



BOAS PRÁTICAS AGRÍCOLAS (BPA)

MÓDULO 4: GESTÃO DA PROPRIEDADE

Ezio Marques da Silva
Douglas Ferreira Parreira



Universidade Federal de Viçosa

Reitor

Demetrius David da Silva

Vice-Reitora

Rejane Nascentes



Diretor

Francisco de Assis de Carvalho Pinto

Campus Universitário, 36570-000, Viçosa/MG

Telefone: (31) 3612-1251

MINISTÉRIO DA
AGRICULTURA, PECUÁRIA
E ABASTECIMENTO

Autores: Ezio Marques da Silva e Douglas Ferreira Parreira.

Layout: Lucas Kato e Taiane Souza

Editoração Eletrônica: Juliana Dias de Almeida

Edição de conteúdo e CopyDesk: João Batista Mota

Ilustrações: Elisa Vieira

Viçosa, Junho de 2022



[Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/)

SIGNIFICADO DOS ÍCONES DA APOSTILA

Para facilitar o seu estudo e a compreensão imediata do conteúdo apresentado, ao longo de todas as apostilas, você vai encontrar essas pequenas figuras ao lado do texto. Elas têm o objetivo de chamar a sua atenção para determinados trechos do conteúdo, com uma função específica como apresentamos a seguir.

Texto-destaque: são definições, conceitos ou afirmações importantes às quais você deve estar atento.



Glossário: Informações pertinentes ao texto, para situá-lo melhor sobre determinado termo, autor, entidade, fato ou época, que você pode desconhecer.



SAIBA MAIS! Se você quiser complementar ou aprofundar o conteúdo apresentado na apostila, tem a opção de links na internet, onde pode obter vídeos, sites ou artigos relacionados ao tema.



Quando vir este ícone, você deve refletir sobre os aspectos apontados, relacionando-os com a sua prática profissional e cotidiana.

SUMÁRIO

MÓDULO 4	
GESTÃO DA PROPRIEDADE	5
1. INTRODUÇÃO	5
2. O QUE É PRECISO SABER?	6
2.1. O PRODUTOR RURAL PRECISA SER UM EMPREENDEDOR	6
2.2. IDENTIFICAR AS OPORTUNIDADES	6
2.3. REGULARIZAÇÃO DA EMPRESA RURAL	7
2.4. FAZER UM BOM PLANEJAMENTO	7
2.5. DAR VISIBILIDADE AO PRODUTO	8
2.6. FAZER O PLANEJAMENTO FINANCEIRO	10
2.7. VALORIZAÇÃO DO PRODUTO	11
3. CONSIDERAÇÕES FINAIS	15
REFERÊNCIAS	16

MÓDULO 4

GESTÃO DA PROPRIEDADE

Olá, **Produtor Rural!**

Chegamos ao quarto e último módulo do nosso curso sobre BPA. O Objetivo deste módulo é possibilitar que os produtores rurais e demais pessoas envolvidas possam aprender um pouco mais sobre algumas questões relativas às boas práticas agrícolas nas operações realizadas durante o processo de gestão da propriedade.

Tópicos do Módulo 4

- 1) O produtor rural precisa ser um empreendedor
- 2) Identificar as oportunidades
- 3) Regularização da empresa rural
- 4) Fazer um bom planejamento
- 5) Dar visibilidade ao produto
- 6) Fazer o planejamento financeiro
- 7) Valorização do produto

Material elaborado com base em:

ALMEIDA JR, A. R.; CHAGURI JR, A.; MARCHIORI, A. C. C.; PAZINATO, B. C.; NETO, C. P.; MARDEGAN, C. M.; GONÇALVES, E. C. P.; OLIVEIRA, J. F. S.; PENTEADO, L. A. C.; DRUGOWICH, M. I.; FILHO, N. L. O.; TRANI, P. E.; TONET, R. M.; THOMAZIELLO, R. A.; KAVATI, R.; TINOCO, S. T. J. **Boas práticas agropecuárias: Um guia para pequenos e médios produtores do Estado de São Paulo.** 1ª Ed. São Paulo: Corset Artes Gráficas e Editora Ltda., 104p., 2010.

1. INTRODUÇÃO

Para a organização de uma propriedade agrícola, é necessária uma visão de toda a propriedade, para que o proprietário rural possa avaliar de forma crítica o andamento da atividade agrícola. Assim, é possível avaliar se as expectativas com relação à produção e à segurança econômica da atividade estão sendo alcançadas. Por isso, é importante o conhecimento das boas práticas da gestão da propriedade rural, pois somente assim será possível ter a visão correta em relação à estabilidade econômica da atividade desempenhada.

