

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**  
**FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO RURAL**

**Cadeia de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo - Rio Grande do Sul**

**Dissertação de Mestrado**

**Juliane Sartor**

**Porto Alegre**

**2001**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**  
**FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO RURAL**

**Cadeia de flores e plantas ornamentais de jardim no Rio Grande do Sul**

**Juliane Sartor**

**Orientador:**

**Prof. Dr. Eugênio Ávila Pedrozo**

**Dissertação apresentada como  
requisito parcial para obtenção  
do Título de Mestre em  
Desenvolvimento Rural**

**Porto Alegre**

**2001**

## **DEDICATÓRIA**

Dedico essa Dissertação a Prof. Maria das Graças Arêde, por sua orientação, conhecimentos transmitidos e pela oportunidade de realização desse trabalho.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus.

Agradeço aos produtores rurais de flores e plantas ornamentais de Pareci Novo e aos atacadistas e varejistas do setor de flores, por me terem fornecido dados indispensáveis para a realização do trabalho. E, ainda, a todos aqueles que colaboraram para a concretização dessa Dissertação.

## RESUMO

O Rio Grande do Sul, além de ser o Estado que mais consome flores e plantas ornamentais no país, é um dos maiores produtores do Brasil. Essa produção tem aumentado visivelmente nos últimos cinco anos. Recentemente, houve um acréscimo considerável de consumo de flores e plantas ornamentais de jardim. Este trabalho teve como objetivo analisar a produção e a comercialização de uma cadeia de flores e plantas ornamentais de jardim para a região de Pareci Novo, a qual foi escolhida por ser uma das que concentra este tipo de atividade. A metodologia utilizada para realizar esta análise foi a ferramenta de *filière*. As flores e plantas de jardim operam em mercado de concorrência pura, mas existem concentrações de mercado à montante do setor. A produção é transportada tanto pelo próprio produtor como pelo atacadista. Embora em regime de concorrência pura, o setor apresenta lucros puros evidenciando possíveis entradas de novas empresas. A produção de flores analisada tem sua renda concentrada principalmente nos meses de abril a outubro, sendo o lucro por unidade muito baixo, e portanto é necessário operar em grandes quantidades. Apesar disto, é uma atividade agrícola viável para pequenos produtores, pois consegue cobrir custos diretos e indiretos. Nas margens de contribuição de receita, o varejista obtém lucro superior aos outros agentes da cadeia.

## ABSTRACT

Rio Grande do Sul is the biggest consumer State of flowers and garden ornamental plants, one of the biggest growers of Brazil as well. The production has been increasing well in the last five years. Recently, there has been a considerable increase in the flowers and garden ornamental plants consume. The aim of this work is to analyze the production and the trade chain to the Pareci Novo region, which was chosen because it is one of the regions, which concentrate this kind of activity. The methodology utilized to analyze was the *filière* tool. The flowers and garden ornamental plants operate in a pure competition market, but there is a market concentration of the suppliers of the sector. The production is transported either by the own growers or the wholesalers. Although, operating in a pure competition market, this activity shows a profit, making clear the possibility for new entrepreneur to join. The flower production analyzed has the money income concentrated from April to October, the unit profit is very low, and because of this situation, it is necessary to operate in large scale. However, it is a viable agricultural activity to small growers, because it can cover direct and indirect costs. In the income contribution margin, retailers obtain more margin than the others components of the chain.

## SUMÁRIO

RESUMO	5
ABSTRACT	6
LISTA DE QUADROS	10
LISTA DE FIGURAS	11
LISTA DE GRÁFICOS	12
LISTA DE TABELAS	13
1. INTRODUÇÃO	14
1.1 Problema De Pesquisa	19
1.2 Justificativa	21
1.3 Objetivos	24
1.3.1 Objetivos Gerais	24
1.3.2 Objetivos Específicos	24
2. METODOLOGIA	25
2.1 Análise de <i>filière</i>	25
2.2 Análise dos dados	28
2.3 Metodologia do levantamento econômico-financeiro – estudo de caso	29
2.1.1 Fluxo de Caixa	30
2.1.2 Custos de Produção	32
2.1.3 Demonstrativo de Renda	32
2.1.4 Balanço Patrimonial	32
2.1.4.1 Indicadores Econômico-Financeiros	33
2.1.5 Margens de contribuição de receita	34
3. FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS	35
4. CADEIA E <i>FILIÈRES</i>	41

5. LEITURA TÉCNICA DA CADEIA DE PRODUÇÃO DE FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS	47
5.1 Insumos da produção	49
5.2 A Produção de flores e plantas ornamentais	50
5.3 Caracterização das propriedades rurais	54
5.4 Atacadistas de flores e plantas ornamentais	63
5.5 Varejistas de flores e plantas ornamentais	64
5.6 Comercialização e distribuição	65
5.6.1 Principais mercados de flores e plantas ornamentais do Rio Grande do Sul	67
5.6.2 Calendários de produção e de abastecimento regional	67
6. LEITURA ECONÔMICA DA CADEIA DE FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS DE JARDIM	69
6.1 Fluxo de caixa	69
6.2 Custos de produção	70
6.2.1 Análise geral dos custos de produção	72
6.3 Demonstrativo de renda	73
6.4 Balanço patrimonial	73
6.4.1 Indicadores econômico-financeiros	74
6.5 Margens de contribuição de receita	75
7. CONCLUSÕES	79
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	83
ANEXOS	87
ANEXO A: Questionário produtor rural	88
ANEXO B: Questionário suplementar	92
ANEXO C: Questionário atacadista	96

ANEXO D: Questionário varejista	99
ANEXO E Fluxo de caixa - recebimentos	102
ANEXO F: Fluxo de caixa - despesas operacionais / pagamentos de insumos da produção de flores	103
ANEXO G: Fluxo de caixa - despesas operacionais / pagamentos para operação	104
ANEXO H: Sumário de Fluxo de caixa	105
ANEXO I: Gráfico 9: Distribuição de pagamentos de insumos	106
Gráfico 10: Distribuição de despesas	106
ANEXO J: Gráfico 11: Relação recebimentos/pagamentos	107
Gráfico 12: Relação recebimento/pagamento + retirada do produtor	107
ANEXO K: Custos de produção - tagete	108
ANEXO L: Custos de produção – alegria-de-jardim	109
ANEXO M: Custos de produção - cravina	110
ANEXO N: Custos de produção – chitinha	111
ANEXO O: Custos de produção – petúnia	112
ANEXO P: Custos de produção – pingo-de-ouro	113
ANEXO Q: Análise dos custos de produção	114
ANEXO R: Demonstrativo de renda	115
ANEXO S: Balanço patrimonial	116
ANEXO T: Indicadores econômico-financeiros	117

## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: <i>Filière</i> “Simplificada”	26
QUADRO 2: Preços de flores e plantas ornamentais, em reais	75
QUADRO 3: Lucro de cada agente da cadeia de flores e plantas ornamentais, em porcentagem	77
QUADRO 4: Lucro de cada agente da cadeia de flores e plantas ornamentais, em reais	77
QUADRO 5: Lucro de cada agente da cadeia, em uma mesma base de cálculo, em porcentagem	78

**LISTA DE FIGURAS**

FIGURA 1: Fluxograma dos elos da cadeia de flores e plantas ornamentais	48
FIGURA 2: Processo de produção de flores e plantas ornamentais	52
FIGURA 3: Fluxograma de distribuição e comercialização de flores e plantas ornamentais	66
FIGURA 4: Mapa dos principais mercados consumidores de flores e plantas ornamentais de jardim	67

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Fonte de água utilizada pelos produtores	55
GRÁFICO 2: Origem dos produtores	55
GRÁFICO 3: Mão-de-obra empregada na produção de flores e plantas ornamentais	56
GRÁFICO 4: Escolaridade dos produtores	56
GRÁFICO 5: Tempo na atividade	57
GRÁFICO 6: Motivo de escolha da atividade	57
GRÁFICO 7: Tríplice lavagem dos vasilhames de defensivos	58
GRÁFICO 8: Destino dos vasilhames de defensivos	58

**LISTA DE TABELAS**

TABELA 1: Destino do lixo nas propriedades rurais	59
TABELA 2: Transporte de flores e plantas ornamentais	61
TABELA 3: Canais de comercialização	62

## 1. INTRODUÇÃO

No final dos anos 60 e início dos anos 70, face à modernização do setor agrícola, ocorreram transformações na agricultura brasileira, onde se percebe um favorecimento à produção de produtos agrícolas exportáveis, e um atraso na produção de produtos agrícolas destinada ao mercado interno (Massuquetti, 1998). Os agricultores de subsistência não eram organizados, com exceção daqueles localizados em torno de São Paulo. A dificuldade de acesso ao progresso técnico e os controles de preços impediam que os produtores de alimentos para o mercado interno acompanhassem o setor exportador, gerando crises no abastecimento doméstico (Barros, 1979).

Nos anos 80, ocorreram investimentos em algumas culturas destinadas ao mercado interno, cujo valor nas importações era alto, como a maçã, havendo um enfoque para a substituição de importações, de forma a desenvolver as propriedades para atender o mercado interno.

As médias e grandes propriedades receberam incentivos, e para as culturas que substituíram importações o incentivo era oferecido às propriedades de menores áreas, mas com maior capital e tecnologia. Nos dois casos, percebe-se um processo discriminatório.

Nos anos 90, dada a intervenção do FMI na política econômica brasileira, pressionando para diminuir o déficit do governo, reduziu-se drasticamente a ajuda aos agricultores.

Esse fato negativo foi corroborado pela situação mundial agrícola, onde existe forte protecionismo nos países desenvolvidos às suas agriculturas, enquanto que os países pobres não têm condições para comprar alimentos.

A estrutura da produção agrícola mudou, com os objetivos de enxugar custos no campo, as propriedades transformaram-se em médias e grandes empresas; as demais

propriedades deveriam buscar nichos de mercado dentro da sociedade brasileira, sendo um grande desafio aos agricultores que ficaram com propriedades menores.

Com isso, os produtores rurais requerem novas alternativas para permanecer no campo, considerando, restrições de terra e eventualmente, excedente de mão-de-obra; e existe um aspecto fundamental que é a necessidade de capital.

No passado, o excedente de mão-de-obra avançava em direção às fronteiras agrícolas de outros Estados ou ocorria o êxodo rural na busca de emprego na cidade. Hoje, essas opções praticamente não existem e não são garantia de um futuro melhor. Recentemente, percebeu-se que os pequenos produtores que permaneceram no campo estavam ligados a algum tipo de agroindústria, fosse na exploração animal ou agrícola (Cunha, 1996). Uma das atividades mais financiadas pelo governo foi as agroindústrias na busca de alternativas agrícolas com valor agregado, o que resultou em aproveitamento do excesso de mão-de-obra daqueles produtores que não possuíam muita terra e capital.

Após o Plano Real (meados dos anos 90), o volume de produtos necessitando de um mercado foi além das necessidades das agroindústrias. Os pequenos produtores muitas vezes localizam-se longe das agroindústrias processadoras encontrando dificuldade de colocar seus produtos com menor risco no mercado.

A partir dos anos 70 e 80, disseminam-se as tentativas de formação de CEASAs, visando a criação de mercados para pequenos produtores, porém a experiência mostra que estas funcionam bem em grandes centros operando com dificuldade em médios centros, e este mercado se traduz como de alto risco, pois o preço do produto depende da oferta e demanda do dia.

Houve uma necessidade de grande preparo da oferta, mas a demanda não estava preparada, restringindo-se a comercialização a produtos mais usuais. Mercados mais sofisticados, que apresentam produtos diferenciados, como hortifrutigranjeiros sem

agrotóxicos ou produtos não tradicionais, requerem uma clientela com maior renda, o que nem sempre é o caso de mercados como as CEASAs, onde normalmente se realizam compras de grandes quantidades.

Alguns agricultores optaram por mercados de escopo buscando clientelas específicas, tais quais para produtos como alcachofra, gengibre e flores.

Essa ligação da produção a agroindústrias ou à comercialização organizada constitui uma cadeia produtiva. No entanto, alguns produtores são economicamente melhor sucedidos que outros nas diferentes cadeias de produção, dependendo dos tipos de mercados nos quais se inserem as diferentes atividades da cadeia e da complexidade dos fatores de produção. Algumas cadeias atendem ou superam a demanda efetiva, mas outras ainda não. Um dos sistemas produtivos que está adquirindo espaço significativo é o de flores e plantas ornamentais.

O mercado de flores e plantas ornamentais é diversificado, atendendo inúmeras finalidades, como, por exemplo, plantas ornamentais para jardins e interiores, flores de corte e de vaso.

A despeito de ser este um mercado muito vasto, pois envolve desde árvores e arbustos para jardins a flores de jardim, vaso e corte, dificilmente um produtor conseguiria atuar em todos estes segmentos da cadeia. Essa variedade de opções origina-se de um novo conceito de jardinagem a partir da urbanização, observando-se uma expansão crescente no mercado de flores e plantas ornamentais, devido a um aumento de consumo. Esse consumo origina-se na busca de satisfação, através do embelezamento de ruas, praças e jardins e do consumo tradicional de flores para datas especiais.

O cultivo de flores e plantas ornamentais no município de Pareci Novo é herança européia, trazida pelos imigrantes alemães no início do século. A comercialização desenvolveu-se aos poucos, primeiramente através do irmão Teobaldo Braun, da Companhia

de Jesus, no Colégio São José, em torno de 1960. Depois, já na década de 70, alguns dos irmãos sucessores do padre saíram da Companhia para estabelecerem-se no ramo da floricultura, sendo que muitos dos produtos comercializados eram buscados em Santa Catarina, Paraná e São Paulo.

A produção de flores e plantas ornamentais, conforme testemunho de alguns produtores, começou como “coisa de fundo de quintal”, sendo vendida juntamente com os citros, cultura tradicional da região. Mais tarde, passou a ser um complemento da renda familiar, e atualmente é a atividade principal de muitas famílias.

Uma das alavancas da produção de Pareci Novo nos últimos quatro anos é o Fundo Rotativo da Agricultura, disponibilizado pela Prefeitura Municipal, que financia os produtores (Revista Pareci Novo).

Neste estudo procurou-se analisar a produção e a comercialização de flores e plantas ornamentais de jardim com o propósito de estruturar elementos que contribuíssem para uma melhor compreensão de uma cadeia de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo, no Rio Grande do Sul.

Inicialmente é apresentada a metodologia, sendo utilizada a ferramenta de *filière* para a análise da cadeia de flores e plantas ornamentais. Numa segunda etapa, é desenvolvida a análise técnica do setor de flores e plantas ornamentais de jardim. Nessa parte do trabalho, estão caracterizados os estabelecimentos rurais produtores de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo, sendo possível observar os canais e as formas de transporte de flores e plantas ornamentais de jardim, apresentando também uma descrição dos mercados e das formas de comercialização destes produtos.

Na próxima etapa, é apresentada uma análise econômica-financeira de um estabelecimento rural, seguida dos cálculos de margens de contribuição de receita para as diferentes atividades envolvidas na cadeia de flores e plantas ornamentais.

Na conclusão, são apresentadas as perspectivas para o setor de flores e plantas ornamentais de jardim.

## 1.1 Problema de pesquisa

Em que pese o aumento considerável no consumo dos mais diferentes tipos de flores e plantas ornamentais, existe um certo desconhecimento sobre certos aspectos da cadeia produtiva, o que gera uma desorganização do mercado.

O Rio Grande do Sul, como parte da região Sul, é um dos maiores produtores de flores e plantas ornamentais além de ser, sem dúvida, o maior consumidor do país. Enquanto o Brasil consome US\$ 6 *per capita*/ano, o Rio Grande do Sul consome US\$ 23 *per capita*/ano, semelhante ao consumo Argentino desse produto (Kämpf e Daudt, 1999).

Por essa razão, a produção local não atende toda a demanda do Estado. A produção está concentrada em cinco municípios que são Pareci Novo, São Sebastião do Caí, Porto Alegre, Capela de Santana e Farroupilha (Kämpf e Daudt, 1999) enquanto que pouco se sabe a respeito da distribuição da demanda. Sabe-se também que há outras cidades onde é visível o aumento do número de produtores de flores e plantas ornamentais, como Santa Cruz do Sul. Presume-se que maiores concentrações demográficas envolveriam uma maior demanda por este tipo de produto.

Verificou-se em estudos já elaborados, que existe maior número de dados a respeito de flores de corte, sendo que muito pouco se sabe sobre a produção e consumo de plantas ornamentais para jardins. Pesquisando-se os dados do cadastro de produtores já publicados (UFRGS, 1996), constatou-se um número muito grande de produtores de plantas ornamentais para jardins exatamente na região de Pareci Novo.

Não se conhece, de maneira sintetizada, quais são as principais espécies produzidas e comercializadas nessa região e por isso há a necessidade de uma pesquisa preliminar no sentido de detectar quais os principais produtos dessa cadeia. Pois, sendo uma produção tão diferenciada, pode envolver um mercado de insumos muito vasto, representando vários fluxos

de produtos ou canais de distribuição que podem formar várias cadeias com características específicas.

Desse desconhecimento da cadeia nasceu a necessidade de estudos deste mercado, tendo já sido realizados encontros entre os diversos agentes da área de flores e plantas ornamentais, inclusive auxiliados pelo SEBRAE. A partir desse encontro, foram levantadas muitas necessidades de pesquisa sobre a cadeia de flores e plantas ornamentais, pelos participantes do I Seminário da Cadeia de Flores e Plantas Ornamentais. Na impossibilidade de atender todas as demandas, optou-se pelo estudo da cadeia de plantas ornamentais destinadas a jardins.

Por conseguinte a escolha deve-se à existência de poucos estudos específicos para esse tipo de atividade associado a um novo conceito de jardinagem, que busca a estética como forma de descanso e o próprio ato de jardinar como um *hobby* e redutor de *stress*.

Sabe-se que Porto Alegre apresenta um número de varejistas muito grande nesse ramo, mas desconhece-se os canais de comercialização e as formas de transporte dessas plantas, mais do que isso se desconhece a estrutura desses mercados e os resultados econômicos desses empreendimentos. Também não se sabe como está estruturada a cadeia produtiva de flores e plantas ornamentais de jardim e se essa é uma atividade rentável para os produtores rurais.

Os problemas levantados conduzem a duas questões principais de pesquisa: - como está estruturada a cadeia de flores e plantas ornamentais de jardim? - a atividade é economicamente viável para o produtor rural como um agente dessa cadeia?

## 1.2 Justificativa

No primeiro mundo, o mercado de flores é extremamente poderoso, movimentando bilhões de dólares. Países como Noruega, Suíça, Suécia, Dinamarca e Itália consomem mais de US\$ 100 *per capita*/ano. Alemanha, Austrália, Holanda, Bélgica, França, Japão e Estados Unidos consomem acima de US\$ 40, enquanto que o Brasil não alcança US\$ 7 *per capita*/ano (Matsunaga, 1997).

A Holanda é o maior exportador, com 60% de flores de corte produzidas e 51% de plantas ornamentais, sendo que, em 1997, tinha 7625 ha de área, com 11300 produtores. Isso poderia representar que produzir flores seria apenas para países desenvolvidos, porém verifica-se que a Colômbia detinha 4300 ha, com 7300 produtores, em 1993, sendo o segundo maior exportador mundial de flores de corte, com valores em torno de US\$ 500 milhões, no ano de 1997 (Matsunaga, 1997).

Historicamente, no Brasil, o centro produtor de flores sempre esteve em São Paulo com a produção destinada ao mercado interno; Minas Gerais destaca-se por possuir uma empresa produtora de rosas para exportação. A produção de flores e plantas ornamentais encontra-se principalmente nas regiões Sul e Sudeste, sendo que o mercado interno absorve praticamente toda produção nacional, destinando-se apenas 2 a 5% à exportação. Desde 1996, o mercado brasileiro começou a importar rosas e outras flores de corte oriundas de outros países da América do Sul e, ainda, tulipas, antúrios e alstroemerias da Europa (Kämpf, 1997).

Com isso, o mercado começou a se organizar, criou-se o IBRAFLOR (Instituto Brasileiro de Floricultura) e a Câmara Setorial de Flores e Plantas Ornamentais, existindo uma certa organização entre mercado produtor e atacadista. Reuniões desse tipo detectaram alguns problemas nessa relação, como financiamento e prazos de pagamentos, além das

margens de cada um. Percebe-se ainda uma certa concentração de mercados onde empresas líderes (Holambra e Atibaia) tomavam a frente, sendo seguidas pelas demais.

Dessa organização maior verificou-se que a oferta de flores e plantas ornamentais cresceu de forma não muito organizada no Brasil, criando certas necessidades de mudanças de relacionamento com atacadistas e em alguns casos a cadeia encurtou-se indo da produção ao florista.

Existem outros problemas como falta de padronização dos produtos e um certo receio por parte de dirigentes dessas organizações de que esse mercado em poucos anos tenha sua oferta desorganizada pela entrada excessiva de produtores no mercado.

O estudo da cadeia de flores e plantas ornamentais é justificável primeiro pelo aumento considerável da sua produção no Estado do Rio Grande do Sul, a qual ocorre devido ao consumo no Estado ser semelhante a países como a Argentina, sendo muito superior ao do Brasil. E, segundo, por não existirem estudos nessa área que atendam as necessidades de todos os agentes da cadeia, tais como produtores, varejistas, atacadistas e consumidores.

Historicamente, os estudos realizados eram justificados por seu impacto científico no meio acadêmico. Mais recentemente, a tendência, não só em nível de país, mas também de Banco Mundial, é a socialização das pesquisas, ou seja, que os interesses em pesquisas venham através das necessidades da comunidade.

A reunião realizada pelo SEBRAE e Faculdade de Agronomia da UFRGS, em novembro de 1998, congregou pessoas de todos os elos da cadeia de flores e plantas ornamentais desde produtores, atacadistas e consumidores. Todos foram unânimes em levantar a necessidade de pesquisas como um dos pontos de estrangulamento do seu trabalho.

