Entidades do Sector Não Lucrativo (NCRF-ESNL) aprovado pelo Decreto-Lei n.º 36-A/2011 de 9 de Março e alterado pelo Aviso n.º 8259/2015.

Consideram-se para o efeito da atividade da associação, os CAE 94995 – Outras Atividades Associativas N.E. (isenta de IVA), 85591 – Formação Profissional (Isenta ao abrigo do artigo 9º), 82300 – Organização de feiras, congressos e outros eventos similares (regime normal trimestral por opção) e 74900 - Outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares, n.e. (regime normal trimestral por opção). Pese embora possa existir uma parte da atividade sujeita a IVA e outra isenta de IVA, todos os cálculos no caso da prestação de serviços consideraram, por defeito, uma taxa de IVA a 23% e uma taxa de IRC de 17% no primeiro e segundo ano e 21% no terceiro ano.

### **Constituição e Investimento Inicial**

Não está prevista a realização de investimento inicial em ativos fixos tangíveis e intangíveis, na medida em que:

- As instalações são de cedência gratuita em parceria com as entidades dinamizadoras locais (ADL), estando subjacente que essa cedência incorpora todos os custos de funcionamento e manutenção (eletricidade, água, limpeza, reparações, entre outros).
- Não é considerada a aquisição de outros ativos - equipamento transporte, básico, administrativo, entre outros - face à inexistência de estrutura técnica e administrativa própria e ao facto das ADL terem recursos próprios que permitem assegurar o apoio administrativo e a manutenção da página web durante 3 anos, bem como as respetivas licenças.
- As ADL já associadas ao PROVE serão associadas fundadoras e os produtores e produtoras também já ligadas ao PROVE serão associados fundadores com apoio ao nível dos ativos e apoio administrativo.
- Consideraram-se como custos de constituição da associação na hora: atos notariais, abertura de conta, livro de atas, certificações, certificado de admissibilidade, escritura pública,

publicações dos atos obrigatórios de constituição, inscrição no ficheiro de pessoas coletivas (RCBE) e cartão de pessoa coletiva, num valor aproximado de 1129€, dos quais 500€ para abertura de conta.

- Prevê-se um fundo de maneo necessário ao arranque da atividade no montante de 1 435€, aproximadamente.

- Consideram-se ainda:

PMR – Prazo Médio de Recebimento: 30 dias

PMP – Prazo Médio de Pagamento (fornecedores e prestadores de serviços); 30 dias

Estado e outros entes públicos (IVA, IRC): até ao limite dos prazos legais

IVA – A organização ficará integrada no regime normal trimestral.

## Recursos Humanos

- Assume-se que as ADL que integram os corpos sociais, assumem a componente administrativa, não estando previstos esse custo nem por via da contratação de serviços, nem por via da contratação de pessoal com contrato de trabalho.

- Os órgãos sociais não são remunerados, havendo apenas lugar a pagamento de deslocações e estadas efetuadas pelos elementos representantes.

- A associação não dispõe de quadro pessoal técnico e administrativo próprio, contando apenas com trabalho voluntário e aquisição de prestação de serviços. Serão contratados técnicos/as em regime de prestação de serviços que asseguraram a realização de visitas técnicas pontuais, a elaboração de candidaturas para produtores e a transmissão do SPG. Para o efeito, considera-se para efeitos de razoabilidade uma RBM de 1385,99€, prevista pela Função Pública para a carreira de técnicos/as superiores, estando este custo refletido nos FSE – Fornecimentos e Serviços Externos.

- O pagamento das deslocações e estadas ou Ajudas de Custo aos membros dos corpos sociais e técnicos/as a contratar em regime de prestação de serviços obedecem ao requisitos e valores aplicáveis aos funcionários e trabalhadores em funções públicas, servindo de referência às entidades e trabalhadores em geral como limites para efeitos de não sujeição a IRS e contribuições para a segurança social. Enquadramento na Portaria 107-A/2023, de 18/4; Portaria 1553-D/2008, de 31/12 (após DL 137/2010, de 28/12, e Lei 82/2023, de 29/12).

- Não estão considerados custos com animação dos canais de comunicação e divulgação, na medida em que serão assegurados pelas ADL que farão parte dos órgãos sociais.

