

Cultivo de ervas medicinais



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	6
Estrutura.....	9
Pessoal.....	9
Equipamentos.....	10
Matéria Prima/Mercadoria.....	11
Organização do Processo Produtivo.....	13
Automação.....	15
Canais de Distribuição.....	16
Investimentos.....	16
Capital de Giro.....	18
Custos.....	19
Diversificação/Agregação de Valor.....	21
Divulgação.....	21
Informações Fiscais e Tributárias.....	22
Eventos.....	24
Entidades em Geral.....	25
Normas Técnicas.....	25
Glossário.....	25
Dicas de Negócio.....	26
Características Específicas do Empreendedor.....	27
Bibliografia Complementar.....	28
Fonte de Recurso.....	28
Planejamento Financeiro.....	28
Produtos e Serviços - Sebrae.....	30
Sites Úteis.....	30

1. Apresentação de Negócio

As ervas medicinais são utilizadas em farmácias de manipulação, cosméticos, perfumaria e na culinária.

As plantas medicinais são conhecidas desde os primórdios da humanidade e os homens primitivos já as usavam, por intuição ou por observarem os outros animais, que as buscavam para atenderem suas dificuldades orgânicas, mas saber conservar e usar cada tipo é fundamental para garantir que o remédio funcione. São muitas variedades de plantas e muitos efeitos diferentes na saúde.

Hoje em dia, com a chamada “consciência verde”, seu uso tem se intensificado, principalmente pela comprovada eficiência em muitos casos e, em parte, pela crença incorreta de que por serem provenientes da natureza, as plantas não acarretam riscos à saúde. Vale ressaltar que, mesmo medicamentos feitos à base de ervas podem ter efeitos colaterais em potencial e devem ser usado sob orientação médica.

Denominados fitoterápicos (do grego: phyton – vegetal, therapeia – tratamento, ou ainda "A terapêutica das doenças através das plantas"), os medicamentos feitos de partes de plantas cujos princípios ativos não foram purificados, como chás, extratos e tinturas, segundo a ANVISA, quando usados devidamente, podem auxiliar no tratamento de várias doenças a ponto de, seu uso, ser recomendados pela Organização Mundial da Saúde.

Embora ainda hoje, em muitos casos, o uso de fitoterápicos seja feito sem aconselhamento médico, o cultivo de ervas medicinais pode ser explorado economicamente, utilizando-se técnicas agrícolas e procedimentos sanitários adequados, representando uma boa fonte de renda para o empreendedor.

Aviso: Vale ressaltar que os tópicos apresentados, não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio. O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano, consulte o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

Mercado consumidor

Segundo o portal Ambiente Brasil (www.ambientebrasil.com.br), nos últimos anos, os remédios à base de extratos vegetais passaram por uma revolução tecnológica que se estende da engenharia genética à biologia molecular e à bioquímica, utilizando os mais avançados recursos sem deixar de lado os conhecimentos medicinais tradicionais.

Esse avanço, que ocorre em ritmo acelerado, é acompanhado de perto pelas grandes indústrias farmacêuticas, afinal, com uma taxa de crescimento anual composta de 7,6%, durante 2012 e 2016, o mercado mundial de medicamentos à base de plantas foi avaliado

em pouco mais de US\$ 130 bilhões.

o mercado mundial de fitoterápicos já movimentava anualmente cerca de US\$ 22 bilhões, aumentando sua comercialização em média 20%. (MOSELE, S. H.; CECCHIN, D.; DEL FRARI, R.V, 2010)

Pesquisa coordenada por MOSELE, CECCHIN, DEL FRARI em 2010 apontam outros aspectos do mercado fitoterápico brasileiro e mundial;

- 80% da população de países em desenvolvimento dependem de drogas à base de plantas medicinais;
- Os custos de desenvolvimento de medicamentos fitoterápicos são, em média, 10 vezes mais baratos que os medicamentos tradicionais.

Três fatores explicam esse crescimento, ao mesmo tempo em que traça o perfil do público consumidor desse produto: o primeiro é o desejo da população de encontrar uma alternativa aos medicamentos sintéticos, em geral carregados de efeitos colaterais; o segundo é o respaldo que a ciência está oferecendo às drogas a base de ervas, a constatação de que a medicina popular de fato tem fundamento, e em terceiro, pode-se citar o alto custo com remédios tradicionais, uma vez que os fitoterápicos ou mesmo as plantas medicinais in natura possuem baixo custo de aquisição, impulsionados pelo respaldo científico de seus benefícios.

A mudança também tem reflexos no país, apesar de ser em proporções menores, um contrassenso, levando-se em conta a extensão da flora brasileira. O Brasil abriga aproximadamente 22% das espécies vegetais do planeta, mas só agora os estudos sobre este gigantesco universo começaram, de fato, a ganhar espaço e estão surgindo iniciativas para incentivar o desenvolvimento científico nessa área. Pesquisa realizada ETHUR et al (2011), na cidade de Botucatu, apresenta um perfil dos consumidores de plantas medicinais. As principais características são:

- Idade predominante de 21 a 60 anos;
- 85% situam-se na faixa de renda de 0 a 3 salários mínimos;
- 54% mulheres contra 46% homens.

O perfil traçado na pesquisa pode ser utilizado como base para estimar o mercado consumidor de uma determinada região, porém não deve ser o único formato. Realizar pesquisas, conversar com moradores da região é fundamental.

Mercado concorrente

A definição de um mercado concorrente é bastante dificultada pela falta de informações sobre o setor.

Para avaliar a concorrência nesse tipo de negócio, recomenda-se ao futuro empresário buscar informações diretamente na região na qual deseja atuar, verificando quem são os produtores, quais são as principais ervas cultivadas e consumidas, seus preços e volumes. De qualquer forma, o mercado está bastante exigente quanto às ervas medicinais, que são

utilizadas em farmácias de manipulação, cosméticos, perfumaria e culinária.

Antes de iniciar o cultivo, é indispensável conhecer a região onde as plantas serão cultivadas, avaliando seu perfil geográfico, climático, qualidade da terra, além de conhecer exatamente quais partes da planta é aproveitável, o tipo de embalagem ideal e como o mercado quer receber o produto.

No Brasil, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), do Ministério da Saúde, é responsável pelas normas e critérios sobre fitoterápicos e tem em seus arquivos informações sobre aproximadamente 800 a 1.000 medicamentos, alguns com mais de cem anos. Os registros seguem os mesmos critérios recomendados pela OMS (Organização Mundial da Saúde) para remédios sintéticos. Os estudos de verificação do grau de toxicologia e as etapas clínicas são exatamente iguais: testes de laboratório com animais e, numa fase posterior, experimentação em humanos.

Mercado fornecedor

O Brasil é um país abençoado por sua fauna e flora exuberantes e em abundância. Possui excelentes condições climáticas, geográficas e terras férteis. A biodiversidade brasileira é reconhecida mundialmente. Essas características reforçam o plantio de ervas medicinais, ainda mais as que são naturais do país. Em nosso solo há cerca de 22% das espécies mundiais de plantas fitoterápicas. Como nós somos um país produtor de alimentos, com forte agricultura, há aqui todos os tipos necessários de insumos para o plantio de ervas medicinais. Inclusive, há uma associação específicas de pessoas que trabalham com fitoterápicos, indicando que há pessoal especializado nesse plantio. Dessa forma, entende-se que não há empecilhos com fornecimento de insumos para o futuro empresário desse setor.

