

**FUNDAÇÃO OSWALDO ARANHA
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE VOLTA REDONDA
CURSO DE GRADUAÇÃO DE ADMINISTRAÇÃO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

RODRIGO GIL PREDES

**ANÁLISE SWOT DE UM MICROEMPREENDIMENTO INDIVIDUAL DE
PRODUTOS ORGÂNICOS: UM ESTUDO DE CASO NO MUNICÍPIO
DE RIO CLARO – RJ**

VOLTA REDONDA

2020

**FUNDAÇÃO OSWALDO ARANHA
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE VOLTA REDONDA
CURSO DE GRADUAÇÃO DE ADMINISTRAÇÃO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**ANÁLISE SWOT DE UM MICROEMPREENDIMENTO INDIVIDUAL DE
PRODUTOS ORGÂNICOS: UM ESTUDO DE CASO NO MUNICÍPIO
DE RIO CLARO – RJ**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Administração do UniFOA como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Administração.

Aluno:

Rodrigo Gil Predes

Orientador:

Prof^a. Dr^a. Lucimeire Cordeiro da Silva

VOLTA REDONDA

2020

RESUMO

Esse artigo tem como objetivo desenvolver uma análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Oportunities, Threats*) do empreendimento estudado e localizado na região Sul Fluminense. A coleta dos dados foi *in loco* acompanhando o dia a dia do produtor rural e verificando o quanto é investido em mudas e equipamentos mensalmente. Os objetivos intermediários são desenvolver um estudo de caso no município de Rio Claro e fazer um levantamento dos preços dos produtos. Apresentar os principais cuidados para produção de hortaliças e avicultura de forma autossustentável. A pesquisa proposta é descritiva quanto aos fins e bibliográfica e documental quanto aos meios. A sua ênfase é de cunho qualitativo e quantitativo, pois visa à coleta de fatos concretos *in loco*, números e dados na produção orgânica de um agricultor no distrito de Passa Três, no município de Rio Claro-RJ, além de buscar informações, em meios bibliográficos publicados sobre o tema para descrevê-lo e encontrar uma solução para a questão problematizada na introdução do presente trabalho. O empreendimento é composto de três unidades de negócio, produção de hortaliças, compostagem e avicultura. Diante das fragilidades e ameaças identificadas, foi elaborado cinco estratégias propostas ao empreendimento, como aumentar o poder de escolha do consumidor, prosperar no mercado, preços competitivos e produtos diferenciados, definição de mecanismos de divulgação dos produtos, elaboração de um aplicativo do setor de agronegócio da região com produtos similares. Conclui-se que o objetivo proposto nesse artigo foi alcançado com o desenvolvimento de um estudo de caso com coleta de dados *in loco* e a realização de todas as etapas descritas na metodologia. Foram apresentados os preços dos produtos e identificado os produtos com maior margem de lucro. Em seguida foi apresentado o processo produtivo e desenvolvido a matriz SWOT.

Palavras-Chave: Produção orgânica. Avicultura. Matriz SWOT. Empreendimento

1. INTRODUÇÃO

A agricultura tem como propósito fornecer aos cidadãos vários tipos de alimentos, mais depende do meio ambiente. Com isso se deve pensar em uma agricultura sustentável, sem grandes impactos aos recursos naturais (ARANA e LIMA, 2012, p.1).

De acordo com Carraro (1997, p.42), a agricultura tradicional faz uso direto de agrotóxicos que causam sérios impactos ao meio ambiente, como: contaminação dos alimentos, poluição de águas fluviais, erosão de solos e desmatamento, intoxicação e morte de animais podendo causar extinção de algumas espécies. Diante disso, os agricultores têm visto a necessidade de realizar o plantio de forma orgânica.

A agricultura orgânica é definida como um meio de produção ecologicamente equilibrado, sem agredir a natureza. Exclui-se então o uso de agrotóxicos, adubos químicos e qualquer outro tipo de produto químico, necessitando menos dos recursos não renováveis (DAROLT, 2015, p.7).

As famílias têm procurado cada vez mais por alimentos saudáveis e pensando também no meio ambiente, com isso tendem a investir mais nesses produtos. Segundo o SEBRAE (2020, p.1), o Brasil vem se consolidando no mercado como produtor e exportador de produtos orgânicos. Atualmente conta com mais de 15 (quinze) mil propriedades em processo de cadastramento e já cadastradas.

Diante do exposto acima, o problema da pesquisa pode ser colocado da seguinte forma:

Quais as principais forças e fragilidades do empreendimento objeto desse estudo?

Para responder a esta pergunta, o objetivo desse artigo será desenvolver uma análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Oportunities, Threats*) do empreendimento estudado e localizado na região Sul Fluminense. A análise SWOT, de acordo com Kotler e Keller (2012, p.7), envolve a verificação dos ambientes externo (oportunidade e ameaças) e interno (força e fraquezas). Diante dos resultados encontrados serão definidas as principais estratégias para alavancar o negócio na região. A coleta dos dados foi *in loco* acompanhando o dia a dia do produtor rural e verificando o quanto é investido em mudas e equipamentos mensalmente.