Sensível a esse diagnóstico, o SEBRAE tentou buscar parcerias com outras instituições no sentido de atender essas demandas. Em um primeiro momento, as metas desta

instituição foram alcançadas através de levantamentos e pesquisas agronômicas que vêm sendo feitas pela Faculdade de Agronomia da UFRGS.

Não obstante, os aspectos econômicos e mercadológicos da produção vão sendo preenchidos a posteriori na medida em que pesquisadores de outros centros de Pós-Graduação se unem no sentido de fazer um estudo multidisciplinar sobre esse setor.

Sendo Pareci Novo um dos maiores centros de produção de flores e plantas ornamentais, buscou-se analisar a produção no ponto de vista econômico, dessa região, pertencente ao mercado produtor e atacadista, ficando outras regiões e outros enfoques disciplinares a serem preenchidos por outros estudos e outros centros.

Esses estudos se justificam do ponto de vista social, considerando ser essa uma produção em expansão e que tem o mérito de utilizar, só no setor de produção, quatro trabalhadores por hectare (Kämpf, e Daudt, 1999). Isto sem considerar os empregos indiretos que acontecem nos outros elos da cadeia, tais como produção de insumos, varejo e atacado.

Do ponto de vista econômico, o Brasil não é grande exportador de flores e plantas ornamentais, mas importa uma quantidade considerável desses produtos. Com o aprimoramento da produção, esse pode vir a ser um produto que ajude a contribuir na balança comercial do país.

Por outro lado, a procura por atividades mais rentáveis tanto no mercado mundial quanto no mercado interno envolve a busca de nichos de mercado onde a produção é vendida com valor agregado e diferenciação de produto.

Dessa busca de diferenciação do setor rural, é possível que se consigam melhores resultados econômicos tanto no mercado interno como no mercado externo para esse setor.

### **1.3 Objetivos**

#### **1.3.1 Objetivos Gerais**

Analisar a produção e a comercialização de flores e plantas ornamentais de jardim, identificando as principais atividades, seus atores e sua inserção em diferentes tipos de mercados.

#### **1.3.2 Objetivos específicos:**

Identificar e caracterizar os principais produtores de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo.

Analisar as inter-relações de mercados de insumos na produção de flores e plantas ornamentais de jardim na região escolhida.

Verificar os canais e as formas do transporte de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo.

Descrever os mercados e as formas de comercialização de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo.

Calcular as margens de contribuição de receita, em cada atividade.

## 2. METODOLOGIA

Este capítulo apresenta o instrumental que foi utilizado no estudo de caso da cadeia de flores e plantas ornamentais de jardim, Primeiramente é apresentada a análise de *filière*, após é detalhado o levantamento dos dados e por último está descrita a metodologia do levantamento econômico-financeiro.

### 2.1 Análise de *filière*

O trabalho propõe uma análise da produção e comercialização de flores e plantas ornamentais de jardim, utilizando a ferramenta de *filière*.

A palavra *filière* não encontra uma tradução direta para o português, mas, conforme Batalha (1997), pode ser substituída pela expressão cadeia de produção, a qual foi utilizada neste trabalho.

Segundo Borges (1993), esta metodologia de análise nasceu na década de 30 na disciplina de Economia Industrial, na França. Morvan (apud Borges, 1993,), diz que a *filière* precisa apresentar três elementos de análise:

- “Uma sucessão de operações e transformações ligadas entre si, mas que podem ser dissociadas para fins de análise;
- Um conjunto de relações comerciais e financeiras existentes em todos os estados da transformação. Os fluxos são montados tanto à montante quanto à jusante do sistema produtivo mais enfocado;
- Mostrar um conjunto de ações econômicas que dão razão à existência dos meios de produção e que definem um espaço de estratégia e articulações de operações.”

No Quadro 1, pode-se visualizar melhor a metodologia, onde estão apresentados o primeiro e segundo elementos de análise, os quais foram realizados neste trabalho:

Quadro 1: *Filière* ‘Simplificada’

Etapas da Pesquisa	Elementos de Caracterização da <i>Filière</i>	Análise e/ou Resultados	Instrumentos de Coleta de Dados
Escolha da unidade a ser analisada (à jusante)		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ À jusante: <i>filière</i> específica</li> <li>✓ À montante: espaço geográfico (região produtora) e espécies selecionadas</li> </ul>	
Coleta e análise dos dados	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Leitura técnica da <i>filière</i>: “Uma sucessão de operações e transformações ligadas entre si, mas que podem ser dissociadas para fins de análise”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Fluxo de produtos, operações e transformações</li> <li>✓ Caracterização dos diferentes elos</li> <li>✓ Caracterização dos papéis dos atores da cadeia: produção, distribuição e comercialização</li> </ul> <p>Descrição da cadeia como um todo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Levantamento dos produtores rurais: dados secundários (SEBRAE e UFRGS) e em fontes locais</li> <li>✓ Entrevistas com produtores rurais</li> <li>✓ Entrevistas com atacadistas</li> <li>✓ Entrevistas com varejistas</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Leitura econômica da <i>filière</i>: “Um conjunto de relações comerciais e financeiras existentes em todos os estados da transformação. Os fluxos são montados tanto a montante quanto a jusante do sistema produtivo mais enfocado”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Descrição dos mercados e formas de comercialização de flores e plantas ornamentais</li> <li>✓ Cálculo econômico-financeiro da atividade desenvolvida por um dos elos da cadeia (produtor rural)</li> </ul>	

Fonte: elaborado pela autora

A ferramenta de *filière* considera uma sucessão de atividades que estão intimamente relacionadas e tem como objetivo principal responder as necessidades do consumidor.

Dentre os processos operacionais para o estudo da cadeia, é necessário a delimitação da *filière* estudada. Essa etapa consiste em definir os produtos, delimitar o plano vertical, horizontal, volume, a extensão da *filière* e os espaços geográficos e temporais onde a *filière* será descrita.

Será utilizada a expressão *filière* 'simplificada' para definir a metodologia pois há partes dos elementos que não foram exaustivamente pesquisadas, como por exemplo as estratégias utilizadas pelos agentes nos diferentes elos da cadeia.

A cadeia de produção pode ser dividida em à montante da propriedade e à jusante da propriedade. Para definir a estrutura de uma cadeia de produção, a lógica do encadeamento das operações deve estar situada de jusante à montante, isto é, primeiramente devemos verificar quais são os desejos do consumidor final, para então delimitar o sistema a ser analisado.

A *filière* específica estudada foi a de flores e plantas ornamentais de jardim, como apresentado no Quadro 1. E a região produtora escolhida para a pesquisa que foi a região de Pareci Novo, por ser um pólo produtor de flores e plantas ornamentais e por serem essas culturas as responsáveis por 35% da economia do município, segundo dados da Prefeitura Municipal de Pareci Novo.

As seis espécies escolhidas para serem estudadas foram selecionadas entre as principais espécies de flores e plantas ornamentais de jardim produzidas na região, através das entrevistas com os produtores rurais, que são as seguintes:

↳ petúnia (*Petunia sp*)

↳ cravina (*Dianthus chinensis*)

↳ chitinha (*Phlox sp*)

- ↪ alegria-de-jardim (*Salvia sp*)
- ↪ tagete (*Tagetes sp*)
- ↪ pingo-de-ouro (*Duranta sp*)

Para a presente pesquisa foram utilizados dados secundários e primários. Os dados secundários foram coletados junto à Faculdade de Agronomia da UFRGS e ao SEBRAE, que já vêm realizando trabalhos na área. Os dados primários foram coletados através da aplicação de questionários com dezenove produtores (Anexos A e B) no município de Pareci Novo, com cinco atacadistas (Anexo C) que estão localizados nos municípios de Pareci Novo, Portão e Porto Alegre, e com cinco varejistas (Anexo D) que se encontram no município de Porto Alegre.

Os produtores rurais selecionados são os mais típicos, para as culturas escolhidas. Dentre os produtores rurais de flores e plantas ornamentais de Pareci Novo, foram escolhidos todos aqueles que produziam todas as seis espécies pré-determinadas, em nível comercial. A escolha dos atacadistas e varejistas a serem entrevistados está baseada em informações obtidas com os produtores, não sendo uma amostra paramétrica.

## **2.2 Análise dos dados**

Para análise dos dados, buscou-se primeiramente atender os objetivos específicos:

1. Identificar e caracterizar os principais núcleos produtores de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo e
3. Verificar os canais e as formas do transporte de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo;

Foram obtidos através de análise do questionário que constitui parte de um levantamento entre o SEBRAE e a Faculdade de Agronomia, o qual se encontra no Anexo A. Os agricultores escolhidos no presente trabalho são os mais típicos para as culturas escolhidas; os mesmos foram entrevistados pela autora no mês de fevereiro do ano de 2000.

2. Analisar as inter-relações de mercados de insumos na produção de flores e plantas ornamentais de jardim na região escolhida;

Esse objetivo foi atingido através de um questionário suplementar (Anexo B) aplicado pela autora. Esse objetivo consiste na leitura técnica do projeto.

4. Descrever os mercados e as formas de comercialização de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo;

Foi obtido através de entrevistas com cinco atacadistas típicos, sugeridos pelos produtores (Anexo C).

5. Calcular as margens de contribuição de receita, em cada atividade descrita;

Foram calculadas através de um levantamento econômico-financeiro com alguns produtores. Com os demais componentes da cadeia as margens foram calculadas através de questionário.

### **2.3 Metodologia do levantamento econômico-financeiro – estudo de caso**

Cada dia é mais importante conhecer e empregar ferramentas de controle sobre os resultados econômicos e financeiros das atividades desenvolvidas devido às mudanças ocorridas na economia nas últimas décadas, que estão caracterizadas por quedas nos rendimentos físicos, nos preços de mercado, por aumentos significativos nos custos de produção e um notável crescimento nas taxas de juros, tanto de curto como de longo prazo. Esses são alguns fenômenos do processo de globalização.

A situação descrita faz com que os lucros sejam cada vez menores, no entanto, controlar essa situação permanentemente permite melhorar o processo de tomada de decisão com respeito a aumentos ou diminuições das distintas atividades como a substituição de uma por outra.

As análises financeira e econômica são duas ferramentas críticas na sobrevivência, sem uma análise profunda e planejamentos o agricultor não crescerá. Talvez não sobreviva com tais análises, mas sem elas as chances serão ainda menores.

Os tipos de controles são:

- ✓ Fluxo de Caixa
- ✓ Custos de produção
- ✓ Demonstrativo de renda
- ✓ Balanço Patrimonial

Os controles servem essencialmente para:

- ✓ Gerar dados para o planejamento
- ✓ Ajudar no controle das operações
- ✓ Dar uma visão histórica da implementação
- ✓ Gerar dados necessários para possíveis documentos junto às autoridades oficiais.

Através de uma análise econômica-financeira de um estabelecimento rural produtor de flores e plantas ornamentais de jardim, foi possível calcular os custos de produção das seis espécies escolhidas para este trabalho.

### **2.3.1 Fluxo de caixa**

O fluxo de caixa é um controle de entrada e saída de dinheiro, mede a liquidez do sistema e não a sua lucratividade. Ele registra onde o dinheiro foi gasto ou qual o fato gerador

da entrada de dinheiro. O fluxo de caixa é um componente chave do sistema de controle financeiro, permitindo um controle rápido e constante e facilitando as correções para chegar ao planejado.

Desvios do fluxo de caixa podem mostrar que os gastos são maiores do que o esperado e um novo controle de custos deve ser implementado, como identificar que itens tiveram mais custos. Também se a renda for inferior ao planejado, o produtor pode rapidamente fazer ajustes em seu planejamento.

O fluxo de caixa resume todas as transações monetárias que afetam o estabelecimento durante um dado período de tempo como um mês, um trimestre ou um ano.

Existem dois tipos de fluxo de caixa, o histórico e o projetado. O histórico registra as fontes e usos atuais de dinheiro para um determinado período de tempo. Mesmo que o fluxo de caixa projetado é uma estimativa das fontes e usos do dinheiro para um período futuro. Nenhum demonstrativo é tão vital ao controle financeiro para o negócio rural como o fluxo de caixa histórico, este prove o mecanismo para um contínuo monitoramento da *performance do estabelecimento*.

O demonstrativo de fluxo de caixa está formado por quatro grandes grupos:

- ✓ recebimentos: incluem receitas operacionais, vendas de capital, miscelâneas e rendas não-rurais;
- ✓ despesas operacionais ou fluxo de dispêndio: inclui as despesas operacionais, compras de capital, retiradas do proprietário, pagamento de impostos e pagamentos de empréstimos de curto e de longo prazos;
- ✓ sumário fluxo de caixa: aqui se usam os totais das duas seções anteriores e resume o fluxo de fundos para o período. A diferença de caixa pode ser tanto positiva como negativa para qualquer período;
- ✓ esta seção é usada para anotar a posição final dos empréstimos.

### **2.3.2 Custos de produção**

Os custos de produção são a soma de todas as despesas realizadas pelo produtor como pagamento pela utilização de recursos usados durante o período de produção de um bem, os quais podem ser facilmente dominados pelo mesmo através de técnicas de pesquisa, planejamento, orçamento e controle (Correa e Arêde, 1996).

Para o cálculo do lucro, são incluídos nos custos de produção as despesas diretas, as depreciações, o juro, o aluguel e os impostos.

### **2.3.3 Demonstrativo de renda**

O demonstrativo de renda é um instrumento de controle que determina o fluxo de renda gerado pelo negócio em um determinado período de tempo (Arêde e Silveira, 1996).

É feito, geralmente, uma vez por ano e divide-se em dois grandes grupos: receitas operacionais e despesas operacionais. Nas receitas operacionais, estão incluídas todas as receitas obtidas pelo produtor e, nas despesas operacionais, estão contabilizadas as despesas com custos diretos, custos indiretos e outras despesas operacionais.

### **2.3.4 Balanço Patrimonial**

O Balanço patrimonial é um conjunto de informações sobre a situação em que se encontra a empresa em um determinado momento. Normalmente, o momento é o início e o fim de cada exercício econômico.

Consiste em levantar o patrimônio da empresa rural, fazer inventário de seus bens, direitos e obrigações, dando valor a tudo.

Todos os valores com que conta a empresa para trabalhar, girar e produzir receita estão consignados no lado esquerdo da tabela chamado de ATIVO.

No lado direito, encontra-se indicações das várias fontes dos recursos aplicados e trabalhados no ativo e é chamado de PASSIVO

Para melhor visualizar os componentes do ATIVO, dividiu-se em dois grandes grupos de elementos: Circulante e Fixo.

Ativo Circulante: são os elementos que estão constantemente se transformando, a cada ciclo produtivo.

Ativo Fixo: são os bens que permanecem na empresa por vários ciclos produtivos, concorrendo lentamente a cada processo.

O PASSIVO está dividido em Exigível e Patrimônio Líquido.

Passivo exigível: são os elementos que indicam as fontes fornecedoras de recursos externos. As obrigações contraídas pela empresa na busca de recursos. Estes podem ser exigíveis em curto prazo, antes de um ano e em longo prazo, obrigações a pagar depois de um ano.

Patrimônio líquido: são os recursos próprios da empresa não exigíveis por terceiros, o volume do capital próprio investido na empresa (Arêde e Silveira, 1996).

#### **2.3.4.1 Indicadores econômico-financeiros**

*Capital Circulante Líquido (CCL) = Ativo Circulante – Passivo Circulante*

Permite uma análise em curto prazo, com quanto dinheiro e mercadorias rapidamente convertíveis em dinheiro conta-se para fazer frente a pagamentos exigíveis no transcurso do ano (Correa e Arêde, 1996).

*Solvência Imediata (SI) = Ativo Disponível / Passivo Circulante*

Permite analisar a empresa em curto prazo e é a capacidade de cobrir de imediato os pagamentos exigíveis no ano, nesse índice não se consideram as mercadorias rapidamente convertíveis em dinheiro (idem).

*Índice de Liquidez Corrente (ILC) = Ativo Circulante / Passivo circulante*

Esse indicador permite saber quanto dinheiro ou mercadoria rapidamente convertível em dinheiro tem a empresa por cada real de dívida exigível no ano (idem).

*Margem de Garantia do Ativo Total (MGAT) = Ativo Total / Passivo Exigível*

Esse indicador permite saber a garantia de patrimônio em relação aos capitais de terceiros, em outras palavras quantos reais de capital existe na empresa por cada real de capitais de terceiros (idem).

### **2.3.5 Margens de contribuição de receita**

Os custos de produção utilizados foram calculados através da análise econômica-financeira de um estabelecimento rural. Os preços pagos pelos atacadistas, pelos varejistas e pelo consumidor final são preços médios praticados no mercado, obtidos durante as entrevistas com os atacadistas e varejistas de flores e plantas ornamentais de jardim.

### 3. FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS

Existem diversos estudos que analisam a produção das flores mais comercializadas. Sem dúvida, a produção de rosas destaca-se na comercialização das flores de corte.

Olivetti, Takaes e Matsunaga (1994) buscaram desenhar o perfil das principais flores de corte no Estado de São Paulo, principalmente preocupados com a questão do mercado frente ao Mercosul. Esses autores verificaram que existia maior volume de produção e de estudos na parte de crisântemos, rosas, samambaias, violetas e azaléas; identificaram ainda a carência de informações sobre outras flores ou plantas ornamentais. Perceberam ainda que, de uma forma geral, as floriculturas utilizam pequenas áreas, sempre próximas aos grandes centros consumidores.

Segundo os mesmos autores em 1991, o crisântemo de corte foi o principal produto comercializado, com 29,9 milhões de dúzias, tendo sido seguido pela produção de rosas com 4 milhões de dúzias. Em terceiro lugar ficou a *Gypsophila* com 3,9% das vendas e a venda de buquês com mistura de flores com 5,4%. Os autores identificaram que as flores também sofrem alterações nos hábitos de consumo, sendo que os gladiólos com 1,1% do mercado e os cravos outrora tão requeridos tiveram sua demanda (0,21%) extremamente reduzida devido a problemas de fragilidade não solucionados pela pesquisa biológica.

Nesta mesma pesquisa, além do levantamento dos tipos de flores houve um levantamento dos principais municípios nesta produção.

Os autores concluíram que pelo menos em São Paulo, o segmento de flores e plantas ornamentais encontra-se razoavelmente organizado tanto na produção como no varejo, carecendo, contudo, de resolver problemas como padronização, qualidade e fitossanidade, especialmente para flores de corte.

Matsunaga, Okuyama e Bessa Junior (1995) estudaram os custos e a rentabilidade de rosa cortada em estufas, também no estado de São Paulo. Observando que para a redução de riscos os produtores produziam também a branquinha que é um produto complementar, tendo sido definido uma matriz de coeficiente técnico para aquele produto.

Dependendo da produtividade, há variação dos custos de R\$ 0,52 por dúzia para produtividade de quatorze dúzias por m<sup>2</sup> e, por ano, até R\$ 1,05 para produtividade de sete dúzias.

Conforme os mesmos autores, a rentabilidade da rosa sofre variações estacionais tendo ficado nos meses de janeiro a março abaixo do preço de custo e nos demais, acima. No estudo, foram identificadas as principais variedades, o destino dessa produção e que a produção de rosas no estado de São Paulo só perde para a comercialização de crisântemo de corte.

Existe uma preocupação por parte dos autores com a importação de rosas da Colômbia, Chile e Equador, as quais competem em preço e qualidade com as brasileiras, exceto nos períodos frios onde a oferta é essencialmente brasileira.

Como produto complementar à produção de rosas, Matsunaga, Arruda, Bessa Junior e Olivetti (1995) fizeram um estudo de custo e rentabilidade na produção de *Gypsophila* na região de Atibaia. O trabalho é um estudo de caso por se tratar de um único produtor.

Para um nível de produtividade de 3.500 maços os autores encontraram um custo de R\$ 0,81 a unidade, sendo que, para qualquer preço acima disso, o produtor estaria tendo lucro.

O estudo apresentou a matriz detalhada de coeficientes técnicos, sendo esta cultura um complemento à renda dos produtores. Esse complemento, no entanto, é importante, pois apenas no mês de fevereiro a receita é menor que o custo, sendo nos demais meses igual ou superior ao custo.

Matsunaga (1997) aborda, em outro estudo a indústria da flor em nível mundial comparando com o comércio interno brasileiro. Esse autor destaca os EUA, a Europa e o Japão como os mercados que mais movimentam dinheiro em torno do mercado de flores, sendo que a Europa está a frente com U\$ 12 bilhões. Desses apenas EUA e Japão trabalham com maiores áreas em que pese a pequena extensão deste último. Os EUA produzem em 18.645 ha e o Japão 48.400 ha. Já o Brasil possui cerca de 4.500 ha com 3.600 produtores, sendo que São Paulo detém 3.500 ha e 2.500 produtores.

Quanto às importações brasileiras, tem-se, consoante o autor, que no ano de 1994 foram importados U\$ 1,7 milhões em flores, passando no ano seguinte para U\$ 5,3 milhões e no ano de 1996 para U\$ 6,6 milhões. Em termos percentuais, a rosa e outras flores de corte representavam 17% em 1994, passando para 52% em 1997 e até junho de 1998 para 62% de participação nas importações.

Esse autor detecta dificuldades biológicas como a exigência de exibir atestado para transpor divisas, existem taxações nas importações de sementes e mudas além da dificuldade de se agregar maior valor à produção da flor de corte.

Aki (1997) analisa em seu estudo as dificuldades da cadeia de flores em si, destacando que o mercado é mais de oferta que de demanda. Segundo o autor a venda informal prejudica o setor e a falta de organização dos produtores e varejistas gera problemas, inclusive com perdas em qualidade e guerra no mercado.

Acima da cadeia, o autor vê uma expansão excessiva na parte de mudas que hoje é um excelente negócio, mas discutível no futuro. O autor detecta falta de pesquisa, principalmente pesquisas biológicas e agrônômicas, identificando o produtor ainda como principal agente de pesquisa que ocorre na base da tentativa. Estudos de demanda para mudas e sementes inexistem.

A preocupação do autor, depois de resolvida a questão da comercialização, é de que existe uma possibilidade muito grande de que a oferta supere a demanda, existindo inclusive uma certa inadimplência em alguns segmentos da cadeia, sendo que no ramo varejista existe muito despreparo técnico para atuar no negócio, visto ser um mercado onde as barreiras de entrada e saída são mínimas.