No entanto, isso ainda não resultou em benefícios substanciais para produtores de países em desenvolvimento. Os mercados de exportação parecem não ter registrado aumento nos preços das matérias-primas. A solução para esses problemas requer maior cooperação entre àqueles que produzem, colhem e negociam as plantas medicinais; incluindo os governos, responsáveis pelas políticas públicas com vistas à regulação.

Em regiões como a América do Norte, os produtos fitoterápicos são vendidos como suplementos ou nutracêuticos, e são pré-aprovado pelo FDA – Food and Drug Administration. As exigências do FDA para esses produtos são menos rigorosas em comparação aos medicamentos convencionais. Um ambiente regulatório favorável aos fito medicamentos, impulsiona o desenvolvimento do mercado mundial de plantas medicinais.

O aumento da população geriátrica é outro fator que impulsiona o mercado mundial de medicamentos à base de plantas. O envelhecimento em países como o Brasil e o México já tem se equiparado aos de países europeus, Estados Unidos e Canadá. Vale lembrar que esta população utiliza suplementos alimentares que, por sua vez, estimulam a venda de fito medicamentos e nutracêuticos.

Os países da Europa Ocidental testemunharam um aumento significativo na prescrição de medicamentos homeopáticos, devido à maior conscientização e adoção positiva dessa opção de tratamento. Maior eficácia, menos efeitos colaterais e segurança durante a gestação, são alguns dos fatores que contribuem para a adoção mais frequente de medicamentos homeopáticos na região. Para além da Homeopatia, a Europa Ocidental é,

reconhecidamente, um hub de produtos à base de plantas, o que contribui para o crescimento do mercado mundial de fito medicamentos.

Nos países da Europa Oriental, os medicamentos fitoterápicos testemunharam um tremendo aumento nos últimos anos. Na Rússia, a maioria da população prefere medicamentos à base de plantas como uma opção primária para o tratamento.

A crescente demanda dos consumidores por produtos com rótulo ecológico, está impactando até supermercados tradicionais, que estão expandindo as gamas de produtos em suas prateleiras e amparando um aumento acentuado nas vendas de produtos fitoterápicos nesses países.

O Japão é também um forte exportador de fito medicamentos. Mas além disso, estima-se que mais de 30% do total de fármacos vendidos nacionalmente sejam formulados à base de plantas.

3. Localização

A escolha do local é importantíssima neste negócio. Ela irá determinar a melhor cultura, o porte físico do empreendimento, seus custos de instalação e manutenção, e consequentemente, a própria viabilidade técnica e financeira do negócio.

Dentre os principais fatores para escolha do local, o empreendedor deve realizar uma avaliação detalhada dos seguintes aspectos:

- Proximidade do mercado consumidor para a sua produção e escoação;
- Existência de água e condições climáticas adequadas*;
- Adequação do terreno, pois a terra participa diretamente do ciclo de produção, sendo, ainda, fator decisivo de sucesso. É importante ter pleno conhecimento dos seus aspectos físicos, químicos, biológicos e topográficos;
- Existência de fornecedores de insumos básicos a produção (sementes, fertilizantes, etc.) nas proximidades;
- Adicionalmente, dada à natureza do negócio e do produto final, é essencial a observação de determinadas normas básicas de higiene e sanitárias mínimas para sua implantação, localizando o empreendimento longe de fontes poluentes como, esgoto, fossas, mananciais sujeitos a despejos de indústrias químicas ou de resíduos agrotóxicos, utilizados em outras culturas / plantações. É importante destacar que o setor rural tem características próprias e depende de fatores diversos, que, muitas vezes, não podem ser controlados pelo empreendedor. Por esta razão, recomenda-se que seja consultado um centro tecnológico de agricultura da região para uma orientação mais detalhada sobre a localização, bem como as informações técnicas para o cultivo: cultura ideal, topografia, tipo de solo, a quantidade e a qualidade da água, as condições climáticas da região e as características da vegetação (áreas de preservação), além de fatores ligados à logística do empreendimento, como facilidade de acesso e proximidade aos centros consumidores.
- Condições climáticas: As plantas aromáticas e medicinais sofrem influência da altitude,

da latitude, da luminosidade, da umidade e da temperatura. A germinação de algumas sementes é influenciada diretamente pela luz e pelo calor. A camomila e a melissa, por exemplo, exigem pouca terra sobre as sementes, pois necessitam de luz para germinar. Baseando-se na duração do dia, ou foto período, as plantas podem ser divididas em plantas de dias longos, de dias curtos e indiferentes. Em relação à latitude, é citado o exemplo das mentas, que produzem razoável quantidade de massa verde e não entram em floração nas condições de plantio no estado de São Paulo. Quando plantadas no Rio Grande do Sul, que possui latitude maior, essa planta pode produzir maior quantidade de massa verde e entrar em floração. Quanto maior é a altitude do local, menor é a temperatura e maior é a quantidade de luz, o que interfere no crescimento, no florescimento e na produção do princípio ativo nas plantas medicinais e aromáticas. Quando uma planta não está bem adaptada às condições locais, observa-se seu murchamento nas horas mais quentes do dia, mesmo quando existe água no solo, o aparecimento de doenças, a presença de folhas amareladas e pouco crescimento. Já foi constatado que o excesso de umidade nem sempre é benéfico para o desenvolvimento dessas plantas. A formação do princípio ativo nas plantas medicinais é influenciada pela presença ou ausência de umidade no solo e, normalmente, a concentração de princípios ativos é maior em plantas cultivadas em locais com menor ocorrência de chuvas, como o alecrim e o capim-limão.

É importante observar também:

- Que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;
- A topografia do terreno e suas as vias de acesso permite a circulação de veículos comuns;
- Proximidade dos centros consumidores, local de residência dos empregados e facilidade de acesso à mão-de-obra qualificada;
- É importante que a relação receitas operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção, etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. Decidir qual caminho tomar é um mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, no caso de aluguel (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário poderá querer aumentar o aluguel), reajustes e reformas a fazer, entre outros itens;
- Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo a zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito;
- Se os impostos referente a área rural estão em ordem;
- Confira a planta do terreno aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva, que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade.

No caso de uma horta na cidade, as atividades econômicas são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local, respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- Se os pagamentos do IPTU referente o imóvel encontra-se em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas; e principalmente,
- Exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros Militar e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico e emissão de certificados de vistoria de local.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa de Cultivo de Ervas Medicinais, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido.

Leia mais sobre este assunto no capítulo - Informações Fiscais e Tributárias.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de uma empresa de Cultivo de Ervas Medicinais é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Registro na Secretaria da Fazenda Estadual;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.

- Alvará de licença da Vigilância Sanitária

Informações Gerais:

Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) <http://www.normaslegais.com.br/juridico/CDC-Codigo-de-Defesa-do-Consumidor.htm>

A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa)
<http://www.leigeral.com.br/legislacao/detalhes/6689-Lei-Complementar-123-2006-Estatuto-Nacional-da-Micro-e-Pequena-Empresa>

e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro de responsabilidade técnica caso o estabelecimento for comercializar produtos regulados pela ANVISA - <http://portal.anvisa.gov.br/>.

