

Hidroponia



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.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	2
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	5
Matéria Prima/Mercadoria.....	6
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	7
Canais de Distribuição.....	7
Investimentos.....	7
Capital de Giro.....	9
Custos.....	9
Diversificação/Agregação de Valor.....	10
Divulgação.....	11
Informações Fiscais e Tributárias.....	12
Eventos.....	13
Entidades em Geral.....	14
Normas Técnicas.....	16
Glossário.....	16
Dicas de Negócio.....	17
Características Específicas do Empreendedor.....	18
Bibliografia Complementar.....	19
Fonte de Recurso.....	20
Planejamento Financeiro.....	20
Produtos e Serviços - Sebrae.....	21
Sites Úteis.....	22

1. Apresentação de Negócio

Hidroponia é um negócio que está relacionado à qualidade de vida e a produção de alimentos saudáveis de forma eficiente. A Hidroponia é caracterizado pelo cultivo de plantas sem a necessidade de terra. As plantas ficam com as raízes imersas dentro da água, onde são adicionados fertilizantes para alimentar a planta. A hidroponia permite cultivar qualquer espécie de planta. Alface e tomate são as culturas mais difundidas. Pode-se citar também:

- abobrinha,
- pimentão,
- pepino,
- morango,
- melão
- plantas ornamentais como crisântemos, rosas, e gladiólos.

O termo hidroponia vem do grego hidro ponos, que significa “trabalho na água”. É uma técnica de cultivo de hortaliças, frutos e flores, em que as plantas não entram em contato com o solo, mas em soluções nutritivas, que são preparadas cuidadosamente para nutrir a planta, circulando entre suas raízes. É um cultivo limpo onde a planta recebe apenas o que necessita e na dose correta: sol, apoio, água arejada e nutriente.

Conheça mais sobre técnicas de hidroponia aqui.

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

2. Mercado

É crescente o número de agricultores que vêm preferindo utilizar sistemas hidropônicos de cultivo. Nos últimos anos, o aumento do mercado, tem ajudado o desenvolvimento de novas técnicas de cultivo, assim como, novos recursos e tecnologias sobre o assunto.

Existem diferentes técnicas hidropônicas e todas têm o mesmo objetivo; produzir plantas sem fixá-las diretamente no solo. Partindo-se deste princípio, de que não há necessidade do solo para a produção agrícola, pode-se pensar em produzir em qualquer local e em qualquer época do ano. Isto se aplica tanto para áreas desérticas e áridas, quanto para áreas urbanas. Outra característica da Agricultura Hidropônica é produzir no interior de estufas fechadas. O fato da planta não ter contato direto com o solo e ficar dentro de uma estufa, reduz bastante a contaminação e modifica as condições meteorológicas. Isto resulta em plantas mais saudáveis, podendo ser produzidas, praticamente, durante todo o ano.

Numa hidroponicultura poucas pessoas conseguem tocar o negócio. Além disso, outro grande segredo é que as atividades absorvem muito bem a mão-de-obra familiar. Idosos, jovens, crianças, homens, mulheres, deficientes. Todos podem participar. Não há capina, nem manuseio com tratores e implementos agrícolas.

Quando da elaboração desse estudo, não foram encontrados dados oficiais do setor.

Dentre as vantagens do cultivo da Hidroponia, podemos citar:

- Menor consumo de água e de fertilizantes;
- Melhor controle fitossanitário;
- Dispensa rotação de cultura;
- Redução de riscos climáticos;
- Produção fora de época;
- Melhor qualidade e preço do produto;
- Produção próximo ao consumo;
- Maiores higienização e controle da produção;
- Estão eliminadas operações como aração, capita, coveamento;
- Pode ser realizada em qualquer local, mesmo onde o solo é ruim para a agricultura;
- Rápido retorno do capital.

Dentre os fatores que podem inibir o crescimento do negócio, citamos os custos de produção mais altos que a agricultura tradicional, o preço elevado da estrutura física em muitos casos e a escassez de mão-de-obra especializada. Esses fatores podem se refletir no preço dos alimentos hidropônicos que chegam ao consumidor. Por isso, antes de começar um projeto de hidroponia, o produtor deve fazer uma análise do mercado para verificar qual o melhor cultivo para a sua região, analisar o preço que poderá vender estes produtos e quanto é necessário produzir para obter lucro.