Kämpf (1997) por sua vez, tem outra visão do mercado de flores, levantando que existe uma perspectiva de crescimento anual de 20%. A autora ratifica a informação de que São Paulo é o primeiro produtor, levantando algumas outras áreas de concentração de produção.

Em Santa Catarina, a autora identificou 115 produtores com 342 ha em floricultura. A produção catarinense mostrou-se mais concentrada em produção de mudas para jardins, com 65% da área cultivada. Nessa área, o estado se salienta na produção de coníferas e palmeiras, crótons, drascenas e azaléas. A produção de grama está em 62 ha, a de plantas envasadas em 5,5% e a de flores apenas em 4%. Nessa última parte, o Estado apresenta um bom cultivo de orquídeas e bromélias.

A autora levantou ainda a produção dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo. Nessa região, predomina a produção de flores e folhagens para corte, sendo que as plantas ornamentais para jardins ocupam apenas 14% da área cultivada. Esses dois Estados produzem mudas de árvores ornamentais e para arborização urbana, tais como forrações, palmeiras, tuias e ciprestes.

O Rio Grande do Sul nesse estudo se destaca como centro consumidor, estando sua produção apenas começando a se desenvolver. Foram encontrados 300 ha cultivados com flores e plantas ornamentais. A predominância no estado está em mudas e flores.

A autora ressalta que as atividades produtoras nesse estado empregam 30 pessoas/ha, sendo 30% mão-de-obra familiar. Dessa forma, a distribuição da renda no Rio Grande do Sul

é mais homogênea para essa produção, muito embora as empresas estejam em fase inicial de crescimento.

O volume produzido no Rio Grande do Sul é apenas 18% do total nacional e desses apenas 4% dedicam-se à exportação. Os produtos exportados são rosas para a Alemanha, orquídeas para o Japão, mudas de crisântemo e gerânio para a Itália.

Kämpf e Daudt (1999) em outro estudo fazem um diagnóstico da floricultura no Rio Grande do Sul. Esse setor envolve 257 produtores distribuídos entre 72 municípios. A maior concentração está nos municípios de Pareci Novo, São Sebastião do Caí, Porto Alegre, Capela de Santana e Farroupilha.

Nesse estudo os autores verificaram que muitos floricultores diversificam sua produção em mais de uma categoria, e alguns se dedicam a um só grupo de plantas. O levantamento realizado demonstra que 45% dos produtores cultivam flores e plantas para jardins, 45% produzem flores e folhagens de corte, 31% são responsáveis por plantas envasadas e 8% dedicam-se a outros produtos da floricultura.

Os autores destacam a alta rentabilidade por área produzida em floricultura o que viabiliza a permanência de famílias em pequenas propriedades rurais. O emprego da mão-de-obra situa-se a um nível muito superior à ocupação de outras atividades rurais, ficando em torno de quatro pessoas por hectare. Isto faz com que, além de auxiliar na fixação da população rural, o setor se destaque também como gerador de empregos em atividades agrícolas, passando o floricultor a ter um papel de empresário rural.

Dessa forma, os aspectos sociais seriam o ponto mais forte da produção além do consumo no Estado, que é reconhecidamente acima da média nacional. A principal dificuldade está nas baixas temperaturas, exigindo maior quantidade de telado para sombreamento e estufas, o que ainda é muito pequeno no Estado.

Periódicos da IBRAFLORES ressaltam problemas de comercialização tais como problemas de relacionamento entre atacadistas e produtores (Nogueira Jr, 1999) e problemas de estudos sobre padronização de plantas, cujo trabalho vem sendo bastante intensificado.

Conforme estudo realizado por Claro (1998), onde foi analisado o Complexo Agroindustrial das Flores brasileiro (CAF), esse apresentou um crescimento razoável em meio a um contexto de crise (meados de 1994), e com o início do Plano Real, foram verificados aumentos nos preços dos produtos do CAF.

Em estudo realizado por Smorigo (1999), sob o enfoque da economia dos custos de transação nos sistemas de distribuição de flores e plantas ornamentais, os contratos existentes nas transações que ocorrem via CEASA (Campinas) e CEAGESP são informais, pois os ajustes ocorrem apenas via mercado.

Os estudos de cadeia, especificamente na área de flores, envolvem até o presente momento o levantamento preliminar de alguns problemas existentes. Não se encontram estudos detalhados a não ser na rentabilidade de algumas flores específicas.

#### 4. CADEIAS E *FILIÈRES*

A definição de cadeia produtiva é atribuída à seqüência de estágios sucessivos, assumidos pelas diversas matérias-primas nesse processo de transformação, formando uma trama de interconexões complexas (Araújo, 1995).

Para observar o processo de articulação dos atores e mercados, através de uma visão sistêmica, pode-se utilizar ferramentas como *Commodity System Approach* (CSA) e *filière* (Takitane e Souza, 1995).

Considerados precursores para evolução da análise das relações nas cadeias agroalimentares, os trabalhos da Escola de Harvard com enfoque de CSA tiveram início na década de 50 (Silveira, 1998). Na década de 60, na escola francesa de economia industrial surge o conceito de *filière* que considera três subsistemas: produção, transferência e consumo; este conceito foi difundido por economistas agrícolas e pesquisadores ligados aos setores rural e agroindustrial (Batalha, 1997).

Essas duas escolas consideram a dinâmica das mudanças tecnológicas, que ocorrem nas relações observadas ao longo do processo produtivo, sob um enfoque sistêmico. As abordagens de CSA e *filière* apresentam elementos comuns, como os estágios sucessivos de produção, foco num único produto e importância do ambiente institucional, diferindo quanto ao nível de agregação (Takitane e Souza, 1995).

Os estudos de cadeia de produtos tradicionais no Brasil envolvem diferentes aspectos. Um dos produtos com o qual foram realizados mais estudos de cadeia foi o do leite.

Pellini (1995) faz um estudo da estrutura de custos de toda a cadeia produtiva de leite. Embora o autor consiga abranger toda cadeia, apenas o custo é minuciosamente levantado. O autor verificou que existem diferentes tipos de produtores e agroindústrias sendo alguns privilegiados economicamente e outros não. Pellini verifica que na cadeia do leite, no setor de

produção, apenas os que apresentam tecnologias mais altas têm condições de permanecer. Assim como somente os que enviam maior volume de produto podiam enfrentar os custos do frete.

O autor verificou ainda que esse produto não remunera todos os fatores de produção do ponto de vista do produtor. O leite *in natura* é o maior componente do custo na cadeia individual exigindo também eficiência por parte das agroindústrias para baixar seus custos, além de conseguir produzir derivados de leite que possam apresentar maior rentabilidade.

Continuando no estudo do leite, Bortoleto (1996) identifica e analisa detalhadamente cada elo da cadeia a partir dos anos 60. O primeiro segmento analisado é a produção primária, toda a partir de dados publicados. O trabalho analisa a produção de insumos e de bens de capital para o setor, avaliando principalmente as questões da genética das vacas e das máquinas para extração de leite.

No segmento de beneficiamento, há uma análise da produção de leite e de subprodutos caseiros, além de instalação de mini-usinas. No segmento industrial, é detectada grande centralização provinda de uma concentração tecnológica e de capital.

A autora aborda as estratégias de competitividade ressaltando a importância de ser competitivo independentemente do tamanho. O comportamento das principais empresas no país como de outros países é analisado nesse trabalho.

O trabalho finaliza mostrando a situação atual da cadeia com dados secundários sobre empresas, a questão da legislação sobre o assunto e a questão das tendências, onde nem sempre o maior é mais eficiente. O trabalho resalta a necessidade de políticas para o setor, mudanças no processo de associação e melhoria genética.

Em relação à cadeia de flores e plantas ornamentais não foram encontrados estudos nesse sentido, devido à pequena industrialização do setor, o que dificulta uma análise mais profunda do mesmo.

Sabourin e Cerdan (1999) elaboraram e experimentaram estudos rápidos da cadeia produtiva para ser aplicado no Semi-Árido pela EMBRAPA conjuntamente ao CIRAD (Centro de Cooperação Internacional em Pesquisa Agronômica para o Desenvolvimento).

A cadeia do queijo foi analisada separadamente por Sato, Reis e Reis (1996). O trabalho compara a competitividade do queijo mineiro com a Argentina fazendo simulação no custo de transporte. A pesquisa analisou dois elos que são produção de leite e industrialização de queijo.

Os autores verificaram que os custos dos insumos argentinos no geral são mais baixos que os de Minas Gerais, indicando inclusive que poderiam permitir a importação de insumos da Argentina.

O trabalho conclui que a produção Argentina apesar de ter custos de insumos inferiores perderia a competitividade em Minas Gerais devido ao transporte. Os autores ainda discutem as questões tributárias da cadeia de leite e queijo quando comparada aos demais parceiros do Mercosul. No caso da cadeia de flores e plantas ornamentais, não é possível fazer estudos nesse sentido, pois ainda não se conhece o potencial desses produtos no Mercosul.

Borges (1993) faz um estudo de cadeia bem mais amplo usando a técnica de *filière* na suinocultura catarinense. Esse estudo obedece mais à técnica, fazendo uma análise da evolução histórica, a leitura econômica, a leitura técnica além das *filières* auxiliares.

A autora destaca problemas na suinocultura associados à questão da conjuntura econômica. Ressalta também a oligopolização na compra do produto final, os tabus existentes a este tipo de consumo, as oscilações nas safras, além de uma dependência muito grande de insumos, quais sejam, milho e soja. A autora percebe uma maior tecnificação nessa produção, incluindo controle de sanidade, havendo ainda uma preocupação ao papel alternativo ao consumo de carne suína, o que leva a um excessivo grau de industrialização para gerar uma diversidade maior de produtos.

Silveira (1998) estuda a cadeia da produção de gado de corte a partir de um grande frigorífico. O trabalho parte igualmente da atividade histórica da criação bovina no Rio Grande do Sul, faz uma leitura econômica e uma leitura técnica enfocando em detalhes as *filières* auxiliares.

O autor não enfatiza muito os custos em nível da produção animal, mas apresenta um estudo mais detalhado dos custos em nível de produção industrial. As baixas margens obtidas no processo de industrialização só melhoram com os ganhos em subprodutos, quais sejam, couro, pêlos para produção de escovas e sebo para produção de sabão.

Ele encontra margens positivas, mas pequenas o que expressa a necessidade de cuidados nesse setor no presente momento.

Um trabalho mais amplo sobre a cadeia de carnes, realizado por Bliska et al (1996), aborda principalmente o ponto da desossa para sua análise. A metodologia é diferente do trabalho anterior, fazendo uma análise sobre estrutura, conduta e desempenho.

O trabalho analisa o mercado de insumos à produção de gado, enquanto que a análise da produção rural parte de dados secundários. Na parte da desossa, que é o centro do trabalho, algumas estruturas são dadas como em condições sanitárias e tributárias aquém da legislação.

Os autores distinguem os matadouros frigoríficos como uma unidade mais de acordo com a legislação onde a sua produção deveria ficar no mercado interno, que é pouco atento à qualidade e à exportação. Cerca de 85% dos abates estão nessa categoria. Apenas 15% deve ir para o mercado interno onde a desossa é feita com alto nível tecnológico.

Identificam ainda o destino dos subprodutos como carcaça, aparas, sebo e ossos, e, dessa maneira, demonstram que o produtor, na maioria das vezes, não conhecesse bem o produto que vendeu.

O trabalho cita alguns pontos de estrangulamento como mão-de-obra, material genético, insumos, etc. A desossa foi escolhida como elo da cadeia que deveria introduzir

modificações e modernização na cadeia. Nesse setor, deverá se ter mais concentração, diferenciação de produto, segmentação de mercado e verticalização.

Na conduta, os autores enfocam uma atenção mercadológica no produto e no desempenho da melhoria de qualidade no produto final. Os estudos de cadeia desses produtos alcançaram um nível de aprofundamento onde é possível se conhecer até pontos de estrangulamento, enquanto que na cadeia de flores e plantas ornamentais, não existem estudos que possam auxiliar neste sentido.

Mazzali e Costa (1995) fazem um estudo sobre estratégias empresariais na reorganização agroindustrial: cadeia soja/óleo/carnes e agroindústria citrícola.

O trabalho não segue uma metodologia de estudo de cadeia, mas analisa as características de alguns elos das cadeias. O primeiro deles marca a saída do governo como principal fonte de fomento após os anos 70. Na parte de mercado de carnes, os autores destacam as brigas por mercados entre suínos, frangos contra a liderança até então existente da carne bovina.

A soja constitui um elo da cadeia de produção de carnes, tendo o seu segmento próprio em óleos. Os autores mostraram a queda dos preços internacionais, problemas devido à contração de renda, mudança da produção para o Centro Oeste além de superdimensionamento do parque oleaginoso. Os autores relatam as principais empresas nos diferentes segmentos, além de dar uma visão da modernização e competição internacional do suco de laranja.

No geral é um trabalho que tenta mostrar tendências mercadológicas de alguns elos de cadeias de produtos exportáveis.

Dentro da análise da cadeia agroindustrial da soja, Fochezatto e Matuella (1995) fizeram uma análise da incidência tributária em produtos da cadeia. A tributação que incide na

cadeia é repassada ao consumidor final, isto devido à baixa elasticidade da demanda em relação ao preço.

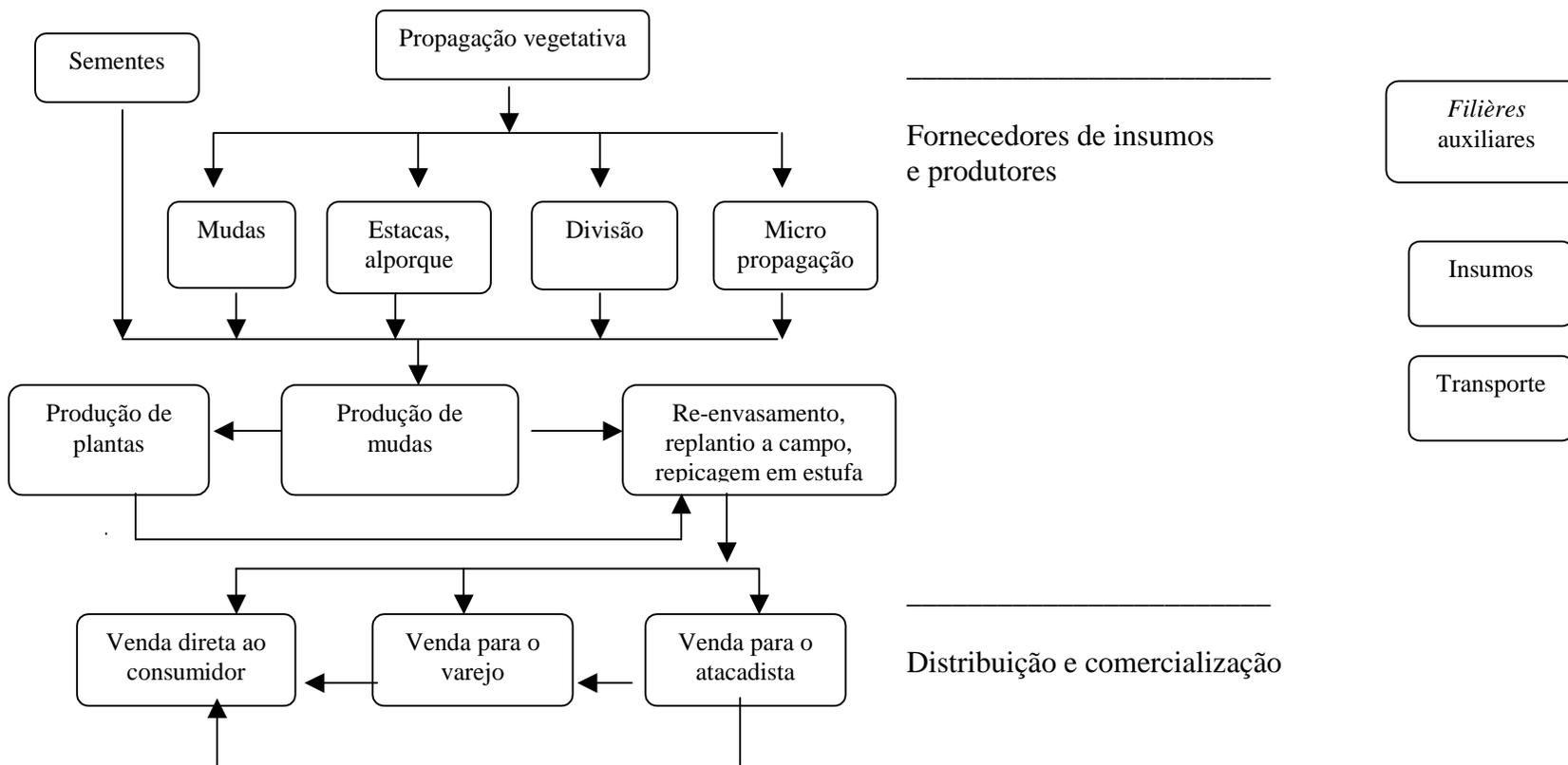
Outra conclusão importante é que quanto maior o número de etapas da cadeia produtiva maior será o volume de impostos que incidem em cascata sobre o preço final. Exceção se faz aos exportadores de óleo bruto e de farelo de soja por estarem sujeitos a cotações internacionais e neste caso as indústrias repassam os custos aos produtores agrícolas, mantendo suas margens.

## **5. LEITURA TÉCNICA DA CADEIA DE PRODUÇÃO DE FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS**

Nesta parte são descritas as operações técnicas de produção identificando os elementos básicos de cada uma delas. Através da descrição, pode-se perceber os passos da cadeia desde a semente até a apresentação das flores e plantas ornamentais ao atacadista ou consumidor final.

Para melhor explicar a cadeia de flores e plantas ornamentais, segue abaixo um fluxograma, onde se pode visualizar os diferentes elos da cadeia. Na Figura 1, é possível identificar as diferentes etapas em uma produção de flores e plantas ornamentais desde o fornecimento de insumos para a produção, passando pelo desenvolvimento das mudas, até a distribuição das plantas. Nesta mesma Figura, pode-se verificar também os diferentes canais de comercialização que as flores e plantas ornamentais podem seguir.

**Figura 1: Fluxograma dos elos da cadeia de flores e plantas ornamentais**



Fonte: elaborado pela autora

## 5.1 Insumos da produção de flores e plantas ornamentais

Os insumos utilizados para a produção de flores e plantas ornamentais são sementes, substrato, fertilizantes, embalagens e agrotóxicos.

A aquisição de sementes pelos produtores é realizada pela compra de sementes importadas em 68,4% das floriculturas, compra de sementes nacionais em 5,3%, coleta em 10,5%, coleta ou compra de sementes em 10,5% e 5,3% das floriculturas não produz mudas através de sementes. As sementes utilizadas para a produção de flores e plantas ornamentais são compradas em Pareci Novo ou em São Sebastião do Caí pela maioria dos produtores

As mudas propagadas de forma vegetativa, em 100% das floriculturas, são preparadas pelo próprio produtor, sendo que os produtores possuem matrizeiros próprios.

No preparo do substrato para as mudas há uma grande variedade de produtos utilizados e as misturas diferem entre os produtores:

- 89,5% utilizam casca de acácia;
- 73,7% utilizam casca de arroz;
- 73,7% utilizam adubo químico;
- 36,8% utilizam esterco de galinha;
- 21,1% utilizam casca de pinus;
- 21,1% utilizam substrato pronto;
- 15,8% utilizam vermiculita;
- 15,8% utilizam esterco de gado;
- 10,5% utilizam turfa;
- 10,5% utilizam areia;
- 5,3% utilizam palha de arroz;
- 5,3% utilizam xaxim.

Esses produtos são adquiridos na própria região de produção.

As embalagens utilizadas na produção e no transporte também são compradas na região de Pareci Novo.

Os principais defensivos usados são fungicidas, acaricidas e inseticidas como Folidol, Malation, Captan e Lesmicida e também são encontrados em Pareci Novo.

## **5.2 A produção de flores e plantas ornamentais**

As flores e plantas ornamentais estão, cada vez mais, fazendo parte do dia a dia das pessoas, seja como parte de um jardim ou um arranjo no interior de suas casas. Há diversas maneiras de incluir esses produtos no cotidiano, devido à diversificação de produção que os mesmos apresentam, tais como flor de corte, folha de corte, flor de vaso, folhagem de vaso, flor de jardim, folhagem de jardim, arbusto para jardim, arvoreta para jardim (e/ou praças), árvores nativas e exóticas, forrações, trepadeiras.

A propagação destas plantas é realizada principalmente de duas maneiras, que são a propagação vegetativa e a reprodutiva.

Os principais processos de propagação vegetativa são:

- divisão: é a separação de uma unidade vegetal da planta mãe, a qual pode ser formada em touceira, em estolões, em bulbilhos ou por ramificação de rizomas; ex.: bromélias, gladiolo.
- estaquia: os tipos de estacas variam conforme sua consistência, posição na planta e o órgão de origem; ex.: azaléa, violeta, bela-emília.
- mergulhia: é o enraizamento de um ramo da planta curvando-o até chegar ao solo, sem separá-lo da planta mãe; ex.: glicínia.

- alporquia: faz-se um pequeno ferimento (corte) na superfície de um ramo, retira-se uma porção de córtex (casca) na forma de anel e cobre-se o anel com um substrato úmido, envolvendo-o em plástico e amarrando as extremidades; ex.: azaléa, camboim.

A propagação reprodutiva depende da formação de sementes e ocorre em espécies e variedades naturais. Algumas sementes encontram-se em dormência e para que elas germinem é preciso que se faça quebra de dormência, como é o caso de algumas palmeiras e da espécie *Ilex*.