Os objetivos intermediários são:

- Desenvolver um estudo de caso no município de Rio Claro;
- Levantamento dos preços dos produtos.
- Apresentar os principais cuidados para produção de hortaliças e avicultura de forma autossustentável com compostagem.

A próxima seção apresentará o Referencial Teórico com as seguintes subseções: produtos orgânicos, a certificação, o conceito de compostagem, o desenvolvimento do agronegócio na região Sul Fluminense, o município de Rio Claro e a análise SWOT.

Na seção três foi desenvolvido o estudo de caso com a coleta de dados *in loco*.

A seção quatro é definida a metodologia adotada para se alcançar o objetivo proposto com a descrição das principais etapas desenvolvidas.

Na seção cinco é realizada a análise e discussão dos resultados encontrados com o estudo de caso para a construção das considerações finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Produtos Orgânicos

Segundo Brasil (2003) - Lei 10.831, de 23 de dezembro de 2003, um produto considerado orgânico quando é obtido de uma produção agropecuária ou de um processo extrativista sustentável ou de um sistema orgânico não prejudicial ao ecossistema local. O Produto orgânico pode ser processado ou in natura.

O Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa Michaelis (2002, p.25) descreve a agricultura como: “Arte de cultivar a terra e de plantar”.

De acordo com Lopes e Albuquerque (2018, p.518) o Brasil é o país com maior consumo de agrotóxicos no mundo, vários estudos comprovam o mal que faz para a saúde humana e ambiental. Pesquisas realizadas de 2011 a 2017 mostraram que o uso de agrotóxicos notou a presença de Dicloro-Difenil-Tricloroetano (DDT) no solo podendo contaminar rios e mares, interferindo na vida aquática (LOPES e ALBUQUERQUE, 2018).

Segundo Rucinski e Brandenburg (2000, p.10), a busca por produtos orgânicos aumentou consideravelmente. Este aumento deve-se ao público que procura uma alimentação orgânica em sua rotina. De acordo com essa pesquisa, 88,2% dos clientes são adeptos fixos da alimentação orgânica, e 11,8% dos interrogados consomem por acaso esses produtos. Os dados comprovam que os compradores de orgânicos estabelecem uma frequência constante e permanente na feira de produtos orgânicos. Com isso, a alimentação orgânica se tornou rotineira na dieta alimentar, fazendo parte da formação de modo de vida destes.

2.2. Certificação

A certificação é um procedimento que assegura por meio de certificado que um determinado processo, serviço ou produto cumpra determinados requisitos. Esse certificado equivale a uma garantia de que o serviço, produto ou processo é diferente dos demais. A certificação de produtos orgânicos é uma garantia de que os produtos são produzidos nos padrões da agricultura orgânica (SOUZA, 2001, p.1).

2.3. A Importância do Adubo Orgânico (Compostagem)

Para um produto orgânico ser de qualidade deverá ter um tratamento do solo, com folhas secas, restos de gramas, que com o passar do tempo apodrecem deixando o solo rico em vitaminas que irão fazer as plantas crescerem bonitas e saudáveis.

De acordo com Grossi e Valente (2002, p.5) compostagem é a reutilização da matéria orgânica vegetal e animal de fácil apodrecimento, como folhas, restos de comida, podas de árvore e outros, sendo transformado em um produto chamado composto.

2.4. O Desenvolvimento do Agronegócio na Região Sul Fluminense

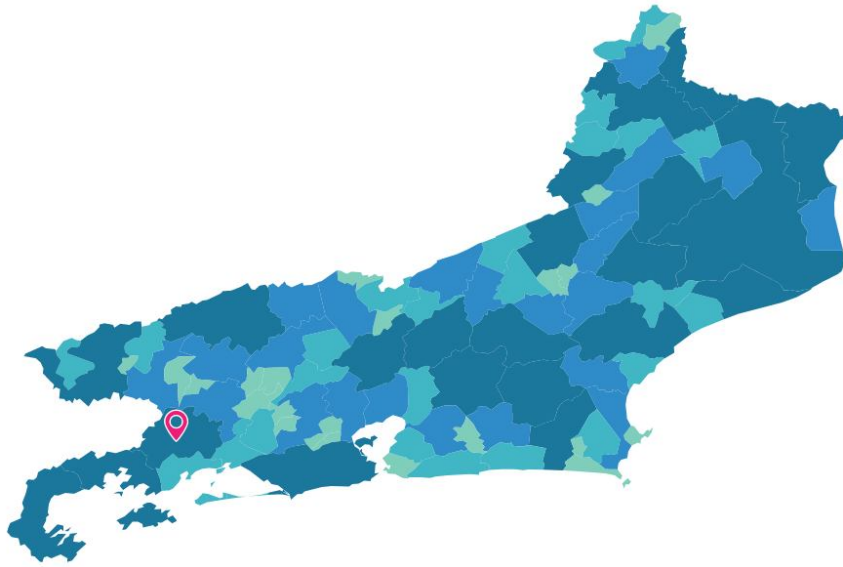
Conforme o portal G1 Sul do Rio e Costa Verde (2017), o agronegócio vem aumentando muito no século XXI no sul do Estado do Rio de Janeiro. Algumas pessoas, em busca de oportunidades no mercado de trabalho, têm mudado de atividade profissional e estão investindo em cursos na área agrônômica para aproveitar as oportunidades que a atividade oferece.