Portanto, mais do que uma propriedade rural, essa propriedade deve ser vista como uma **empresa rural**, da qual depende o sustento de várias pessoas envolvidas. Uma boa gestão garante, assim, a segurança econômica de todos os envolvidos na atividade.



Empresa rural: é uma unidade de produção com elevado nível de capital investido e alto grau de comercialização, tendo como objetivos técnicos a sobrevivência, o crescimento e a busca do lucro.

2. O QUE É PRECISO SABER?

2.1. O produtor rural precisa ser um empreendedor

O produtor rural se torna um empreendedor a partir do momento que realiza, na prática, aquilo que estava somente em seus pensamentos, criando um negócio lucrativo. Para o desenvolvimento dessa capacidade empreendedora, é necessário que o produtor consiga alinhar:

- a) **conhecimento pessoal** - que vem com os anos de prática;
- b) **conhecimento técnico** - obtido por assessoria, cursos, palestras e treinamentos;
- c) **conhecimento geral** - que reflete a capacidade de observação e percepção das oportunidades por parte do produtor.

Veja que ser empreendedor é aproveitar a aptidão natural da propriedade e do produtor rural, utilizando o conhecimento das BPA para produzir, com qualidade, um produto que tenha uma boa aceitação no mercado.

2.2. Identificar as oportunidades

Conforme já destacado, um bom empreendedor deve ter capacidade de observação para perceber a grande oportunidade de negócio. Para isso, é necessário que o produtor rural faça todo o seu planejamento de negócios com uma visão nas necessidades do mercado consumidor. É preciso estar atento ao fato de que alguns produtos têm uma alta demanda apenas em alguns períodos do ano; depois tornam-se ultrapassados e sem mercado. Assim, para identificar uma oportunidade, outros fatores devem ser levados em consideração, como, por exemplo:

- Tem mercado para a minha produção?
- Onde o meu produto será comercializado?

- Consigo produzir para atender à demanda do mercado (quantidade, qualidade, segurança e dentro dos prazos)?
- Quem são meus concorrentes?
- Quais os pontos fortes e fracos do meu produto em relação aos meus concorrentes?
- O momento é adequado para produzir o meu produto?
- O retorno financeiro da venda dos meus produtos supre todas as minhas necessidades?
- Quanto de dinheiro é preciso para investir nessa produção?
- Tenho dinheiro suficiente para investir na produção deste produto?

Essas são apenas algumas das questões que precisam ser avaliadas pelo produtor rural, que fazem parte das boas práticas na gestão da empresa rural.

2.3. Regularização da empresa rural

A empresa rural, assim como qualquer outra, precisa estar devidamente registrada nos órgãos oficiais. A falta do registro da empresa rural restringe o acesso das suas mercadorias aos canais de distribuição mais eficientes, além da desvalorização dos produtos e menor margem de lucro, uma vez que o produtor está operando na ilegalidade. Ele pode procurar o órgão de assistência técnica da sua região para auxílio no registro e/ou cadastramento de sua atividade. O registro também possibilita o acesso a benefícios, como facilitação de acesso a crédito, entre outros.

- **Quais as regularizações exigidas?**

- a) **Regularização legal**

- Providenciar o registro da empresa rural junto à Secretaria da Receita Federal, à Secretaria da Fazenda do estado e no município.

- b) **Regularização ambiental**

- Providenciar o licenciamento ambiental junto ao Ibama, responsável em nível federal, e os órgãos estaduais de Meio Ambiente, pela esfera estadual. Atenção ao licenciamento pelos órgãos municipais, quando exigido.

- c) **Regularização sanitária – Produtos de origem vegetal**

- Providenciar o registro junto Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA): órgão responsável pela inspeção dos produtores de bebidas, polpas de frutas e de classificação de produtos vegetais;

- Providenciar o registro junto à Vigilância Sanitária ou órgão de Inspeção Sanitária do estado, Distrito Federal ou município, responsável pelo registro de processamento de produtos.

A regularização, conforme podemos perceber, é uma necessidade legal exigida para a empresa rural. Em caso de descumprimento, os responsáveis deverão responder pelas infrações, conforme a legislação vigente.