Legislação específica

Relacionamos, a seguir, alguns normativos aplicáveis ao cultivo e a comercialização de ervas medicinal emitidos pela União e órgãos normativos FEDERAIS

Lei nº. 4.771, de 15/09/65 (Código Florestal) Lei nº 5991, de 17 de dezembro de 1973. Dispõe sobre o controle sanitário do comércio de drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos, e dá outras providências

LEI Nº 6.437 DE 20 DE AGOSTO DE 1977. Configura infrações à legislação sanitária federal, estabelece as sanções respectivas, e dá outras providências

LEI Nº. 6.902/81. Estações ecológicas e áreas de proteção ambiental.

LEI Nº. 6.938 DE 30/08/81. Institui a Política Nacional do Meio Ambiente

Lei nº 8078, de 11 de setembro de 1990 (Código de Defesa do Consumidor). Dispõe sobre a Proteção do Consumidor e dá outras Providências

LEI Nº 8.080, DE 19 DE SETEMBRO DE 1990. Dispõe sobre as condições para a promoção, proteção e recuperação da saúde, a organização e o funcionamento dos serviços correspondentes e dá outras providências.

Lei nº 9294, de 15 de julho de 1996. Dispõe sobre as restrições ao uso e à propaganda de produtos fumíferos, bebidas alcoólicas, medicamentos, terapias e defensivos agrícolas, nos

termos do § 4º do art. 220 da Constituição Federal. Lei nº. 9.605 de 12/02/1998. Estabelece sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio ambiente

Lei nº 9782, de 26 de janeiro de 1999. Define o Sistema Nacional de Vigilância Sanitária, cria a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, e dá outras providências.

Decreto nº 74170, de 10 de junho de 1974. Regulamenta a Lei nº 5.991, de 17 de dezembro de 1973, que dispõe sobre o controle sanitário do comércio de drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos.

Decreto nº. 55.871 de 26/03/65. Determina limites máximos de tolerância para contaminantes inorgânicos que podem ser encontrados nos alimentos

RESOLUÇÃO ANVISA RDC Nº 2, DE 07 DE JANEIRO DE 2002. Aprova o Regulamento Técnico de Substâncias Bioativas e Probióticos Isolados com Alegação de Propriedades Funcional e ou de Saúde

RESOLUÇÃO ANVISA RDC Nº 26, DE 30 DE MARÇO DE 2007. Dispõe sobre o registro de medicamentos dinamizados industrializados homeopáticos, antroposóficos e anti-homotóxicos

RESOLUÇÃO ANVISA - RDC Nº. 48, DE 16 DE MARÇO DE 2004. Dispõe sobre o registro de medicamentos fitoterápicos.

RESOLUÇÃO ANVISA RDC Nº 67, DE 08 DE OUTUBRO DE 2007. Dispõe sobre Boas Práticas de Manipulação de Preparações Magistrais e Oficiniais para Uso Humano em farmácias.

Resolução ANVISA RDC nº 102, de 30 de novembro de 2000. Aprova o Regulamento sobre propagandas, mensagens publicitárias e promocionais e outras práticas cujo objeto seja a divulgação, promoção ou comercialização de medicamentos de produção nacional ou importados, quaisquer que sejam as formas e meios de sua veiculação, incluindo as transmitidas no decorrer da programação normal das emissoras de rádio e televisão

RESOLUÇÃO ANVISA RDC Nº 139, DE 29 DE MAIO DE 2003 (Versão Republicada - 05.08.2003). Dispõe sobre o registro e a isenção de registro de medicamentos homeopáticos industrializados

RESOLUÇÃO ANVISA RDC Nº 210, DE 04 DE AGOSTO DE 2003. Determina a todos os estabelecimentos fabricantes de medicamentos, o cumprimento das diretrizes estabelecidas no Regulamento Técnico das Boas Práticas para a Fabricação de Medicamentos, conforme ao Anexo I da presente Resolução

RESOLUÇÃO ANVISA RDC Nº 296, DE 29 DE NOVEMBRO DE 2004. Institui a Câmara Técnica de Medicamentos Fitoterápicos (CATEF) da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA. RESOLUÇÃO ANVISA RDC Nº 333, DE 19 DE NOVEMBRO DE 2003. Dispõe sobre rotulagem de medicamentos e outras providências. Biossegurança - Legislação Pertinente

- Portaria nº. 451 de 19/09/1997. Secretaria Nacional de Vigilância Sanitária/MS.

Licenciamento Ambiental RESOLUÇÃO CONAMA n°. 004 de 18/09/85. Define reservas, áreas de preservação permanente e dá outras providências. Resolução CONAMA n°. 237 de 19/12/1997. Licenciamento Ambiental;

5. Estrutura

Diversos são os fatores que influenciam na estrutura de uma unidade agrícola com foco em plantas medicinais, porém nenhum é mais relevante do que o empresário ter em mente qual será o tamanho estimado de sua produção.

Toda a necessidade de estrutura será projetada com base nessa capacidade inicial esperada. Contudo, alguns aspectos sempre devem ser levados em consideração, tais como otimização dos espaços, área para ampliação futura e que as instalações higiênicas sejam fora do setor de produção, bem como haja controle sobre insetos e outros tipos de pragas.

A produção de ervas medicinais pode ser desenvolvida em projetos de agricultura familiar, contudo uma produção comercial com vistas a ganhos de escala e acesso a mercados mais desenvolvidos deve abranger cerca de 20 a 30 hectares de terra.

.Além da terra disponível há necessidade de alojamentos para os empregados, escritório, oficina e galpão para estocagem e manuseio da colheita, embalagem, secagem, moagem, etc., além de um almoxarifado para a guarda de fertilizantes e defensivos.

Espera-se que esta área seja o suficiente para comportar um espaço para o recebimento, manejo inicial das ervas in natura e seleção para evitar contaminação. Também deve haver espaço para a lavagem e processamento das mesmas. É importante ter um espaço reservado para embalagem, rotulagem e estocagem das mercadorias a serem comercializadas.

Leve em conta que todo tipo de atividade que atua no setor de alimentos e principalmente produtos para a saúde deve possuir um ambiente que preze muito pela higiene. Então, as áreas de vestiários dos funcionários e de recebimento dos insumos devem ser afastadas da área de produção para evitar contaminação.

Sugere-se ainda a construção de um galpão ou espaço físico para guardar os produtos e para uma unidade administrativa de aproximadamente 70 m².

6. Pessoal

A necessidade de pessoal, tal qual o tamanho da infraestrutura, vai depender diretamente da produção almejada pelo empreendedor. Mas, diferente de outros tipos de indústria, o perfil da mão-de-obra necessária para atuar no plantio de ervas medicinais não é totalmente especializada, sendo uma parcela de especialistas para a questão das informações nutricionais e conhecimento das técnicas de plantio e seus benefícios, e outra parte para cuidar diretamente do plantio, cuidados com a terra, manejo e produção.