## Tipologia de Receitas/Despesas

Assume-se que as principais receitas da associação decorrem por via das quotizações dos/as associados/as, sendo que no ato de adesão haverá lugar ao pagamento de joia, bem como pela prestação de serviços complementares.

**Processo de adesão: Jóia** – A receita inicial servirá como fundos próprios para fazer face às despesas de constituição e iniciais da organização (50€ por produtor/a e 100€ para entidades dinamizadoras existentes). Os fundos próprios podem ser reforçados anualmente por esta via. Prevê-se uma adesão inicial de 45 produtores/as e 10 organizações., e nos restantes anos mais 10 produtores/as e 1 entidade por ano a aderir.

**Quota para produtores (que já pertencem à rede):** 360€/ano (30€/mês) – O valor inclui: visitas anuais às explorações agrícolas: 4 visitas anuais por exploração agrícola, uma na campanha Primavera/Verão, outra na campanha Outono/Inverno, uma associação ao SPG (2 dias de trabalho do técnico + deslocações + ajudas de custo) e por último uma visita aos pontos de entrega de cabazes. Apoio técnico no preenchimento caderno campo; adoção de boas práticas agrícolas; aconselhamento via *sms/whatsapp/email*

**Quota entidades dinamizadores (que já pertencem à rede):** 250€/ano – O valor inclui a acreditação da entidade reconhecida para a implementação e dinamização da metodologia PROVE, seu princípios, normas, obrigações e direitos de utilização da marca.

**O exercício foi implementado para um conjunto de 45 produtores/as e 10 organizações.**

**Adesão de novos produtores PROVE:** Receita: 500€ - O valor inclui o preenchimento e análise da ficha de produtor e visita à exploração agrícola (meio-dia de trabalho do técnico + deslocações). Visita a um núcleo PROVE já instalado para conhecer os procedimentos e logística do processo de comercialização (1 dia de trabalho do técnico + ajuda de custo + deslocações). Oficina de capacitação PROVE com explicação dos procedimentos e normas associadas e plataforma logística do G-PROVE (Meio-dia de trabalho do técnico). O valor foi calculado com base na média de uma entidades e 10 novos produtores/as por ano.

Integração do produtor num núcleo PROVE (Meio-dia de trabalho do técnico + deslocações).

**Adesão de novas entidades dinamizadoras PROVE:** 3.000€ - O valor inclui o conhecimento e apropriação da metodologia para acreditação da futura entidade dinamizadora do PROVE que poderá utilizar todos os recursos e ferramentas associadas. Sessão em sala e no campo. Visita a um núcleo instalado. Apoio na implementação do processo no território da nova entidade aderente.

## Prestação de Serviços Complementares - Receitas e Despesas estimadas

**Visitas técnicas pontuais:** Receita estimada de 1 050€ (70€/visita x 15 visitas). Ao nível da despesa estima-se ser necessário meio-dia de trabalho de um/a técnico/a, acrescido de deslocações (Base salarial 1385,99€ que se traduz em custo horário na ordem dos 12,36€, numa média de 4 horas por visita, num total de 15 visitas) perfazendo um custo anual de 1 041,59€.

**Elaboração de candidaturas para produtores:** Receita estimada de 4 000€/ano (5 candidaturas x 800€/cada). Despesa estimada de 3 000€/ano (5 candidaturas x 600€/cada)

**Transmissão do SPG:** Receita estimada de 3.000€ (1/ano) - O valor inclui o conhecimento e apropriação da metodologia associada ao SPG com utilização todos os recursos e ferramentas associadas (logo, documentos de prova, etc.). Sessão em sala e no campo. Visita a um SPG instalado. Apoio na implementação do processo no território da nova entidade aderente. A nível da despesa com encargos diretos estima-se 14 dias de trabalho de um/a técnico/a, acrescido de encargos com deslocações e estadas (Base salarial 1385,99€ que se traduz em custo horário na ordem dos 12,36€, numa média de 8 horas diárias e 14 dias acrescido de deslocações – média 50km x 0.40€/km x 14 visitas- e Ajudas de Custo – 50,20€ x 25% x 14 visitas) perfazendo um custo anual de 1 840,00€.