2.4. Fazer um bom planejamento

Quando o produtor rural não faz o planejamento da atividade agrícola, ele está correndo o grande risco de falência, em função da grande concorrência e das exigências do mercado. Antes de iniciar a sua atividade produtiva, é essencial que o produtor rural faça um planejamento detalhado. Nele, deve constar tudo que ele tem e planeja fazer: a propriedade e tudo o que ela tem, o sistema de produção empregado, os custos envolvidos e o mercado para o qual os produtos serão destinados.

Esse planejamento tem grande utilidade na organização e execução das atividades na propriedade rural. Além disso, é fundamental para definir os investimentos, necessidade de mão de obra, financiamento ou mesmo para alcançar novos mercados. No entanto, o produtor rural sozinho pode ter dificuldades para a elaboração desse planejamento detalhado. Por isso, o ideal é recorrer à ajuda de um profissional para esse trabalho.

2.5. Dar visibilidade ao produto



As opções de produtos oferecidos hoje são muitas, o que leva à ampla possibilidade de escolhas por parte dos consumidores. Em função disso, é necessário que as informações a respeito dos produtos cheguem até os consumidores, para ser possível competir em nível de igualdade com a concorrência e atender às exigências do mercado. Para isso, é necessário o investimento em divulgação. Uma boa prática na qual o produtor rural deve investir seu tempo e recursos é na propaganda do seu produto. Além de divulgar o produto, a propaganda vai torná-lo conhecido, atrairá mais clientes e é uma forma de demonstrar a qualidade do produto.

- **Quais fatores devo me atentar na divulgação do produto?**

- a) Características do meu produto**

É importante que o consumidor consiga diferenciar o seu produto em relação à concorrência. Nesse sentido, o produtor rural deve se esforçar para manter uma boa imagem do seu produto. Além disso, sempre deve buscá-lo daqueles produtos que não seguem as boas práticas agrícolas de produção. Então, fique atento:

- Utilize o rótulo para informar ao consumidor o que diferencia seu produto dos demais;
- Se o seu produto apresenta maior qualidade, procure por mercados que valorizam isso, pois constitui um fator que vai diferenciá-lo dos demais;
- A aparência final do produto conta muito para a sua aceitação no mercado. Por isso, cuidado para que um produto de qualidade não seja rejeitado em função da sua apresentação ruim.

- b) Preço do produto**

Não deve ser baixo demais, nem elevado demais, mas justo, de forma a cobrir os gastos de produção e gerar uma margem de lucro que reflita o valor do produto produzido sobre as BPA. Dessa maneira, é imprescindível que o produtor rural seja assessorado tecnicamente, para que o valor final do produto seja o mais próximo da realidade do mercado consumidor.

c) Canais de distribuição

Os canais de distribuição constituem as vias pelas quais os produtos chegarão até o consumidor. Essa é a etapa final no processo de divulgação dos produtos e, por isso, precisa ser bem planejada. O próprio produtor rural pode fazer a venda dos seus produtos diretamente para os consumidores. Mas ele pode escolher vender seu produto para um comerciante que definirá qual a melhor forma para a venda aos consumidores.

- **Quando o produtor se encarrega da venda diretamente para os consumidores (figura 1), podemos citar como vantagens:**

- maior margem de lucro;
- maior troca de informação entre o produtor e consumidor;
- todo o processo de venda sob controle do produtor (preço, propaganda e distribuição);
- canal de distribuição diferenciado da concorrência;
- maior familiaridade do consumidor com a marca do produto pelo contato mais próximo.

Figura 1. Venda direta pelo produtor, por meio de feiras ou na própria propriedade.



- **Já a venda por meio de intermediários apresenta estas vantagens:**

- maior facilidade para acessar novos mercados;
- o produtor não corre o risco com mercados de baixo potencial de compra;
- possibilidade de testar a aceitação do produto no mercado sem grandes investimentos;
- o pagamento pelos produtos é feito independentemente da sua chegada ao consumidor final;
- o armazenamento e a conservação dos produtos, após sua venda, são feitos pelos mercados e pontos de venda.

O produtor rural que valoriza o seu produto deve pensar na sua divulgação, para que sua marca e produtos se tornem cada vez mais conhecidos pelos consumidores. Lembre-se que toda a iniciativa de divulgação envolve custos. Portanto, seja prudente e verifique a mais adequada para seu produto, consumidor, investimento requerido e o retorno obtido. A propaganda pode ser feita de diferentes maneiras, da mais simples, como a distribuição de um panfleto, até mesmo um vídeo. Então, seja criativo e fique antenado na sua concorrência. Não perca as oportunidades de divulgação dos seus produtos onde e quando houver a possibilidade.