Para dimensionar a mão-de-obra necessária para um projeto de cultivo de ervas medicinais, o empreendedor deve considerar três categorias de trabalhadores:

- a) Administrador com treinamento em técnicas agrícolas e conhecimento do cultivo de

ervas medicinais;

b) Mão-de-obra permanente: Em geral de seis a dez trabalhadores para um pequeno empreendimento;

c) Mão-de-obra eventual: visa atender às necessidades complementares de mão-de-obra especialmente para as tarefas de assessoria técnica, manutenção, limpeza e trabalho extraordinário na época da colheita.

Segundo a EMATER, o cultivo de ervas medicinais requer uma quantidade maior de mão de obra em relação a outras culturas, sendo estimado em 1 trabalhador fixo e até 3 sazonais por hectare cultivado. Se for levar em consideração uma grande unidade de produção e plantio, já haverá a necessidade de um número superior de funcionários e com qualidades técnicas específicas. Haverá necessidade de pessoal para cada etapa produtiva, bem como para as áreas administrativas: gerência financeira, vendas, contador, mecânico de manutenção, faxineiros, dentre outros como nutricionistas, etc.

Independentemente do tamanho e quantidade de pessoas, as principais características necessárias para a área de processamento das ervas medicinais são:

- Lavar e desinfetar as mãos antes de qualquer atividade;
- Usarem sempre uniformes limpos e na cor branca, incluindo bonés e tocas;
- Máscaras, luvas e botas e aventais;
- Treinamento para o uso e conservação de equipamentos;
- Redução de desperdícios;
- Higiene pessoal;
- Higiene do local de trabalho;
- Entre outros fatores.

É interessante que as pessoas tenham treinamento para este tipo de trabalho, e um dos principais treinamentos são as Boas Práticas de Fabricação.

O SEBRAE da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

A maioria dos equipamentos utilizados são os comuns a qualquer tipo de cultivo. É importante que todos estejam em boas condições de utilização. Veja quais são:

Arados ou pequeno trator com implementos (aração, gradagem, etc.);

- Picador;

- Balanças;
- Secador;
- Arados;
- Equipamentos para embalagem;
- Máquinas para aplicação de adubos, calcário e de distribuição de sementes;
- Veículo de carga;
- Carrinhos de mão, foice, pá e picaretas

Todos os equipamentos utilizados no cultivo das plantas e no beneficiamento devem ser de fácil limpeza e desinfecção, assim como os que entram em contato com as plantas (plástico, aço inoxidável, fórmica, cimento, etc.) Evitar o uso de equipamentos de madeira devido à dificuldade de limpeza.

Se for necessário utilizar (por exemplo: estrados, prateleiras, depósitos, etc.), estas superfícies só devem entrar em contato com o material vegetal. Evitando o contato direto com substâncias químicas e outros materiais contaminados, prevenindo uma posterior contaminação do material vegetal. Todas as máquinas e equipamentos devem ser montados de forma a facilitar o uso seguro e a limpeza e devem sofrer manutenção regularmente. As máquinas para aplicação de adubos, calcário e de distribuição de sementes devem ser calibradas regularmente.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por, entre outros, os seguintes indicadores de desempenho:

- Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado pelas vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.
- Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.
- Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.
- Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria

em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

Para entender o uso e comércio de plantas medicinais é necessário em primeiro lugar distinguir diversas classes do produto.

Algumas plantas são comercializadas como tais, geralmente em forma seca, inteiras ou pulverizadas, outras na forma de extratos, outras como óleos destilados ou expressos, e finalmente várias são comercializadas na forma de um componente químico definido.

Outra divisão distingue as plantas cujo uso é principalmente medicinal daquelas cujo uso é principalmente em um produto alimentício (como quinino ou guaraná).

Há ainda plantas usadas e comercializadas in natura no Brasil e no exterior, as quais têm uso medicinal, mas cujo uso principal é outro, como o urucum utilizado pela indústria de cosméticos.

A ocorrência das plantas, medicinais ou não, pode ser dividida em quatro tipos principais:

- Plantas exóticas: São espécies nativas de outros continentes que foram introduzidas no país desde o tempo da colonização e muitas hoje ocorrem espontaneamente. Por serem, em grande parte, provenientes de países com elevado grau de industrialização e desenvolvimento, onde são também muito utilizadas, estas plantas já foram submetidas a testes de eficácia e toxicidade. Entre as plantas exóticas recomendadas pela ANVISA para uso na produção de chás medicinais e fitoterápicos estão: a alcachofra (*Cynara scolymus*), alho (*Allium sativum*), babosa (*Aloe vera*), calêndula (*Calendula officinalis*), camomila (*Matricaria recutita*), hortelã-pimenta (*Mentha piperita*), gengibre (*Zingiber officinale*), melissa (*Melissa officinalis*) e o tanaceto (*Tanacetum parthenium*).
- Plantas nativas: São aquelas próprias do continente ou país de origem. Normalmente são vegetais endêmicos em determinada região, ou seja, de ocorrência restrita a uma área. Entre as plantas recomendadas pela ANVISA, são nativas do Brasil: a espinheira-santa (*Maytenus ilicifolia*) e o guaraná (*Paullinia cupana*). Exemplos de outras plantas nativas que contam com estudos farmacológicos e toxicológicos são: a marcelinha (*Achyrocline satureoides*), carqueja (*Baccharis trimera*), guaco (*Mikania glomerata*), guaçatonga (*Casearia sylvestris*), erva baleeira (*Cordia verbenaceae*) e a copaíba (*Copaifera sp.*). A escassez de estudos de validação impede que as plantas possam ser utilizadas dentro dos padrões de eficácia e segurança exigidos pelos órgãos oficiais. A maior parte dessas é ainda utilizada com base no uso tradicional.
- Plantas ruderais: São as plantas, exóticas ou nativas, que crescem espontaneamente em áreas urbanas. É necessário um cuidado especial no emprego dessas plantas na preparação de chás e extratos, pois elas geralmente se desenvolvem em lotes vagos, beiras de estradas ou calçadas, e podem ser contaminadas por metais pesados e outros rejeitos das indústrias e agrotóxicos. Exemplos de plantas medicinais ruderais são: o picão (*Bidens pilosa*), melão de São Caetano (*Momordica charantia*), quebra-pedra (*Phyllanthus sp.*), dente-de-leão (*Taraxacum officinale*) e a carqueja (*Baccharis trimera*).

- Plantas importadas: Trata-se de materiais que somente podem ser obtidos a partir de matérias-primas existentes em outros países. Entre as plantas recomendadas pela ANVISA devem ser importadas: o boldo-do-Chile (*Peumus boldus*), a castanha-da-Índia (*Aesculus hippocastanum*), o sene (*Senna alexandrina*), ginkgo (*Ginkgo biloba*), ginseng (*Panax ginseng*), hipérico (*Hypericum perforatum*), cáscara-sagrada (*Rhamnus purshiana*), cimicifuga (*Cimicifuga racemosa*), saw palmeto (*Serenoa repens*), equinácea (*Echinacea purpurea*), kava-kava (*Piper methysticum*) e uva-ursina (*Arctostaphyllum uva-ursi*).
- Muitas plantas medicinais têm sido coletadas na mata ou nos ambientes naturais. Mas para que seja garantida sua preservação e o fornecimento, com quantidade e de forma constante, é necessário que sejam cultivadas.