3. Localização

A localização do terreno onde será instalada a hidroponicultura é fator muito importante para o negócio. Deve estar localizado em área não muito distante do mercado consumidor, porque quanto mais distante maior o valor do frete.

A infra-estrutura disponível no local é fundamental, como energia elétrica e água de boa qualidade.

Outro aspecto importante é a topografia do local, que deve apresentar, de preferência, uma pequena inclinação - em torno de 5% (embora possam ser utilizados terrenos com inclinações superiores a 20%) e posicionado de forma a oferecer um aproveitamento superior da energia solar (luz e calor).

A hidroponia tem importância em vários aspectos. Nas áreas urbanas, assim como nas rurais, de muita pobreza, a hidroponia tem um valor social por que representa um meio válido para a criação de fontes de trabalho, favorecendo a formação de microempresas, utilizando o tempo livre de alguns membros da família, reduzindo os custos para as compras dos alimentos, aumentando o acesso a alimentos de melhor qualidade e a geração de renda.

4. Exigências Legais e Específicas

O PRODUTOR RURAL pode explorar a atividade de duas formas:

-Pessoa Física: Denominado empresário rural; ou

- Pessoa Jurídica: na forma de Sociedade Empresária Rural.

O registro do empresário rural e da sociedade empresaria rural é facultativo na Junta Comercial.

Caso a atividade seja exercida através de uma Sociedade Empresaria Rural, é necessário contratar um contador profissional para legalizar o empreendimento nos seguintes órgãos: - Secretaria da Receita Federal (CNPJ);

- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
- Registro no Ministério da Saúde (se houver a produção de alimentos);
- Conselho Regional de Química;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (a empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da Constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano a Contribuição Sindical Patronal);
- Inscrição como produtor rural na unidade fazendária;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”.
- Corpo de Bombeiros Militar.

Não há uma legislação específica para a hidroponia como cultivo de plantas sem solo, estando então, o empreendedor, dispensado de registros específicos referentes à prática hidropônica. Mas, mesmo não tendo uma legislação vigente característica para a hidroponia, o fato de esta prática ser um tipo de cultivo de planta, necessita-se dos registros específicos à prática de agricultura.

A maioria dos cultivos hidropônicos utiliza agentes químicos ou físico-químicos no processo de obtenção de seus produtos. Desta forma, tem-se a necessidade de Responsabilidade Técnica, devendo o estabelecimento manter um técnico habilitado junto a Conselho Regional de Química, com registro de pessoa jurídica junto ao Conselho de Classe. Além destas regulamentações referentes ao técnico químico, à vigilância sanitária e às conformidades dos produtos, deve-se ter conhecimento e exigir do fornecedor das matérias-primas informações relativas a sua composição.

A solução nutritiva que realiza a nutrição das plantas em substituição ao solo, tão importante ao cultivo hidropônico, contém componentes químicos, os quais necessitam de registro específico. A legislação referente aos fertilizantes minerais presentes na solução nutritiva tem sua legislação específica descrita na Instrução Normativa n.5 de 23 de fevereiro de 2007, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (BRASIL, 2007).

Dentre outros normativos aplicáveis à atividade destacamos:

A Lei 10.165 de 12/2000 dispõe sobre a Política Nacional do Meio Ambiente, seus fins e mecanismos de formulação e aplicação.

A Lei 7.754 de 04/1989 estabelece medidas para a proteção das florestas existentes nas nascentes dos rios e dá outras providências.

A Lei 9.605 de 02/1998 dispõe sobre as sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio-ambiente; foi alterada pela Lei 9.985/2000 e MP 2.163/2001.

O Sebrae local poderá ser consultado para orientação.

5. Estrutura

Existem projetos hidropônicos de diversos portes, desde aqueles que utilizam uma pequena estrutura até sistemas mais sofisticados, com uso de sensores e controladores que comandam o fornecimento da solução nutritiva, climatização e modificação atmosférica da Casa de Vegetação.

Por isso, antes da instalação da estrutura física o empreendedor deve responder algumas questões principais:

- O que será produzido?
- Onde será produzido?
- Qual o tipo de sistema hidropônico a ser utilizado?
- Qual o volume de produção desejado?
- Qual o orçamento disponível?