2.6. Fazer o planejamento financeiro

Conforme já discutimos, o planejamento das atividades é essencial para o sucesso em qualquer atividade. Quando queremos obter retorno econômico de determinada atividade, além do planejamento das atividades de cultivo, precisamos fazer o planejamento financeiro. Essa BPA permite o controle eficiente do processo produtivo, pois permite estimar quanto será o investimento financeiro necessário e qual o retorno esperado.

No momento do planejamento financeiro algumas questões precisam ser respondidas: Quais são os objetivos dessa atividade agrícola? Qual o tempo para atingir esses objetivos? Quanto tempo e dinheiro serão necessários? De onde virá o dinheiro para isso?

Veja que são perguntas simples, mas cujas respostas são de extrema importância. Todo o dinheiro investido será para o pagamento dos custos envolvidos na produção agrícola. É esperado que o retorno econômico seja maior que investimento feito; caso não seja assim, demonstrará que a atividade é inviável.

Para o planejamento financeiro, o que o produtor rural deve levar em consideração?

a) Investimento fixo: são todos os bens adquiridos para iniciar e manter o funcionamento da propriedade.

b) Investimento pré-operacional: são os gastos necessários para preparar a propriedade rural para iniciar a produção, por exemplo, manutenção de equipamentos e reforma da propriedade.

c) Capital de giro: é a soma dos recursos necessários para garantir que a atividade agrícola não seja interrompida. O capital de giro é a reserva de recurso (dinheiro) que mantém a atividade agrícola, em períodos de queda nas vendas ou no atraso do pagamento da venda dos produtos.

d) Estimativa de faturamento: ajuda a estimar a quantidade de dinheiro que deverá ser investido para cada etapa da produção e também na comercialização. Esse valor é obtido por meio da multiplicação da estimativa total de produção pelo valor de mercado do produto.

e) Custos diretos: são aqueles envolvidos diretamente na produção do produto. Por exemplo, os insumos.

f) Custos indiretos: são aqueles que não podemos determinar com exatidão seu valor para cada produto, uma vez que envolvem os gastos gerais da propriedade. Por exemplo, os custos com energia elétrica e manutenção de equipamentos.

g) Custos com comercialização: são todos os custos envolvidos na venda do produto.

h) Custos com a mão de obra: esses custos são calculados a partir do número de trabalhadores rurais, mais seus encargos trabalhistas.

i) Custos com a depreciação: são os custos relativos a perda de valor dos bens. Esse custo é utilizado para a reposição de máquinas e equipamentos no futuro.

j) Custos fixos: são os valores a serem pagos, independentemente da produção e comercialização dos produtos. Por exemplo, arrendamento e salário dos trabalhadores.

l) Custos variáveis: são aqueles que sofrerem variação do seu valor, dependendo da quantidade da produção. Por exemplo, imposto sobre a produção.

Para fazer esse estudo financeiro de forma adequada, o produtor rural deve contar com o auxílio de um profissional da área de contabilidade, para obter as informações necessárias para a avaliação da viabilidade econômica da sua atividade agrícola.



2.7. Valorização do produto

As BPA são importantes para assegurar a produção de alimentos com qualidade e segurança. Esses são fatores importantes do ponto de vista do consumidor desses alimentos. No entanto, o fato de o alimento ser produzido da maneira correta não garante que o produto será valorizado como deveria. Para que o produto produzido mediante as BPA seja realmente valorizado, do ponto de vista da qualidade e segurança alimentar, é preciso um atestado dessa qualidade e segurança.

Para tanto, o produto precisa ser certificado. O produtor certificado consegue comprovar, por meio do uso do selo de certificação, que os critérios exigidos pela certificadora para a sua produção foram cumpridos. Além disso, o processo de certificação contribui para a produção organizada e mais eficiente, sob os pontos de vista econômico, social e ambiental.

Outro ponto importante da certificação é atender à exigência para comercialização de alguns produtos. Por exemplo, os produtos orgânicos devem ser obrigatoriamente certificados para a venda em supermercados, lojas, restaurantes, hotéis, indústrias, etc. Assim, quando um produto é certificado, ele recebe um selo que atesta que todas as regras estabelecidas foram cumpridas. Esse detalhe fica visível na embalagem para o consumidor, destacando a qualidade do produto em relação aos seus concorrentes.