As plantas exóticas e algumas nativas são passíveis de cultivo, o que pode representar uma alternativa de renda dentro de projetos de agricultura familiar ou projetos de escala comercial.

Essas matérias primas devem ser transportadas o mais rapidamente possível após a colheita, ou armazenada em condições ideais, para um futuro transporte ao local de processamento, para que não se perca as características e propriedades da planta.

9. Organização do Processo Produtivo

O cultivo de plantas medicinais compreende as seguintes etapas:

Propagação

As mudas são obtidas a partir de sementes, em viveiros, por semeadura direta no campo ou por propagação vegetativa. As sementeiras devem ser usadas somente quando for confirmado que este sistema apresenta melhor resultado em comparação à semeadura direta no campo, pois existem plantas que podem ser plantadas diretamente no local definitivo, como as mentas e o capim-limão. Prefira semear em sementeiras (viveiros) nas seguintes situações:

- quando tiver sementes que demorem para germinar;
- caso suas sementes sejam muito caras;
- seu campo de produção estiver infestado por plantas daninhas;
- quando necessitar de escalonamento de produção.

Esteja sempre atento observando se as plantas se beneficiam com o transplante. Caso a sementeira seja necessária, faça uso de sombrite ou outro material que retenha de 50% a 70% dos raios solares, dependendo das condições de temperatura do local. É fundamental que haja boa proteção das mudas e água suficiente para as irrigações. O viveiro deve ser instalado o mais próximo possível do seu campo de produção. A sementeira, pode ser diretamente no solo (canteiros), em caixas ou bandejas de isopor.

A multiplicação das plantas aromáticas e medicinais podem ser feitas através de sementes (camomila, angélica, etc.), divisão de touceiras e transplante diretamente para o local

definitivo (melissa, capim-limão) ou por estacas, que é o método mais recomendado e tem resultado bastante garantido com maior rapidez no cultivo.

Área de plantio e espaçamento

Deve ser realizada a análise do solo e, de acordo com o resultado, fazer a calagem e a adubação necessárias, seguindo recomendação técnica. O pH ideal deve estar em torno de 6,0 a 6,5. É importante que se faça a opção por adubações orgânicas, pois existe uma relação entre a formação dos princípios ativos das plantas medicinais e a aplicação de adubação química, o que pode não ser benéfico para a qualidade desejada do produto. A adubação deve ser específica para cada planta que está sendo cultivada.

O cultivo pode ser realizado em canteiros, como no caso da melissa, que necessita de tratos culturais constantes, ou em áreas maiores, para as plantas perenes, que são mais facilmente cultivadas. O espaçamento adotado deverá se adaptar às suas condições de plantio. As indicações básicas são: 20cm x 30cm para plantas menores; 35cm x 50 cm para plantas de até 1m de altura; 3m x 4m para arbustivas e semi-arbóreas.

Tratos Culturais

Necessidade de irrigação, o sistema utilizado e a quantidade de água serão definidos para cada tipo de planta. A maioria das ervas aromáticas e medicinais não toleram excesso de umidade, principalmente aquelas provenientes da região do Mediterrâneo. A irrigação deve ser feita, preferencialmente, nas horas mais frescas do dia. Realizar o controle de pragas, doenças e plantas daninhas, mas, sempre que possível, evitando o uso de produtos químicos. No caso de cultura de ciclo mais curto, fazer a rotação com outras culturas e retirar e queimar folhas e restos vegetais doentes.

Colheita e pós-colheita

Para saber o ponto ideal de colheita, deve ser feita a análise de princípios ativos, ou seja, analisar os diferentes estágios de desenvolvimento para saber qual deles tem maior teor de princípio ativo. Essa análise é realizada em laboratório de universidades, instituições de pesquisa e institutos. Colhe-se a planta quando ela estiver com alta quantidade de óleos etéreos. A colheita deve ser feita, sempre que possível, em épocas mais secas ou logo que o orvalho seque. Dependendo do material que será colhido, utiliza-se facas, tesoura de poda ou serrote para o processo de colheita. As partes colhidas não devem ficar expostas ao sol, pois muitos elementos de aroma e princípio ativo são voláteis, ou seja, evaporam quando expostos ao sol. Logo após a colheita, faça a limpeza e a seleção das partes colhidas que vão para o secador e não demore para iniciar o processo de secagem. As flores e folhas devem ser colhidas a partir do momento que o orvalho seca e até o meio-dia. No caso de raízes, o melhor momento para a colheita é após o meio-dia e até às 17h, período em que o teor de óleos etéricos se encontra em maior quantidade naquela parte da planta.

Secagem e armazenamento

As plantas medicinais e aromáticas nunca devem secar ao sol, exceto algumas raízes e cascas de plantas. A umidade do material é retirada, mas não devem ocorrer perdas de princípios ativos, para que o produto final esteja dentro dos padrões requeridos pelo mercado.

Plantas diferentes e muito aromáticas não devem ser misturadas em um mesmo local, também separe as mais suculentas das mais finas, pois o período de secagem é diferente. Após a secagem, providencie um local ventilado, seco, limpo e de preferência escuro para armazenar as plantas. Pode-se utilizar embalagens como sacos de polietileno, sacos de juta, caixas de madeira ou tonéis herméticos. O armazém deve ser construído o mais distante do local de secagem e deve ser mantido sempre limpo e ventilado. Procure evitar o aparecimento de pragas, fungos e roedores, que prejudicam o armazenamento.

Existem vários empreendimentos que podem se interessar em comercializar seus produtos: mercadinhos, mercearias, lojas de produtos orgânicos, clínicas de terapias orientais... Você também pode começar um negócio de exportação já que o Brasil possui muitas plantas que não tem em outros locais. O mercado e a comercialização de Plantas Medicinais apresentam peculiaridades que exigem um conhecimento detalhado para que se possa ser bem-sucedido na comercialização da produto. Cada produtor deve buscar os dados específicos de mercado e comercialização referentes às espécies que ele escolheu para cultivar. Em geral a comercialização dos produtos deve ser feito em um curto espaço de tempo. Mas, caso seja necessário maior período de armazenamento, não se deve ultrapassar a chegada da nova safra, pois essas plantas perdem, com facilidade, o aroma e os princípios ativos medicinais.

Administração e Controle - Envolve dentre outras atividades a gestão administrativa financeira do empreendimento e o direcionamento técnico da produção.

Serviços administrativos: inclui o controle das atividades de produção, comércio e gestão do negócio.

Vendas e atendimento ao cliente: responsável pelo primeiro contato com o cliente e entendimento de suas necessidades;

Expedição: muito associado ao bom atendimento ao cliente, objetiva planejar as rotas de entrega e a estrutura para atender o consumidor no tempo desejado.

Um bom entendimento e planejamento dessas etapas garante o sucesso e a otimização do seu negócio.