Segundo dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (2019), o agronegócio equivale a 21.1% do PIB do país, tendo movimentado em 2018 R\$ 1.442 bilhão. A exportação brasileira de agronegócio em 2019 foi em sua maioria (32,04%) para a China.

2.5. Município de Rio Claro

O estudo de caso apresentado neste artigo será desenvolvido no município de Rio Claro. Segundo o IBGE, o município de Rio de Claro está localizado na região da Costa Verde do Estado do Rio de Janeiro. Possui população estimada, segundo censo 2019, de 18.529 habitantes. Rio Claro é constituído por 5 distritos, sendo eles Rio Claro, Getulândia, Lídice, Passa Três e São João Marcos.

Figura 1 – Mapa de localização do Município de Rio Claro – RJ.



Fonte: IBGE, 2010.

2.6. Análise SWOT

Segundo Nakagawa (2013), a Análise SWOT “serve para analisar os pontos fortes e fracos, e as oportunidades e ameaças de um negócio. Em seguida, o empreendedor pode organizar um plano de ação para reduzir os riscos e aumentar as chances de sucesso da empresa”.

E ainda, Fernandes *et al.* (2011), disseram que na organização estratégica, a análise de cenários é de grande importância no planejamento. A Análise SWOT (do inglês *Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats*) que em português significa força, fraqueza, oportunidade e ameaça. É um método usado para a gestão de planejamento das empresas, seja ela de grande ou pequeno porte.

3. METODOLOGIA

O presente trabalho na área de Administração realizará a coleta de dados *in loco*, acompanhando de perto o dia a dia de um agricultor rural. Será contabilizada a sua produção de hortaliças e legumes, verificando o quanto é investido em mudas e equipamentos mensalmente. A análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Oportunities, Threats*) ajudará na verificação das forças, fraquezas oportunidades e ameaças do negócio e realização do objetivo proposto nessa pesquisa.

A pesquisa proposta é descritiva quanto aos fins e bibliográfica e documental quanto aos meios. A sua ênfase é de cunho qualitativo e quantitativo, pois visa à coleta de fatos concretos, números e dados na produção orgânica de um agricultor no distrito de Passa Três, no município de Rio Claro-RJ, além de buscar informações, em meios bibliográficos publicados sobre o tema para descrevê-lo e encontrar uma solução para a questão problematizada na introdução do presente trabalho.

Etapas de pesquisa:

1ª etapa – levantamento bibliográfico para construção do referencial teórico.

2ª etapa – construção do estudo de caso – levantamento das informações sobre o negócio na região.

3ª etapa – Análise e construção da matriz SWOT – levantar os pontos fortes e fracos e as oportunidades e ameaças do setor.

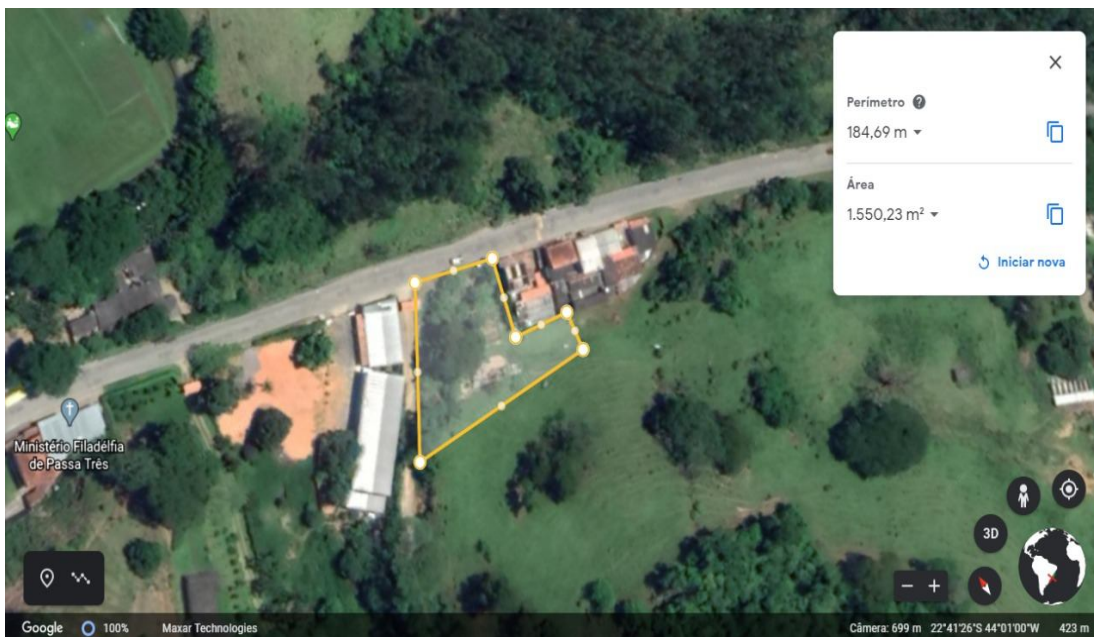
4ª etapa - construção da sessão da análise e discussão.