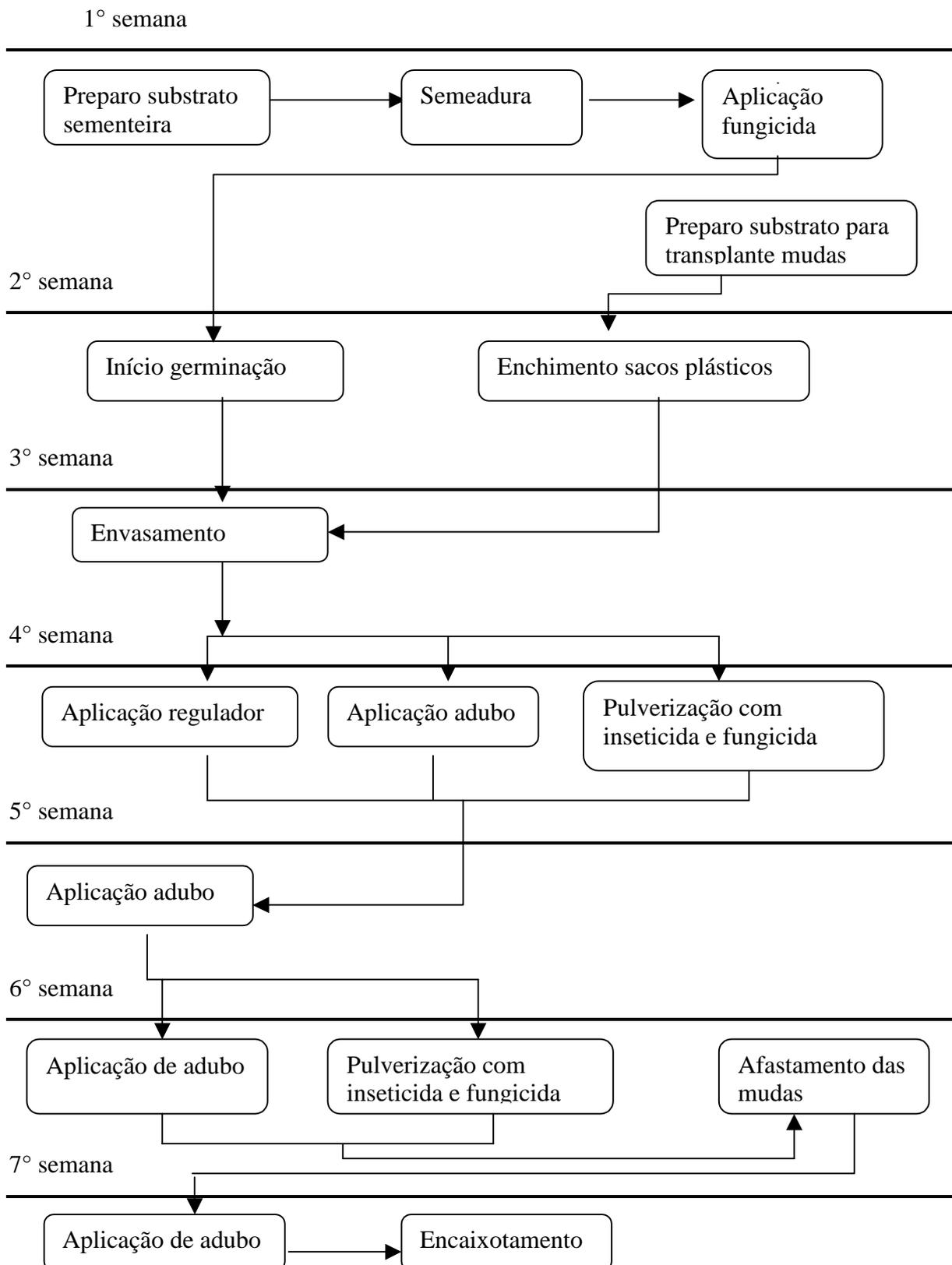
A maioria das flores e plantas ornamentais que é propagada através de sementes não necessita deste tratamento, precisando apenas de condições adequadas de substrato, luminosidade, umidade do ar, temperatura e controle fitossanitário.

Após a propagação, seja de forma vegetativa ou através de sementes, parte-se para o envasamento das mudas de acordo com o destino que essas terão. Para flores e plantas ornamentais destinadas a jardins/praças, árvores e arbustos, utiliza-se sacos plásticos de diversos tamanhos e, para plantas que serão comercializadas em vasos, utilizam-se estes conforme o tamanho de planta que se deseja vender ou a que se espera fazê-lo.

Em todas as etapas da produção é imprescindível satisfazer às necessidades fisiológicas das plantas.

A produção de flores e plantas ornamentais através de propagação reprodutiva, tais como de cravina, tagete, alegria-de-jardim, chitinha e petúnia, segue a mesma técnica, a qual está descrita a seguir (Figura 2).

**Figura 2: Processo de produção de flores e plantas ornamentais**



Fonte: elaborado pela autora

Para a produção de cravina (*Dianthus sp*) primeiramente é preciso preparar o substrato da sementeira, para o qual o usado normalmente é algum comprado pronto, após a semeadura, faz-se uma aplicação de fungicida e, em torno de sete dias as plantas irão germinar, e as regas devem ser diárias, porém mais freqüentes no verão. Nessa primeira semana, já se prepara o substrato para o transplante das mudas, o qual pode ser composto de: terra, casca de acácia decomposta, casca de arroz carbonizada, adubo orgânico e adubos químicos; após o enchimento dos sacos plásticos faz-se o envasamento na terceira semana; na quarta semana é aplicado um regulador sobre as mudas, para que não ocorra um crescimento demasiado das mesmas, as quais são então espalhadas na estufa; é realizada, nessa mesma semana, uma aplicação de adubo e uma pulverização com inseticida e fungicida; na quinta semana, é feita outra adubação; na sexta semana, faz-se mais uma adubação, uma pulverização e o afastamento das mudas; na sétima semana, é realizada outra aplicação de adubo e as mudas encontram-se prontas para serem encaixotadas e vendidas.

Praticamente todas as espécies propagadas através de sementes seguem esses passos, sendo que difere entre elas o tempo de germinação e o tempo final para venda. A petúnia (*Petunia sp*) germina em dez a doze dias, aumentando um pouco o tempo de produção em relação à cravina. A chitinha (*Phlox sp*) leva de dez a quinze dias para germinar. A alegria-de-jardim (*Salvia sp*) germina em doze a quinze dias. E o tagete (*Tagetes sp*) leva em torno de sete dias para germinar, semelhante à cravina.

Para a produção de espécies que são propagadas de forma vegetativa, como o pingo-de-ouro (*Duranta sp*), não há preparo de sementeira, apenas o preparo do substrato, o qual é colocado nos sacos plásticos. As estacas são produzidas e a seguir são colocadas nos sacos para enraizar. Na quarta semana, são realizadas aplicações de regulador de crescimento, adubo e pulverização de fungicida e inseticida, sendo então as mudas dispostas na estufa. A aplicação de adubo é repetida semanalmente por mais três vezes, sendo que, na sexta semana,

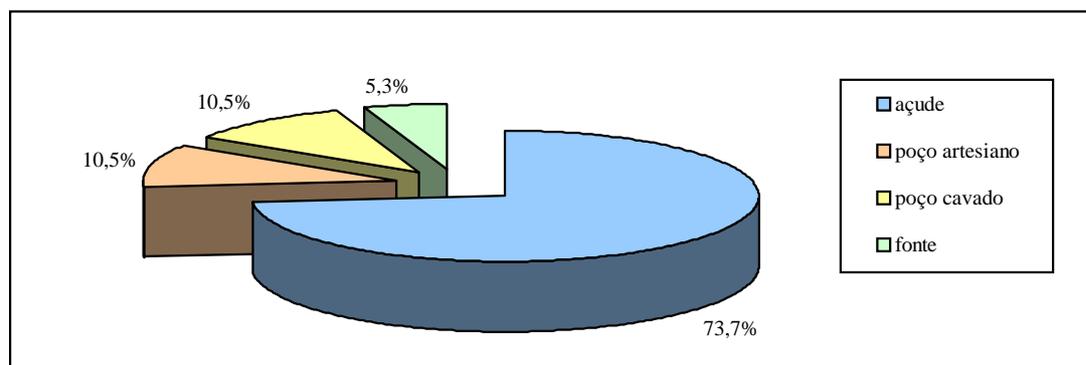
se repete também a pulverização de inseticida e fungicida, e realiza-se o afastamento das plantas. Na sétima semana, após a última aplicação de adubo, as mudas estarão prontas para serem encaixotadas e vendidas.

As floriculturas não apresentam problemas com pragas e doenças por realizarem aplicações preventivas de defensivos, porém, quando há algum ataque de pragas, as que normalmente aparecem são lesmas ou lagartas e as doenças mais comuns são as causadas por fungos.

### **5.3 Caracterização das propriedades rurais produtoras de flores e plantas ornamentais de jardim**

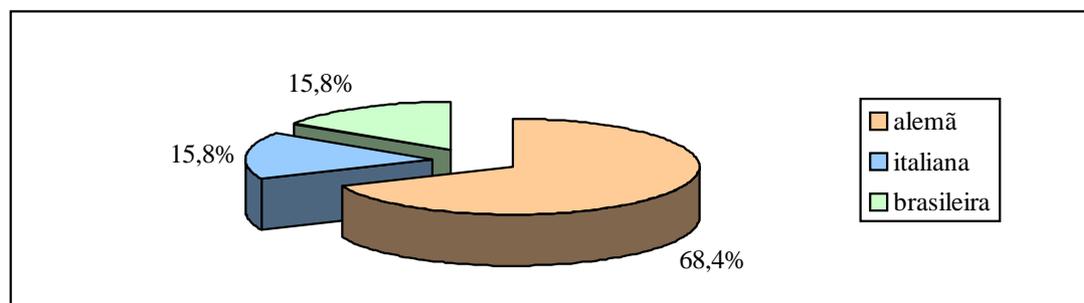
Na pesquisa realizada junto aos produtores, pode-se observar que a maioria é proprietário da floricultura e mora junto ou próximo a ela. Essas floriculturas estão localizadas em áreas a partir de 576 m<sup>2</sup> até 24 ha, sendo que, nas propriedades maiores, há também o cultivo de espécies frutíferas ou a prática da agricultura de subsistência. A área destinada à produção de flores e plantas ornamentais vai de 280 m<sup>2</sup> a 20000 m<sup>2</sup>, sendo que todos possuem estufas com áreas de 100 m<sup>2</sup> a 3600 m<sup>2</sup>. Menos de 50% das floriculturas apresentam áreas com telados e, naquelas em que há telados, a área destes é de 50 m<sup>2</sup> à 800 m<sup>2</sup>, e a área a céu aberto destinada à produção de flores e plantas ornamentais é de 100 m<sup>2</sup> até 17300 m<sup>2</sup>.

A água utilizada na produção de flores e plantas ornamentais é oriunda de açude em 73,7% das floriculturas, de poço artesiano em 10,5%, de poço cavado em 10,5% e de fonte em apenas 5,3% dos estabelecimentos, como mostra no Gráfico 1.

**Gráfico 1: Fonte de água utilizada pelos produtores**

Fonte: elaborado pela autora

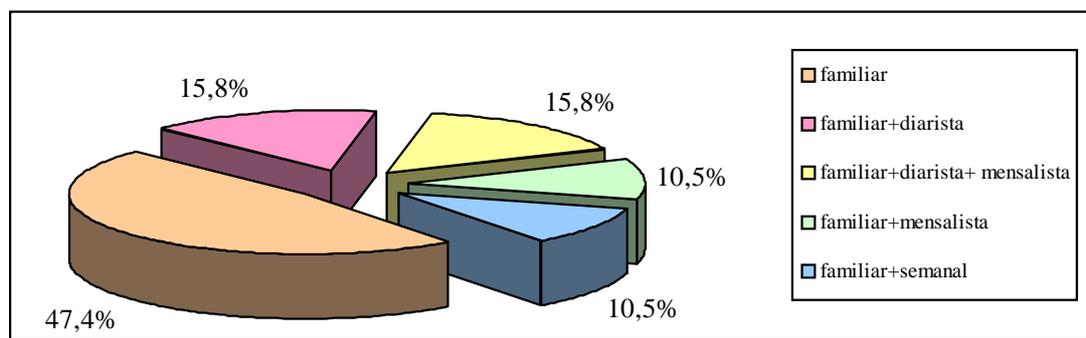
Os floricultores de Pareci Novo são de origem alemã, em torno de 68,4%, de origem italiana e brasileira, com aproximadamente 15,8% cada (Gráfico 2).

**Gráfico 2: Origem dos produtores**

Fonte: elaborado pela autora

A mão-de-obra que os produtores de flores e plantas ornamentais utilizam é familiar, sendo que 47,4% é apenas familiar, 15,8% é familiar com o auxílio de diaristas, 15,8% é familiar, com mensalistas e diaristas, 10,5% é familiar com ajuda semanal e 10,5% é familiar e mensalista (Gráfico 3).

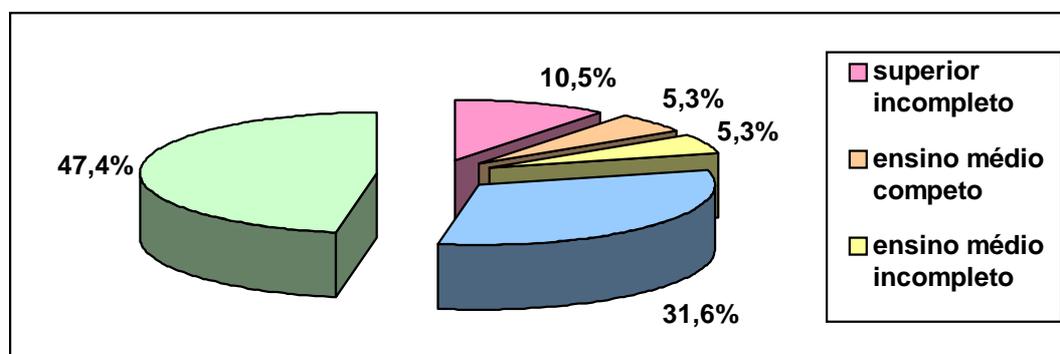
**Gráfico 3: Mão-de-obra empregada na produção de flores e plantas ornamentais**



Fonte: elaborado pela autora

Destes produtores 10,5% possuem curso superior incompleto, 5,3% estudaram todo o ensino médio, 5,3% possuem o ensino médio incompleto, 31,6% o ensino fundamental completo e 47,4% não completaram o ensino fundamental. E aproximadamente 52,6% dos floricultores participaram de cursos na área de flores no último ano (Gráfico 4).

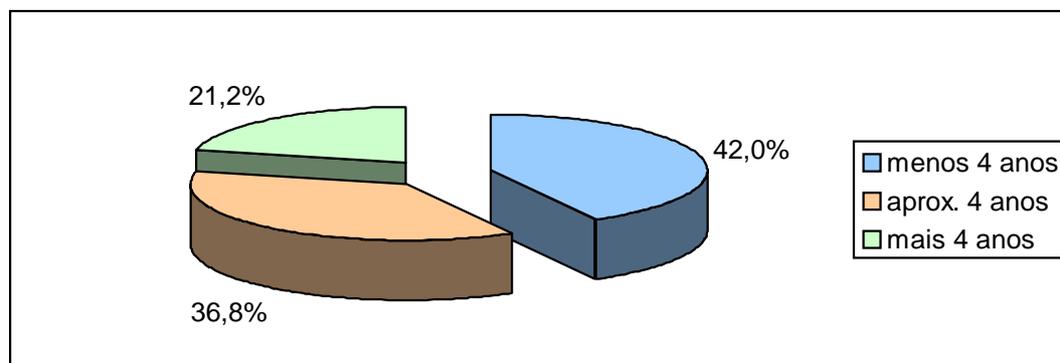
**Gráfico 4: Escolaridade dos produtores**



Fonte: elaborado pela autora

Os produtores de Pareci Novo estão trabalhando na área de floricultura há bastante tempo, porém a adesão a ela cresceu muito nos últimos anos e a situação encontrada é de que 42% estão na atividade de produção de flores e plantas ornamentais há menos de quatro anos, 36,8% em torno de quatro anos e 21,2% há mais de quatro anos (Gráfico 5).

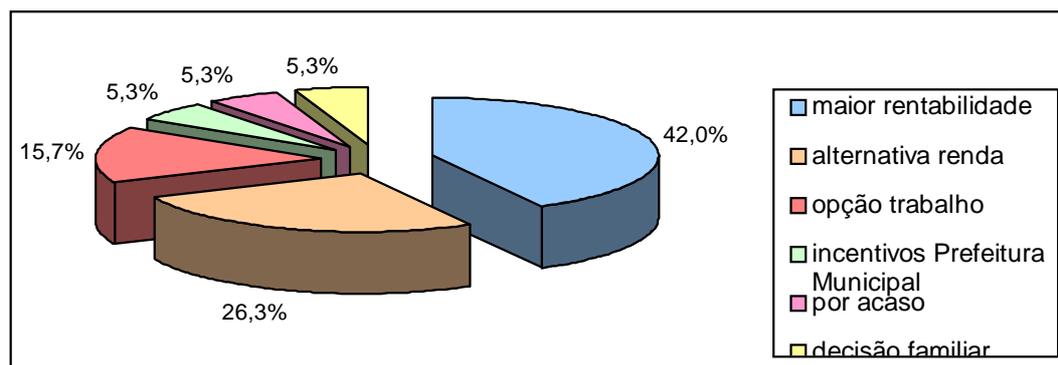
**Gráfico 5: Tempo na atividade de produção de flores e plantas ornamentais**



Fonte: elaborado pela autora

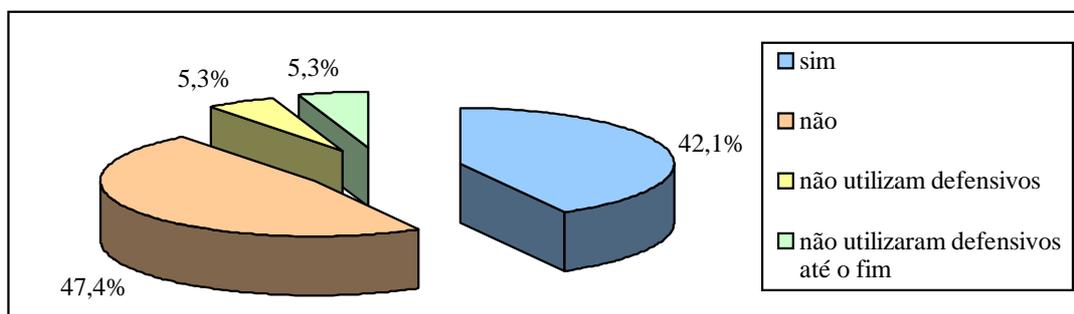
Dentre os produtores de flores e plantas ornamentais, 42% aderiram à atividade devido a maior rentabilidade desta em relação a outras produções agrícolas, 26,3% escolheram a floricultura como uma alternativa de renda, 15,7% como uma opção de trabalho, 5,3% devido aos incentivos dados pela Prefeitura Municipal, 5,3% estão na atividade por acaso e 5,3% por terem assumido as atividades realizadas anteriormente por familiares (Gráfico 6).

**Gráfico 6: Motivo de escolha da atividade**



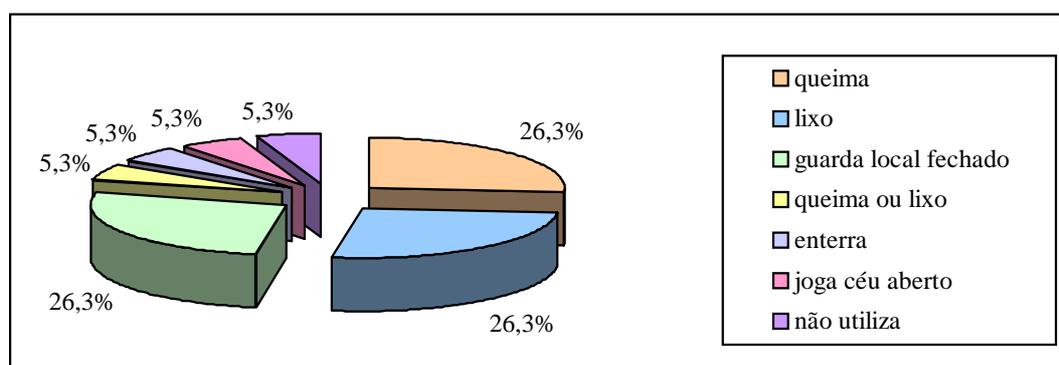
Fonte: elaborado pela autora

Aproximadamente 42,1% dos produtores fazem a lavagem tríplice nos vasilhames de defensivos, 47,4% não o faz, 5,3% não os utilizaram até o fim e 5,3% não utilizam defensivos.

**Gráfico 7: Tríplice lavagem de vasilhames de defensivos**

Fonte: elaborado pela autora

Em relação aos resíduos provenientes do processo produtivo observou-se que o destino dado a eles pelos produtores é o seguinte, para os vasilhames de defensivos: 26,3% dos produtores queima este resíduo, 26,3% coloca-os no lixo que é recolhido pela Prefeitura Municipal, 26,3% guarda os vasilhames em local fechado, 5,3% enterra, 5,3% queima ou coloca no lixo, 5,3% joga a céu aberto e 5,3% não utiliza o produto (Gráfico 8).

**Gráfico 8: Destino dos vasilhames de defensivos**

Fonte: elaborado pela autora

O destino das latas é o lixo em 15,8% das propriedades, a queima em 10,5% delas, o lixo ou a queima em 5,3%, outros 5,3% reutiliza as latas e 63,2% não possui esse resíduo. Para os vasos, 63,2% das propriedades não possuem esse resíduo, 10,5% colocam-no no lixo, 15,8% queimam-no, 5,3% queimam-no ou colocam-no no lixo e 5,3% reutilizam os vasos (Tabela 1).

**Tabela 1: Destino do lixo nas propriedades rurais**

	<i>Latas</i>	<i>Vasos</i>	<i>Plástico</i>
Queima	10,5%	15,8%	26,3%
Lixo	15,8%	10,5%	10,5%
Queima ou lixo	5,3%	5,3%	5,3%
Reutiliza	5,3%	5,3%	-
Não é resíduo	63,2%	63,2%	57,9%

Fonte: elaborado pela autora

O plástico é queimado em 26,3% das propriedades, colocado no lixo em 10,5%, queimado ou colocado no lixo em 5,3% e em 57,9% das propriedades não é um resíduo.