10. Automação

No processo de produção prevalecem as atividades manuais e mecânicas. Quanto ao gerenciamento do negócio, estão disponíveis no mercado, software, aplicativos integrados que possibilitam o controle. O empreendedor deverá pesquisar entre os oferecidos no mercado o que melhor se adapta ao seu empreendimento. O aplicativo escolhido deverá oferecer soluções de controle (podem ser integradas ou não) para as áreas de produção e contábil-financeira com funcionalidades tais como: - Planejamento e controle da produção, ordem em produção, controle de estoques de matéria-prima,(sementes) e produto acabado, cadastro de fornecedores, etc.

Gestão financeira: Controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, fluxo de caixa, bancos, fechamento de caixa, etc.

No entanto, o empreendedor deverá levar em conta seu orçamento disponível, o preço cobrado pelo fabricante pela licença de uso e manutenção, conformidade em relação à

legislação fiscal municipal e estadual e atualizações oferecidas pelo fornecedor.

11. Canais de Distribuição

Diversas razões podem dificultar a comercialização da produção de ervas medicinais, dentre elas: a falta de uma estrutura de distribuição e armazenamento, baixo grau de qualidade do produto (baixo grau do princípio ativo, umidade, contaminações, mistura com outras partes da própria planta, etc.), dificuldades de registro junto aos órgãos de vigilância sanitária, etc. Estes e outros fatores fazem com que muitos produtores acabem comercializando as ervas in natura, geralmente em forma seca, inteiras ou pulverizadas nas feiras livres, mercearias e pequenos mercados, com baixo índice de retorno.

Desde que em conformidade com padrões de qualidade estabelecidos pelo comprador (mercado de beneficiamento) e a legislação sanitária, sua produção pode ser comercializada junto a farmácias, laboratórios e indústria de medicamentos, cosméticos e perfumaria, que possuem capacidade de produção e, conseqüentemente, demanda muito maior. Isso também ocorre com o produto de maior valor agregado, ou que receba alguma forma de beneficiamento. Dentre as formas de beneficiamento usuais estão: a venda na forma de extratos, tinturas, óleos destilados ou expressos, e as comercializadas na forma de um componente químico definido.

Para estruturas pequenas, com produção mais rústica, os principais canais de distribuição são as pequenas embalagens com foco no mercado local, no máximo regional. Mas se o porte for grande, com boa escala de produção, pode-se almejar distribuir para diversos locais, inclusive exportação como já mencionado anteriormente. Os principais meios de distribuição desse produto são:

- Supermercados (embalagens individuais e granel);
- Mercados municipais (granel);
- Insumos para indústrias de alimentos (granel);
- Orgânicos;
- Exportação (granel e embalados).

A maioria das embalagens direcionadas ao varejo possuem em média 50 gramas por unidade.

Outras formas de acessar o mercado consumidor, atualmente, é a utilização da internet, através de site ou páginas nas redes sociais, que facilitam o contato com o cliente, principalmente para os pequenos produtores, e podendo realizar as vendas de uma forma direta, sem atravessadores, e podendo oferecer várias formas de pagamento aos seus clientes.

12. Investimentos

Investir em um negócio de **cultivo de ervas medicinais** é conservar a biodiversidade, a saúde humana. O cultivo sustentável tem vantagens como a oferta de matéria-prima de qualidade

e a agregação de valor aos produtos.

As principais perguntas antes de iniciar esse negócio são: Quem compra? O que compra? Quanto paga? Que quantidade deseja comprar? Qual a periodicidade de entrega? As respostas serão obtidas com pesquisa do mercado e na capacidade de produção, com base nos custos de produção e atendimento das exigências de qualidade do comprador, ou seja, elaborar um **Plano de Negócio**, sugerimos que você procure uma unidade do SEBRAE de sua região e confira com seus profissionais como elaborar o seu projeto.

O investimento varia muito de acordo com a capacidade de produção. A média, para uma plantação de até 15 hectares é de R\$50 a R\$60 mil

A estrutura de investimentos pode ser assim dividida:

- **Estrutura Física:**
 - Instalações
- **Equipamentos da Área Operacional:**
 - Equipamentos para produção.
- **Materiais para Área Administrativa:**
 - Mobiliários e equipamentos

Alertamos que os itens e valor e total apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a qualidade, quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis.

Estrutura

Física

Galpão para Estocagem e manuseio da colheita / espaço para embalagem, rotulagem.

Almoxarifado para guarda de fertilizantes e defensivos

Espaço para recebimento / manejo das ervas in natura / lavagem e processamento

Banheiros / vestiários para funcionários

Cozinha

Espaço para unidade Administrativa / escritório

Equipamentos Área Operacional

Equipamentos

Picador, balanças, Secador, Arados

Equipamentos para embalagem

Máquina para aplicação de adubos e distribuição de sementes

Carrinhos de mão, foice, pás e picaretas

Veículo

Veículo de carga

Moveis e equipamentos

Móveis para escritório Administrativo

Mesas, cadeiras, arquivos de madeira ou aço.

Estantes e prateleiras

Mobiliário e utensílios para Refeitório

Geladeira, mesa/cadeiras para refeições, micro-ondas e utensílios de cozinha.

Armário

Para guarda de pertences dos funcionários

Equipamentos

Desktop ou Notebook / Impressora

Aparelho de Ar condicionado

Impressora Multifuncional

Smartphones / Aparelhos telefônicos

TOTAL DE INVESTIMENTO

R\$ 60.000,00

Nota:

Não estão considerados os gastos relativos à aquisição do espaço físico, reforma ou aluguel.

Finalizando, além dos recursos informados, será necessário também investir em, pesquisa e estudo para que o negócio possa dar certo, por isso o primeiro investimento precisa ser o da busca de conhecimento.

13. Capital de Giro

O mercado voltado para plantas medicinais tem tido um crescimento expressivo nos últimos tempos. Como qualquer outra atividade o negócio para cultivo de ervas medicinais tem a necessidade de contar com um capital de giro, que seja o suficiente para sustentar as atividades do negócio por algum tempo.

Em linhas gerais, o capital de giro é o resultado da diferença entre o dinheiro disponível da empresa e o dinheiro que será utilizado para saldar seus compromissos, sejam eles despesas fixas, gastos necessários para a prestação de serviços ou outro tipo de gasto extra.

O Capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles:

- Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF);
- Prazos médios de estocagem (PME) e
- Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

De uma forma simples é receber primeiro e pagar depois.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os custos com compra de ervas in natura, fertilizantes e defensivos, embalagens, salários dos funcionários, os encargos desta folha de pagamento, aluguel, energia elétrica, telefonia e impostos.

Já as receitas não necessariamente acompanham o mesmo prazo, dependem da política adotada de venda, e mesmo que entrem em seu caixa na média de 30 dias não

necessariamente serão no mesmo montante dos compromissos, pois o faturamento pode oscilar de um mês para o outro.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 30% a 40% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio do capital de giro é extremamente importante que exista um bom planejamento, atentando-se a alguns pontos básicos:

- Conhecer o momento certo para comprar e os prazos que realmente poderá assumir;
- Analise bem os custos de sua empresa. Mas não adianta sair cortando gastos. Muitos são realmente necessários e o gestor não pode simplesmente cortá-los — mesmo em um momento de crise;
- É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;
- Atenção ao estoque. Comprar mais não significa produzir e vender mais. Muitos empreendedores e gestores acabam investindo dinheiro na alimentação do estoque de forma impensada, o que resulta em itens parados, perdendo validade e ocupando espaço que poderia ser ocupado por outros itens. Realize uma curva ABC e descubra qual o giro de cada item e quais necessitam de maior estoque;
- Invista no controle de inadimplência. Sua empresa deve conhecer os seus clientes e o histórico de inadimplência. Isso ajuda a evitar o problema e diminuir o impacto financeiro no seu negócio;
- E por fim e a mais importante dica de controle do capital de giro. Observar o fluxo de caixa, com o pontual e correto registro de receitas e despesas, assim o gestor poderá identificar falhas e descobrir por que não sobra dinheiro ou onde há margens maiores para aplicar políticas de cortes.