5ª etapa – considerações Finais – avaliar se os objetivos propostos no início da pesquisa foram atendidos.

4. ESTUDO DE CASO

Inicia-se com a apresentação da localização do empreendimento situado na estrada antiga Rio x São Paulo km 99, em Passa Três, Rio Claro-RJ conforme demonstrado na figura 2 a seguir.

Figura 2 – Imagem via satélite da área de plantio.



Fonte: Google Maps, 2020.google. Disponível em: <

O empreendimento produz os frutos e verduras constantes no quadro 1 a seguir. O quadro 1, apresenta também o custo de cada muda comprada e o preço de venda final.

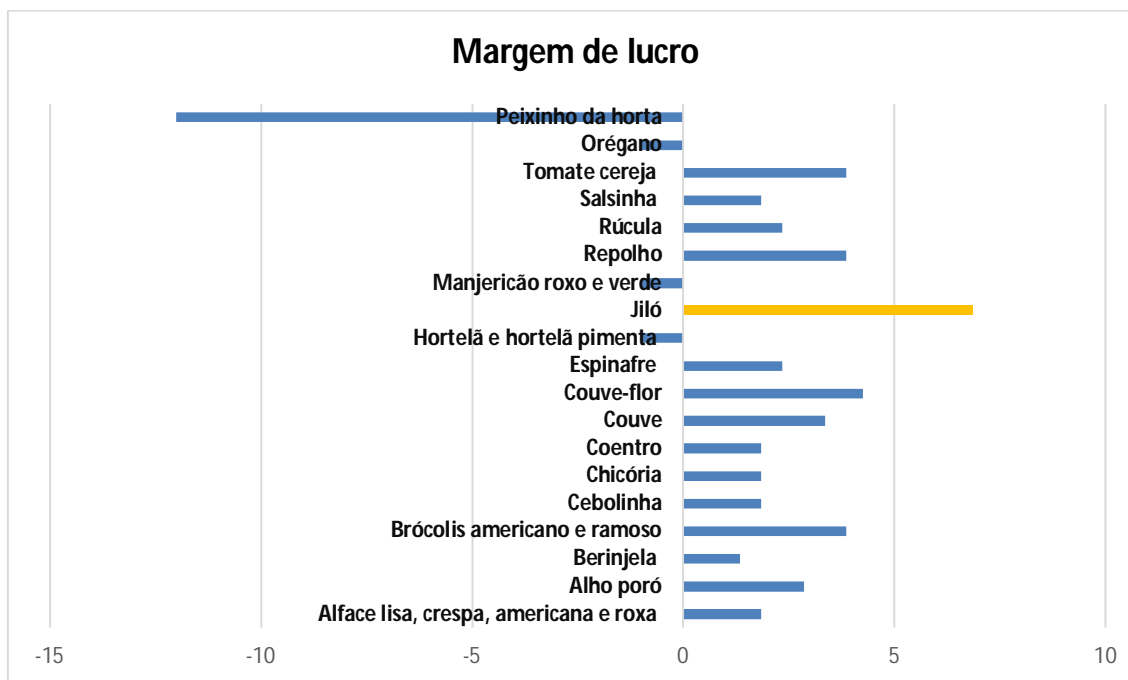
Quadro 1 – Tabela de Produtos

Produto	Valor da muda	Valor vendido
Alface lisa, crespa, americana e roxa	R\$ 0,15/un.	R\$ 2,00/un.
Alho poró	R\$ 0,15/un.	R\$ 3,00/un.
Berinjela	R\$ 0,15/un.	R\$ 1,50/un.
Brócolis americano e ramoso	R\$ 0,15/un.	R\$ 4,00/un.
Cebolinha	R\$ 0,15/un.	R\$ 2,00/molho
Chicória	R\$ 0,15/un.	R\$ 2,00/un.
Coentro	R\$ 0,15/un.	R\$ 2,00/molho
Couve	R\$ 0,15/un.	R\$ 3,50/un.
Couve-flor	R\$ 0,25/un.	R\$ 4,50/un.
Espinafre	R\$ 0,15/un.	R\$ 2,50/molho
Hortelã e hortelã pimenta	R\$ 3,00/un.	R\$ 2,00/molho
Jiló	R\$ 0,15/un.	R\$ 7,00/kg
Manjeriçãõ roxo e verde	R\$ 3,00/un.	R\$ 2,00/molho
Repolho	R\$ 0,15/un.	R\$ 4,00/un.
Rúcula	R\$ 0,15/un.	R\$ 2,50/molho
Salsinha	R\$ 0,15/un.	R\$ 2,00/molho
Tomate cereja	R\$ 0,15/un.	R\$ 4,00/bandeja
Orégano	R\$ 3,00/un.	R\$ 2,00/molho
Peixinho da horta	R\$ 15,00/un.	R\$ 3,00/molho

Fonte: Autoria própria 2020.

É observado no quadro 1 acima que, por exemplo, uma unidade de Peixinho da horta custa R\$ 15,00 e a unidade para venda é de molho, sendo vendido a R\$ 3,00 por molho (15 folhas), significando a necessidade da venda de cinco molhos de Peixinho da horta para cobrir o custo unitário da muda. O mesmo ocorre com o orégano e hortelã, em que se deve vender um molho e meio para cobrir o custo unitário. Apesar dessa particularidade, é possível observar que o jiló é o produto mais lucrativo, sendo que a venda de 1 Kg dele garante a cobertura da muda e uma excelente margem de lucro. Caso fosse considerada a venda de cada unidade de referência, conforme descrito no quadro 1 anterior a figura 3 apresenta a margem de lucro simulada para as unidades de referência:

Figura 3 - Margem de lucro considerando a venda de uma unidade de referência.



Fonte: autoria própria 2020

