

---

## CARACTERIZAÇÃO DO SEGMENTO DE PLANTAS ORNAMENTAIS DE TEÓFILO OTONI-MG: PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

### Segment characterization of ornamental plants of Teófilo Otoni-MG: production and marketing

#### Hilton Manoel Dias Ribeiro

Economista pela Universidade Federal de Viçosa – UFV. Professor do Departamento de Economia da UFJF – Campus Governador Valadares. Doutorando em Economia - UFJF. Av. Doutor Raimundo Monteiro Rezende, Centro. CEP: 35.010-177, Governador Valadares, MG. hilton.manoel@uff.edu.br

#### Viviani Silva Lírio

Economista pela Universidade Federal do Espírito Santo - UFES. Professora do Departamento de Economia Rural – DER/UFV. Av. P.H. Rolfs, s/n - Prédio Anexo, sala 236. Campus Universitário. CEP: 36.570-000. Viçosa, MG. vslirio@ufv.br

#### Ângela Cristina Oliveira Stringheta

Universidade Federal de Viçosa, Centro de Ciências Agrárias. Av. P.H. Rolfs, s/n. Campus Universitário. CEP: 36.570-000 - Vicososa, MG - Brasil. angelaco@gmail.com

---

**Resumo:** este trabalho teve origem a partir de ampla pesquisa realizada no segmento de plantas ornamentais de Teófilo Otoni, município no qual se insere uma comunidade rural ligada a essa atividade e altamente dependente da mesma. Objetivou-se caracterizar esse grupo, tanto pelos aspectos da produção, quanto da comercialização, buscando compreender os espaços para a consolidação de propostas de ações públicas e privadas. Os resultados mostraram a existência de diversos gargalos presentes na parte técnica, reduzido nível de capacitação e padrão de preços aquém do desejado, devido ao baixo valor agregado dos produtos. Além disso, as informações obtidas sobre a organização dos produtores e os procedimentos de comercialização confirmaram amplo espaço de atuação de novas medidas que aprimorem a integração entre os produtores e outros elos da cadeia. A importância dessa pesquisa reside em sua exclusividade, sendo que os estudos para o desenvolvimento da cadeia produtiva de plantas ornamentais de Teófilo Otoni dependerão do correto conhecimento acerca dessa atividade, por parte dos formuladores de políticas públicas e ações privadas preocupados com o desenvolvimento desse município.

**Palavras-chave:** Floricultura; Tecnologia; Comercialização; Teófilo Otoni.

**Abstract:** this work originated from extensive research conducted in the ornamental plants' segment of Teófilo Otoni city, City which incorporates a rural community connected to that activity and highly dependent on the same. The aim of the research was to characterize this group, both the aspects of production as the marketing, trying to understand the spaces for the proposed consolidation of public and private action. The results showed the existence of many bottlenecks in the present technique, low level of training and standard prices lagging behind, due to the low value-added products. Moreover, the information obtained about the organization of producers and marketing procedures confirmed ample performance of new measures that improve integration among producers and other links in the chain, such as suppliers, consumers and local institutions. The importance of this research was in its exclusivity, and studies for the development of the Teófilo Otoni's productive chain of ornamental plants depend on the correct knowledge of this activity on the part of policymakers and private actions concerned with the development of this city.

**Keywords:** Floriculture; Technology, Trade, Teófilo Otoni.

---

## 1 Introdução

Este trabalho sumariza informações relativas à produção e comercialização de plantas ornamentais em Teófilo Otoni-MG. Os dados aqui apresentados e discutidos originaram-se de levantamento realizado junto aos produtores rurais do município que, de forma exclusiva ou prioritária, atuam na produção de plantas ornamentais.

A motivação para a realização deste levanta-

mento teve suas raízes na percepção institucional da Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior de Minas Gerais – SECTES/MG, através do Polo de Inovação de Teófilo Otoni, sobre a importância de construir uma rede de ações capazes de apoiar a produção e comercialização de plantas ornamentais nesta parte do estado. Além disso, no contexto da reflexão sobre quais mecanismos de ação seriam mais efetivos para ampliar a competitividade deste setor, observou-se que as mudanças sociais e econômicas, bases das alterações estruturais do agronegócio, criaram novas

demandas para os produtores, muitas delas relacionadas a fatores subjetivos, como beleza, originalidade, moda e até mesmo questões relativas à percepção de bem-estar individual ou coletivo.