## Outros Fornecimento e Serviços Externos

### Serviços Especializados:

- A associação terá contabilidade organizada estando, assim, implícita a contratação de um/a Técnico/a Oficial de Contas. Estima-se um custo anual de 2 400€

- Publicidade e propaganda (anúncios, propaganda, merchandising). Estima-se um custo anual de 1 000€;

#### **Materiais:**

- Ferramentas e utensílios de desgaste rápido – estimativa de 960€/ano, o equivalente a 80€/mês
- Material de escritório – estimativa de 600€/ano, o equivalente a 50€/mês

#### **Serviços Diversos:**

- Comunicações – estimativa de 960€ por ano, o equivalente a 80€/mês
- Seguro de responsabilidade civil de apoio a atividades – estimativa de 600€/ano, o equivalente a 50€/mês
- Notariado – estimativa 100€/ano
- Despesas bancárias de manutenção – estimativa de 120€/ano, o equivalente a 10€/mês
- Manutenção da marca junto do INPI – estimativa de 240€/ano
- Renovação do domínio prove.org.pt – estimativa de 30€/ano

Nota: Os cálculos efetuados (despesa e receita) baseiam-se em preços constantes, salvo valores das quotas, não refletindo assim taxa de inflação.

## **Análise de viabilidade económica e financeira**

### **Demonstrações de Resultados Previsionais**

Seguidamente apresenta-se a Demonstração de Resultados, cujos valores apresentados resultam dos cálculos efetuados e pressupostos assumidos e já explanados anteriormente.

| Descrição (Modelo do NCM)                                                  | 2025           | 2026           | 2027           |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Vendas e serviços prestados                                                | 30 000€        | 34 750€        | 38 600€        |
| Subsídios à exploração                                                     |                |                |                |
| Variação nos inventários da produção                                       |                |                |                |
| Trabalhos para a própria entidade                                          |                |                |                |
| Custo Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas                       |                |                |                |
| Fornecimentos Serviços Externos                                            | 14 021€        | 12 892€        | 12 892€        |
| Gastos com Pessoal                                                         |                |                |                |
| Imparidades (perdas/reversões)                                             |                |                |                |
| Provisões (aumentos/reduções)                                              |                |                |                |
| Outros rendimentos e ganhos                                                |                |                |                |
| Outros gastos e perdas                                                     |                |                |                |
| <b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</b> | <b>15 979€</b> | <b>21 858€</b> | <b>25 708€</b> |
| Gastos/reversões de depreciação e de amortização                           |                |                |                |
| <b>Resultado Operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</b> | <b>15 979€</b> | <b>21 858€</b> | <b>25 708€</b> |
| Gasto líquido de financiamento                                             |                |                |                |
| <b>Resultados antes dos Impostos</b>                                       | <b>15 979€</b> | <b>21 858€</b> | <b>25 708€</b> |
| Impostos s/ rendimentos do período                                         | 2 716€         | 3 716€         | 5 399€         |
| <b>Resultado líquido do período</b>                                        | <b>13 263€</b> | <b>18 142€</b> | <b>20 310€</b> |

O resultado operacional apurado (EBIT) que, neste caso, é igual ao resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA), resulta do diferencial entre o Volume de Negócio estimado - o qual decorre essencialmente das quotizações pagas pelos produtores e entidades dinamizadoras que integrarão a organização na qualidade de associados, facto que lhes confere o acesso a um conjunto de serviços gratuitos, bem como através da prestação de serviços específicos pagos pela rede de associados - e as despesas previsionais decorrentes da atividade e funcionamento geral, sendo que apenas se prevê despesas com Fornecimentos e Serviços Externos. Tal como já referenciado, a organização não irá necessitar, no período em análise, de realizar investimento em ativos fixos tangíveis e intangíveis, na medida em que as instalações serão cedidas gratuitamente e não incorrerá em custos com aluguer de instalações, eletricidade e água. Por outro lado, a organização contará, numa primeira fase, com a afetação de recursos próprios das entidades fundadoras, isto é, entidades dinamizadoras pertencentes à rede PROVE, que assegurarão os recursos necessários do pondo de vista administrativo não se prevendo, assim, custos com pessoal com contrato de trabalho.

Decorrente do exposto, estima-se que resultado líquido da sua atividade permita incrementar a sua atividade e/ou realizar investimento no futuro próximo.