Fique atento, além de planejar, é preciso ter disciplina e organização na hora de administrar os negócios. Nesse momento, é fundamental se atentar à importância do capital de giro, reservando um percentual de seu investimento para sua composição.

14. Custos

Chegou o momento de falarmos em custos para um **negócio de cultivo de ervas medicinais**. Independente da maneira como irá calculá-los, saber sobre a realidade dos seus gastos e ganhos, detalhadamente, é imprescindível para enfrentar o negócio e evitar surpresas desagradáveis com a falta de recursos.

Nesta atividade podemos destacar três grupos de famílias de custos, são eles os **custos variáveis**, os **custos fixos** e as **despesas comerciais**.

1 – Custos variáveis: Aumentam em proporção direta com a produção ou comercialização, ou seja, só existem quando há produção e varia com esta, sendo tanto mais alto quanto maior for à quantidade produzida. Ex. compra de ervas in natura, fertilizantes e defensivos, embalagens, etc.

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da produção e venda, mantendo constante para todo e qualquer nível de produção

Veja alguns exemplos de custos fixos mensais de um negócio de **Cultivo de ervas medicinais**. Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa de custos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis, sendo necessário sua adequação ao plano de negócio realizado.

Custos Fixos

Salários *

R\$ 12.500,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 5.500,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 2.500,00

Manutenção de software

R\$ 500,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários

R\$ 500,00

Contador

R\$ 1.200,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 800,00

Total

R\$ 23.500,00

* Equipe formada por Administrador, e trabalhadores para produção. Incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos;
- Custos financeiros em função de antecipação de recebíveis, caso sejam necessárias estas operações.

Finalizando, reiteramos a importância de se cercar do maior número possível de informações, ter disciplina em anotar cada centavo que entra e sai do caixa da empresa e seguir um bom planejamento.

15. Diversificação/Agregação de Valor

O cultivo de ervas medicinais exige um conhecimento de técnicas agrícolas para desenvolver um produto dentro das especificações de qualidade definidas pelos compradores tais como teor de princípio ativo da planta, grau de umidade, contaminação, etc. Para isso, é necessário a adequada preparação do solo, disposição das sementes, colheita e secagem do produto.

Outras ações que podem agregar valor a produção de ervas medicinais são o beneficiamento, embalagem, classificação do produto feita pelo próprio produtor.

Pode-se agregar valor ainda, através de prazos de entrega reduzidos, investimento em tecnologias que permitem manter o aspecto dos produtos por mais tempo e um sistema de logística eficiente.

É importante pesquisar junto aos concorrentes, para conhecer os serviços que estão sendo adicionados e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar ao cliente um produto diferenciado de alta qualidade.

Outra forma importante é a criação de uma marca própria, com lojas próprias para venda dos produtos, associando as questões de benefícios à saúde, como no caso de uma loja de produtos naturais.

Verifique essa possibilidade de acordo com os produtos que serão produzidos, através das ervas medicinais que serão cultivadas.

16. Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais.

O objetivo da propaganda é construir uma imagem positiva frente aos clientes e tornar conhecidos os serviços oferecidos pela empresa.

A mídia mais adequada é aquela que tem linguagem adequada ao público-alvo, se enquadra no orçamento do empresário, e tem maior penetração e credibilidade junto ao cliente.

Poderão ser usados todos os canais de propaganda, de acordo com o porte do empreendimento e a capacidade de investimento do empreendedor. Um pequeno estabelecimento poderá utilizar-se de panfletos a serem distribuídos de forma dirigida, em locais de grande circulação de pessoas (próximos ao estabelecimento), ou no bairro onde está localizado. Possuir cartões de visitas para entregar aos clientes e potenciais clientes é bastante recomendado.

Segundo a Lei Federal 9.294 de 15 de julho de 1996 (vide http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9294.htm), o uso e a propaganda de medicamentos estão sujeitos a restrições, dentre elas a de não induzir as pessoas ao consumo destes.

em farmácias ou lojas de produtos naturais, alguns itens são importantes para destacar o produto no ponto de venda, dentre eles: uma bonita e bem elaborada embalagem, adequada exposição, uso de displays, totens, folhetos explicativos sobre a qualidade do produto, etc., sendo necessário ainda, que o empreendedor fiscalize as mercadorias expostas nos pontos de venda para assegurar que o seu produto está numa boa localização e exposição.

A divulgação do produto para a indústria em geral, deve ser feita através de visitas regulares e apresentação aos departamentos responsáveis pela aquisição do produto, com o uso de amostras e apresentações explicativas sobre a sua produção.

Na medida do interesse e das possibilidades, também poderão ser utilizados instrumentos de divulgação tais como: anúncios em revistas especializadas, catálogos industriais e/ou website na internet.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Cultivo de Ervas Medicinais optante do SIMPLES Nacional

O segmento de CULTIVO DE ERVAS MEDICINAIS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 0121-1/01 <https://cnae.ibge.gov.br/?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=0121101&chave=0121101> como atividade de cultivo de outras hortaliças condimentares ou ervas medicinais, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no

Portal do SIMPLES Nacional: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>

IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);

CSLL (contribuição social sobre o lucro);

PIS (programa de integração social);

COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);

ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços de comunicação)

INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo I do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 19%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Exemplo 2: Cultivo de Ervas Medicinais NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

(http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc)

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 8%, aplica-se as alíquotas de:

IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;

COFINS - 3% sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

IRPJ - 15%. Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

CSLL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;

COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual:

ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

Naturaltech

<https://www.naturaltech.com.br › pt-br>

Feira de Alimentação Saudável, Suplementos, Produtos Naturais e Saúde

6º Conan - Congresso Nacional | De Alimentação Natural?

www.transformesuausaude.com.br/Conan/Congresso?

Feira de soluções para indústrias de alimentos, bebidas e embalagem

<https://www.fispaltecnologia.com.br> ›

19. Entidades em Geral

Página Inicial da Anvisa - Anvisa

portal.anvisa.gov.br

Conama - Ministério do Meio Ambiente

<https://www.mma.gov.br> › port › Conama

A Embrapa - Portal Embrapa

<https://www.embrapa.br>

Ministério da Saúde

saude.gov.br

Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição: SBAN

www.sban.org.br

ABIA - Associação Brasileira da Indústria de Alimentos

<https://www.abia.org.br>

Ministério da Saúde

saude.gov.br

Agência da Receita Federal - Ministério da Fazenda

idg.receita.fazenda.gov.br ›

20. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntários, sendo importantes referências para o mercado.