O propósito de caracterizar o perfil do produtor de plantas ornamentais em Teófilo Otoni deriva da necessidade de melhor conhecer este agente, suas percepções sobre a atividade desenvolvida, seus limites e dificuldade e sua capacidade de aceitar propostas de inovação e, ou, modificações nos padrões usualmente utilizados. A construção dessa base permitirá a elaboração de propostas de ação mais efetivas, uma vez que já se conhecerá, previamente, os melhores pontos de intervenção e os limites de aceitação de novos modelos de desenvolvimento produtivo.

Dois outros aspectos que não podem ser desconsiderados referem-se à existência de uma base produtiva já significativa na região e a percepção de possibilidade de aumento da competitividade dos produtores. Na prática, isso indica ser possível construir mecanismos de apoio ao desenvolvimento setorial, com efeitos positivos sobre as condições de renda e qualidade de vida dos empresários rurais.

O setor de Flores e Plantas Ornamentais vem ganhando destaque crescente no agronegócio brasileiro. Segundo Tanio e Simões (2005), isso ocorre, sobretudo, em virtude da nova estrutura de mercado, da diversificação das espécies e da profissionalização dos agentes da cadeia, bem como sua integração.

Nesse mesmo caminho, Junqueira e Peetz (2008), citados por Silva (2012, p. 15), corroboram essa posição, afirmando que a atividade de produção de flores e plantas ornamentais (FPO) está se desenvolvendo de maneira continuada e caminha “para a implantação de um modelo de qualidade internacional de gestão e governança”. Além disso, na floricultura, assim como em outros segmentos do agronegócio, as oportunidades e condições edafoclimáticas do Brasil permitiram ganhos de qualidade e produtividade desses produtos, o que leva o País a uma posição melhor no cenário internacional. Segundo Silva (2012), as exportações domésticas de flores e plantas ornamentais, em 2012, ultrapassaram a casa dos US\$ 32,5 milhões, um aumento de cerca de 13% em relação ao ano de 2010. Contudo, mesmo considerando esta expansão, o Brasil ainda não se encontra entre os grandes expoentes da floricultura internacional, que tem como principais representantes a Holanda, a Colômbia, a Dinamarca.

Dados do Instituto Brasileiro de Floricultura (IBRAFLOR) para o ano de 2012 mostram que a cadeia produtiva da floricultura e plantas ornamentais emprega, direta e indiretamente, aproximadamen-

te 194 mil pessoas, distribuídas em 96 mil (49,5%) na produção, 6 mil (3,1%) na distribuição, 77 mil (39,7%) no varejo e 15 mil (7,7%) em funções variadas e de apoio. Além disso, contam-se, atualmente, mais de 600 empresas que atuam em 40 centros de distribuição, onde se verifica a seguinte distribuição de fluxo produtivo: mudas para jardim (50,4%), flores de corte (28,8%), flores envasadas (13,2%), folhagens de corte (2,6%) e outros produtos da floricultura (1,9%). (SILVA, 2012).

Além dos aspectos produtivos, nos quais identificam-se espaços de ação positiva, considerando a crescente competitividade e a vigência de novas regras frente à globalização, surgiram, em muitas localidades, novos arranjos inter-empresariais, com o intuito de unir as cadeias de valor e produtivas, construindo a cadeia de suprimentos. Além disso, com a ajuda da Tecnologia da Informação (TI), a cadeia de suprimentos relaciona-se com toda logística do negócio, inclusive com o fluxo de informação entre empresas, instituições e comunidade. Especificamente para a cadeia produtiva das plantas ornamentais, especialistas destacam quatro fatores fundamentais: custo, tempo, produtividade e qualidade (ESPERANÇA, 2009).