Os sistemas hidropônicos podem ser classificados quanto ao sistema de suporte (orgânicos, inorgânicos ou solução nutritiva), quanto à circulação da solução nutritiva e quanto à oxigenação da solução. Dentre os principais sistemas hidropônicos destacam-se:

- Sistema de pavio (wick system);
- Sistema de leito flutuante;
- Sistema de sub-irrigação;
- Sistema NFT (Nutrient Film Technique System);
- Sistema de gotejamento;
- Aeroponia;
- Aeroponia horizontal;
- Aeroponia vertical.

Uma vez respondidas estas questões, o empreendedor deverá proceder ao dimensionamento das instalações que, em linhas gerais, compreende:

Área de Produção

Para se realizar uma cultura de hidroponia, necessita-se de uma estrutura que possa proteger a produção. Esta estrutura de proteção denomina-se estufa ou casa de vegetação, e visa proteger a plantação contra os agentes meteorológicos desfavoráveis. A estufa deve ser asséptica, próxima a fontes de água e energia elétrica e com trânsito limitado de pessoas. Deve ser separada em áreas distintas para germinação, berçário das mudas e crescimento das plantas. É o local onde são instalados os perfis e as bancadas de cultivo.

A instalação do reservatório de água e nutrientes, bombas, túneis, terraplanagem, pontos de água, energia elétrica e outros recursos de apoio, devem ser feitas próximas a Casa de

Vegetação e seguir recomendações técnicas. A área de produção deve dispor ainda de um local coberto e fechado destinado ao armazenamento de insumos, ferramentas, etc.

Administração – É o local destinado às atividades administrativas direcionadas à compra de sementes, mudas, insumos e demais artigos que compõem o estoque de matéria-prima. Também são realizados os contatos comerciais, controles financeiros e acompanhamento do desempenho do negócio, pagamentos de fornecedores e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento.

6. Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento. Para uma hidroponicultura de pequeno porte pode-se começar com o próprio empreendedor e um ajudante, pois um único empregado pode cuidar de mais de 10.000 plantas.

A hidroponia trabalha com uma tecnologia moderna, porém de fácil acesso ao agricultor interessado. Ele poderá conhecer a metodologia através de apostilas, fitas de vídeo, DVDs, ou visitar universidades e hidroponias já instaladas e em funcionamento.

O empreendedor deverá participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor.

Deve estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando assim, conseqüências desagradáveis.

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

7. Equipamentos

Os equipamentos necessários para a instalação da hidroponicultura estão relacionados ao processo produtivo que será adotado pelo empreendedor.

Existem desde projetos de hidroponia sofisticados até os bem simples e de fácil construção, onde os materiais podem ser adaptados com diversos recursos alternativos (bambú, garrafas PET, eucalipto, concreto, etc.).

Apresentamos a seguir os equipamentos necessários para a construção de um pequeno projeto hidropônico no sistema NFT, com a utilização de espuma fenólica e perfis de polipropileno para produção de alface ou outra folhosa:

- Casa de Vegetação - Parte aérea de 7m x 21m – cobertura c/ filme de polietileno (PE), policloreto de vinila (PVC) ou outros;
- Perfis pequenos TP58 de 4,75m c/ furo;
- Perfis TP 90 de 4,75m c/ furo;
- Tampões entrada para perfil TP58
- Perfil de recolhimento TP58 de 0,80m com 9 encaixes
- Tampões para perfil TP 90 P

- Perfil de recolhimento TP90 de 1, 50m com 7 encaixes
- Sistema injetor de solução
- Canos em PP especial 50 mm x 6m
- Canos em PP especial 25 mm x 6m
- Perfil base de bancada – barras de 0,70 m Pés da bancada de 1,20m para berçário
- Perfil base de bancada – barras de 1,40 m
- Perfil base travamento – barras de 1,00 m;
- Pés da bancada de 1,20m para final
- Bomba centrífuga (1/2 H.P.)
- Timer digital multiprogramável
- Reservatório 1.500 L em fibra de vidro
- Registro de esfera (25mm)
- Para administração e controle do negócio é desejável que o estabelecimento possua os seguintes equipamentos:
 - - um microcomputador completo;
 - - uma impressora;
 - - uma linha telefônica;
 - - acesso à internet;
 - - mesas, cadeiras, estantes, armários – de acordo com a necessidade;
 - - veículo para transporte, que pode ser comprado, alugado ou usado de forma compartilhada com outros agricultores.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes 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 através das 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.