As plantas mortas são queimadas em 15,8% das propriedades, colocadas no lixo em 5,3%, jogadas a céu aberto em 26,3%, esterilizadas em 5,3% e 47,4% das propriedades não tiveram esse resíduo.

Em 73,7% das propriedades não ocorreram problemas com ervas daninhas, 15,8% dos proprietários utilizaram defensivos para eliminá-las e 10,5% queimaram-nas.

Apenas 5,3% dos produtores tiveram problemas com substrato contaminado e quando isso aconteceu o mesmo foi devolvido, e 94,7% não tiveram este problema.

A madeira é queimada por 36,8% dos produtores e picada e misturada ao substrato por 5,3%, e 57,9% dos produtores não tem a madeira como resíduo.

O papelão é queimado por 21,1% dos produtores, picado e misturado ao substrato por 5,3% e não é utilizado por 73,7% dos produtores.

Em 94,7% das floriculturas, ocorre a semeadura e em 100% das mesmas há produção de mudas por estacas. Apenas 21,1% das propriedades utilizam a nebulização, em 100% há irrigação manual e em 15,8% irrigação automática. Em 36,8% das propriedades, há iluminação, em 15,8% há fertirrigação e em apenas 5,3% há controle de temperatura.

Em torno de 78,9% das propriedades não possuem fichas técnicas de produtos e processos, e apenas 21,1% confirmou ter algum controle.

Aproximadamente 47,4% das floriculturas realizam controle e codificação de seus produtos e 52,6% não o fazem.

O controle de estoque é realizado em 5,3% das propriedades, em 26,3% é feito de forma visual e em 68,4% não é realizado.

Em 84,2% das floriculturas não há assistência técnica, estando esta presente em 15,8% das propriedades. Um responsável técnico foi encontrado em 21,1% das propriedades e em 78,9% não o têm.

Em torno de 36,8% dos produtores fazem parte de uma associação, outros 63,2% não participam.

Os recursos utilizados no custeio da produção provêm de fonte pública em 21,1% das propriedades e em 78,9% a fonte é dos próprios produtores.

As maneiras que os floricultores encontraram para divulgar seus produtos foram as seguintes:

- em 15,8% das floriculturas há somente placas;
- em 5,3% há divulgação através de cartões;
- em 15,8% a divulgação é realizada por placas, jornal e referência em guias;
- em 5,3% através de placas, cartões e referência em guias;
- em 5,3% através de placas, cartões, referência em guias e revistas;
- em 5,3% através de placas, cartões, referência em guias e boca a boca;
- em 5,3% a divulgação é realizada através de placas e cartões;
- em 5,3% através de placas, cartões e boca a boca;
- em 5,3% através de cartões e boca a boca;
- em 5,3% por revistas;

- em 5,3% por revistas e folders;
- em 5,3% através de jornal e boca a boca;
- em 5,3% através de referência em guias;
- em 5,3% apenas verbalmente;
- e em 5,3% das floriculturas não há divulgação dos produtos.

A estrada de acesso às propriedades é de cascalho bom em 78,9%, asfaltada em 15,8% e cascalho ruim em apenas 5,3% das floriculturas.

O transporte dos produtos é feito pelo consumidor em 36,8% dos casos, pelo produtor em 21,1% das vezes ou por ambos em 42,1%, podendo ser realizado via automóvel, camioneta ou caminhão (Tabela 2).

**Tabela 2: Transporte de flores e plantas ornamentais**

Pelo consumidor em	36,8% das vezes	pelo produtor em	21,1% das vezes	em	pelo produtor ou pelo	consumidor em	42,1% das vezes
--------------------	-----------------	------------------	-----------------	----	-----------------------	---------------	-----------------

Fonte: elaborado pela autora

O preço de venda dos produtos é definido apenas pelo preço de mercado em 78,9% das floriculturas, por planilha de cálculo em 10,5%, por preço de mercado, planilha de cálculo ou definido por associação, dependendo do produto, em 5,3% e de acordo com as necessidades em 5,3% das propriedades.

A comercialização é realizada diretamente com o varejista, o atacadista ou o consumidor final em 42,1% das floriculturas, com o varejista ou o atacadista em 21,1%, apenas com o atacadista em 15,8%, com o varejista, o atacadista ou diretamente com a CEASA em 5,3% das propriedades, com o atacadista e consumidor final em 5,3%, com o

varejista e consumidor final em 5,3% e apenas com a CEASA em 5,3% das floriculturas (Tabela 3).

**Tabela 3: Canais de comercialização**

Com o varejista, atacadista ou consumidor final em 42,1%	Com o varejista ou atacadista em 21,1%
Com o atacadista em 15,8%	Com a CEASA em 5,3%
Com o varejista ou consumidor final em 5,3%	Com o atacadista ou consumidor final em 5,3%
Com o varejista, atacadista ou diretamente com a CEASA em 5,3%	

Fonte: elaborado pela autora

As *filières* auxiliares concedem apoio tecnológico ao sistema principal, pois produzem meios que serão utilizados por ele. Estas *filières* auxiliares são identificadas como de insumos e de transporte.

Os sistemas auxiliares atuam na maioria das etapas de transformação do sistema principal.

As sementes e os materiais utilizados no preparo do substrato encontram-se na etapa de produção. Os fertilizantes e defensivos estão presentes na etapa de produção e também no processo de desenvolvimento das plantas, estando as mesmas com o produtor ou com o vendedor.

Como *filière* auxiliar tem-se também as embalagens utilizadas para produção e transporte.

O transporte apresenta-se aqui como *filière* auxiliar, pois é um sistema de apoio para algumas etapas do sistema principal.

#### **5.4 Atacadistas de flores e plantas ornamentais**

De acordo com as entrevistas realizadas com cinco atacadistas, percebe-se que a escolha dos produtores que lhes fornecem as flores e plantas ornamentais ocorre devido à qualidade que os mesmos oferecem, sendo que todos acreditam que o preço pago aos produtores é satisfatório.

Os atacadistas encontram-se trabalhando nessa área por identificarem-se com a mesma, apesar de alguns acreditarem que há muitos produtores oferecendo plantas de baixa qualidade, o que dificulta a comercialização. Apenas um dos atacadistas entrevistados trabalha com flores há 5 anos, os demais já estão no ramo há mais de 20 anos.

A distância média percorrida para a compra de produtos é de 40 km, sendo que, quando há falta do produto no Estado, é necessário buscá-lo em São Paulo.

A maior parte da produção é comprada no Rio Grande do Sul, com exceção de uma floricultura, a mais antiga, que já tem tradição de comprar seus produtos de São Paulo, pois pensa que o Rio Grande do Sul ainda não tem condições de suprir a demanda.

A comercialização de flores e plantas ornamentais responde por aproximadamente 50% do total das floriculturas, onde até 20% é produzido pelos próprios atacadistas.

As perdas na comercialização variam de 10 a 15%, porém esse material que não é mais adequado para o consumo é reaproveitado, sendo transformado ou replantado.

Os atacadistas acreditam que muitos produtores serão excluídos do mercado por falta de profissionalização, não há garantias de qualidade quanto aos produtos de alguns produtores.

### **5.5 Varejistas de flores e plantas ornamentais**

Entre os varejistas, o transporte é realizado preferencialmente pelos fornecedores, sendo que apenas um dos varejistas entrevistados afirmou buscar ele mesmo as plantas para venda. O transporte é realizado em caminhão tipo furgão em todos os casos. As flores e plantas ornamentais são transportadas a uma distância média de 70 quilômetros.

Os varejistas mantêm as flores e plantas ornamentais em estoque por um período de uma a duas semanas, pois, se as mesmas permanecerem por muito tempo armazenadas, haverá perdas em qualidade, o que fará com que o produto seja desvalorizado ou poderá levar até mesmo à perda do produto.

O tempo em que os varejistas estão trabalhando na atividade de flores e plantas ornamentais vai de menos de 5 anos até mais de 100 anos, onde a empresa encontra-se nas mãos da quarta geração de uma família.

Os varejistas não mantêm nenhum tipo de acordo com os fornecedores de flores e plantas ornamentais, escolhendo seus produtos conforme a qualidade oferecida.

Os fornecedores são selecionados primeiramente pela qualidade dos produtos e depois pelo preço. A regularidade de entrega também é importante.

Os varejistas não são obrigados a comprar quantidades mínimas, apenas o que desejarem.

As compras são realizadas semanalmente na maioria das floriculturas, sendo que em algumas são feitas diariamente.

As perdas entre os varejistas oscilam entre 5 e 20 %, sendo que em torno de 5% vão para o lixo e quando há perdas maiores, os mesmos tentam reaproveitar parte dos resíduos, como terra e embalagens; isto ocorre entre aqueles varejistas que também produzem parte do que vendem.

As flores e plantas ornamentais encontram-se todas expostas na própria loja, não existindo outro depósito para as mesmas, a não ser aquele varejista que possui também um local de produção.

A reposição de flores e plantas ornamentais é feita de forma automática, de acordo com as vendas. São os funcionários que arrumam o local de venda das flores e plantas ornamentais sob orientação de um supervisor ou do proprietário da floricultura.

Alguns varejistas realizam controle sobre suas vendas, sabendo o que e quanto vendem, outros apenas fazem controle financeiro, conhecendo receitas e despesas da empresa e, alguns não possuem nenhum tipo de controle.

Os varejistas entrevistados realizam tratamentos culturais nas flores e plantas ornamentais, tais como, adubação e aplicação de fungicidas, com exceção de um que apenas rega as plantas.

Assim como os varejistas conseguem prazos de pagamentos com seus fornecedores, também os oferecem a seus clientes; porém dificilmente fazem promoções dos produtos.

A propaganda dos produtos não é usual, limitando-se a placas próximas à floricultura ou anúncios em lista telefônica.

O público alvo dos varejistas é, principalmente, o povo do bairro onde está localizada a floricultura e, ocasionalmente paisagistas.

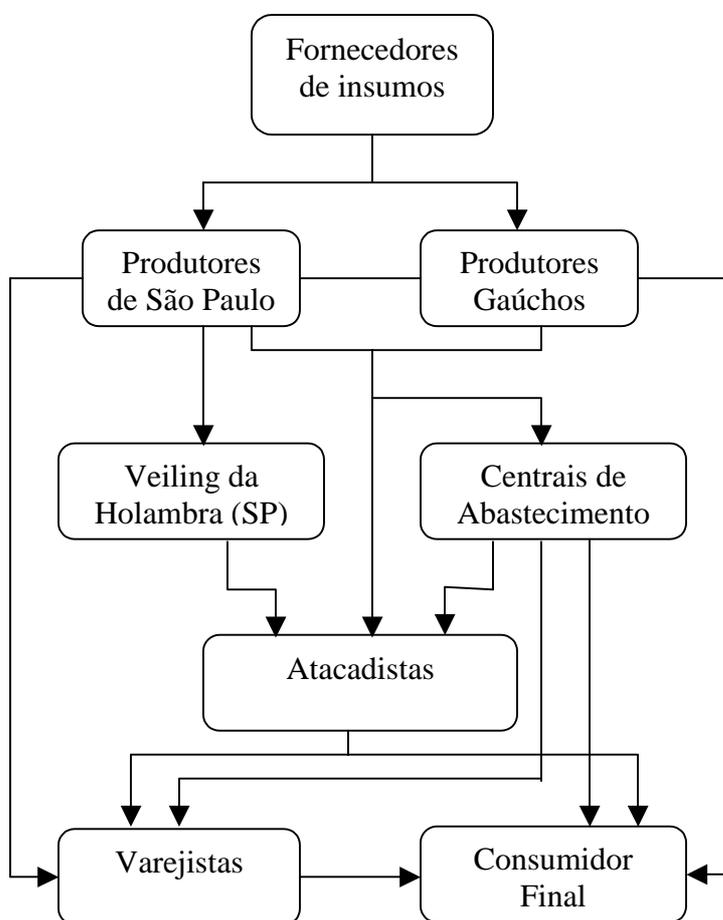
## **5.6 Comercialização e distribuição**

O sistema de comercialização agrícola é responsável pela ligação entre produtores e consumidores. No setor de flores e plantas ornamentais, há a necessidade de agilidade na comercialização e distribuição dos produtos, para que não ocorram perdas na qualidade dos mesmos.

Na Figura 3, estão identificados os canais de distribuição no setor de flores e plantas ornamentais. No lado esquerdo da Figura, estão representados os canais típicos do Estado de São Paulo, que diferem dos canais de distribuição do Rio Grande do Sul pela existência de um Veiling, sendo semelhante nas demais formas de comercialização.

No lado direito da Figura 3, tem-se representados os canais de distribuição de flores e plantas ornamentais do Rio Grande do Sul.

**Figura 3: Fluxograma de distribuição e comercialização de flores e plantas ornamentais**



Fonte: elaborado pela autora

### 5.6.1 Principais mercados de flores e plantas ornamentais do Rio Grande do Sul

As flores e plantas ornamentais de jardim são distribuídas por todo Estado do Rio Grande do Sul, em cidades como Ijuí, Uruguai, Santa Rosa e outras. Na Figura 4 pode-se visualizar as principais cidades do Estado. Os Estados de Santa Catarina e Paraná também recebem uma parte da produção de flores e plantas ornamentais de jardim produzidas em Pareci Novo. Esses destinos verificam-se tanto nas vendas dos produtores como nas vendas dos atacadistas.

**Figura 4: Mapa dos principais mercados consumidores de flores e plantas ornamentais de jardim**



Fonte: [www.rsvirtual.com.br](http://www.rsvirtual.com.br)

### 5.6.2 Calendários de produção e de abastecimento regional:

A produção de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo está mais concentrada nos meses de abril a outubro, encontrando algumas dificuldades em comercializar os produtos nos meses de janeiro e fevereiro, devido a menor durabilidade dos produtos.

- ✓ Meses de maior produção:

Abril, Maio, Junho, Julho, Agosto, Setembro e Outubro

- ✓ Meses de produção média:

Março, Novembro e Dezembro

- ✓ Meses de menor produção:

Janeiro e Fevereiro

Para complementar a análise da cadeia de flores e plantas ornamentais tem-se, além da leitura técnica, a leitura econômica da cadeia.

## **6. LEITURA ECONÔMICA DA CADEIA DE FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS**

### **6.1 Fluxo de Caixa**

O fluxo de caixa, realizado para este estabelecimento, está dividido em:

- planilha de recebimentos (Anexo E);
- planilhas de despesas operacionais (Anexos F e G);
- planilha de sumário fluxo de caixa (Anexo H);

Neste trabalho se analisam os movimentos financeiros do ultimo ano, período que vai de maio de 1999 a abril do 2000.

Se analisar os recebimentos (Anexo E), pode-se observar que a produção de flores tem sua renda concentrada principalmente nos meses de abril a outubro, chegando a metade da renda nos meses de janeiro e fevereiro. Segundo a pessoa responsável pelo estabelecimento, a procura no verão diminui principalmente por que a maioria está de férias, e também compete com flores naturais de verão, ao mesmo tempo em que, no outono e inverno não existe essa competição natural. Com respeito às despesas operacionais, tanto o pagamento de insumos como o pagamento de operação, Anexos F e G respectivamente, se pode observar que 36% das despesas são de insumos da produção, seguidos de 35% em gastos de mão-de-obra e encargos sociais e 10% das despesas em custos fixos, sendo eles os mais significativos. O gráfico n°10 (Anexo I), mostra a distribuição das despesas em valores absolutos, onde as despesas em veículos, consertos, e empréstimos, como também a compra de capital são muito baixas em relação ao total.

No gráfico n°9 (Anexo I) observa-se a distribuição dos gastos em insumos, em que as sementes representam 44% do total e as bandejas de madeira 24%, constituindo esses dois os principais custos em insumos.

Analisando o sumário de fluxo de caixa (Anexo H), o saldo de caixa é positivo durante todo o ano, chegando a um saldo no fim de exercício de R\$ 17.123,00.

O gráfico nº 11 (Anexo J) mostra a relação recebimentos pagamentos, onde se observa uma boa distribuição dos custos ao longo de todos os meses, excetuando fevereiro e março, onde os pagamentos são maiores que os recebimentos. Isso se deve por que nestes meses estão concentrados muitos custos, como por exemplo, o pagamento do empréstimo em longo prazo, compra do furgão e compra de sementes. Uma alternativa seria trocar alguns destes compromissos para outros meses do ano.

No gráfico nº12 (Anexo J), está representada a relação recebimentos, sobre o pagamento mais retirada do produtor. O que se observa é que os meses com problemas seguem sendo fevereiro e março e com uma situação comprometida em janeiro, se os recebimentos futuros neste mês baixarem.

Pode-se observar que tem um bom saldo de caixa, ainda retirando outras rendas como a aposentadoria, o saldo de caixa continua sendo positivo.

## **6.2 Custos de Produção**

A análise dos custos de produção realizada está diferenciada por produtos que são cultivados por sementes e por aqueles cultivados através de estaquia.

Na produção de tagete (*Tagetes sp*), que é uma espécie cultivada através de sementes verifica-se que os custos diretos representam 62,33%, sendo que desses a maior parte são custos com a aquisição das sementes, perfazendo um total de 26,21% dos custos totais e custos com mão-de-obra, os quais totalizam 23,45% dos custos totais. Os custos indiretos abrangem 37,67% dos custos totais (Anexo K).

Para a produção de alegria-de-jardim (*Salvia splendens*), cultivada através de sementes, verifica-se que os custos indiretos representam 46,63% dos custos totais e os custos diretos 53,37%, sendo que grande parte destes deve-se custos com mão-de-obra (29,04%), compra de sementes (8,65%) e a gastos com energia elétrica, seguros e outros (8,54%) (Anexo L).

A cravina (*Dianthus chinensis*) foi a espécie que apresentou custos diretos superiores às demais (63,45%), por possuir um maior custo de sementes (28,40%), estando a mão-de-obra com 22,76% dos custos diretos e os custos indiretos retêm 36,55% dos custos totais (Anexo M).

O cultivo de chitinha (*Phlox sp*), também através de sementes, tem custos indiretos de 40,31% e custos diretos de 59,69% nos quais novamente a semente é a principal responsável por esses serem mais elevados, onerando a produção em 21,04% e a mão-de-obra o faz com 25,10% dos custos diretos (Anexo N).

A petúnia (*Petunia sp*) apresenta um preço médio de sementes semelhante ao da tagete e seus custos diretos e indiretos também serão similares aos desta, onde a mão-de-obra contribui com 23,45% dos custos diretos e a semente é a mais expressiva também nesta espécie, com 26,21%; os custos indiretos representam 37,67% dos custos totais (Anexo O).

As espécies acima descritas oferecem a possibilidade do produtor cultivá-las de forma semelhante e por este motivo os dispêndios com mão-de-obra são praticamente iguais, não alterando os custos da produção quando se analisa uma ou outra espécie.

No cultivo de plantas ornamentais oriundas da produção através de estaquia, onde se apresenta o exemplo do pingo-de-ouro (*Duranta sp*), percebe-se uma diminuição dos custos com insumos em relação àquelas produzidas por sementes, devido a não ocorrerem gastos com a compra de matrizes, a não ser ocasionalmente, pois normalmente o produtor já possui seus próprios matrizeiros, porém há um gasto maior com mão-de-obra (32,64%), sendo que os

custos diretos totalizam 49,38% dos custos totais. Os custos indiretos representam 50,62% dos custos totais, sendo os custos com administração os mais elevados (Anexo P).

Os custos calculados acima são para uma produção de 1000 mudas.

### **6.2.1 Análise geral dos custos de produção**

Na análise dos custos de produção de tagete, alegria-de-jardim, cravina, chitinha, petúnia e pingo-de-ouro, percebe-se que, com exceção do pingo-de-ouro, em todas outras espécies, as quais são cultivadas através de sementes, os maiores custos na produção desses produtos são os custos diretos, e que os maiores custos são os custos de sementes e de mão-de-obra, por ser uma atividade intensiva. Apenas o pingo-de-ouro apresenta custos indiretos superiores aos custos diretos, pois não há gastos com sementes para o cultivo dessa espécie.

O preço médio dos produtos relacionado no Anexo Q refere-se ao produto unitário, enquanto que os custos são para produzir 1000 mudas. Para que sejam cobertos os custos de produção de 1000 mudas de tagete é preciso que se venda 981 mudas desta espécie, para a alegria-de-jardim 792 mudas, cravina 885 mudas, chitinha 917 mudas, petúnia 981 mudas e para cobrir o custo de produção de pingo-de-ouro é necessário vender 730 mudas desta espécie.

O lucro por unidade de plantas ornamentais é muito baixo e para obter um lucro maior é preciso realizar vendas de grandes quantidades de produto. A cravina apesar de ser a espécie, entre estas, que possui maiores custos diretos, apresenta um resultado financeiro superior a outras espécies por ter um preço de venda também superior a elas.

Todas as espécies analisadas apresentaram custos diretos e indiretos bastante similares, em torno de 50%, o que é excelente pois há um equilíbrio entre os gastos diretos do produtor e os custos de oportunidade da terra, do capital e de administração. Nos dias de hoje,

é muito difícil encontrar uma propriedade agrícola que consiga cobrir custos de produção diretos, e muito menos custos indiretos também, como é o caso desta.

Para os cálculos dos custos de oportunidade da terra e capital foram utilizados os juros da poupança de 6% ao ano; e a retirada mensal do produtor considerada para estudo foi de R\$ 1000,00 mensais.

### **6.3 Demonstrativo de Renda**

Na análise realizada das receitas operacionais, não se pode diferenciar qual é o produto que apresenta maior receita, pois apenas seis produtos estão representados no demonstrativo de renda, que são os de maior produção, com preço de venda semelhante também aos demais.

Analisando-se as despesas operacionais, verifica-se que os insumos correspondem a 35,61% destas, a mão-de-obra a 34,57%, os custos indiretos a 10,21% e outras despesas operacionais correspondem a 19,61% das despesas totais (Anexo R).