De ressaltar que a estimativas realizadas assentam no pressuposto de manutenção de preços constantes, quer ao nível dos serviços prestados quer ao nível da despesa, pelo que não têm em conta a taxa de inflação. Não obstante, prevê-se um acréscimo da receita proveniente das quotizações por via do aumento do número de adesões, quer de produtores quer de entidades associadas. Verifica-se igualmente um diferencial no valor de quota a pagar pelos produtores e produtoras e entidades dinamizadoras que já integram a rede PROVE face a novas adesões.

| Designação                                          | 2025       |                | 2026       |                | 2027       |                |
|-----------------------------------------------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|----------------|
|                                                     | Quantidade | Valor          | Quantidade | Valor          | Quantidade | Valor          |
| Joia - Produtores                                   | 45         | 2 250€         | 10         | 500€           | 10         | 500€           |
| Joia - Entidades Dinamizadoras                      | 10         | 1 000€         | 1          | 100€           | 1          | 100€           |
| Quota Associativa – Produtores/as                   | 45         | 16 200€        | 55         | 20 700€        | 65         | 24 300€        |
| Quotas Associativa - Entidades Dinamizadoras        | 10         | 2 500€         | 11         | 5 400€         | 12         | 5 650€         |
| Visitas Técnicas Pontuais                           | 15         | 1 050€         | 15         | 1 050€         | 15         | 1 050€         |
| Elaboração de Candidaturas Pontuais para Produtores | 5          | 4 000€         | 5          | 4 000€         | 5          | 4 000€         |
| Transmissão do SPG                                  | 1          | 3 000€         | 1          | 3 000€         | 1          | 3 000€         |
| <b>TOTAL</b>                                        |            | <b>30 000€</b> |            | <b>34 750€</b> |            | <b>38 600€</b> |

O quadro que se segue detalha os principais custos com **Fornecimentos e Serviços Externos** necessários à constituição da organização, contratação de serviços técnicos (através de contrato de prestação de serviços) necessários à prestação de serviços e respetivas deslocações e estadas, trabalhos especializados associados à manutenção de contabilidade organizada e divulgação da atividade, bem como despesas de funcionamento, nomeadamente: comunicações, ferramentas e material de desgaste rápido, encargos bancários, entre outros.

| Descrição                                                                                                                                                                          | 2025             | 2026             | 2027             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Subcontrato</b>                                                                                                                                                                 | <b>5 125,89</b>  | <b>5 125,89</b>  | <b>5 125,89</b>  |
| Visitas Técnicas Pontuais                                                                                                                                                          | 741,59           | 741,59           | 741,59           |
| Elaboração de Candidaturas Pontuais para Produtores                                                                                                                                | 3 000,00         | 3 000,00         | 3 000,00         |
| Utilização SPG                                                                                                                                                                     | 1 384,30         | 1 384,30         | 1 384,30         |
| <b>Serviços especializados</b>                                                                                                                                                     | <b>3 400,00</b>  | <b>3 400,00</b>  | <b>3 400,00</b>  |
| Trabalhos especializados (TOC - avença 200€/mês)                                                                                                                                   | 2 400,00         | 2 400,00         | 2 400,00         |
| Publicidade e propaganda (anúncios, propaganda, merchandising)                                                                                                                     | 1 000,00         | 1 000,00         | 1 000,00         |
| <b>Materiais</b>                                                                                                                                                                   | <b>1 560,00</b>  | <b>1 560,00</b>  | <b>1 560,00</b>  |
| Ferramentas e utensílios de desgaste rápido (estimativa 80€/mês)                                                                                                                   | 960,00           | 960,00           | 960,00           |
| Material de escritório (estimativa 50€/mês)                                                                                                                                        | 600,00           | 600,00           | 600,00           |
| <b>Deslocações, estadas e transportes</b>                                                                                                                                          | <b>755,70</b>    | <b>755,70</b>    | <b>755,70</b>    |
| Visitas Técnicas Pontuais (50km/deslocação x 15 visitas)                                                                                                                           | 300,00           | 300,00           | 300,00           |
| Visita a um SPG instalado. (50km x 14 desloc. + almoço - 25% AC x 50,20€/dia)                                                                                                      | 455,70           | 455,70           | 455,70           |
| <b>Serviços diversos</b>                                                                                                                                                           | <b>3 179,00</b>  | <b>2 050,00</b>  | <b>2 050,00</b>  |
| Comunicação (estimativa 80€/mês)                                                                                                                                                   | 960,00           | 960,00           | 960,00           |
| Seguros (responsabilidade civil atividades - estimativa 600€/ano)                                                                                                                  | 600,00           | 600,00           | 600,00           |
| Custos Criação (constituição, certificado de admissibilidade, escritura pública, publicações, inscrição no Fichero de Pessoas Coletivas, Cartão de Pessoa Coletiva, livro de atas) | 629,00           | 0,00             | 0,00             |
| Contencioso e notariado (reconhecimentos/certificações, etc.- estimativa 100€/ano)                                                                                                 | 100,00           | 100,00           | 100,00           |
| Renovação domínio PROVE (estimativa 30€/ano)                                                                                                                                       | 30,00            | 30,00            | 30,00            |
| Manutenção da marca junto do INPI (estimativa 240€/ano)                                                                                                                            | 240,00           | 240,00           | 240,00           |
| Outros serviços (abertura de conta 1º ano e custos de manutenção)                                                                                                                  | 620,00           | 120,00           | 120,00           |
| <b>TOTAL FSE</b>                                                                                                                                                                   | <b>14 020,59</b> | <b>12 891,59</b> | <b>12 891,59</b> |
| <b>FSE - Custos Fixos</b>                                                                                                                                                          | <b>5 659,00</b>  | <b>4 530,00</b>  | <b>4 530,00</b>  |
| <b>FSE - Custos Variáveis</b>                                                                                                                                                      | <b>8 361,59</b>  | <b>8 361,59</b>  | <b>8 361,59</b>  |