Na base de insumos necessários a uma hidroponicultura estão a eletricidade, água, sementes, nutrientes (nitrogênio, potássio, fósforo, magnésio, etc.), inseticidas e fungicidas. Além disso, são necessários itens como embalagens e substratos (meio de cultivo das plantas) que podem ser de serragem, musgo, fibra de coco, espuma, madeira processada, gel, dentre outros.

9. Organização do Processo Produtivo

Os processos de uma hidroponicultura são divididos em:

1. Produção – Compreende as atividades de preparação e manutenção do ambiente, produção de mudas, plantio, controle de doenças e pragas, colheita e embalagem dos produtos.
2. Administração e Vendas – responsáveis pela gerência e controle das atividades administrativas da hidroponicultura e geralmente é exercido pelo proprietário. Engloba as atividades de vendas e relacionamento com clientes, vistas como fundamentais para o sucesso do negócio.

10. Automação

No processo de produção prevalecem as atividades manuais e mecânicas. Contudo estruturas sofisticadas utilizam mecanismos automáticos que efetuam as operações de manejo (abertura ou fechamento de cortinas e de telas de controle de radiação); sensores e controladores que comandam o fornecimento da solução nutritiva, climatização e modificação atmosférica interna, através da interação com sistema de aquisição de dados, etc.

Para o gerenciamento do negócio existem no mercado sistemas tecnológicos simples e baratos, que possibilitam:

- Controle da produção;
- Controle do estoque de insumos;
- Cadastro de clientes;
- Controle de contas a pagar e a receber;
- Controle de fornecedores,;
- Colha de pagamento;
- Fluxo de caixa;
- Fechamento de caixa, etc.

11. Canais de Distribuição

Pequenos negócios contam com canais de distribuição simplificados. Geralmente a produção é escoada por meio de venda direta em feira livre, ou através de distribuidores, centrais de abastecimento (CEASAS), restaurantes, hotéis ou revendedores (supermercados, mercearias, hortifrutis, etc.) da região.

Também é comum o atendimento de pedidos por telefone, e aplicativo (WhatsApp) e entrega à domicílio.

12. Investimentos

Estimamos que a montagem de um projeto hidropônico de pequeno porte, para a produção

de 10.000 pés de alface mês, de aproximadamente 500m², requeira um investimento inicial de cerca de R\$ 34 mil, para fazer frente aos seguintes itens de investimento:

Equipamentos/obras/máquinas/pré-operacional

Preparação do terreno, limpeza, terraplanagens e estrutura geral da casa de vegetação
R\$ 15.000,00

Instalações de água e energia elétrica
R\$ 5.000,00

Equipamentos, perfis, bancadas
R\$ 2.000,00

Sementes e Insumos
R\$ 1.500,00

Despesas de registro da empresa, honorários profissionais, taxas etc
R\$ 2.000,00

Computador
R\$ 1.500,00

Impressora
R\$ 600,00

Mesa/Cadeiras
R\$ 500,00

Telefone
R\$ 100,00

Capital de giro para suportar o negócio nos primeiros meses de atividade
R\$ 6.000,00

Total

R\$ 34.300,00

A previsão de faturamento para o presente caso é de R\$ 10.000,00 por mês.

É muito importante destacar que esse valor é uma estimativa, que variará muito conforme o modelo de negócios, dimensão do empreendimento, público pretendido e equipamentos selecionados.

Embora o processo produtivo em hidroponicultura seja flexível e, em muitos casos, permita ao empreendedor a construção de uma estrutura que possa ser ampliada em etapas, o valor estimado pode variar muito. Componentes como, o valor pago pelo terreno, benfeitorias a serem edificadas no local e equipamentos utilizados dificultam a formulação de uma estimativa aleatória.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

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).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão- de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

No caso de uma hidroponicultura, o empresário deve reservar em torno de 20% do total do investimento inicial para o capital de giro. Este ramo de negócio trabalha com vendas à vista, podendo contar com retorno rápido de capital. Considerar o prazo do ciclo produtivo das culturas escolhidas, para realizar as previsões de retorno. Para o caso específico estima-se a necessidade de um Capital de Giro de R\$ 6.000,00

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de

desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Custos variáveis

São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

Custos fixos

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Estimamos que um projeto de hidroponia para a produção de 10.000 pés de alface tenha custos mensais em torno de R\$ 4.400,00 alocados majoritariamente nos seguintes itens:

Custos Fixos

Salários, encargos

R\$ 1.600,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 250,00

Impostos 4,0% da Receita

R\$ 400,00

Contador

R\$ 950,00

Despesas com armazenamento e transporte

R\$ 700,00

Propaganda / Marketing

R\$ 400,00

Total

R\$ 4.400,00

Obs.: vale ressaltar que estes números são estimados, não devendo, portanto, dispensar uma pesquisa detalhada para cada projeto alinhada à elaboração de um Plano de Negócio.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

O negócio de hidroponia exige um conhecimento de fisiologia vegetal para desenvolver uma marca que se torne percebida pela qualidade do produto. Para isso são importantes:

- Tamanho,
- Maturidade,
- Consistência,
- Idade,
- Odor,
- Proteína,
- Forma,
- Cor,
- Pureza,

- Sabor, etc.

Outras ações que podem agregar valor são:

- Beneficiamento,
- Embalagem,
- Classificação do produto.

Pode-se agregar valor 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. Além disso, conversar com os clientes atuais para identificar suas expectativas é muito importante para o desenvolvimento de novos serviços ou produtos personalizados, o que amplia as possibilidades de fidelizar os atuais clientes, além de cativar novos.

16. Divulgação

Os meios para divulgação de uma hidroponicultura variam de acordo com o porte e o público alvo escolhido. Para um empreendimento de pequeno porte a forma mais adequada é o corpo-a-corpo, indo até o cliente e fazendo divulgação direta. Uma boa alternativa é apresentar fotografias, ou material gráfico promocional com texto e imagens sobre o cultivo (pode incluir depoimentos de clientes, dados nutricionais, etc.).

Existem vários tipos de clientes para os produtos hidropônicos como: as pessoas que compram para o consumo próprio, ou as empresas que compram para processamento e dessa forma obter novos produtos, além dos supermercados, sacolões, feirantes, etc.

Na medida do interesse e das possibilidades, poderão ser utilizados anúncios em jornais locais, outdoor e internet (divulgação em redes sociais – WhatsApp, Facebook, Instagram). A divulgação através de site na internet representa uma possibilidade de divulgação muito interessante, com a exposição de fotografias do ambiente de produção.

Sendo um bem de consumo, a divulgação dos produtos hidropônicos também pode ser direcionada para o usuário final, com o objetivo de estimulá-lo a consumir o seu produto.

Alguns itens são importantes para chamar atenção do consumidor no ponto de venda, dentre eles a adequada exposição, uso de displays, totens, folhetos explicativos sobre a qualidade do produto etc., porém a possibilidade de visualizar e poder atestar a sua qualidade são essenciais para impulsionar o cliente a adquirir o produto hidropônico. Uma bonita e bem elaborada embalagem é uma boa forma de apresentar o produto, sendo um requisito básico para impulsionar a sua venda.

Neste contexto, é necessário que o empreendedor fiscalize os produtos expostos nos pontos de venda para verificar sua adequada exposição e se o sistema de refrigeração está funcionando adequadamente para que não haja perda na qualidade.

Dado que o produto cultivado de forma tradicional, comparativamente às culturas

hidropônicas, aparece como um concorrente forte nas preferências dos consumidores, é necessária a adoção de estratégias por parte do produtor hidropônico, através de campanhas de valorização do conteúdo nutricional e higiene da produção.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de HIDROPONIA, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 0322-1/99 como a atividade de cultivos e semicultivos, em água doce, de espécies de meio aquático vegetais (plantas aquáticas, algas) ou animais (espécies cujas fases reprodutivas de seu ciclo vital se processam, no todo ou em parte, na água), exceto a criação de peixes, camarões, ostras, mexilhões, peixes ornamentais, rãs e jacarés, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas MEs (Microempresas) e EPPs (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360 mil para microempresa e R\$ 4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP 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>):

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e 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. Esta atividade se enquadra no Anexo II da Lei Complementar nº 123/2006, cujas alíquotas aplicáveis variam de 4% a 19%, dependendo da faixa de receita bruta anual auferida.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, DE 22 de agosto de 2017.