Nesse sentido, Porter (1992), citado por Tanio e Simões (2005) assume que o desempenho de um sistema de valores é o resultado do desempenho de várias cadeias de valor individuais que compõem o sistema. Isso implica em que o desenvolvimento de cada elo de uma cadeia produtiva, principalmente no que se refere à logística de informação e ao próprio fluxo físico dos produtos, é importante para o desenvolvimento de toda a cadeia. Os integrantes desse sistema incluem fornecedores de matérias-primas e insumos, fabricantes, atacadistas, varejistas, transportadores, pontos de venda etc.

Assim, torna-se importante essa discussão sobre o desenvolvimento da cadeia de suprimentos do setor de plantas ornamentais visto que essa é uma ação coordenada de um canal de distribuição para integração de diversos participantes de uma cadeia, desde os fornecedores até os consumidores finais.

No que diz respeito às especificidades do setor de produção de plantas ornamentais, este se divide ainda em fornecedores de mudas, bulbos e sementes, muitas vezes ocorrendo a presença e uso de biotecnologia e melhoramento genético. Deve-se considerar que o uso desses insumos mais elaborados contribui para que os custos totais de toda a cadeia sejam reduzidos, dado que sua utilização permite uma maior durabilidade pós-colheita (ESPERANÇA, 2009).

Ainda segundo este autor, no elo da produção, destaca-se o fato de que esta se concen-

tra na região sudeste do país, sobretudo em São Paulo (destaca-se a região de Holambra, conhecida como a capital nacional das flores) e nordeste (com ênfase para o Ceará). Os principais centros de comercialização também se encontram em São Paulo, citando a Veiling (Holambra) como grande referência nacional, disponibilizando infra-estrutura para armazenamento e material circulante (cestos, suportes, divisórias, porta-vasos, carrinhos, etc).

Em relação aos consumidores finais, confirma-se o elevado potencial exportador dessa região brasileira, incluindo países da América Latina, Estados Unidos e Europa, sendo o transporte aéreo mais utilizado nesses casos. Recente pesquisa realizada por Carvalho e Silva (2012) destaca a importância de aprimoramento nas bases de infra-estrutura e mesmo na legislação que regulamenta os procedimentos de vendas externas brasileiras de flores e plantas ornamentais.

A floricultura em Minas Gerais, como atividade econômica consolidada, começou ainda nos anos 1950, mas de maneira pouco articulada e dispersa: apenas em 1994, foi criada a Associação Mineira de Floricultura - AMIFLOR. Naquela época sua prioridade se concentrou na formação de mão-de-obra e assistência técnica.

Segundo Landgraf e Paiva (2007), no estado de Minas não existem dados recentes que permitam um mapeamento específico da produção de flores e plantas ornamentais; todavia, sabe-se que as principais regiões produtoras são: região de Barbacena, Sul de Minas; Grande Belo Horizonte, entorno de Dona Euzébia; Teófilo Otoni; Munhoz; e Araxá.

Na região do Vale do Mucuri, especificamente no município de Teófilo Otoni, ocorre a produção em prioritária de mudas para jardim e mudas de frutíferas. As principais espécies produzidas são: mussaendra, hibisco, dracena, rosa, palmeiras, buganvília, pingo-de-ouro, ixória, antúrio e podocarpus. No município, há predominância da produção de pequeno porte, sem grande inserção de tecnologia nos processos de produção. A principal localidade produtora do município, a região da Lajinha, em Teófilo Otoni, foi alterando sua estrutura produtiva: muitos desses agricultores, sobretudo de base familiar, que antes se destacavam na produção de frutas, hoje se destacam no setor de produção de mudas de plantas ornamentais.

Levantamentos preliminares realizados pela SECTES/MG no ano de 2008 indicaram que os produtores são altamente dependentes da produção de flores e plantas ornamentais, havendo, ainda, grande vinculação familiar e de geração derivada de renda na região. Nesse sentido, o conhecimento do perfil dos produtores, a avaliação de seus padrões preferenciais de produção, bem como de sua

percepção em relação a novas tecnologias, abre espaço para a construção de esforços mais bem orquestrados, onde a ação coletiva e a atuação governamental possam ser parceiras na construção de maior eficiência produtiva e rentabilidade.

Posto isto, o objetivo geral deste trabalho foi levantar informações mais precisas sobre os aspectos que tangem à produção e comercialização desse segmento da floricultura no município de Teófilo Otoni – MG, compreendendo que o desenvolvimento dessa atividade pode alavancar a geração de emprego e renda em toda a cadeia.