De notar que os custos fixos são inferiores aos custos variáveis, sendo que estes variam diretamente com as vendas e serviços prestados.

## Balço Previsional

| ATIVO (Modelo do NCM)                        | 2025           | 2026           | 2027           |
|----------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>ATIVO NÃO CORRENTE</b>                    |                |                |                |
| Ativos fixos tangíveis                       |                |                |                |
| Ativos intangíveis                           |                |                |                |
| Investimentos financeiros                    |                |                |                |
| Acionistas/sócios                            |                |                |                |
| <b>ATIVO CORRENTE</b>                        | <b>20 051€</b> | <b>39 372€</b> | <b>61 585€</b> |
| Inventários                                  |                |                |                |
| Clientes                                     | 3 075€         | 3 582€         | 3 957€         |
| Estado e outros entes públicos               |                |                |                |
| Diferimentos                                 |                |                |                |
| Outros ativos correntes                      |                |                |                |
| Caixa e depósitos bancários                  | 16 976€        | 35 810€        | 57 629€        |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>                        | <b>20 051€</b> | <b>39 372€</b> | <b>61 585€</b> |
| <b>CAPITAL PRÓPRIO (Modelo do NCM)</b>       |                |                |                |
| Capital realizado                            | 1 434€         | 1 434€         | 1 434€         |
| Outros instrumentos de capital próprio       |                |                |                |
| Reservas                                     |                |                |                |
| Resultados transitados                       |                | 13 263€        | 31 405€        |
| Outras variações no capital próprio          |                |                |                |
| Resultado líquido do período                 | 13 263€        | 18 142€        | 20 310€        |
| <b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>              | <b>14 697€</b> | <b>32 840€</b> | <b>53 149€</b> |
| <b>PASSIVO (Modelo do NCM)</b>               |                |                |                |
| <b>PASSIVO NÃO CORRENTE</b>                  |                |                |                |
| Provisões                                    |                |                |                |
| Financiamentos obtidos                       |                |                |                |
| Outras contas a pagar                        |                |                |                |
| <b>PASSIVO CORRENTE</b>                      | <b>5 353€</b>  | <b>6 532€</b>  | <b>8 436€</b>  |
| Fornecedores                                 | 1 297€         | 1 203€         | 1 203€         |
| Estado e outros entes públicos               | 4 057€         | 5 329€         | 7 233€         |
| Diferimentos                                 |                |                |                |
| Outros passivos correntes                    |                |                |                |
| <b>TOTAL DO PASSIVO</b>                      | <b>5 353€</b>  | <b>6 532€</b>  | <b>8 436€</b>  |
| <b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b> | <b>20 051€</b> | <b>39 372€</b> | <b>61 585€</b> |