Ao ultrapassar o limite de faturamento, o MEI migrará para microempresa, tendo duas situações:

1º) Se o faturamento for maior que R\$ 81 mil no ano (ou proporcional no primeiro ano considerando R\$6.750,00/mês de funcionamento), deve solicitar o desenquadramento e passar a recolher o imposto Simples Nacional como microempresa, com percentuais de acordo com a atividade exercida.

2ª) MEI passa à condição de microempresa (faturamento até R\$ 900 mil) ou de empresa de pequeno porte (faturamento R\$ 4,8 milhões), retroativo ao mês janeiro ou ao mês da inscrição (formalização), caso o excesso da receita bruta tenha ocorrido durante o próprio ano-calendário da formalização. Passa, então, a recolher os tributos devidos na forma do Simples Nacional, com percentuais de acordo com a atividade exercida.

Nas duas situações acima, o MEI deverá solicitar obrigatoriamente o desenquadramento como MEI no portal do Simples Nacional:

<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>

Fundamentos Legais: Leis Complementares nº 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011), Lei Complementar nº 147/2014, Lei Complementar 155/2016 e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011 e Resolução CGSN Nº 135, DE 22 de agosto de 2017.

Para mais informações sobre essa modalidade consulte o *site* do portal do empreendedor: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>.

Outros regimes de tributação

Para os empreendedores que preferem não optar pelo Simples Nacional, há os regimes de tributação abaixo:

Lucro Presumido: é 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 das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos impostos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa.

18. Eventos

Congressos e Seminários

ENCONTRO BRASILEIRO DE HIDROPONIA

Evento anual

Local: Florianópolis-SC

Próximo Encontro: 24 e 25 de Setembro 2020.

Website: www.encontrohidroponia.com.br

HORTITEC

Evento anual

Local: Holambra – SP

Próximo Encontro: 17 a 19 de Junho 2020.

Website: <https://hortitec.com.br/hortitec-2017/>

Cursos

Curso de Hidroponia

LabHidro Universidade Federal de Santa Catarina - Centro de Ciências Agrárias (CCA),
Rodovia Admar Gonzaga, 1346, Itacorubi, Florianópolis - SC, Brasil.

www.labhidro.cca.ufsc.br

19. Entidades em Geral

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

<http://www.anvisa.gov.br>

ABH - Associação Brasileira de Horticultura

Website: <http://www.abhorticultura.com.br>

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

Embrapa Sede – Parque Estação Biológica – PqEB s/n – Brasília-DF - CEP: 70770-901

Tel: (61)3448-4433

E-mail: sac@sede.embrapa.br

Website: www.embrapa.br

IAC - Instituto Agrônomo de Campinas

Av. Barão de Itapura, 1481 – Campinas –SP

CEP: 13020-5422

Tel: 19) 2137-0600

Website: www.iac.sp.gov.br

LabHidroda Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

Website: <http://www.labhidro.cca.ufsc.br>

Ministério da Agricultura

Website: www.agricultura.gov.br

SENAR – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural.

Website: <http://www.senar.org.br>

PROCURAR POR LOCALIDADE:

Federação da Agricultura.

ALGUNS FORNECEDORES/FABRICANTES:

Hidrogood – Horticultura Moderna

Rua Caetano Barrela, 276 – Taboão da Serra-SP - CEP: 06763-460

(11) 4787-090

www.hidrogood.com.br

Instituto Campineiro de Análise de Solo - ICASA

Rua Prof. Reine Germana Cazes, 20 – Jardim Miranda – Campinas -SP

CEP: 13032-220

(19) 3744-3523

<https://www.icasa-lab.com.br/>

Unithal – Laboratório Agrônômico

Rua Santo Antonio Claret, 161 – Jardim Chapadão – Campinas-SP

unithal@unithal.com.br

(19)3242-6477

Flortec – Consultoria, Treinamento e Promoção

Rua Campo do Pouso, 1389 – Holambra-SP

CEP: 13825-000

flortec@flortec.com.br

(19) 3802-2234

www.flortec.com.br

Munters Brasil Indústria e Comércio Ltda

Rua Ladislau Gembaroski, 567 – bloco B

CEP: 83707-090 – Thomaz Coelho Araucária

Website: www.munters.com.br

20. Normas Técnicas

Não existem normas técnicas para este segmento empresarial específico.