As despesas operacionais correspondem a gastos do produtor, não estando incluídos valores correspondentes à depreciação, ao custo de oportunidade da terra, aos custos de oportunidade do capital e aos custos de administração, que são as retiradas efetuadas pelo produtor.

### **6.4 Balanço Patrimonial**

Os cálculos do balanço patrimonial deste estabelecimento rural produtor de flores e plantas ornamentais encontram-se no Anexo S.

### 6.4.1 Indicadores Econômico-Financeiros

Os indicadores econômico-financeiros do estabelecimento rural encontram-se no Anexo T.

O balanço patrimonial mostra um ativo total de R\$ 111.226,38 do qual 73% é ativo fixo e 27% ativo circulante, esta é uma proporção adequada para empresas de produção.

O ativo circulante apresenta um montante de R\$ 30.335,40, deste valor 9% é dinheiro efetivo, quantidade importante para fazer frente tanto a oportunidades de mercado como a qualquer contratempo, que exija dinheiro rápido, 30% corresponde a contas a receber, a primeira visão é um valor elevado, mas é parte da estratégia comercial. O mais importante é que esta quantidade seja distribuída entre muitos devedores por causa de possíveis maus pagadores, 51% do capital circulante constitui-se de produtos para venda, que no caso da produção de flores é de rápida circulação, por que não representa inconveniente para converter-se rapidamente em dinheiro. Os 10% restantes constituem os insumos estocados, que é adequado para a empresa.

Dentro do ativo fixo, observa-se uma distribuição de 32% em máquinas e equipamentos, 63,5% em construções e benfeitorias e 4% de terras. É uma proporção adequada para o tipo de produção, já que ocupa pouca superfície, característica de uma produção intensiva. Grande parte do capital está concentrado nos veículos, estufas e na casa.

Do total do passivo, que corresponde a R\$ 111.226,38, só 18% é capital de terceiros. Deste, 19,3% é capital a ser devolvido no curto prazo, esta quantia dividida em dois momentos distintos do ano não constitui um problema para os valores de capital circulante existentes. E 80,7% restante empréstimos em longo prazo, fornecidos por programas oficiais os quais começam a ser pagos no próximo ano em parcelas de R\$ 2.700,00, valor que não afeta as finanças da empresa.

O restante dos passivos, correspondente a 82% é capital próprio, normalmente, aceita-se trabalhar com um mínimo de 75 a 80% de capital próprio, no entanto está próximo dos valores aceitáveis.

A empresa possui R\$ 3,06 de capital imediatamente disponível para cada real que deve e R\$ 7,85 de capital disponível no curto prazo para cada real que deve pagar no ano.

A garantia é boa, R\$ 5,54 de capital para cada real de terceiros vinculados à empresa. Quanto à alocação de capital, existe uma adequada proporção entre capital fixo e capital circulante. A dívida em longo prazo começa a pagar-se no próximo ano em parcelas de R\$ 2.700,00 cada. Com os dados desta análise, a empresa não mostra problemas para quitar parcelas. (Ricotto, Sabanés, Sartor e Arêde, 2000)

### 6.5 Margens de contribuição de receita

No Quadro 2, estão apresentados os custos das seis espécies estudadas e os preços pagos pelos atacadistas, varejistas e consumidor final.

**Quadro 2: Preços de flores e plantas ornamentais, em reais**

Espécies	Tagete	Alegria-de-jardim	Cravina	Chitinha	Petúnia	Pingo-de-ouro
Custos de produção	3,43	2,77	3,54	3,21	3,43	2,55
Atacadistas	3,50	3,50	4,00	3,50	3,50	3,50
Varejistas	4,00	4,00	4,50	4,00	4,00	4,00
Consumidor	8,00	8,00	9,00	8,00	8,00	8,00

Fonte: elaborado pela autora

Para a espécie tagete (*Tagetes sp*), tem-se que a margem do produtor é de apenas R\$ 0,07 por caixa, ou seja, de 2%. A margem do atacadista é de R\$ 0,50 por caixa, ou seja, 12,5%. A margem do varejista é de R\$ 4,00 por caixa, ou seja, 100%.

Para a espécie alegria-de-jardim (*Salvia splendens*), tem-se que a margem do produtor é de apenas R\$ 0,73 por caixa, ou seja, de 20,86%. A margem do atacadista é de R\$ 0,50 por caixa, ou seja, 12,5%. A margem do varejista é de R\$ 4,00 por caixa, ou seja, 100%.

Para a espécie cravina (*Dianthus chinensis*), tem-se que a margem do produtor é de apenas R\$ 0,46 por caixa, ou seja, de 11,5%. A margem do atacadista é de R\$ 0,50 por caixa, ou seja, 12,5%. A margem do varejista é de R\$ 4,50 por caixa, ou seja, 100%.

Para a espécie chitinha (*Phlox sp*), tem-se que a margem do produtor é de apenas R\$ 0,29 por caixa, ou seja, de 8,29%. A margem do atacadista é de R\$ 0,50 por caixa, ou seja, 12,5%. A margem do varejista é de R\$ 4,00 por caixa, ou seja, 100%.

Para a espécie petúnia (*Petunia sp*), tem-se que a margem do produtor é de apenas R\$ 0,07 por caixa, ou seja, de 2%. A margem do atacadista é de R\$ 0,50 por caixa, ou seja, 12,5%. A margem do varejista é de R\$ 4,00 por caixa, ou seja, 100%.

Para a espécie pingo-de-ouro (*Duranta sp*), tem-se que a margem do produtor é de apenas R\$ 0,95 por caixa, ou seja, de 27,14%. A margem do atacadista é de R\$ 0,50 por caixa, ou seja, 12,5%. A margem do varejista é de R\$ 4,00 por caixa, ou seja, 100%.

No Quadro 3, pode-se verificar a margem, em porcentagem, que cada agente da cadeia recebe com a venda do produto.

**Quadro 3: Margem de cada agente da cadeia de flores e plantas ornamentais, em porcentagem**

Espécies	Tagete	Alegria-de-jardim	Cravina	Chitinha	Petúnia	Pingo-de-ouro
Custos de produção	2 %	20,86 %	11,5 %	8,29 %	2 %	27,14 %
Atacadistas	12,5 %	12,5 %	12,5 %	12,5 %	12,5 %	12,5 %
Varejistas	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Fonte: elaborado pela autora

Calculando a margem de contribuição de receita em uma mesma base verificou-se que, como mostra o Quadro 4, o agente da cadeia de flores e plantas ornamentais que obtém maior margem por caixa é o varejista e que se fosse eliminado o intermediário entre o produtor e o varejista, aquele poderia aumentar sua margem de maneira considerável.

**Quadro 4: Margem de cada agente da cadeia de flores e plantas ornamentais, em reais**

Espécies	Tagete	Alegria-de-jardim	Cravina	Chitinha	Petúnia	Pingo-de-ouro
Custos de produção	0,07	0,73	0,46	0,29	0,07	0,95
Atacadistas	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Varejistas	4,00	4,00	4,50	4,00	4,00	4,00

Fonte: elaborado pela autora

No Quadro 5, é possível verificar a margem em porcentagem de cada agente da cadeia de flores e plantas ornamentais de jardim, para uma mesma base e cálculo. Se não houvesse o atacadista, o produtor poderia aumentar sua margem consideravelmente.

**Quadro 5: Margem de cada agente da cadeia, em uma mesma base de cálculo, em porcentagem**

Espécies	Tagete	Alegria-de-jardim	Cravina	Chitinha	Petúnia	Pingo-de-ouro
Custos de produção	1,53 %	13,96 %	8,42 %	6,05 %	1,53 %	17,43 %
Atacadistas	10,94 %	9,56 %	91,6 %	10,44 %	10,94 %	9,17 %
Varejistas	87,53 %	76,46 %	82,42 %	83,51 %	87,53 %	73,39 %

Fonte: elaborado pela autora

## 7. Conclusões

Os objetivos propostos foram atingidos pois foi caracterizada a cadeia de flores e plantas ornamentais de jardim e foi feita a análise da mesma quanto à produção e a comercialização de seus produtos. As atividades identificadas no estudo estão relacionadas ao fornecimento de insumos, a produção e a comercialização e distribuição de flores e plantas ornamentais de jardim, sendo que os principais atores envolvidos nessa cadeia são os fornecedores de insumos, os produtores rurais, os atacadistas, os varejistas e o consumidor final.

Os principais núcleos produtores de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo foram identificados e caracterizados, verificando-se que grande parte dos produtores é de origem alemã e buscou a atividade de produção de flores e plantas ornamentais por ela apresentar maior rentabilidade que outras atividades agrícolas tradicionais.

Todos os produtores realizam venda direta de seus produtos, de forma que não estão limitados a um mercado monopsônico de atacadistas, pois vendem para varejistas e consumidores finais. A maioria dos produtores utiliza o preço de mercado, o que caracteriza concorrência pura, sendo que alguns poucos utilizam planilha de cálculo. Os preços definidos por associação são de observância duvidosa.

Constatou-se que os produtores conseguem obter lucros puros, porém esses são de pequena magnitude, de forma que a maioria dos produtores tem na produção de flores e plantas ornamentais um de seus meios de vida, mas não a totalidade. Esses lucros puros, contudo, destinam-se mais a sedimentar a empresa criada e, eventualmente, a expandir a área de estufas. Porém, a existência desses lucros puros evidencia possíveis entradas de novos produtores no mercado.

Do ponto de vista social, na redução da pobreza rural, é uma opção excelente, mas carece de apoio governamental. Esse apoio deve ser principalmente através do fornecimento de estradas no mínimo bem cascalhadas quando não asfaltadas. Essa produção necessita de algum financiamento para investimentos fixos, sejam eles na aquisição de veículo próprio, sejam na construção de estufas. Esses investimentos são passíveis de acontecer através do PRONAF-Investimentos e da ajuda das prefeituras. Ainda do ponto de vista social, a prática existente no mercado é, social e economicamente mais perfeita do que qualquer tipo de concentração apontada. Apesar dessa carência, o setor público local incentiva a produção através de financiamentos, cursos e propaganda dos produtos.

A facilidade de formação técnico-administrativo por entidades como o SEBRAE também é imprescindível. Caso contrário, ter-se-iam certas concentrações de mercado do tipo atacadistas monopsônicos ou de empresas funcionando como oligopólios na comercialização tendo produtores integrados na produção.

Mas se este trabalho evidenciou a possibilidade de desconcentração de mercado nos setores de produção e comercialização de flores e plantas ornamentais o mesmo não acontece no mercado de insumos para essas plantas. Estudos técnicos, e análises econômicas da demanda desses insumos ainda terão muito a contribuir no futuro.

A teoria econômica enfatiza os meios de transporte como eventualmente sendo fatores de concentração de mercado. No caso da produção de flores e plantas ornamentais de jardim em Pareci Novo, isto não acontece. Como o lucro unitário é pequeno, os ganhos se dão essencialmente pelas quantidades. Envolvendo um volume muito grande de produtos e serviços, o transporte encarece a produção, de maneira que compras de outros Estados vão se tornando cada vez menores. O transporte de flores e plantas ornamentais de jardim é dos mais simples dentro desse setor, pois apenas um caminhão tipo furgão é suficiente, que é o utilizado pela maioria dos agentes da cadeia, não necessitando de refrigeração como no caso

de flores de corte. Seria interessante a realização de um estudo sobre quais os produtos e mercados, dentre as flores e plantas ornamentais, que possuem características de *commodity* ou não, assim como mudanças necessárias para tratar cada um desses tipos de produtos.

Semelhantes facilidades com transporte não necessariamente aconteceriam nos mesmos termos com a produção de flores e plantas envasadas e de corte, para as quais o lucro unitário é maior e o custo de transporte pode ser nele inserido quando tecnologia e gestão de negócios facilitam a redução de custos de produção.

A produção de flores e plantas ornamentais de jardins é a mais simples de todas não envolvendo grandes segredos tecnológicos, existindo um mercado específico para estas plantas.

Fatores que facilitam a quebra de barreiras do mercado:

- ✓ a cidade de Pareci Novo está localizada próxima de grandes centros consumidores;
- ✓ a produção de flores e plantas ornamentais permite uma concentração de produtores em uma região muito próxima inexistindo barreiras de informações entre eles;
- ✓ as vias de acesso são em geral boas;
- ✓ todos os produtores possuem veículos próprios.

Pelo fluxo de distribuição de flores e plantas ornamentais, é possível verificar que a produção de Pareci Novo é comercializada em todo o Estado do Rio Grande do Sul e uma pequena parte é distribuída aos outros Estados da Região Sul do Brasil.

A renda da população é um fator limitante desse segmento sendo identificada nas mudanças dos hábitos do consumidor. Uma expansão da demanda de flores e plantas ornamentais passa necessariamente pela mudança da renda do consumidor, em que pese fatores como mudança de gosto ou hábitos e aumento da demanda por bens complementares e substitutos já estar ocorrendo.

Na análise das margens de contribuição de receita, verifica-se que o varejista de flores e plantas ornamentais é o agente da cadeia detentor do maior lucro, para as espécies de flores e plantas ornamentais de jardim estudadas. O produtor consegue aumentar sua margem de contribuição quando realiza venda direta ao varejista ou até mesmo ao consumidor final, eliminando intermediários.

Dadas as condições apresentadas no Estado do Rio Grande do Sul, pode-se dizer que esse segmento favorece o crescimento social, já que é altamente demandante de mão-de-obra, gerando emprego para famílias e trabalhadores próximos.

### Referências Bibliográficas

- AKI, Augusto. Sobre o novo comportamento para os diversos agentes da cadeia de flores em um mercado de oferta. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental**, Campinas, v.3, n.1, p. 8-12, 1997.
- ARAÚJO, Lenice Ypiranga Benevides de. **Uma análise sobre a competitividade do complexo citrícola brasileiro**. Rio de Janeiro: UFRRJ, 1995.156p. Dissertação de Mestrado.
- ARÊDE, Maria das Graças, SILVEIRA, Alexandre J. **Instrumentos econômicos e de qualidade total em administração rural**. Manual do participante. Porto Alegre, FARSUL/SENAR, 1996.
- BARROS, J. R. Mendonça de. Política e desenvolvimento agrícola no Brasil. In: Veiga, Alberto. **Ensaio sobre política agrícola brasileira**. São Paulo: Secretaria da Agricultura, 1979. p.9-35.
- BATALHA, Mário Otávio. Sistemas Agroindustriais: Definições e Correntes Metodológicas. In: BATALHA, Mário Otávio (coord.). **Gestão Agroindustrial**. vol. 1. São Paulo: Atlas, 1997. p. 23-48.
- BLISKA, Flávia Maria de Mello, MARQUES, Pedro Valentim, RIBEIRO, Breno de Arruda Moraes, RODRIGUES, Maurício Teixeira. Cadeia agroindustrial de carne bovina no Brasil: a desossa como agente de reorganização. In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 34. Aracaju, **Anais**. Aracaju: SOBER, v.2, p. 1252-1272. 1996.
- BORGES, Cristina. **A filière suínica em Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC, 1993. Dissertação de Mestrado.

- BORTOLETO, Eloísa Elena. Cadeia industrial do leite no estado de São Paulo: tendências e demandas. In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 34. Aracaju, **Anais**. Aracaju: SOBER, v.1, p. 716-736. 1996.
- CLARO, Danny Pimentel. **Análise do Complexo Agroindustrial das Flores do Brasil**. Lavras: UFLA, 1998. 103p. Dissertação de Mestrado.
- CORREA, Aliel F., ARÊDE, Maria das Graças. **Projeto de capacitação rural: Custos de produção**. SEBRAE / RS, SENAR / RS 1996.
- CUNHA, Altivo Roberto Andrade de Almeida. **Trajetórias tecnológicas agroindustriais: aplicação para o caso de Minas Gerais**. Minas Gerais: UFMG, 1996. Dissertação de Mestrado.
- FOCHEZATTO, Adelar, MATTUELLA, Juvir Luiz. Análise da carga tributária incidente sobre produtos selecionados da cadeia agroindustrial da soja. Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 33. Curitiba, **Anais**. Curitiba: SOBER, v.1, p. 375-390. 1996.
- KÄMPF, Atelene Normann. A floricultura brasileira em números. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental, Campinas**, v.3, n.1, p. 1-7, 1997.
- KÄMPF, Atelene Normann, DAUDT, Rafael Schüür. Diagnóstico da floricultura no Rio Grande do Sul. **Ciência Rural**, Santa Maria, v.29, n.3, p. 561-563, 1999.
- MASSUQUETTI, Angélica. **A mudança no padrão de financiamento da agricultura brasileira no período 1965-97**. Porto Alegre: UFRGS, 1998. Dissertação de Mestrado.
- MATSUNAGA, Minoru. A indústria da flor no mundo e o comércio internacional do Brasil. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental, Campinas**, v.3, n.2, p. 1-4, 1997.
- MATSUNAGA, Minoru, ARRUDA, Silvia Toledo, BESSA JUNIOR, Alfredo de Almeida, OLIVETTI, Mário Pires de Almeida. Custo e rentabilidade na produção de *Gypsophila*,

região de Atibaia, estado de São Paulo, 1994. **Informações Econômicas**, SP, v.25, n.10, out. 1995.

MATSUNAGA, Minoru, OKUYAMA, Martha H., BESSA JUNIOR, Alfredo de Almeida. Cultivo em estufa de rosa cortada: custos e rentabilidade. **Informações Econômicas**. SP, v.25, n.8, ago. 1995.

MAZZALI, Leonel, COSTA, Vera Mariza Henriques de Miranda. Estratégias empresariais na reorganização agroindustrial: cadeia soja/óleo/carnes e agroindústria citrícola. In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 33. Curitiba, **Anais**. Curitiba: SOBER, v.1, p. 133-145. 1995.

NOGUEIRA JR., Sérgio Pupo. Informativo IBRAFLOR. Campinas, SP, set/out 1999.

OLIVETTI, Mário Pires de Almeida, TAKAES, Marineusa, MATSUNAGA, Minoru. Perfil da produção das principais flores de corte no estado de São Paulo. **Informações Econômicas**, SP, v.24, n.7, jul. 1994.

PELLINI, Tiago. Estrutura de custos da cadeia produtiva do leite na região sul do Brasil. Dissertação de Mestrado. Porto Alegre, 1995.

REVISTA PARECI NOVO. Prefeitura Municipal de Pareci Novo, 1999.

RICOTTO, Alcides, SABANÉS, Leandro, SARTOR, Juliane, ARÊDE, Maria das Graças. Cultivo de Flores e Plantas Ornamentais para Jardim: Custos e Rentabilidade. In: V Seminário Estadual de Administração Rural e I Seminário Sulbrasileiro de Administração Rural. Itajaí, **Anais**. ART01.2000.

SABOURIN, Eric, CERDAN, Claire. **Diagnóstico rápido dos circuitos de comercialização**. Seminário Internacional "Planejamento e Desenvolvimento Territorial". UFPB/CIRAD, Campina Grande, p. 104-108. 1999.

SATO, Renata Akemi de Carvalho, REIS, Ricardo, REIS, Antônio João dos. Competitividade da cadeia industrial do queijo no Mercosul. In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 34. Aracaju, **Anais**. Aracaju: SOBER, v.2, p. 1010-1030. 1996.

SILVEIRA, Alexandre Jeselsohn. **Sistema industrial de bovino de corte do Rio Grande do Sul: uma análise de integração de atividades em uma empresa frigorífica do estado**. Porto Alegre: UFRGS, 1998. Dissertação de Mestrado.

SMORIGO, Juliana Negrini. **Os sistemas de distribuição de flores e plantas ornamentais: uma aplicação da economia dos custos de transação**. II Workshop Brasileiro de Gestão de Sistemas Agroalimentares – PENSA/FEA/USP, Ribeirão Preto, p. 282-293. 1999.

TAKITANE, Izabel Cristina, SOUZA, Maria Célia Martins de. Coordenação de Cadeias Agroindustriais: o caso Illycafé. In: Encontro Anual da ANPAD, 19 João Pessoa, 1995. **Anais...** p. 215-233.

UFRGS. **Cadastro de produtores de flores e plantas ornamentais do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Núcleo de Floricultura/UFRGS, 1996, 101p.

**ANEXOS**

## ANEXO A

## DIAGNÓSTICO DA PRODUÇÃO DE FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS NO RS

1. De onde vem a muda?

	Coleta	Produz	Compra. De qual estado? (N – nacional; I – importada)
Sementes			
Estacas			
Cultura de tecido			

2. Quais os principais materiais empregados no preparo dos substratos neste último ano, por ordem de volume?

Na semeadura/estaquia	Próprio	Comprado
1°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
2°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
3°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
4°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
5°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
Total		
No desenvolvimento da muda	Próprio	Comprado
1°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
2°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
3°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
4°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
5°	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
Total		

3. Quais as três principais pragas e doenças ocorridas no último ano e os defensivos mais utilizados em ordem decrescente?