## Estudo de Viabilidade

### Indicadores Económicos

Os indicadores económicos refletem a capacidade do negócio em produzir resultados. Um dos indicadores económicos mais relevantes e que merece maior destaque neste projeto é a **rendibilidade das vendas/serviços prestados**, o qual atinge os 53% no ano 2027; tal significa que por cada euro vendido, obtém-se um resultado de 53 cêntimos.

Destaque também para a **rendibilidade dos capitais próprios** a qual se fixa em 90% no ano 2025; a rendibilidade mede o retorno dos capitais próprios em termos de resultados; sendo os capitais próprios o equivalente ao valor contabilístico da empresa, uma rendibilidade dos capitais próprios de 90% equivale a uma espécie de rendimento proporcionado aos sócios, isto é, aos detentores do capital.

Quanto à **rendibilidade dos ativos**, que também atinge valores assinaláveis no ano 2025, representa o retorno percentual das aplicações em ativos; ao atingir o valor de 80%, tal significa que por cada euro de aplicações em ativos, é gerado um montante de resultados de 80 cêntimos.

Por fim, uma referência ainda para o indicador de **rotação dos ativos**; este indicador mede a eficiência com que a organização/negócio utiliza os seus ativos; se se conseguir um maior volume de negócios com o mesmo montante de ativos, tal significa que aumentou a rotação dos ativos e, portanto, aumentou o grau de eficiência; neste caso, o indicador de rotação dos ativos no ano 2025 atingiu 150%, o que significa que os ativos “rodam” 1,50 vezes por ano, um valor assinalável e merecedor de destaque.

### Quadro síntese

| INDICADORES ECONÓMICOS                    | 2025 | 2026 | 2027 |
|-------------------------------------------|------|------|------|
| Taxa de Crescimento do Negócio            |      | 16%  | 11%  |
| Rentabilidade Líquida sobre as vendas     | 44%  | 52%  | 53%  |
| Rendibilidade do Ativo                    | 80%  | 56%  | 42%  |
| Rotação do Ativo                          | 150% | 88%  | 63%  |
| Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE) | 90%  | 55%  | 38%  |

### Indicadores Financeiros

Os indicadores financeiros medem a robustez financeira do negócio e, simultaneamente o risco de incumprimento dos seus compromissos financeiros perante pessoal, fornecedores, Estado, financiadores e investidores. Estes indicadores podem ser analisados numa perspetiva de curto ou de longo prazo.

Numa perspetiva de longo prazo analisa-se a robustez financeira de uma forma global – um bom indicador para fazer esta avaliação é a **autonomia financeira**, o qual mede a proporção dos ativos que é financiada por capitais próprios, isto é, a proporção de ativos que não é financiada por dívida. Neste caso, a autonomia financeira atinge o valor de 86% no ano 2027, um valor superior à média do mercado e que dá boas garantias da Associação e do negócio no longo prazo. Para este elevado valor contribuiu não apenas os capitais iniciais colocados pelos fundadores, mas também a acumulação de resultados logo nos primeiros anos de atividade.

O indicador de **solvabilidade** também permite tirar conclusões sobre a robustez financeira da empresa; ao comparar os capitais próprios com os passivos, quanto maior este indicador, maior a robustez financeira da empresa. Neste caso, o indicador de solvabilidade atinge os 730% no ano 2027, o que significa que o financiamento dos ativos por capitais próprios são 730% do financiamento por capitais alheios (passivos).

Numa perspetiva de curto prazo, os indicadores de liquidez são os mais utilizados e, nestes, a liquidez geral é a que mais se destaca; a liquidez geral mede a proporção entre ativos de liquidez elevada, isto é, convertíveis em meios de pagamento num prazo inferior a um ano, e passivos de curto prazo, isto é, dívidas cujo prazo de pagamento é inferior a um ano. Quando o valor da liquidez geral é igual a 1, tal significa que o montante de ativos líquidos é igual ao montante de passivos de curto prazo; à medida que vai sendo cada vez maior do que 1, significa que a capacidade de honrar os compromissos de curto prazo é cada vez maior. Neste caso, a liquidez geral atinge o valor de 7,30 em 2027 o que representa uma boa capacidade financeira de curto prazo.