21. Glossário

Com a atual variedade de produtos nos supermercados, fica difícil para o observador desavisado não se confundir entre tantos nomes: natural, hidropônico, processado, orgânico, etc. por isso, apresentamos com mais detalhes cada uma dessas denominações:

- **Natural:** Em princípio, vale lembrar de que toda verdura, fruta ou legume é natural, já que o homem pode apenas reproduzir plantas a partir de sementes ou outras partes de plantas, multiplicando-as através da agricultura. Ou seja, independentemente do sistema em que foram produzidos (convencional ou orgânico), do grau de contaminação ou da qualidade nutricional que apresentem, qualquer verdura, legume ou fruta é natural. Portanto, a palavra "natural" indicada nas embalagens não significa que o produto esteja isento de agrotóxicos e outras substâncias que trazem riscos para a saúde humana.

- **Processado:** Os produtos lavados, cortados e embalados, usados para facilitar a vida da dona de casa, continuam sendo verduras e legumes convencionais, ou seja, que receberam agrotóxicos e adubos químicos; apenas já foram selecionados pela indústria. Atualmente, é possível encontrar produtos higienizados e processados que foram produzidos no sistema orgânico e que por isso, não contêm agrotóxicos nem qualquer outro produto potencialmente tóxico. Para encontrá-los, basta verificar na embalagem a palavra "orgânico" juntamente com o selo de uma instituição certificadora. Desta forma, o consumidor terá a certeza de que os produtos processados seguiram, de fato, todas as normas de produção que geram alimentos saudáveis, como são os orgânicos.

"Hidropônico"

O hidropônico é um alimento produzido sem a presença do solo e sempre em ambiente protegido, ou seja, em estufa. Cultivado sobre suportes artificiais, em água, recebe soluções químicas para nutrição e tratamento de eventuais doenças.

"Orgânico"

O produto orgânico, ao trazer este nome na embalagem juntamente com o selo de uma Instituição Certificadora, demonstra a quem o compra muito mais que um alimento isento de substâncias nocivas à saúde. Ao ser gerado dentro de um sistema produtivo que preservou o ambiente natural, o produto orgânico contribui para a melhor qualidade de vida não de um consumidor isolado, mas de toda a sociedade.

Outros termos utilizados neste segmento são:

- Casa de Vegetação – Abrigo para o processo produtivo, geralmente construído de madeira e plástico.

- Macronutrientes: que se adicionam à água, em determinadas proporções, são:

1. - Nitrogênio, em forma de nitratos (NO₃-)
2. - Fósforo, em forma de fosfatos (PO₄H₂-)
3. - Potássio, em forma de K⁺
4. - Cálcio, em forma de Ca⁺⁺
5. - Magnésio, em forma de Mg⁺⁺
6. - Enxofre, em forma de (SO₄=)

- Micronutrientes que se adicionam à água são:

1. - Boro, em forma mineral
2. - Cobre, em forma quelatada
3. - Ferro, em forma quelatada
4. - Manganês, em forma quelatada
5. - Molibdênio, em forma mineral
6. - Zinco, em forma quelatada

Solução nutritiva: É a mistura de água e adubos colocada no reservatório, que chega diretamente ao cultivo. Nela estão contidos todos os nutrientes de que a planta necessita.

Substrato: É todo material utilizado como meio de crescimento para as plantas, que não seja o solo, onde se desenvolvem as raízes das plantas. Proporciona um meio de reserva de água e aeração para as raízes. Para isso, é importante conhecer suas propriedades físicas. **Em hidroponia**, qualquer alteração na irrigação, por excesso ou por falta que seja, se reflete rapidamente no cultivo, para o bem ou para o mal. Os substratos mais comuns são a Vermiculita, Fibra de coco, Lã de rocha, Areia lavada, Substratos de origem vegetal.

22. Dicas de Negócio

- Um bom planejamento é essencial para a instalação de qualquer projeto. Em hidroponia não é diferente. Um bom projeto inclui a estimativa de recursos necessários, os meios de financiá-los e expandi-los ao longo do tempo. Por isso é essencial que o empreendedor planeje a implantação do seu projeto de hidroponia com cuidado, pois acima de tudo ele precisa ser viável economicamente.

- Procure aperfeiçoar-se constantemente, aprofundando seus conhecimentos técnicos e de fisiologia vegetal. Uma planta doente pode contaminar toda a produção.

- Desenvolva mercados e trabalhe para mantê-los satisfeitos. O domínio de técnicas de negociações com distribuidores de hortifrutigranjeiros também é importante.