## 2 Metodologia

A primeira fase da pesquisa, de caráter eminentemente exploratório, consistiu na busca de acervo bibliográfico e documental sobre a produção e comercialização de flores e plantas ornamentais em Minas Gerais, e, mais especificamente no município de Teófilo Otoni. Após a consolidação desse escopo prévio de informações, passou-se às fases de pesquisa de campo, subdivididas em uma preliminar e outra mais ampliada.

Assim, o processo de coleta das informações primárias junto aos produtores de plantas ornamentais de Teófilo Otoni/MG deu-se em momentos distintos e complementares. A primeira fase teve por foco o conhecimento acerca da organização da produção e da coordenação dos agentes nos distritos produtores. Nesse primeiro contato foram visitados e entrevistados onze produtores de plantas ornamentais nas localidades de Lajinha e Liberdade, em Teófilo Otoni/MG.

Em sequência, procedeu-se à seleção e treinamento dos entrevistadores que realizaram o restante da pesquisa de campo, que buscou um caráter censitário, e não amostral, de modo a capturar a maior parte possível dos produtores de flores e plantas ornamentais. Os questionários foram constituídos de cinco partes: caracterização do entrevistado; caracterização da propriedade, caracterização da produção, estrutura de organização e canais prioritários de comercialização. Ao todo, foram entrevistados 66 produtores, com média de perdas nas questões de três respondentes. Nas análises, foram utilizadas apenas as respostas válidas.

De posse dos resultados de campo, o passo seguinte consistiu na tabulação e análise dos mesmos, de modo a se construir uma base sobre a qual se pudesse tecer inferências e realizar a construção de propostas de ação para o setor.

### 3 Resultados

As comunidades da região de Lajinha, principal região produtora de flores e plantas ornamentais de Teófilo Otoni-Mg, contam com aproximadamente 70 produtores. Ainda na primeira fase do levantamento de campo (visitação) foi possível constatar que a referida atividade, somada à produção (muitas vezes concomitante) de mudas frutíferas, é fundamental na geração local de emprego e renda. Também foi possível confirmar ao longo das visitas técnicas a existência de um amplo potencial de produção ainda inexplorado.

De início, alguns aspectos gerais dos produtores da Lajinha devem ser destacados, a fim de que exista melhor compreensão dos desafios enfrentados por esses produtores. Essas impressões, identificadas no momento das primeiras visitas, construíram um primeiro acervo informacional que, ao mesmo tempo em que permitiu a identificação dos gargalos mais visíveis, criou um nexo de convivência e confiança entre os produtores e os responsáveis pela pesquisa.

Um dos primeiros aspectos identificados referiu-se à vigência predominante da informalidade e a baixa articulação eficiente entre os produtores. Na verdade, em muitas ocasiões ficou claro que uma das ações mais imediatas a serem realizadas deve ser a recuperação da capacidade de ação coletiva e colaborativa entre os produtores. Considerando que se trata de um conjunto de pequenos produtores, com baixa capacidade de negociação dos valores de aquisição de insumos e venda de produtos, a adoção de estratégias cooperativas (não necessariamente cooperativistas) é fundamental para o aumento da eficiência no uso dos recursos disponíveis.

Ampliando essas considerações para uma análise sistêmica, na qual se busca um olhar integrado dos diversos atores que participam da cadeia produtiva, confirma-se, no caso da produção aqui analisada, a desarticulação entre seus principais elos. Além disso, observou-se que logística interna de produção está muito aquém do potencial efetivo, compensando negativamente os aspectos positivos relacionados às boas condições de solo e clima. No mesmo sentido, a logística de comercialização está ainda desfocada: muitas famílias possuem veículos particulares para transporte da carga que viajam semanalmente, escoando a produção para diversas regiões, principalmente São Paulo, Bahia e região Nordeste do País. Entretanto, este escoamento não é precedido de planejamento individual ou coletivo, o que restringe a eficiência, aumenta os custos relativos e, por conseqüência, minora os ganhos (efetivos e potenciais) da atividade.