Pragas	1°	2°	3°
Defensivos	1°	2°	3°
Doenças	1°	2°	3°
Defensivos	1°	2°	3°

4. Participou de cursos ou palestras técnicas no último ano?

( ) sim ( ) não

Qual? \_\_\_\_\_ Sobre que assunto? \_\_\_\_\_

5. A comercialização da produção se dá através de:

( ) Venda direta para: ( ) Varejista ( ) Atacadista ( ) Consumidor final
( ) Venda na Ceasa ( ) Exportação
( ) Venda através de cooperativa / associação ( ) Outra forma

6. A produção é transportada:

( ) Pelo produtor, via: ( ) Automóvel ( ) Camioneta ( ) Caminhão
( ) Pelo consumidor, via: ( ) Automóvel ( ) Camioneta ( ) Caminhão

7. Faz propaganda de seus produtos? Como? (Esperar resposta espontânea. Se não houver, citar as opções abaixo e marcar que foi sugerido). Sugerido ( )

<input type="checkbox"/> Boca a boca	<input type="checkbox"/> Jornal	<input type="checkbox"/> Cadastros
<input type="checkbox"/> Placas	<input type="checkbox"/> Folders	<input type="checkbox"/> Referências em Guias

8. Como define o preço de venda?

<input type="checkbox"/> Utiliza preço do mercado	<input type="checkbox"/> Preço definido por associação
<input type="checkbox"/> Planilha de cálculo	<input type="checkbox"/> Preço definido por parceria

Outra forma: \_\_\_\_\_

9. Quais os três itens que pesam mais no custo de produção? (Esperar resposta espontânea. Se não houver, citar as opções abaixo e marcar que foi sugerido. Enumerar segundo ordem de importância) Sugerido ( )

<input type="checkbox"/> mão-de-obra	<input type="checkbox"/> infra-estrutura	<input type="checkbox"/> transporte
<input type="checkbox"/> impostos/taxas	<input type="checkbox"/> defensivos	<input type="checkbox"/> arrendamento/aluguel
<input type="checkbox"/> sementes /mudas	<input type="checkbox"/> substratos	

10. Qual a fonte dos recursos para custeio da produção?

<input type="checkbox"/> Própria	<input type="checkbox"/> Privada
<input type="checkbox"/> Pública Qual programa?	<input type="checkbox"/> Outra:

11. Quais as principais dificuldades enfrentadas? (Esperar resposta espontânea. Se não houver, citar as opções abaixo e marcar que foi sugerido) Sugerido ( )

<input type="checkbox"/> falta de assistência técnica	
<input type="checkbox"/> falta de insumos adequados	<input type="checkbox"/> comercialização
<input type="checkbox"/> falta de equipamentos adequados	<input type="checkbox"/> mão de obra
<input type="checkbox"/> pesquisa	<input type="checkbox"/> custeio da produção

#### MUDAS PARA JARDINS / PRAÇAS

Gênero/Nome comum	Disponibilidade		Área cultivada (m <sup>2</sup> ) (C, T, E)	Produção anual	Unidade
	Verão	Inverno			
Alegria-de-jardim					
Amor perfeito					
Árvores exóticas					
Azaléias					
Bela-emília					
Chitinha					
Coníferas					
Crista de galo					
Dracenas					
Gerânio					
Hemerocalis					
Hibisco					
Impatiens Nova Guiné					
Ipê					
Iresine					
Ixora					

Leguminosas nativas					
Orquídeas					
Outras árvores nativas					
Palmeiras					
Pingo-de-ouro					
Pitósporo					
Rosas					
Tagetes					
Tibouchina					

12. Recebe assistência técnica?

- Não      Gostaria de receber?  Sim     Não  
 Sim,       quando acontece algum problema     semanalmente     mensalmente

13. Possui responsável técnico?

- Não  
 Sim, ele(a) é:     Técnico Agrícola       Eng. Agrônomo       Biólogo  
 Outro (qual?):

#### DADOS DE IDENTIFICAÇÃO

Empresa: \_\_\_\_\_  
Proprietário: \_\_\_\_\_  
Pessoa de Contato: \_\_\_\_\_  
Endereço: \_\_\_\_\_  
CEP: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_  
Fone: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_  
E -MAIL: \_\_\_\_\_  
Inscr.Estadual: \_\_\_\_\_ CGC/MF: \_\_\_\_\_

Área total do imóvel	m <sup>2</sup> ha	Área com outras culturas	m <sup>2</sup> ha
Área com flores/ p. o.	m <sup>2</sup> ha	Tem área arrendada para floricultura	<input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não
Área total: a céu aberto	m <sup>2</sup> ha	É filiado a alguma associação	<input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não
com telado	m <sup>2</sup> ha	Qual?	
com estufa	m <sup>2</sup> ha	A quantos anos se dedica à floricultura?	

14. Qual a dependência da atividade? (percentual da renda provinda da atividade de floricultura)

<input type="checkbox"/> Até 25%	<input type="checkbox"/> 25 a 50%
<input type="checkbox"/> 50 a 75%	<input type="checkbox"/> 75 a 100%

## 15. Como é a mão-de-obra utilizada?

Número	Remuneração	Carga horária	Maior demanda	
			Inverno	Verão
Familiar	R\$ , /dia	h/dia		
Mensalista	R\$ , /dia	h/dia		
Diarista	R\$ , /dia	h/dia		
Estagiário	R\$ , /dia	h/dia		
Total	( ) Masculina ( ) Feminina			

## ANEXO B

### QUESTIONÁRIO SUPLEMENTAR

1. Situação da empresa

<input type="checkbox"/> Proprietário	<input type="checkbox"/> Arrendatário
<input type="checkbox"/> Propriedade familiar	<input type="checkbox"/> Outros (especificar)

2. Cultura / Fundamentação

<input type="checkbox"/> Italiana	<input type="checkbox"/> Portuguesa
<input type="checkbox"/> Alemã	<input type="checkbox"/> Outra

3. Grau de instrução do proprietário e dos empregados:

Proprietário		
Esposa(o)		

4. Qual a principal atividade da propriedade \_\_\_\_\_ ( %)

### ESTRUTURA PRODUTIVA

5. Quais as Principais Técnicas de Produção utilizadas:

<input type="checkbox"/> fertirrigação	<input type="checkbox"/> controle da temperatura
<input type="checkbox"/> Semeadura	<input type="checkbox"/> Irrigação manual
<input type="checkbox"/> estaquia	<input type="checkbox"/> irrigação automática
<input type="checkbox"/> nebulização	<input type="checkbox"/> aquecimento
<input type="checkbox"/> controle de fotoperíodo manual	
<input type="checkbox"/> controle de fotoperíodo automático	
<input type="checkbox"/> Iluminação	

6. Fonte de Matéria Prima:

Sementes/ mudas/material de propagação/ Adubos e defensivos:  
(Produz /Compra de terceiros – SP /outros estados, RS)

6.1. Quais as formas utilizadas para realizar a aquisição de:

- sementes
- mudas
- material propagação
- adubos
- defensivos

6.2. É necessário a compra de quantidades mínimas? (quais produtos)

6.3. Quais os prazos de pagamentos?

6.4. Realiza as compras em grupo ou sozinho?

6.5. Possui um calendário de compra? (época, planejamento)

6.6. Possui estoque? (quais produtos)

6.7. Os fornecedores vem até a propriedade?

6.8. Os fornecedores conhecem as suas necessidades?

6.9. Porque foram escolhidos estes fornecedores?

6.10. Troca de fornecedores frequentemente? Porque?

6.11. Quais os problemas na relação com os fornecedores?

6.12. O que o senhor gostaria que fosse oferecido pelos fornecedores?

7. Possui fichas técnicas de produtos e processos (receitas, referências, especificações):

Sim       Não       Somente alguns produtos

8. Realiza Controle e Codificação dos Produtos:

Sim       Não       Somente alguns produtos

9. Realiza um Processo Efetivo de Controle de Estoques:

Sim       Não       Somente alguns produtos

10. Qual o Nível de Perdas no Processo:

Produto / Processo	Nível de Perdas

#### ASPECTOS MERCADOLÓGICOS

11. O que o Cliente valoriza: ( indique os 3 mais importantes em ordem crescente )

<input type="checkbox"/> Qualidade	<input type="checkbox"/> Tradição
<input type="checkbox"/> Preço	<input type="checkbox"/> Localização
<input type="checkbox"/> Ambiente comercial	<input type="checkbox"/> Atendimento
<input type="checkbox"/> Promoção	<input type="checkbox"/> Variedade
<input type="checkbox"/> Comodidade na compra	<input type="checkbox"/> Crédito
<input type="checkbox"/> Status	<input type="checkbox"/> Outros:

12. Quais as Facilidades de Acesso ao Estabelecimento:

- ( ) Estrada Asfaltada  
 ( ) Estrada com Cascalho Bom  
 ( ) Estrada com Cascalho Ruim  
 ( ) Estrada Péssima

#### MEIO AMBIENTE

13. Qual a forma de produção:

- ( ) Convencional ( ) Com controle integrado de pragas e doenças  
 ( ) Ecológico/orgânico ( ) Outro(especifique)

14. Quais os resíduos provenientes do processo produtivo e sua destinação:

Resíduo	Destinação	Local de armazenagem
Vasilhames de defensivos		
Latas		
vasos		
plástico		
plantas mortas/doentes		
ervas daninhas		
substrato contaminado		
madeira		
papelão		
outros		

Obs: 1. A destinação refere-se a se o produto é compostado, reciclado, enterrado, vendido, etc.

2. O local de armazenagem refere-se a área coberta com telhado, lona ,céu aberto, etc.

15. Realiza a tríplice lavagem das embalagens dos defensivos?:

- ( ) Sim ( ) Não Porque? \_\_\_\_\_

16. Fonte de água utilizada:

- ( ) Poço cavado (raso) ( ) Poço artesiano  
 ( ) Chuva ( ) Rio  
 ( ) Açude ( ) Rede pública  
 ( ) Fonte

17. Tem interesse em comercializar os produtos :

- ( ) CEASA de Porto Alegre  
 ( ) Central regional  
 ( ) Está bom assim  
 ( ) Outros (especifique)

18. Quem foram os primeiros produtores?

19. Quando o senhor(a) começou a produzir?

20. Porque o senhor(a) optou pela produção de flores?

21. Qual o motivo da escolha destes produtos?

## ANEXO C

### Questionário - Atacadistas

Nome da empresa:

Endereço:

#### 1. Bens imóveis utilizados para a comercialização de flores e plantas ornamentais:

Tipo	Tamanho	Ano construção	Vida útil	

#### 2. Máquinas e equipamentos:

Tipo	Marca e ano	Vida útil	Valor atual	

#### 3. Mão-de-obra:

	Remuneração	Carga horária	Tarefa	
Familiar				
Mensalista				

#### 4. Despesas gerais:

Itens	Descrição	Valor

#### 5. Despesas efetuadas com a CEASA:

Itens	Descrição	Valor

6. Quantas caixas/mês são comercializadas?

7. De quantos produtores é adquirido este volume? Quem são os principais fornecedores?

8. Quais são os meses de maior comercialização?

9. Qual a distância média percorrida por dia para adquirir esta produção e em que dias da semana?

segunda	terça	quarta	quinta	sexta	sábado	domingo

10. Porque você escolheu estes produtores?

11. É exercido algum tipo de política na aquisição desse produto para que o produtor permaneça com a empresa? Qual?

12. Quais as vantagens que você vê para que o produtor comercialize com sua empresa?

13. Você acredita que o produtor está satisfeito com a forma de comercialização de seu produto?

14. Você está satisfeito com a comercialização das flores e plantas ornamentais?

15. Você acredita que o preço pago ao produtor tem sido compensador para ele?

16. A maior parte da produção é comprada dentro do RS ou vem de fora?

17. Qual é a percentagem de flores e plantas ornamentais que você comercializa?

18. Qual o nível de perdas na comercialização, e qual o destino das mesmas?

19. A quanto tempo você trabalha como atacadista? E porque?

20. Qual era sua ocupação anterior?
21. Você possui mais alguma atividade?
22. Quais são as espécies mais importantes comercializadas, as que geram maior lucro?
23. Em que cidades você compra flores e plantas ornamentais? Quais as principais espécies?
24. Quais os destinos da produção? E em que percentagem?
25. Como é realizado o transporte? E porque?
26. Qual o tempo que as flores e plantas ornamentais permanecem com você?
27. È realizado algum trato cultural neste período? Quais?
28. Você classifica as flores e plantas ornamentais para vender? Como?
29. Você acredita que haveria a possibilidade de existir integração entre produtores e atacadistas? Você participaria?
30. Você faz propaganda de seus produtos? Como?
31. Você consegue prazos para pagamentos?
32. Você oferece prazos aos seus clientes?

**ANEXO D**

## Questionário - Varejistas

Nome:

Empresa:

1. A quanto tempo você trabalha com flores e plantas ornamentais?
2. Quem são seus principais fornecedores?
3. Eles são do RS ou de outros Estados?
4. Em que tipo de veículo é realizado o transporte das flores e plantas ornamentais?
5. Quem realiza o transporte?
6. Em que horários você recebe (busca) as flores e plantas ornamentais?
7. Qual a distância que as flores e plantas ornamentais são transportadas?
8. Qual o tempo gasto com transporte?
9. Realiza propaganda de seus produtos? Como?
10. Existe algum tipo de contrato entre você e o fornecedor? Você tem interesse em fazer?
11. Há algum tipo de acordo entre você e o fornecedor?
12. Há algum tipo de garantia de fornecimento?
13. Há fornecimento permanente?
14. Porque você escolheu estes fornecedores?
15. Você já precisou trocar de fornecedores? Porque?

16. Você consegue prazos para pagamentos?
17. Os preços pagos pelas flores e plantas ornamentais estão bons? Qual o preço médio da caixa?
18. É necessário que você compre quantidades mínimas?
19. Qual a periodicidade que você compra flores e plantas ornamentais? Em que quantidades?
20. Se você encomenda algum produto e quando ele chega você percebe que a qualidade não é a esperada, você é obrigado a comprar este produto? Se sim, consegue preços menores?
21. Qual o nível de perdas? E qual o destino das mesmas?
22. Quem é o responsável pelas perdas?
23. São realizadas trocas com o fornecedor quando não há vendas de algum produto?
24. Você possui um depósito central ou as flores e plantas ornamentais ficam todas na loja?
25. Você possui flores e plantas ornamentais em estoque?
26. Qual o tempo que elas ficam em estoque?
27. Como é feita a reposição? É automática ou não?
28. Você faz algum tipo de controle das vendas?
29. Quem é o responsável pelo controle e reposição de estoques?
30. Quem arruma o local de venda? Há algum critério a ser seguido?

31. Você realiza tratos culturais?

32. O que você faz para que as flores e plantas ornamentais se conservem por mais tempo?

33. Quem são seus principais clientes?

34. Você realiza promoções?

35. Você oferece prazos de pagamentos?

## ANEXO E

### FLUXO DE CAIXA – RECEBIMENTOS

<b>Vend. Prod./Meses</b>	<b>MAI</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SET</b>	<b>OUT</b>	<b>NOV</b>	<b>DEZ</b>	<b>JAN</b>	<b>FEV</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>TOTAL/ ANO</b>
Flores varias	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	5.250	5.250	3.500	3.500	5.250	7.000	<b>71.750</b>
<b>TOTAL</b>	<b>7000</b>	<b>7000</b>	<b>7000</b>	<b>7000</b>	<b>7000</b>	<b>7000</b>	<b>5250</b>	<b>5250</b>	<b>3500</b>	<b>3500</b>	<b>5250</b>	<b>7000</b>	<b>71.750</b>

**ANEXO F**

**FLUXO DE CAIXA - DESPESAS OPERACIONAIS**

**PAGAMENTOS INSUMOS PRODUÇÃO DE FLORES**

<b>ITENS / MES</b>	<b>MAI</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SET</b>	<b>OUT</b>	<b>NOV</b>	<b>DEZ</b>	<b>JAN</b>	<b>FEV</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>TOT/AN O</b>	<b>%</b>
sementes	400	400	600	400	2.000	600	600	400	0	0	2000	0	7.400	43,7
fertilizantes de base	0	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	300	600	3,5
fertilizantes de cobertura	0	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	300	600	3,5
inseticidas	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	0	200	1,2
fungicidas	0	0	0	0	0	400	0	0	0	0	0	0	400	2,4
saco plástico	0	0	600	0	0	0	0	0	0	600	0	0	1.200	7,1
bandejas madeira	400	400	400	400	400	400	300	300	200	200	300	400	4.100	24,2
substrato	0	0	0	300	0	0	0	0	0	370	0	0	670	4,0
terra	0	0	0	400	0	0	0	0	0	400	0	0	800	4,7
casca acácia	0	0	0	240	0	0	0	0	0	240	0	0	480	2,8
casca arroz	0	0	0	100	0	0	0	0	0	100	0	0	200	1,2
esterco galinha	0	0	0	100	0	0	0	0	0	100	0	0	200	1,2
sulfato aradie	0	0	0	40	0	0	0	0	0	40	0	0	80	0,5
<b>sub-total</b>	<b>800</b>	<b>800</b>	<b>1600</b>	<b>1980</b>	<b>3000</b>	<b>1600</b>	<b>900</b>	<b>700</b>	<b>200</b>	<b>2050</b>	<b>2300</b>	<b>1000</b>	<b>16.930</b>	<b>100,0</b>

**% TOTAL DESPESAS 36%**

**ANEXO G**

**FLUXO DE CAIXA - DESPESAS OPERACIONAIS  
PAGAMENTOS PARA OPERAÇÃO**

ITENS / MES	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	TOT/ANO	%
<b>1 M.O. ENC. SOCIAIS</b>														
salario empregado perm.	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9.600	
salario empregado temp.	400	400	400	400	400	400	400	400	0	0	400	400	4.000	
INPS	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	1.152	
Férias	0	0	0	0	0	0	0	0	400	400	0	0	800	
Gratificação	0	0	0	0	0	0	0	800	0	0	0	0	800	
alvará licença	86	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	86	
<b>sub-total</b>	<b>1382</b>	<b>1296</b>	<b>1296</b>	<b>1296</b>	<b>1296</b>	<b>1296</b>	<b>1296</b>	<b>2096</b>	<b>1296</b>	<b>1296</b>	<b>1296</b>	<b>1296</b>	<b>16.438</b>	<b>35%</b>
<b>2 VEÍCULOS</b>														
combustível, óleo e lubr.	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	2.280	
Imposto	300	0	290	0	0	0	0	0	0	0	0	0	590	
Seguro	151	0	0	0	0	0	0	0	0	151	151	151	604	
<b>sub-total</b>	<b>641</b>	<b>190</b>	<b>480</b>	<b>190</b>	<b>190</b>	<b>190</b>	<b>190</b>	<b>190</b>	<b>190</b>	<b>341</b>	<b>341</b>	<b>341</b>	<b>3.474</b>	<b>7%</b>
<b>3 REPARAÇÕES</b>														
reparac. Estufas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	600	600	
<b>sub.total</b>	<b>0</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>1%</b>										
<b>4 COMPRA CAPITAL</b>														
compra furgão	0	0	0	0	0	0	0	0	0	900	900	900	2.700	
<b>sub.total</b>	<b>0</b>	<b>900</b>	<b>900</b>	<b>900</b>	<b>2.700</b>	<b>6%</b>								
<b>5 EMPRÉSTIMOS</b>														
pag. Emprést. Curto p.	0	0	0	0	0	750	0	0	0	0	0	0	750	
pag. Emprést. Longo p.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.800	0	1.800	
<b>sub-total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>750</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>2.550</b>	<b>5%</b>
<b>6 CUSTOS FIXOS</b>														
imposto territorial rural	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	
Sindicato	0	0	0	90	0	0	0	0	0	0	0	0	90	
taxa cooperativa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35	35	
energia elétrica	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420	
Telefone	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	216	
seguro medico flia.	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	2.304	
seguro vida	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	900	
seguro casa flia.	0	0	0	0	0	0	0	0	102	0	0	0	102	
seguro vida	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	780	
<b>sub-total</b>	<b>393</b>	<b>385</b>	<b>385</b>	<b>475</b>	<b>385</b>	<b>385</b>	<b>385</b>	<b>385</b>	<b>487</b>	<b>385</b>	<b>385</b>	<b>420</b>	<b>4.855</b>	<b>10%</b>
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>3196</b>	<b>2671</b>	<b>3761</b>	<b>3941</b>	<b>4871</b>	<b>4221</b>	<b>2771</b>	<b>3371</b>	<b>2173</b>	<b>4972</b>	<b>7022</b>	<b>4557</b>	<b>47.547</b>	<b>100%</b>

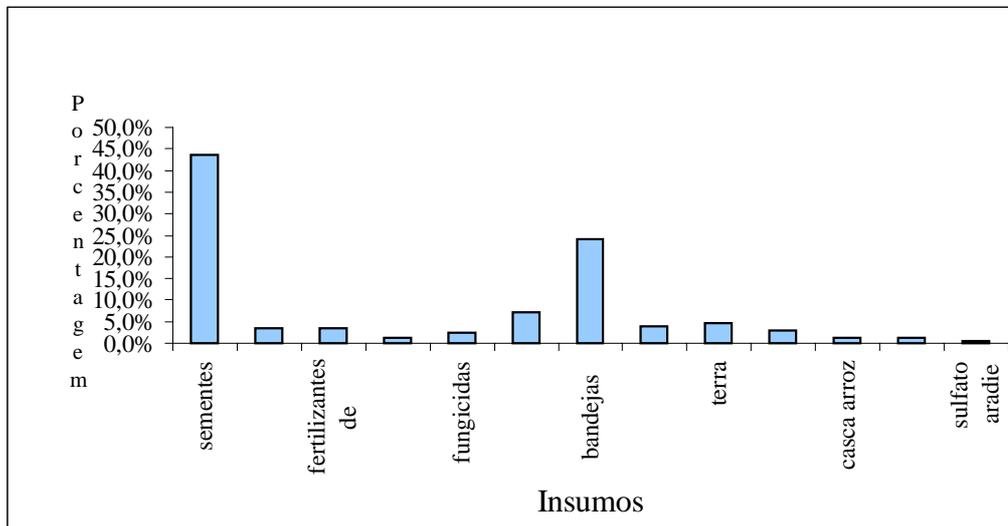
## ANEXO H

### SUMÁRIO FLUXO DE CAIXA

<b>ITENS / MES</b>	<b>MAI</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SET</b>	<b>OUT</b>	<b>NOV</b>	<b>DEZ</b>	<b>JAN</b>	<b>FEV</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>TOT/ANO</b>
Saldo existente mes anterior	0	3.194	6.933	9.582	12.051	13.590	15.779	17.668	18.957	19.694	17.632	15.270	
Recebimentos	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	5.250	5.250	3.500	3.500	5.250	7.000	<b>71.750</b>
Pagamentos	3.216	2.671	3.761	3.941	4.871	4.221	2.771	3.371	2.173	4.972	7.022	4.557	<b>47.547</b>
Saldo das operações	3.784	7.523	10.172	12.641	14.180	16.369	18.258	19.547	20.284	18.222	15.860	17.713	
Retiradas do proprietário	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	<b>12.000</b>
Imposto de Renda do prop.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
Outras rendas (aposentadoria)	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	<b>4.920</b>
<b>Saldo de Caixa</b>	<b>3.194</b>	<b>6.933</b>	<b>9.582</b>	<b>12.051</b>	<b>13.590</b>	<b>15.779</b>	<b>17.668</b>	<b>18.957</b>	<b>19.694</b>	<b>17.632</b>	<b>15.270</b>	<b>17.123</b>	<b>17.123</b>