- Mantenha estratégias próprias para escoar a produção e evitar encalhe e perdas. Esteja sempre alerta, pois os produtos que produz são altamente perecíveis. Mantenha planos de contingência para os casos de falta de energia elétrica.

- Desenvolver métodos próprios para evitar perdas de produtos na entrega;
- A presença do proprietário em tempo integral é fundamental para o sucesso do empreendimento.
- Evite desperdícios no processo produtivo.
- 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 tecnologias que surgem freqüentemente.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas à hidroponia e fisiologia vegetal precisa adequar-se a um perfil arrojado e comprometido com a evolução acelerada de um setor altamente disputado por concorrentes nem sempre fáceis de serem vencidos. É aconselhável uma auto-análise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características e identificar oportunidades de desenvolvimento. A seguir, algumas características desejáveis ao empresário desse ramo.

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio.
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado em que está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio.
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias.
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes.
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa.
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos.
- Ter visão clara de onde quer chegar.
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa.
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos.
- Manter o foco definido para a atividade empresarial.
- Ter coragem para assumir riscos calculados.
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças.
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las.

24. Bibliografia Complementar

AIUB, George Wilson et al. Plano de Negócios: Serviços. 2. ed. Porto Alegre: Sebrae, 2000.

ALBERONI, Robson de Barros. Hidroponia – Como instalar e manejar o plantio de hortaliças dispensando o uso do solo. São Paulo: Nobel, 2004.

CASTELLANE, P.D.; ARAÚJO, J.A.C. Cultivo sem solo: hidroponia. Jaboticabal: FUNEP, 1994. 43 p.

COSTA, Nelson Pereira. Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

MALAVOLTA, E.; VITTI, G.C.; OLIVEIRA, S.A. Avaliação do estado nutricional das plantas: princípios e aplicações. 2. ed. Piracicaba: POTAFOS, 1997. 319 p.RODELLA, A.A.; ALCARDE, J.C. Legislação sobre micronutrientes e metais pesados In: FERREIRA, M.E.; CRUZ, M.C.P.; RAIJ, B. VAN; ABREU, C.A. Micronutrientes e elementos tóxicos na agricultura. Jaboticabal: CNPq/FAPESP/POTAFOS, 2001. p. 556-576.

RODRIGUES, Luís Roberto Franco. Técnicas de Cultivo Hidropônico e Controle Ambiental no Manejo de Pragas, Doenças, e Nutrição Vegetal em Ambiente Protegido. FUNEP, 2002.

Sebrae-MT. Hidroponia. Campo Grande: Sebrae-MT.

SEBRAE MG. Ponto de Partida: HIDROPONIA. Disponível em [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/52FD7644DE0070A083256F69004C131A/\\$File/NT000A2226.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/52FD7644DE0070A083256F69004C131A/$File/NT000A2226.pdf). Acesso em 15 Mai 2010.

SBRT-SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTAS TÉCNICAS. Banco de Respostas Técnicas. Respostas Técnicas palavra-chave: HIDROPONIA.

Código e datas das Respostas Técnicas (últimas respostas disponíveis):

Código da Resposta: 16351-07/05/2010

Código da Resposta: 16535 - 29/04/2010

Código da Resposta: 16500 -22/04/2010

Código da Resposta: 16027 -03/03/2010.

Disponível em <http://www.respostatecnica.org.br/resposta.do?acao=iniciar&idMenu=2>. Acesso em 16 Mai 2010.

Relatório diário de preço do alface:

http://www3.ceasa.gov.br/prohortweb/?page=reports.consulta_relatorio_preco_medio_mensal- Acesso em 22 de outubro de 2019.

Caderno do Semiárido 6, 2017. Riquezas e Oportunidades, CREA-PE, fls. 17, 18 e e19.

Revista Hidroponia: www.revistahidroponia.com.br. Acessado em 20 de outubro de 2019.

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-ospequenos-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 gerenciamento, 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

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária: <http://www.embrapa.br>

IAC – Instituto Agrônômico de Campinas: <http://www.iac.br>

Informações sobre eventos e cursos: <http://www.hidroponia.com.br>

INCAPER – Instituto Capixaba de Pesquisa Assistência Técnica e Extensão Rural:
<https://incaper.es.gov.br/>

Ministério da Agricultura: <http://www.agricultura.gov.br>