Todo esse acervo de informações coletadas nas visitas técnicas abriu espaço para a fase seguinte, que levantou, de fato, o conjunto principal de informações aqui apresentadas. Com vistas ao melhor entendimento dos resultados, o conjunto dos resultados da pesquisa foi ordenado em grandes grupos, constantes nas subseções a seguir apresentadas.

#### 3.1 Caracterização do entrevistado

Os resultados da pesquisa indicaram que a maior parte dos responsáveis pela condução das atividades de produção e comercialização de plantas ornamentais é do sexo masculino - do total das pessoas entrevistadas no levantamento, 70% são homens e 30% mulheres. Importante considerar, entretanto, que se trata de atividade altamente agregadora em nível familiar, havendo, na prática, grande integração entre todos os componentes da família produtora e participação ativa das mulheres.

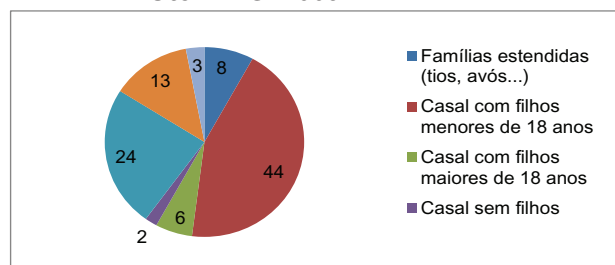
Outro dado para se destacar, que distingue a atividade de outras, é o fato de que 86% dos entrevistados declaram residir na propriedade. Apesar de morarem em comunidades relativamente perto da sede municipal, a maior parte declarou preferir residir na sede rural. Além disso, a importância da atividade para a manutenção da família ficou explícita pela declaração de 82% dos produtores, que afirmaram ser a produção de plantas ornamentais a principal atividade mantenedora da unidade familiar.

De fato, a percepção nas visitas foi a de que a atividade de produção de plantas ornamentais é a base real da composição da renda familiar, apesar de mesclar-se de maneira efetiva com a produção e comercialização de mudas de frutíferas (ênfase em *citrus*), o que não é bem segmentado na visão dos entrevistados.

Por tratar-se de atividade familiar importante, a pesquisa buscou compreender a estrutura dessas unidades familiares. Os resultados mostraram que a composição familiar das unidades produtoras em Teófilo Otoni reforça a possibilidade de expansão da atividade, pela presença de possíveis continuadores. A Figura 1 mostra a distribuição da composição familiar nas unidades produtoras de plantas ornamentais.



**Figura 1 – Distribuição percentual dos perfis de composição das famílias produtoras de plantas ornamentais em Teófilo Otoni/MG. 2009**

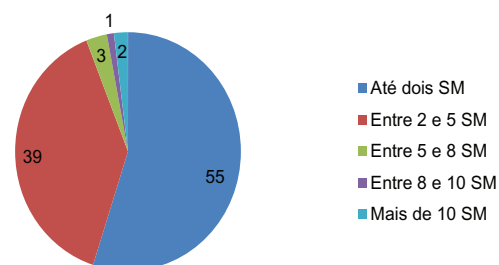


Fonte: Resultados da pesquisa.

A partir da análise dos dados apresentados na Figura 1, percebe-se que 50% das famílias são compostas por pais com filhos (menores ou maiores) que trabalham na unidade produtiva. A esse percentual somam-se mais 24% de solteiros com filhos, também possivelmente continuadores da atividade. Além disso, a presença de outros familiares ativos na produção (8%) foi bastante comum, sendo que, muitas vezes, os mesmos residiam juntos ou muito próximos das famílias responsáveis pela condução da atividade.

Em relação à renda, observa-se que a maior parte dos produtores envolvidos nesta atividade possui renda restrita, o que denota a possibilidade de que, ao ampliar-se a competitividade da produção e comercialização de plantas ornamentais, obtenham-se impactos positivos sobre as condições de renda dos produtores. Pelas informações contidas na Figura 2, percebe-se que a quase totalidade (94%) das famílias declaram renda mensal média abaixo de cinco salários mínimos (SM), sendo 55% com renda inferior a dois salários mínimos. Isso mostra que inversões de grande porte ou requerimentos de capital acham-se distantes da realidade desses produtores, fazendo com que as ações propostas devam considerar essa limitação orçamentária.