Todos os tipos de alimentos podem ser certificados. As regras a serem seguidas variam de acordo com cada certificação e estão relacionadas com diferentes fatores. Por exemplo:

- **Certificação de Qualidade:** confirma que o produto foi produzido sob condições em que os níveis de resíduos de agrotóxicos e contaminantes estão em conformidade com a legislação sanitária.
- **Certificação do Sistema de Produção:** confirma que o produto foi cultivado sob condições de cultivo orgânico.
- **Certificação de Respeito ao Comércio Justo:** confirma que o produtor recebeu um preço justo pelo produto produzido e que as legislações ambiental e trabalhista foram respeitadas.

A certificação é feita por instituições, públicas e privadas, podendo ser paga ou gratuita, a depender da instituição certificadora. Exemplos de algumas certificações existentes no Brasil que podem ser adotadas:



Selo BRASÍLIA QUALIDADE NO CAMPO - emitido e auditado pela Secretaria de Agricultura do Distrito Federal, é concedido a propriedades que adotem as boas práticas agrícolas preconizadas pela secretaria.



Selo PRODUTO ORGÂNICO - emitido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), assegura que o alimento foi produzido de acordo com as normas e práticas da produção orgânica.



Selo BRASIL CERTIFICADO - AGRICULTURA DE QUALIDADE - é concedido às propriedades que adotam as BPAs e seguem todas as normas técnicas preconizadas pelo MAPA e seus parceiros técnicos. Após serem auditados por certificadoras acreditadas pelo Inmetro, o selo é concedido ao produtor, assegurando a qualidade dos produtos e que os níveis de contaminantes nos produtos não estão acima dos níveis previstos na lei.



Selo de certificação COMÉRCIO JUSTO - garante que o produtor obteve justa remuneração pelo seu produto.



Selo CERTIFICA MINAS - é emitido pelo IMA, assegurando que a propriedade adota boas práticas agrícolas em todos os estágios de produção, atendendo também às normas ambientais e trabalhistas.

ANEXOS: FORMULÁRIOS

1 - IDENTIFICAÇÃO E DESCRIÇÃO DA PROPRIEDADE
Nome Completo da Propriedade:
Nome do Proprietário:
Endereço:
Pontos de Referência:
Nome do Encarregado pela Produção:
Tamanho da Propriedade:
Número de Animais:
Volume de Produção:
Outras Informações:

2 - FUNCIONÁRIOS				RESPONSÁVEL PELOS FUNCIONÁRIOS:
Nome do Funcionário	Carteira de trabalho número	Data de Contratação	Data de Demissão	Função
Assinatura do responsável:				Data:

3 - EQUIPAMENTOS		RESPONSÁVEL PELOS EQUIPAMENTOS:			
Descrição	Fabricante	Revendedor	Fase de cultivo	Manutenção	Observações
(Trator, ferramentas, material de irrigação)			(Nome, endereço, CNPJ)	(Pré-plantio, plantio, manejo, colheita ou uso contínuo)	(Nome e contato)
Assinatura do responsável:					Local e data:

4 - FORNECEDORES				RESPONSÁVEL PELAS COMPRAS:
Fornecedor	Descrição do fornecedor	Contato	Responsável	Observações
(Maquinário, sementes, fertilizantes, adubos, etc.)	(Nome, endereço, CNPJ)	-	(Nome e contato)	(Falhas no fornecimento, produtos de má qualidade e outros problemas)
Assinatura do responsável:				Local e data:

5 - COMPRADORES				RESPONSÁVEL PELAS VENDAS:
Comprador	Descrição do comprador	Contato	Responsável	Observações
(Mercados, distribuidores, empresas, etc.)	(Nome, endereço, CNPJ)		(Nome e contato)	(Falhas no pagamento, utilização inadequada dos produtos e outros problemas ou lembretes)
Assinatura do responsável:				Local e data:

6 - TREINAMENTOS		RESPONSÁVEL PELO TREINAMENTO:
Tema do treinamento		
Tópicos abordados		
Data e duração		
Nome do funcionário	Assinatura	
Assinatura do responsável:		Local e data:

7 - CONTROLE DE QUALIDADE DA ÁGUA					RESPONSÁVEL PELA ÁREA:
Data	Local da coleta	Laboratório	Resultado	Ações corretivas	Responsável pela análise
*Anexar laudos de análise de cada amostra e comprovantes de pagamento.					
Assinatura do responsável:					Local e data:

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A empresa agrícola é a base da produtividade de alimentos e do agronegócio brasileiro. A sua organização e as boas práticas agrícolas, executadas ao longo do processo produtivo, afetam diretamente a qualidade e a segurança dos alimentos produzidos, com repercussão nos demais elos da cadeia produtiva. A implantação das boas práticas agrícolas na produção de alimentos proporciona a oferta de produtos saudáveis e sem o risco de contaminantes; ou seja, sem riscos à saúde do consumidor.