21. Glossário

Asseios: Utilização da planta preparada em forma de chá, coado e aplicado em partes do corpo.
Banhos: Utilização da planta cozida, coada e mistura com a água a ser usada no banho, quente ou fria. O banho pode ser total ou apenas de tronco ou cabeça.
Cataplasma: Remédios para uso externo feito a partir do chá por infusão ou decocção. Ao chá, ainda quente, é adicionada a farinha formando uma papa, que é envolvida em um pano limpo e aplicada no local afetado.
Decocção: tipo de chá em que se coloca parte da planta em água

fria e depois de certo tempo é levado ao fogo brando. Em seguida, fervido por 15 minutos com a tampa da panela (tampado) e abafado até esfriar, coado e servido. Inalação: Uso terapêutico através da inalação do vapor da planta fervida na água. Infusão: tipo de chá em que é despejada água fervente sobre a(s) parte(s) da planta a ser(em) usada(s). Abafa-se por aproximadamente 20 minutos, cõa-se e bebe-se. Esse tipo de preparo é feito para plantas aromáticas (com cheiro ativo). Maceração: tipo de chá em que se coloca a parte da planta a ser usada de molho na água fria por aproximadamente 12 horas (folhas e flores) e 24 horas (cascas e raízes). Óleo: Remédios para uso externo preparado com a tintura da planta e um óleo (girassol, algodão, copaíba, soja, etc.) ou azeite (andiroba, pracaxi, etc.). Suco ou sumo: Extrato feito de plantas frescas, socado, espremido ou triturado com um pouco de água. Tinturas: Preparadas com plantas mais água destilada e álcool de cereais. Deixada de molho por 7 dias, a planta deve ser balançando 2 vezes ao dia. Depois coada e bebida em gotas ou aplicada no local afetado. Tisana: tipo de chá em que depois da água estar fervendo coloca-se a parte da planta a ser utilizada. Abafa e deixa ferver por mais 3 minutos, desliga e deixa abafado até esfriar. Coa e bebe-se. Esse tipo de preparo é empregado para plantas sem cheiro. Ungüento: Remédios para uso externo feito do sumo da planta fresca, misturado com gordura vegetal ou animal. Aquecido ao fogo brando até derreter, pode-se acrescentar um pouco de mel ou calda de açúcar para engrossar. Xaropes: Mistura feita a base de açúcar, água e tintura de plantas fervidas.

22. Dicas de Negócio

Assim como outros tipos de segmento, para conseguir montar o seu negócio neste segmento, é necessário investir primeiro em conhecimento. Você terá que se tornar um especialista da área, se profissionalizando;

Ao contrário do que dizem, o uso de plantas medicinais não é isento de risco, além do princípio ativo terapêutico, a mesma planta pode conter outras substâncias tóxicas que utilizadas em grandes quantidades pode induzir a reação alérgica, contaminação por agrotóxicos ou por metais pesados. A interação deste produto com outras medicações pode levar a danos à saúde e até predisposição a câncer;

É importante observar que, todo princípio ativo terapêutico é benéfico dentro de um intervalo de quantidade - abaixo dessa quantidade, é inócuo e acima disso passa a ser tóxico. A variação de concentração do princípio ativo em chás pode ser muito grande, tornando praticamente impossível atingir a faixa terapêutica com segurança;

Na forma industrializada, o risco de contaminações pode ser reduzido através do controle de qualidade da matéria prima, mas mesmo assim a variação na concentração do princípio ativo em cápsulas pode variar muito;

Não é interessante, logo de início, cultivar grande quantidade de plantas. As plantas medicinais podem ser comercializadas in natura. Nesse caso, o mercado consumidor deve estar próximo;

No entanto, sabemos que o maior mercado, é o de ervas desidratadas, cuja produção requer áreas de beneficiamento, secagem e armazenamento. Os interessados em produzir chás e extratos de plantas medicinais devem trabalhar com poucas espécies e somente com aquelas plantas que contam com aprovação da ANVISA. Sendo muito importante que o cultivo dessas espécies se inicie com mudas certificadas e todo o processo tenha

acompanhamento de técnicos agrônomos;

O estudo das normas é necessário para um bom planejamento do seu negócio. Você deve procurar se informar a respeito das leis, decretos e órgãos reguladores da produção e comercialização de óleos essenciais, tomando conhecimento das medidas legais necessárias para iniciar sua indústria;

A qualidade das ervas medicinais é considerada um fator básico, devendo ser feitas análises constantes para avaliação de suas características evitando assim problemas em sua comercialização;

A adequada seleção da matéria-prima e treinamento dos trabalhadores envolvidos na produção das ervas medicinais são requisitos importantes para garantir a qualidade do produto;

Avaliar permanentemente a receptividade da clientela à venda de produtos;

Lembrar que comércio requer registro de empresa diferenciado de prestação de serviços;

O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia-a-dia, principalmente em relação às questões sanitárias e de saúde.

23. Características Específicas do Empreendedor

São características importantes para o empreendedor envolvido no Cultivo de ervas medicinais:

- capacidade de aplicar regulamentos técnicos, ambientais, de segurança,
- de saúde e higiene no trabalho e padrões de qualidade adequados aos processos
- de cultivo de ervas medicinais;
- organização e atenção;
- conhecimento técnico do ramo;
- organização e capacidade de associativismo;
- habilidades para avaliar e identificar nichos de mercado;
- habilidade de Negociação;
- utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- ser rigoroso, controle de qualidade;
- senso de oportunidade e capacidade de assumir riscos;

- capacidade de motivar sua equipe e manter-se atualizado tecnologicamente;
- conhecimento das exigências legais estabelecidas pelos órgãos normativos e licenciadores e capacidade para avaliar sua conformidade as normas em vigor;
- sempre observar os concorrentes;
- habilidades para liderar equipes e interagir positivamente com as pessoas envolvidas no processo;
- habilidades de negociação;
- senso de limpeza e organização;
- estar disposto a aprender sempre;
- qualquer que seja o modelo de produção adotado, a visão empresarial, o estudo de mercado, a busca de orientação técnica, a legalização da atividade nos órgãos ambientais e a manutenção de uma produção sustentável, são ações indispensáveis à consolidação do empreendimento por parte do produtor.

24. Bibliografia Complementar

IDEIAS DE NEGOCIOS – 2017 - Cultivo de plantas medicinais: Como plantar e vender?. Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/cultivo-de-plantas-medicinais/>. Acesso em 08 de Outubro de 2019

<http://portalarquivos.saude.gov.br/images/pdf/2015/agosto/28/bpa-plantas-medicinais-aromaticas-condimentares.pdf>

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

FLUXO DE CAIXA

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

DESPESAS

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

RESERVAS/PROVISÕES

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

EMPRÉSTIMOS

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

OBJETIVOS

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de

pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>

28. Sites Úteis

<http://terral.agr.br/plus/modulos/noticias/ler.php?cdnoticia=60>

<http://www.rio.rj.gov.br/dlstatic/10112/3424596/4135675/ManualdeCultivoPPMF2011.pdf>

<https://braver.com.br/blog/o-mercado-de-plantas-medicinais-em-expansao-global/>



<https://www.montarumnegocio.com/cultivo-de-plantas-medicinais/>