**Figura 2 – Distribuição percentual dos intervalos de renda das famílias produtoras de plantas ornamentais em Teófilo Otoni/MG. Intervalos em salários mínimos – SM - 2009**

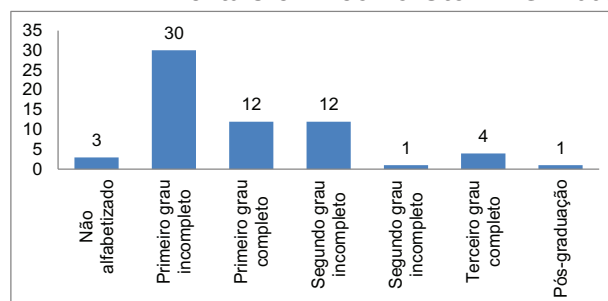


Fonte: Resultados da pesquisa.

Outro fator que afeta, ainda que indiretamente, o desempenho competitivo de uma atividade – urbana ou rural – é o grau de escolaridade dos agentes nela envolvidos. Diferentes estudos mostram que, apesar da experiência na atividade ser um ponto muito importante, existe uma importante relação entre o grau de instrução dos empresários (rurais ou não) e sua capacidade de tomar decisões de modo mais racional e eficiente.

Entre os entrevistados a maior concentração de respostas deu-se até o limite do primeiro grau completo, havendo, naturalmente, agentes de formação mais extensa. Isso indica que as ações que os envolvam – eventuais cursos, palestras e ou ações similares – sempre deverão considerar o público-alvo, de modo a que se tornem realmente efetivas (Figura 3).

**Figura 3 – Distribuição absoluta dos intervalos de formação dos entrevistados produtores de plantas ornamentais em Teófilo Otoni/MG. 2009**

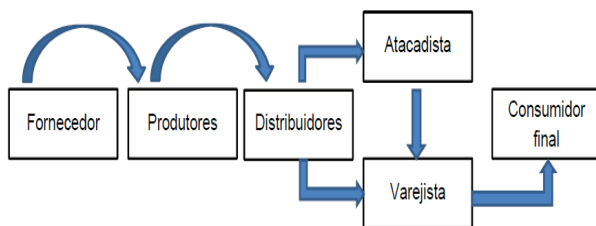


Fonte: Resultados da pesquisa.

### 3.2 Caracterização da produção de plantas Ornamentais em Teófilo Otoni

Pode-se considerar, de forma simples, os seguintes elos para a cadeia produtiva em questão: fornecedores, produtores, distribuidor, atacadista, varejista e o consumidor final (Figura 4).

**Figura 4 – Apresentação esquemática da cadeia produtiva de plantas ornamentais de Teófilo Otoni**



Fonte: Elaborado pelos autores.

Diante dessa representação e dos dados coletados, percebe-se a desarticulação entre seus principais elos. Não se tem uma cadeia de fornecedores organizada, nem uma mão-de-obra preparada e treinada que possa contribuir tanto de forma quantitativa como qualitativa para a produção do setor. A logística interna de produção está muito aquém do potencial efetivo, ou seja, questões de clima e solo são favoráveis para a produção corrente, contudo as técnicas utilizadas ainda são simples. A logística de comercialização está ainda desfocada, havendo a figura dos distribuidores bem como da comercialização direta (produtor-consumidor final). Muitas famílias possuem veículos para transporte da carga, a qual é **escoada para diversas regiões, principalmente São Paulo, Bahia e região Nordeste do País. Importante lembrar que outros segmentos pertencentes a essa cadeia encontram-se pouco desenvolvidos** localmente. Primeiro, observa-se a escassez de floriculturas e da oferta de serviços complementares (como paisagismo) em todo o Vale do Mucuri. O desenvolvimento desse segmento, assim como o desenvolvimento de qualquer elo, é responsável pelo avanço da cadeia como um todo.

A tecnologia aplicada ao sistema produtivo influencia de forma decisiva a qualidade da produção agrícola de uma forma geral e de forma especial a produção das espécies ornamentais em que o critério da estética do produto final é fundamental.