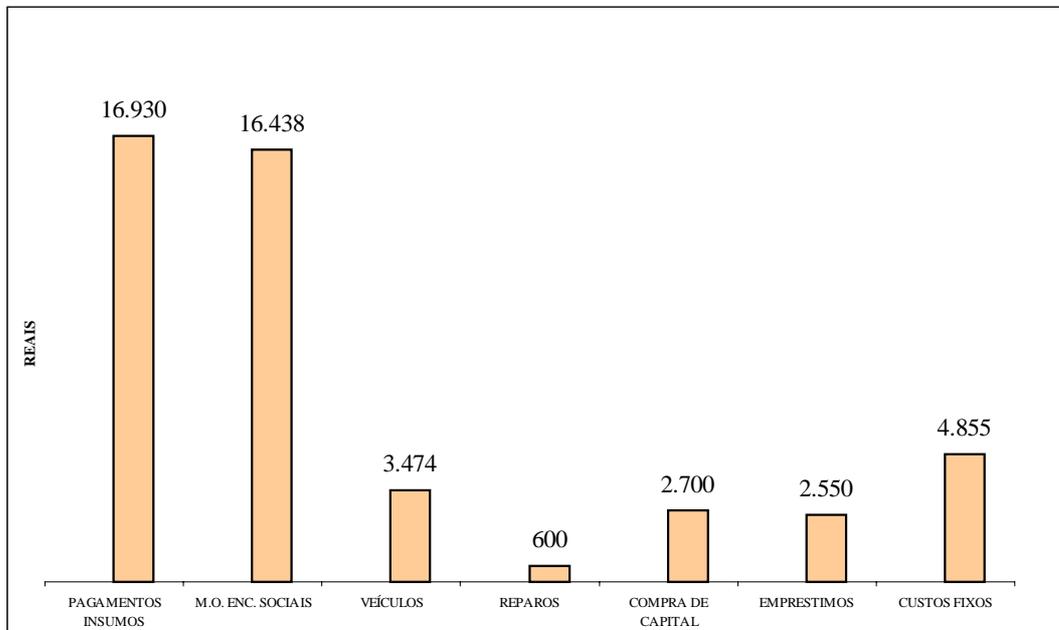
## ANEXO I

**Gráfico 9: Distribuição de pagamentos de insumos**



Fonte: Ricotto, Sabanês, Sartor e Arêde

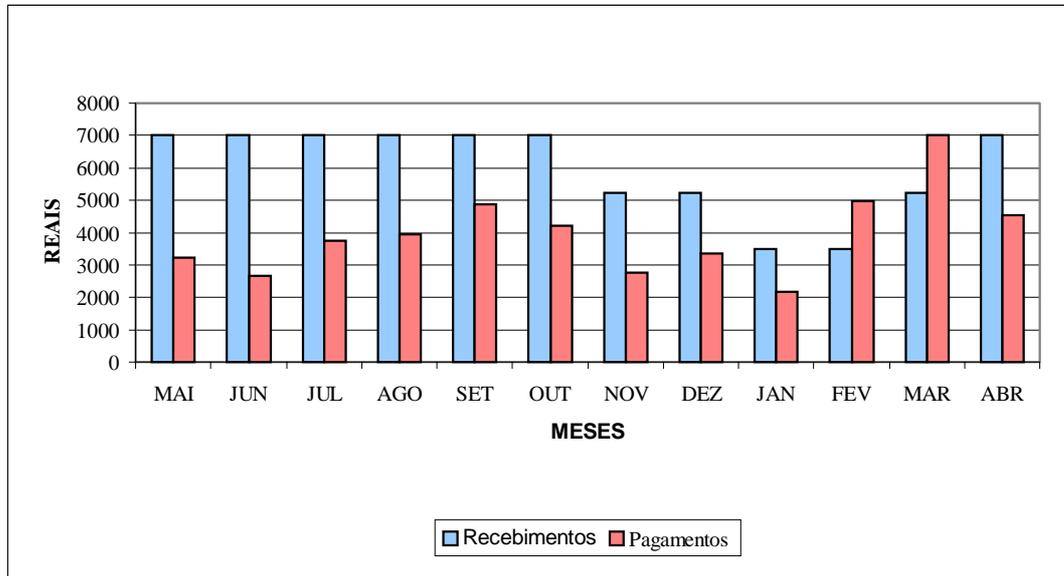
**Gráfico 10: Distribuição de despesas**



Fonte: Ricotto, Sabanês, Sartor e Arêde

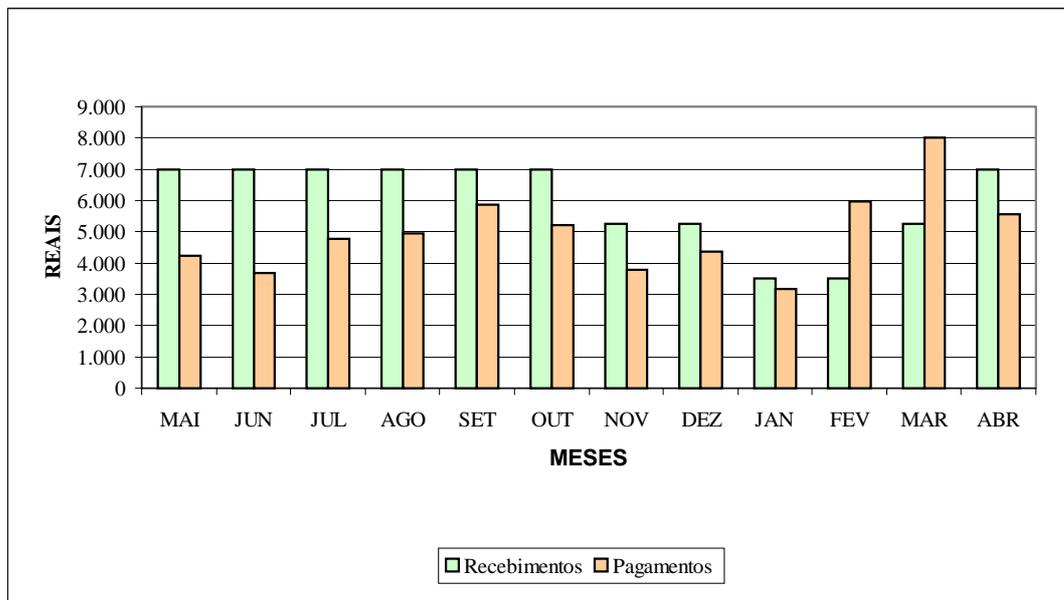
## ANEXO J

**Gráfico 11: Relação recebimentos/pagamentos**



Fonte: Ricotto, Sabanês, Sartor e Arêde

**Gráfico 12: Relação recebimento/pagamento + retirada do produtor**



Fonte: Ricotto, Sabanês, Sartor e Arêde

## ANEXO K

## CUSTOS DE PRODUÇÃO – tagete

Discriminação	1 semana	2 semana	3 semana	4 semana	5 semana	6 semana	7 semana	TOTAL	%
<b>MÃO-DE-OBRA</b>									
preparo sementeira	0,35							0,35	0,15
aplicação fungicida	0,69							0,69	0,30
Regas	1,21	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	15,77	6,89
preparo substrato	3,89							3,89	1,70
enchimento sacos		10,00						10,00	4,37
Envasamento			12,48					12,48	5,45
aplicação regulador				0,10				0,10	0,04
disposição na estufa				2,08				2,08	0,91
Adubação				0,69	0,69	0,69	0,69	2,77	1,21
pulverização (inseticida+fungicida)				0,69		0,69		1,39	0,61
afastamento						2,08		2,08	0,91
encaixotamento							2,08	2,08	0,91
<b>Insumos</b>									
sementes	60,00							60,00	26,21
substrato + sanchain	0,48							0,48	0,21
reductor				0,20				0,20	0,09
adubos				1,5	1,5	1,5	1,5	6,00	2,62
fungicida				0,20		0,20		0,40	0,17
inseticida				0,20		0,20		0,40	0,17
terra + adubo orgânico + casca acácia + casca arroz +		5,72						5,72	2,50
sulfato de aradie									
Outros (energia elétrica,...)								15,79	6,90
<b>Custo Direto</b>								<b>142,67</b>	<b>62,33</b>
Depreciação								21,60	9,44
Custo Op. Terra								3,9	1,70
Custo Op. Capital								21,69	9,48
Custo Adm.								39,02	17,05
<b>Custo Indireto</b>								<b>86,21</b>	<b>37,67</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>								<b>228,88</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborado pela autora

## ANEXO L

## CUSTOS DE PRODUÇÃO - alegria-de-jardim

Discriminação	1 semana	2 semana	3 semana	4 semana	5 semana	6 semana	7 semana	TOTAL	%
<b>MÃO-DE-OBRA</b>									
preparo sementeira	0,35							0,35	0,19
aplicação fungicida	0,69							0,69	0,38
regas	1,21	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	15,77	8,53
preparo substrato	3,89							3,89	2,10
enchimento sacos		10,00						10,00	5,41
envasamento			12,48					12,48	6,75
aplicação regulador				0,10				0,10	0,05
disposição na estufa				2,08				2,08	1,13
adubação				0,69	0,69	0,69	0,69	2,77	1,50
pulverização (inseticida+fungicida)				0,69		0,69		1,39	0,75
afastamento						2,08		2,08	1,13
encaixotamento							2,08	2,08	1,13
Insumos									
sementes	16,00							16,00	8,65
substrato + sanchain	0,48							0,48	0,26
reductor				0,20				0,20	0,11
adubos				1,5	1,5	1,5	1,5	6,00	3,25
fungicida				0,20		0,20		0,40	0,22
inseticida				0,20		0,20		0,40	0,22
terra + adubo orgânico + casca acácia + casca arroz + sulfato de aradie		5,72						5,72	3,09
Outros (energia elétrica,...)								15,79	8,54
<b>Custo Direto</b>								<b>98,67</b>	<b>53,37</b>
Depreciação								21,60	11,68
Custo Op. Terra								3,9	2,11
Custo Op. Capital								21,69	11,73
Custo Adm.								39,02	21,11
<b>Custo Indireto</b>								<b>86,21</b>	<b>46,63</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>								<b>184,88</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborado pela autora

## ANEXO M

## CUSTOS DE PRODUÇÃO – cravina

Discriminação	1 semana	2 semana	3 semana	4 semana	5 semana	6 semana	7 semana	TOTA L	%
<b>MÃO-DE-OBRA</b>									
preparo sementeira	0,35							0,35	0,15
aplicação fungicida	0,69							0,69	0,29
regas	1,21	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	15,77	6,69
preparo substrato	3,89							3,89	1,65
enchimento sacos		10,00						10,00	4,24
envasamento			12,48					12,48	5,29
aplicação regulador				0,10				0,10	0,04
disposição na estufa				2,08				2,08	0,88
adubação				0,69	0,69	0,69	0,69	2,77	1,18
pulverização (inseticida+fungicida)				0,69		0,69		1,39	0,59
afastamento						2,08		2,08	0,88
encaixotamento							2,08	2,08	0,88
<b>Insumos</b>									
sementes	67,00							67,00	28,40
substrato + sanchain	0,48							0,48	0,20
reductor				0,20				0,20	0,08
adubos				1,5	1,5	1,5	1,5	6,00	2,54
fungicida				0,20		0,20		0,40	0,17
inseticida				0,20		0,20		0,40	0,17
terra + adubo orgânico + casca acácia + casca arroz + sulfato de aradie		5,72						5,72	2,42
Outros (energia elétrica,...)								15,79	6,69
<b>Custo Direto</b>								<b>149,67</b>	<b>63,45</b>
Depreciação								21,60	9,16
Custo Op. Terra								3,9	1,65
Custo Op. Capital								21,69	9,20
Custo Adm.								39,02	16,54
<b>Custo Indireto</b>								<b>86,21</b>	<b>36,55</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>								<b>235,88</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborado pela autora

## ANEXO N

## CUSTOS DE PRODUÇÃO - chitinha

Discriminação	1 semana	2 semana	3 semana	4 semana	5 semana	6 semana	7 semana	TOTA L	%
<b>MÃO-DE-OBRA</b>									
preparo sementeira	0,35							0,35	0,16
aplicação fungicida	0,69							0,69	0,32
regas	1,21	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	15,77	7,37
preparo substrato	3,89							3,89	1,82
enchimento sacos		10,00						10,00	4,68
envasamento			12,48					12,48	5,83
aplicação regulador				0,10				0,10	0,05
disposição na estufa				2,08				2,08	0,97
adubação				0,69	0,69	0,69	0,69	2,77	1,30
pulverização (inseticida+fungicida)				0,69		0,69		1,39	0,65
afastamento						2,08		2,08	0,97
encaixotamento							2,08	2,08	0,97
<b>Insumos</b>									
sementes	45,00							45,00	21,04
substrato + sanchain	0,48							0,48	0,22
reductor				0,20				0,20	0,09
adubos				1,5	1,5	1,5	1,5	6,00	2,81
fungicida				0,20		0,20		0,40	0,19
inseticida				0,20		0,20		0,40	0,19
terra + adubo orgânico + casca acácia + casca arroz + sulfato de aradie		5,72						5,72	2,67
Outros (energia elétrica,...)								15,79	7,38
<b>Custo Direto</b>								<b>127,67</b>	<b>59,69</b>
Depreciação								21,60	10,10
Custo Op. Terra								3,9	1,82
Custo Op. Capital								21,69	10,14
Custo Adm.								39,02	18,24
<b>Custo Indireto</b>								<b>86,21</b>	<b>40,31</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>								<b>213,88</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborado pela autora

## ANEXO O

## CUSTOS DE PRODUÇÃO – petúnia

Discriminação	1 semana	2 semana	3 semana	4 semana	5 semana	6 semana	7 semana	TOTAL	%
<b>MÃO-DE-OBRA</b>									
preparo sementeira	0,35							0,35	0,15
aplicação fungicida	0,69							0,69	0,30
regas	1,21	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	15,77	6,89
preparo substrato	3,89							3,89	1,70
enchimento sacos		10,00						10,00	4,37
envasamento			12,48					12,48	5,45
aplicação regulador				0,10				0,10	0,04
disposição na estufa				2,08				2,08	0,91
adubação				0,69	0,69	0,69	0,69	2,77	1,21
pulverização (inseticida+fungicida)				0,69		0,69		1,39	0,61
afastamento						2,08		2,08	0,91
encaixotamento							2,08	2,08	0,91
<b>Insumos</b>									
sementes	60,00							60,00	26,21
substrato + sanchain	0,48							0,48	0,21
reductor				0,20				0,20	0,09
adubos				1,5	1,5	1,5	1,5	6,00	2,62
fungicida				0,20		0,20		0,40	0,17
inseticida				0,20		0,20		0,40	0,17
terra + adubo orgânico + casca acácia + casca arroz + sulfato de aradie		5,72						5,72	2,50
Outros (energia elétrica,...)								15,79	6,90
<b>Custo Direto</b>								<b>142,67</b>	<b>62,33</b>
Depreciação								21,60	9,44
Custo Op. Terra								3,9	1,70
Custo Op. Capital								21,69	9,48
Custo Adm.								39,02	17,05
<b>Custo Indireto</b>								<b>86,21</b>	<b>37,67</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>								<b>228,88</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborado pela autora

## ANEXO P

## CUSTOS DE PRODUÇÃO - pingo-de-ouro

Discriminação	1 semana	2 semana	3 semana	4 semana	5 semana	6 semana	7 semana	TOTA L	%
<b>MÃO-DE-OBRA</b>									
preparo substrato	3,89							3,89	2,28
enchimento sacos	10,00							10,00	5,87
preparo material	2,08							2,08	1,22
repicagem	12,48							12,48	7,33
regas	2,08	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	16,64	9,77
aplicação regulador				0,10				0,10	0,06
disposição na estufa				2,08				2,08	1,22
adubação				0,69	0,69	0,69	0,69	2,77	1,63
pulverização (inseticida+fungicida)				0,69		0,69		1,39	0,81
afastamento						2,08		2,08	1,22
encaixotamento							2,08	2,08	1,22
Insumos									
reductor				0,20				0,20	0,12
adubos				1,5	1,5	1,5	1,5	6,00	3,52
fungicida				0,20		0,20		0,40	0,23
inseticida				0,20		0,20		0,40	0,23
terra + adubo orgânico +		5,72						5,72	3,36
casca acácia + casca arroz +									
sulfato de aradie									
Outros (energia elétrica,...)								15,79	9,27
<b>Custo Direto</b>								<b>84,10</b>	<b>49,38</b>
Depreciação								21,60	12,68
Custo Op. Terra								3,9	2,29
Custo Op. Capital								21,69	12,74
Custo Adm.								39,02	22,91
<b>Custo Indireto</b>								<b>86,21</b>	<b>50,62</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>								<b>170,31</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborado pela autora

## ANEXO Q

## Análise dos Custos de Produção

Discriminação	tagete	alegria-de-jardim	cravina	chitinha	petúnia	pingo-de-ouro
Custo Direto	R\$ 142,67	R\$ 98,67	R\$ 149,67	R\$ 127,67	R\$ 142,67	R\$ 84,10
Custo Indireto	R\$ 86,21	R\$ 86,21	R\$ 86,21	R\$ 86,21	R\$ 86,21	R\$ 86,21
Custo Total	R\$ 228,88	R\$ 184,88	R\$ 235,88	R\$ 213,88	R\$ 228,88	R\$ 170,31
Preço Médio	R\$ 0,2333	R\$ 0,2333	R\$ 0,2667	R\$ 0,2333	R\$ 0,2333	R\$ 0,2333
Custo em Produto	981	792	885	917	981	730
Produção	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Receita Total	R\$ 233,33	R\$ 233,33	R\$ 266,67	R\$ 233,33	R\$ 233,33	R\$ 233,33
Preço de Custo	R\$ 0,2289	R\$ 0,1849	R\$ 0,2359	R\$ 0,2139	R\$ 0,2289	R\$ 0,1703
Lucro por Unidade	R\$ 0,0045	R\$ 0,0485	R\$ 0,0308	R\$ 0,0195	R\$ 0,0045	R\$ 0,0630
Lucratividade	0,002%	0,021%	0,012%	0,01%	0,002%	0,03%
Resultado Financeiro	R\$ 4,45	R\$ 48,45	R\$ 30,79	R\$ 19,45	R\$ 4,45	R\$ 63,02

Fonte: elaborado pela autora

## ANEXO R

### Demonstrativo de Renda

Receitas Operacionais	R\$	%	Despesas Operacionais	R\$	%
tagete	7.000	9,76	Custos Diretos		
alegria-de-jardim	7.000	9,76	Insumos		
cravina	7.000	9,76	sementes	7.400	15,56
chitinha	7.000	9,76	fertilizantes de base	600	1,26
petúnia	7.000	9,76	fertilizantes de cobertura	600	1,26
pingo-de-ouro	7.000	9,76	inseticidas	200	0,42
outros	36.750	51,22	fungicidas	400	0,84
TOTAL	71.750	100,00	saco plástico	1.200	2,52
			bandejas madeira	4.100	8,62
			substrato	670	1,41
			terra	800	1,68
			casca de acácia	480	1,01
			casca de arroz	200	0,42
			esterco de galinha	200	0,42
			sulfato aradie	80	0,17
			Subtotal	16.930	35,61
			Mão-de-obra e encargos		
			salário empregado perm.	9.600	20,19
			salário empregado temp.	4.000	8,41
			INPS	1.152	2,42
			férias	800	1,68
			gratificação	800	1,68
			alvará licença	86	0,18
			Subtotal	16.438	34,57
			Conservação e reposição		
			conserv. e desp. veículos	3.474	7,31
			conserv. instalações	600	1,26
			Subtotal	4.074	8,57
			Compra furgão	2.700	5,68
			Empréstimos	2.550	5,36
			Custos Indiretos		
			imposto territorial rural	8	0,02
			sindicato	90	0,19
			taxa cooperativa	35	0,07
			energia elétrica	420	0,88
			telefone	216	0,45
			seguro medico flia.	2.304	4,85
			seguro vida	900	1,89
			seguro casa flia.	102	0,21
			seguro vida	780	1,64
			Subtotal	4.855	10,21
			TOTAL	47.547	100,00
			Receita Operacional Líquida	24.203	

Fonte: elaborado pela autora

## ANEXO S

ATIVO		%
<b>a) CIRCULANTE</b>		
a1) Caixa/Bancos	800,00	
a3) Caderneta de poupança	2.000,00	
a4) Contas a Receber	9.000,00	
a5) Produtos p/Venda	15.500,00	
a6) Insumos Estocados	3.035,40	
<b>TOTAL CIRCULANTE</b>	<b>30.335,40</b>	<b>27%</b>
<b>b) FIXO</b>		
b1) Máquinas e ferramentas	32.471,99	
b2) Benfeitorias e constr.	44.018,99	
b3) Terra	4.400,00	
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>80.890,98</b>	<b>73%</b>
<b>ATIVO TOTAL</b>	<b>111.226,38</b>	<b>100%</b>

PASSIVO		%
<b>c) EXIGÍVEL</b>		
c1) Contas a Pagar	1.300,00	
c2) Curto Prazo	2.562,00	
c3) Longo Prazo	16.200,00	
<b>TOTAL EXIGIVEL</b>	<b>20.062,00</b>	<b>18%</b>
<b>d) PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>91.164,38</b>	<b>82%</b>
<b>PASSIVO TOTAL</b>	<b>111.226,38</b>	<b>100%</b>

Fonte: Ricotto, Sabanés, Sartor e Arêde

**ANEXO T****INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS**

<b>INDICADORES</b>	<b>VALOR (R\$)</b>	<b>DESEJÁVEL</b>
Capital circulante líquido	26.473,40	Positivo
Solvência imediata	3,06	> 1
Índice de liquidez corrente	7,85	> 2
Margem garantia do ativo total	5,54	> 4

Fonte: Ricotto, Sabanés, Sartor e Arêde