Para obter um produto de qualidade é necessário a escolha da localização para plantio conforme necessidade de mais sol ou menos. O empreendedor utiliza a tela de sombreamento (sombrite) 50% que protege as plantas, sem que falte luz solar. Nos períodos de chuva a tela sombrite ajuda a minimizar o impacto causado pela chuva, que evita a perda de mudas por uma quantidade excessiva de água.

A seguir é apresentado a foto panorâmica da área de produção, coberta com telas de sombreamento (sombrite) 50%, como mencionado anteriormente, que tem como principal função a proteção das plantas contra o sol, em meses mais quentes.

Figura 4 – Foto panorâmica da plantação.



Fonte: Autoria própria 2020.

4.1 Cultivo das hortaliças

A plantação de brócolis americano, repolho e couve-flor é realizada direto na terra sem canteiros, são preparadas covas com um espaçamento de 30 cm uma da outra, como demonstrado na figura 5, para que as mudas possam crescer. A adubação realizada com esterco bovino e cobertura do solo com matéria orgânica seca, para evitar a destruição das mudas por pragas.

Figura 5 – Plantação de brócolis americano, repolho e couve-flor.



Fonte: Autoria própria 2020.

Antes das mudas de alface serem plantadas, a terra é afogada, os canteiros são montados com aproximadamente 15 cm de altura com 1 metro de largura, por 3 metros de comprimento, esses canteiros, recebem adubação de pó de rocha, esterco de gado e por último uma cobertura de matéria seca (grama ou folhas secas) as mesmas mantem a umidade dos canteiros, e evitam o crescimento indesejável de ervas daninhas no meio da produção resultando na figura 6 a seguir.

Figura 6 – Plantação de alface crespa, alface lisa, chicória.



Fonte: Autoria própria 2020.

4.2. A Compostagem

A compostagem doméstica tem como principal objetivo o reaproveitamento de resíduos orgânicos, que na maioria das vezes é descartado no lixo contaminando o meio ambiente. A ideia da compostagem é transformar esse lixo em adubo líquido e sólido de qualidade para horta e qualquer outro tipo de cultivo. O empreendimento utiliza restos de cascas de frutas e legumes para autoprodução de adubo e o processo ocorre como demonstrado na figura 7 (1 a 6).

Etapas do processo de compostagem:

- etapa 1 - Balde com restos de cascas de verduras, legumes e frutas;
- etapa 2 - Caixas onde são armazenados os resíduos orgânicos;
- etapa 3 - Resíduos orgânicos após três meses de decomposição;
- etapa 4 - Adubos orgânico, resultado da decomposição de resíduos orgânicos;
- etapa 5 - Biofertilizante líquido (chorume) é uma substância líquida gerada na compostagem;

- etapa 6 - Biofertilizante líquido já preparado para uso, proporção de 100ml de chorume para 1 litro de água.