O **Fundo de Maneio** é um outro indicador financeiro de curto prazo que também compara os ativos de liquidez elevada com os passivos de curto prazo embora, neste caso, não em termos proporcionais, mas em termos de diferença. Um Fundo de Maneio positivo significa que os ativos de liquidez elevada superam os passivos de curto prazo; pelo contrário, um Fundo de Maneio negativo significa que os ativos de liquidez elevada são inferiores aos passivos de curto prazo o que significa que no curto prazo não haverá capacidade para honrar os compromissos para com os credores. Neste caso, o Fundo de Maneio é 1 872 Euros, um valor que dá garantias de segurança financeira aos sócios e aos credores.

#### Quadros síntese

| INDICADORES FINANCEIROS | 2025 | 2026 | 2027 |
|-------------------------|------|------|------|
| Autonomia Financeira    | 73%  | 83%  | 86%  |
| Solvabilidade Total     | 375% | 603% | 730% |

| INDICADORES DE LIQUIDEZ | 2025 | 2026 | 2027 |
|-------------------------|------|------|------|
| Liquidez Corrente       | 3,75 | 6,03 | 7,30 |
| Liquidez Reduzida       | 3,75 | 6,03 | 7,30 |

| INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO | 2025   | 2026   | 2027   |
|------------------------------|--------|--------|--------|
| Margem Bruta                 | 15 979 | 21 858 | 25 708 |
| Grau de Alavanca Operacional | 100%   | 100%   | 100%   |
| Grau de Alavanca Financeira  | 100%   | 100%   | 100%   |

#### Em síntese, poderemos concluir que:

- O volume de negócios da organização é suficiente para fazer face a todas as despesas com a atividade e impostos, verificando-se um aumento da rentabilidade líquida.

- No que concerne à rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo poder-se-á concluir que o investimento efetuado na organização está a ser rentável.
- A organização dispõe, assim, de fundos patrimoniais suficientes para fazer face às suas dívidas/responsabilidades, apresentando uma evolução positiva no período em análise na medida em que a solvabilidade total aumenta de 359% no primeiro ano para 720% no terceiro ano.
- A organização detém um bom grau de autonomia financeira, reduzindo a necessitando de recorrer a capitais alheios. A Associação financia em mais de 70% o seu investimento através de capitais próprios.
- Através do cálculo do fundo de maneiço poder-se-á constatar que a componente do ativo com maior liquidez é suficiente para cobrir os passivos que exigem liquidação a curto prazo, pelo que a organização realiza uma boa gestão dos capitais permanentes. Acresce o indicador de liquidez corrente, o qual permite concluir que a organização não apresenta dificuldades de tesouraria, possuindo capacidade de satisfazer as obrigações a curto prazo com ativos correntes.
- Importa referir ainda que o prazo médio de recebimento e pagamento considerado é de 30 dias, respetivamente.

### Ponto Crítico de Vendas e Serviços Prestados

A partir do Ponto Crítico podemos calcular o montante de vendas/serviços prestados a partir do qual os resultados do negócio/atividade se tornam positivos. Para o cálculo do Ponto Crítico é necessário conhecer o montante dos custos fixos, o montante dos custos variáveis e a margem de contribuição, isto é, a margem libertada pelas vendas/serviços prestados após pagos os custos variáveis.

Deve ter-se em conta que os custos fixos não dependem diretamente das vendas/serviços prestados, sendo que os custos variáveis são custos que variam diretamente com a atividade.

Neste caso em concreto, o Ponto Crítico apresentado no quadro infra é de 7 845,77€ no primeiro ano, 5 965,40€ no segundo e 5 782,65€ no terceiro. No mesmo ano, o valor das vendas/serviços prestados será de 30 000€ no primeiro ano, 34 750€ no segundo e 38 600€ no terceiro, valores substancialmente superiores ao Ponto Crítico. Tal significa que existe uma boa margem de segurança deste projeto pois, mesmo que as vendas e serviços prestados fiquem aquém dos serviços previsionais, o negócio continuará a ser lucrativo.