Assim, esta apostila demonstra que é possível produzir alimentos em quantidade e qualidade, aplicando as boas práticas agrícolas. Além disso, proporciona aos produtores rurais e seus trabalhadores maior retorno econômico e sustentabilidade na atividade agrícola. A produção de alimentos com as BPA gera a agregação de valor à produção, pelas características dos alimentos produzidos dessa forma. Mas somente a produção correta dos alimentos observando as BPAs não garantem a valorização que esses produtos merecem. O produtor rural deve buscar formas para demonstrar ao mercado e seus consumidores que seus produtos foram cultivados com as BPA. A certificação dos produtos agropecuários cumpre bem esse papel, garantindo que a produção seguiu as normas e diretrizes da certificadora.



Essa é uma realidade que vem crescendo a cada ano, em função das exigências de mercado e também de consumidores que buscam qualidade associada à segurança alimentar.

Desde a produção, até chegarem na mesa do consumidor os produtos agrícolas devem passar por diferentes caminhos e processos ao longo da cadeia produtiva. Para garantir a sanidade dos alimentos produzidos, é fundamental o seu

acompanhamento em cada uma das etapas ao longo desses processos. E a forma de se fazer esse acompanhamento é por meio da rastreabilidade dos produtos agrícolas. A rastreabilidade é um conjunto de medidas que possibilitam controlar e monitorar as alterações prejudiciais nas etapas de produção, armazenamento e transporte, permitindo rápidas correções para garantir alimentos mais seguros.

As BPA, aliadas a rastreabilidade dos produtos agrícolas, colaboram para uma produção agrícola mais eficiente, de menor custo, com sustentabilidade financeira e ambiental, com qualidade muito superior ao manejo empírico. Logicamente, essa cartilha relata algumas práticas importantes a serem observadas, mas, para um aprofundamento, os interessados devem buscar cursos de extensão dentro dessa visão das BPA. Uma boa oportunidade é o curso de Produção Integrada (P.I.), oferecido pela Universidade Federal de Viçosa. A Produção Integrada visa à minimização da aplicação de insumos e contaminantes, melhoria na qualidade do produto final e preservação do meio ambiente. Esse é um curso de curta duração, totalmente gratuito destinado a produtores rurais, técnicos agrícolas e demais profissionais do setor agropecuário, que busca introduzir os participantes na filosofia e procedimentos para a adoção da P.I. como alternativa economicamente rentável e ambientalmente equilibrada. Para mais informações acesse [aqui](#).

REFERÊNCIAS

ALVES, L.R.A.; BARROS, G.S.C.; OSAKI, M.; LIMA, F.F. Gestão operacional e custo de produção de algodão em Mato Grosso. In.: BÉLOT, J.; VILELA, P.M.C.A.(Ed.). Manual de boas práticas de manejo do algodoeiro em Mato Grosso. 4ª Ed. Cuiabá: Editora Casa da Árvore, 463p., 2020. Disponível: <http://www.casadoalgodao.com.br/images/publicacoes/manualdeboaspraticas2020-4ed-vf-web.pdf>

LANA, M.M.; OLIVEIRA, A.L.B. Hortaliças Certificadas. Embrapa Hortaliças, 2021. Disponível: <https://www.embrapa.br/hortalica-nao-e-so-salada/secoes/hortalicas-certificadas>.

PREZOTTO, L.; ROSA, R. Regularização sanitária e exportação com ênfase em amêndoas de cacau e polpas de frutas. Brasília: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, 140p., 2021. Disponível: https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/inspecao/produtos-vegetal/copy2_of_Guia_Exportacao_Regularizacao_Sanitaria_Polpas_Cacau_GIZ_MAPA.pdf

PREZOTTO, L.L. Procedimentos para a regularização de empreendimentos comunitários, familiares e artesanais. 1ª Ed. Brasília: Instituto Sociedade, População e Natureza, 92p., 2020. Disponível: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/agricultura-familiar/publicacoes/projeto-mercados-verdes-e-consumo-sustentavel/outras-publicacoes/procedimentos-para-regularizacao-de-empreendimentos-comunitarios-familiares-e-artesanais/view>

Banco de imagens gratuito Pixabay. <https://pixabay.com>