As cascas e outros (etapa 1) são colocadas em reservatórios para serem deterioradas naturalmente e o chorume (líquido resultante da deterioração) é guardado em garrafas plásticas (etapa 6) para utilização na plantação.

Figura 7 – Processo de Compostagem doméstica.





Fonte: Autoria própria 2020.

4.3. Avicultura

Outra unidade de negócio do empreendimento é a criação de galinhas para a produção e venda de ovos. Com um total médio de 100 galinhas (figura 8), a unidade produz de 15 a 20 dúzias de ovos por semana. Os ovos são vendidos a \$ 10,00 a dúzia (figura 8).

As galinhas recebem por dia, dois tratos um pela manhã com milho e ração, e a tarde com restos de folhas de verduras e legumes que sobram da horta. Proporcionando uma diminuição das perdas nas hortaliças.

Figura 8 – Criação de galinhas caipiras e ovos orgânicos.



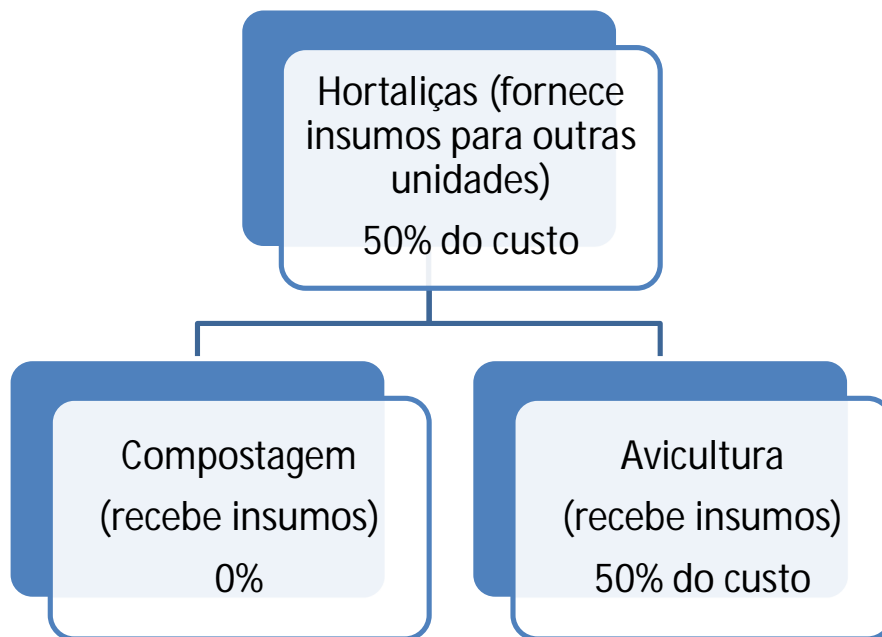
Fonte: Autoria própria 2020.

5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Observa-se que o empreendimento é composto de três unidades de negócio: produção de hortaliças, compostagem e avicultura. Sendo que, a unidade de negócio de hortaliças gera insumos para a compostagem e a avicultura reduzindo os custos do empreendimento como demonstrado na figura 9 a seguir.

Por mês é gasto em torno de R\$100 a R\$150 reais com mudas de hortaliças e legumes. O custo para a produção de compostagem é próximo de zero e a avicultura é de aproximadamente R\$ 100,00 por mês. Portanto, as proporções dos custos totais do empreendimento serão de aproximadamente 50% de hortaliças, 0% de chorume e 50% de avicultura. Essas proporções estão demonstradas na figura 9 a seguir.

Figura 9 – Unidades de negócios do empreendimento.



Fonte: autoria própria 2020.

Diante das informações obtidas foram levantadas as forças e fragilidades do negócio, bem como, as oportunidades e ameaças do meio ambiente.

As principais dificuldades comumente enfrentadas pelo negócio estudado são: gastos excessivos com mudas e com água para a irrigação, perdas na produção e dificuldade para encantamento e fidelização dos clientes. Como disseram Salume *et*

al. (2014), o produtor rural encontra a junção dos agentes de produção ligados a execução administrativa, como: verba, matérias-primas, tecnologia e trabalho humano.

Ao analisar o negócio foi possível identificar as principais forças e fragilidades e as oportunidades e ameaças como descrito no quadro 2 a seguir.

Quadro 2 – Análise SWOT

FORÇAS	FRAGILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Menor custo de produção com reaproveitamento e diminuição de perdas; - Possui certificação orgânica; - Produção de alta qualidade; - Preocupação com o meio ambiente e a saúde humana; - Produção o ano todo 	<ul style="list-style-type: none"> - Necessidade de controle de perdas; - Falta de mão-de- obra qualificada; - Alto investimento inicial; - Dificuldade para encantamento e fidelização dos clientes.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> - Venda direta de produtos orgânicos; - Produção dos próprios insumos, - Crescimento do mercado de orgânico; - Possui certificação orgânica; 	<ul style="list-style-type: none"> - Perecibilidade do produto; - Novos concorrentes; - Existência de atravessadores.