### Quadro síntese

| INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO         | 2025             | 2026             | 2027             |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Vendas e serviços prestados          | 30 000,00        | 34 750,00        | 38 600,00        |
| Variação nos inventários da produção | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| CMVMC                                | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| FSE Variáveis                        | 8 361,59         | 8 361,59         | 8 361,59         |
| <b>Margem Bruta de Contribuição</b>  | <b>21 638,41</b> | <b>26 388,41</b> | <b>30 238,41</b> |
| <b>Ponto crítico</b>                 | <b>7 845,77</b>  | <b>5 965,40</b>  | <b>5 782,65</b>  |

## Indicadores de Viabilidade Económica e Financeira

Os indicadores de viabilidade económica e financeira permitem avaliar, do ponto de vista económico e financeiro, se determinado projeto de investimento tem ou não viabilidade. Os principais indicadores de viabilidade económica e financeira mais utilizados são a Taxa Interna de Rendibilidade (TIR), o Valor Atual Líquido (VAL) e o Prazo de Recuperação do Investimento ou *Pay Back Period* (PRI). Qualquer um destes indicadores tem como base de cálculo os meios libertos pelo projeto previstos ao longo do tempo (cash flows previsionais), os investimentos iniciais e uma taxa de risco associada ao negócio que permite “atualizar” os *cash-flows* futuros para o presente.

No caso em análise vamos debruçar-nos na análise Valor Atual Líquido (VAL) e o Prazo de Recuperação do Investimento ou *Pay Back Period* (PRI).

Quanto ao Valor Atual Líquido (VAL), este mede o valor em Euros do projeto na data atual. Parte do princípio de que o investimento inicial é o equivalente a um *cash flow* negativo e que os *cash flows* futuros, sendo positivos, têm de ser atualizados para o presente de forma a serem comparáveis. A atualização desses cash-flows é efetuada com uma taxa de risco (também designada de taxa de desconto ou de atualização), sendo geralmente utilizada a WACC (*Weighted Average Cost of Capital*). Sendo o VAL positivo, o projeto é viável do ponto de vista económico e financeiro e quanto maior o valor, maior a viabilidade. Neste caso, o VAL é de 114 828 Euros, o que, mais uma vez, permite concluir que existe viabilidade e que o projeto deve ser concretizado.

Por fim o Prazo de Recuperação do Investimento (PRI), o qual indica o número de anos necessário para que o investimento efetuado inicialmente seja integralmente recuperado através dos meios libertos em anos futuros. Tal como a TIR, também o VAL parte do princípio de que o dinheiro no futuro tem tanto menos valor quanto mais distante estiver o momento em que é obtido, razão pela qual os cash-flows devem ser atualizados com a taxa de desconto. Dito de uma forma simplificada, o PRI é o tempo necessário para que o valor dos cash-flows atualizados para a data atual superam os montantes de investimento inicial. Neste caso, o PRI é de 0 anos, o que mais uma vez é uma evidência clara da elevada viabilidade económica e financeira deste projeto de investimento.

### Quadro síntese

| Na perspetiva do Projeto Pós-Financiamento | 2025    | 2026   | 2027   |
|--------------------------------------------|---------|--------|--------|
| Free Cash Flow to Firm                     | 11 390  | 17 835 | 21 165 |
| WACC                                       | 5,25%   | 5,25%  | 5,25%  |
| Factor de atualização                      | 1       | 1,053  | 1,108  |
| Fluxos atualizados                         | 11 390  | 16 945 | 19 106 |
| Fluxos atualizados acumulados              | 11 390  | 28 336 | 47 441 |
| Valor Atual Líquido (VAL)                  | 114 828 |        |        |
| Pay Back period                            | 0       | Anos   |        |

O projeto  COOPERAR EM  
CIRCUITOS  
CURTOS , cofinanciado no âmbito da operação 10.3.1 – Cooperação interterritorial e transaccional dos GAL, da Medida 10 LEADER do PDR2020, tem como objetivo contribuir para o **fortalecimento de uma estratégia agroalimentar local**, que promova a articulação entre produtores/as e consumidores/as, valorize a produção local e a comercialização em circuitos curtos, fomente práticas agrícolas sustentáveis e incentive uma alimentação saudável.