Os resultados da pesquisa indicaram que 70% dos produtores visitados cultivam suas plan-

tas, exclusivamente, a céu aberto; 7,2% dos produtores utilizam áreas à sombra das árvores e 5,3 % cultivam em áreas protegidas. No caso do cultivo realizado em áreas protegidas, são utilizadas estruturas muito simples, denominadas telados, compostas por armações de caibro de madeira e cobertas por uma tela de sombreamento do tipo sombrite®. Em muitos casos a tela é estendida até o chão nas laterais.

Entretanto, alguns produtores (10,5% dos avaliados), cultivam parte das plantas a céu aberto e outra parte sob cobertura natural (à sombra das árvores), enquanto outros produtores (7% do total avaliado) cultivam, também de forma mista, com parte das plantas a céu aberto e parte sob telados.

Embora represente um investimento de maior porte, a construção de estruturas (ou abrigos) para as plantas possibilita com seu uso alcançar melhor qualidade no produto final além de facilitar o trabalho com economia de tempo na produção. A escolha do tipo de construção vai depender das condições do local, das espécies cultivadas e dos recursos disponíveis pelo produtor.

Outro fato interessante observado nesta pesquisa diz respeito à avaliação da existência ou não de outra atividade agrícola na propriedade, quando 95,5% dos produtores entrevistados informaram produzir mudas de fruteiras (várias dentre elas citros) na propriedade, além das ornamentais. Vale ressaltar que, em relação à produção de citros, dos 66 produtores entrevistados 62% produzem espécies cítricas em sua propriedade, além das ornamentais.

Isto demonstra um grande interesse pelo cultivo de espécies cítricas por parte dos produtores. Por outro lado, demonstra o baixo grau de especialização dos produtores, uma vez que, estes dois grupos vegetais (citros e ornamentais) apresentam grandes diferenças nas técnicas de cultivo além de exigências legais muito distintas para produção e, principalmente, para comercialização. Vale lembrar que o grupo das ornamentais já é bastante diverso, e produzir mudas de qualidade requer treinamento e qualificação da mão de obra para atingir tais objetivos.

A diversidade de espécies ornamentais cultivadas pelos produtores da região analisada pode ser observada nesta pesquisa. Os produtores cultivam desde mudas de árvores, até mudas do grupo das forrações, distribuídos da seguinte forma:

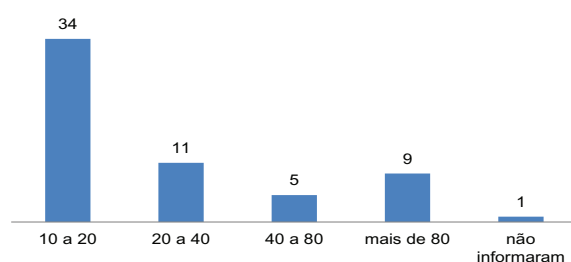
- Mudas de árvore: 30,3% dos produtores;
- Mudas de palmeiras: 66,7% dos produtores;
- Mudas de forrações: 18,1% dos produtores.

Entretanto, muitos produtores cultivam mais de um grupo de plantas em sua propriedade, ficando assim distribuídos:

- Mudanças de árvores e palmeiras: 18,1% dos produtores;
- Mudanças de árvores e arbustivas: 3% dos produtores;
- Mudanças de árvores e forrações: 3% dos produtores;
- Mudanças de palmeiras e arbustivas: 21% dos produtores;
- Mudanças de arbustivas e forrações: 3% dos produtores.

Por outro lado, quando perguntou-se sobre quantas espécies de ornamentais são produzidas na propriedade, foram obtidos os seguintes dados, conforme Figura 5.