Fonte: Autoria própria 2020.

Diante das fragilidades e ameaças identificadas, elaborou-se cinco estratégias propostas ao empreendimento:

- 1º Aumentar o poder de escolha do consumidor

Uma oportunidade para o produtor de hortaliças seria trabalhar com uma maior variedade de produtos, tanto para o aproveitamento da área de cultivo, definição do que plantar no mês de acordo com os requisitos dos orgânicos e a diversificação de um ambiente com mais qualidade de produtos.

- 2º. Prosperar no mercado

Para prosperar no mercado de produtos orgânicos precisa ter uma equipe especializada nessa área ou uma consultoria especializada. Como prioridade para realização dessa estratégia seria a definição da forma de aprimoramento técnico para levantamento dos custos necessários para realização.

- 3º. Preços competitivos e produtos diferenciados

Para favorecer o consumo de produtos orgânicos fazer um maior investimento com menos custos, com um preço mais acessível, produtos diferenciados de outros produtores, produtos colhidos na hora da entrega, várias opções de produtos que outros produtores não possuem.

- 4º. Definição de mecanismos de divulgação dos produtos

Divulgação dos produtos através de mídias sociais como Instagram, *facebook* e WhatsApp, fazer entregas nas casas dos clientes sem cobrar taxa de entregas.

- 5º. Elaboração de um aplicativo do setor de agronegócio da região com produtos similares.

Para a adequação do empreendimento a um ambiente de incerteza, como o atual, o desenvolvimento de uma estratégia que proporcione ao cliente a escolha do produto que mais lhe for conveniente torna possível a ampliação de carteira de clientes com a inclusão de mais mercados e supermercados da região.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após analisar o empreendimento com uma fabricação voltada para produtos orgânicos de origem vegetal no município de Passa Três (RJ), foram identificadas três unidades de negócios: Hortaliças, Chorume e avicultura. As Hortaliças contribuem para a diminuição dos custos com o fornecimento de insumos para a fabricação do Chorume e avicultura. A manutenção das Hortaliças e da avicultura representam aproximadamente 50% dos custos cada uma, enquanto a produção do Chorume é de aproximadamente 0%.

A análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) ajudou na verificação das forças, fragilidades, oportunidades e ameaças do negócio. As principais forças levantadas foram a redução dos custos com reaproveitamento de perdas nas Hortaliças para a produção de Chorume e alimentação das aves na unidade de negócio de Ovicultura. A certificação amplia a atuação do negócio no mercado se tornando uma oportunidade que se destaca pois, ratifica a qualidade dos produtos fornecidos pelo empreendimento a um mercado que está em crescimento. As principais fragilidades identificadas foram as necessidades de controle de perdas, a falta de mão-de-obra qualificada e o alto investimento inicial. As ameaças ao empreendimento são a perecibilidade do produto, a inserção de novos concorrentes e a existência de atravessadores.

Para diminuir as fragilidades e ameaças foram propostas cinco estratégias para elaboração do planejamento e definição de metas para o próximo período que são: aumentar o poder de escolha do consumidor fornecendo uma variedade maior de produtos, prosperar no mercado ampliando a sua atuação com a identificação de melhoramento do processo produtivo, com o melhoramento do controle de custos e domínio e aprimoramento do processo é possível adoção de preços competitivos, adotar mecanismos de divulgação dos produtos, elaboração de um aplicativo do setor de agronegócio da região com produtos similares.

Conclui-se que o objetivo proposto nesse artigo foi alcançado com o desenvolvimento de um estudo de caso com coleta de dados *in loco* e a realização de todas as etapas descritas na metodologia. Foram apresentados os preços dos produtos e identificado os produtos com maior margem de lucro. Em seguida foi apresentado o processo produtivo e desenvolvido a matriz SWOT.

Considerando que esse estudo não se encerra por aqui, para continuidade da pesquisa propõe-se o desenvolvimento de um modelo de gestão de custos e retorno do investimento na produção de Hortaliças, Chorume e avicultura.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGRICULTURA. In: MICHAELIS: **dicionário brasileiro da língua portuguesa**. São Paulo: Editora Melhoramentos. 2020. Disponível em: <<http://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/agricultura/>>. Acesso em: 8 abr.2020

ARANA, Alba R. A.; LIMA, Anderson M. **Alimento orgânico saúde e meio ambiente: os desafios da alimentação natural**. VIII Fórum Ambiental da Alta Paulista, v. 8, n.12, 2012, p. 118-133. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/272385425_ALIMENTO_ORGANICO_SAÚDE_E_MEIO_AMBIENTE_OS_DESAFIOS_DA_ALIMENTACAO_NATURAL>. Acesso em: 6 abr. 2020.

BRASIL. Lei 10.831, de 23 de dezembro de 2003. **Dispõe sobre a agricultura orgânica e dá outras providências**. Diário Oficial da União. Brasília, DF, 2003, Seção 1, Página 8, 24 dez. 2003. Disponível em: <<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sustentabilidade/organicos/legislacao/portugues/lei-no-10-831-de-23-de-dezembro-de-2003.pdf>>. Acesso em: 6 abr. 2020.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Agropecuária brasileira** em números, 2019. Disponível em: <<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/politica-agricola/todas-publicacoes-de-politica-agricola/agropecuaria-brasileira-em-numeros/agropecuaria-brasileira-em-numeros-janeiro-de-2020/view>> Acesso em: 11 out. 2020.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Orgânicos**. Disponível em: <<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sustentabilidade/organicos>>. Acesso em: 6 abr. 2020.

CARRARO, Gilda. **Agrotóxico e Meio Ambiente: Uma Proposta de Ensino de Ciências e de Química**. Porto Alegre, 1997. Disponível em: <http://www.quimica.seed.pr.gov.br/arquivos/File/AIQ_2011/agrotoxicos_ufrgs.pdf>. Acesso em: 6 abr. 2020.

DAROLT, Moacir R. **Guia do Produtor Orgânico – Como Produzir Alimentos de Forma Ecológica**. Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: <<http://www.organicsnet.com.br/wp-content/uploads/2016/01/Guia-do-Produtor.pdf>>. Acesso em: 6 abr. 2020.

FERNANDES, Isac Gabriel M., et al. **Planejamento estratégico: Análise SWOT**. Três Lagoas, 2011. Disponível em: <[http://www.aems.com.br/conexao/edicaoatual/Sumario-2/downloads/2013/3/1%20\(81\).pdf](http://www.aems.com.br/conexao/edicaoatual/Sumario-2/downloads/2013/3/1%20(81).pdf)>. Acesso em 5 out. 2020

G1 SUL DO RIO E COSTA VERDE. **Setor do agronegócio cresce no Sul do Rio**. Disponível em: <<https://g1.globo.com/rj/sul-do-rio-costa-verde/noticia/setor-de-agronegocios-cresce-no-sul-do-rio.ghtml>>. Acesso em 29 set. 2020.

GERHARDT, Tatiana E.; SILVEIRA, Denise T. **Métodos de Pesquisa**. Porto Alegre, 2009. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf>>. Acesso em: 8 abr. 2020.

GROSSI, Maria G.; VALENTE, José P. **Compostagem Doméstica de Lixo**. São Paulo, 2002. Disponível em: <http://www.gestaoescolar.diaadia.pr.gov.br/arquivos/File/alimentacao_escolar/horta_escolar_compostagemdomestica.pdf>. Acesso em: 20 jul.2020.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Cidades**: Brasil/Rio de Janeiro/Rio Claro. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rj/rio-claro/historico>>. Acesso em: 28 abr. 2020.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin L. **Administração de Marketing**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012. Disponível em: <<https://tigubarcelos.files.wordpress.com/2019/02/348625623-administracao-de-marketing-kotler-e-keller-14-edicao-pdf.pdf>>. Acesso em: 28 abr.2020.

LOPES, Carla V. A.; ALBUQUERQUE, Guilherme S. C. **Agrotóxicos e seus impactos na saúde** humana e ambiental: uma revisão sistemática. Curitiba, 2018. Disponível em: <<https://www.scielo.org/article/sdeb/2018.v42n117/518-534/#>>. Acesso em: 08 abr. 2020.

NAKAGAWA, Marcelo. **Ferramenta**: Análise SWOT (Clássico). São Paulo, 2013. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Analise-Swot.PDF>. Acesso em 31 jul. 2020.

RUCINSKI, Jeane; BRANDENBURG, Alfio. **Consumidores de Alimentos orgânicos em Curitiba**. Curitiba. Disponível em: <http://www.anppas.org.br/encontro_anual/encontro1/gt/agricultura_meio_ambiente/Jeane%20Rucinski.pdf>. Acesso em 7 out. 2020.

SALUME, Jamilli A. *et al.* **Importância das Funções da Administração para a Gestão de Propriedades Rurais**. São José dos Campos, 2014. Disponível em: <http://www.inicepg.univap.br/cd/INIC_2014/anais/arquivos/0614_0829_01.pdf>. Acesso em: 28 abr.2020.

SEBRAE. **O mercado para os produtos orgânicos está aquecido**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-mercado-para-os-produtos-organicos-esta-aquecido,5f48897d3f94e410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 6 abr. 2020.

SOUZA, Maria Celia M. **Certificação de Produtos Orgânicos**. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/OUT/verTexto.php?codTexto=260>>. Acesso em: 29 jul. 2020.