**Figura 5 - Número de espécies produzidas na propriedade**



Fonte: Resultados da pesquisa

Estes resultados apontam que os produtores cultivam um número significativo de espécies numa mesma propriedade (28 afirmaram produzir acima de 20 espécies numa mesma área). Entretanto, um grande número de produtores (33 dos entrevistados) afirmou produzir entre 10 e 20 espécies. Este resultado não condiz com o observado nas visitas às áreas de produção, quando foi observado, sempre, uma grande variedade de ornamentais. Isto pode ser explicado pela falta de conhecimento do produtor quanto ao número real de espécies cultivadas, o que poderia gerar, por parte deles, uma estimativa muito abaixo da realidade. Este fato aliado a outros resultados obtidos nesta pesquisa evidenciam o desconhecimento dos produtores em relação ao próprio sistema de produção, e o indicativo que a implementação de tecnologias muito simples poderia acarretar uma melhoria substancial no sistema de produção.

Quando os produtores foram questionados sobre a preocupação com a qualidade das mudas produzidas, 98% responderam de forma afirmativa, enquanto 2% informaram não se preocupar. Entretanto, apesar dos produtores afirmarem preocupação, durante as visitas às propriedades não foi verificada aplicação de tecnologias que propiciassem a melhoria na qualidade das plantas produzidas. Em alguns casos, verificaram-se sistemas rudimentares de produção, com grande heterogeneidade entre as mudas, desconhecimento sobre adubação das espécies cultivadas e sobre as técnicas de propagação de muitas delas. Muitas vezes foram observadas plantas de alto valor econômico misturadas a outras espécies, muito comuns, e de baixo valor no mercado, além de plantas com diferentes exigências em relação à umidade do solo submetidas ao mesmo turno e irrigação, dentre tantas outras deficiências observadas nas áreas de cultivo.

Além do desconhecimento dos produtores quanto ao próprio sistema produtivo; nesta pesquisa, foram evidenciados outros problemas com relação ao desconhecimento de práticas necessárias à preservação da propriedade e do meio ambiente e da necessidade do cumprimento dos requisitos legais relacionados ao sistema produtivo.

Um exemplo disto foi verificado no resultado da questão onde os produtores foram perguntados sobre a utilização ou não de práticas de preservação de matas nativas em suas propriedades. Dos entrevistados 72% afirmaram que sim enquanto 28% disseram que não. Este resultado não confirma o que foi observado nas visitas. Muitos produtores produzem em áreas muito pequenas (algumas vezes à beira da rodovia) onde não existem áreas de matas. Em outros casos os produtores afirmam se preocupar, mas não são capazes de listar as práticas utilizadas por eles para este fim.

Em relação à realização de práticas para a preservação de nascentes e beiradas de rios, foi observada a mesma tendência. Dos entrevistados 65% afirmaram realizar práticas com esta finalidade, enquanto 35% afirmaram que não. Isto demonstra a necessidade de aumentar o nível de informação dos produtores para atingir melhores resultados na região.

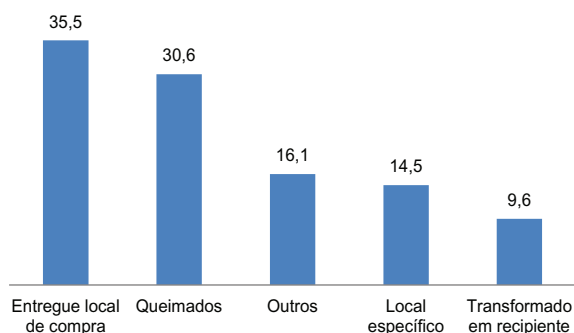
Reforçando a necessidade de incentivar as práticas de preservação das propriedades e do meio ambiente outra questão importante refere-se às práticas de reflorestamento. Para esta questão os resultados da pesquisa apontam que 89% dos produtores informaram não realizar práticas de reflorestamento na propriedade. Apenas 11% afirmaram que sim. Considerando que os produtores exercem sua atividade em propriedades muito pequenas, torna-se difícil o exercício desta prática.

Vale ressaltar que alguns destes produtores possuem área de cultivo à margem da rodovia sem nenhum tipo de infraestrutura.

Outra dificuldade visível refere-se aos procedimentos em relação ao descarte das embalagens dos defensivos agrícolas utilizados pelos produtores. Analisando as informações fornecidas pelos entrevistados verificou-se que 30,6 % dos produtores queimam as embalagens nas propriedades, 14,5% guardam em local específico e 9,6 transformam estas embalagens em recipientes de cultivo, não sendo estas práticas recomendáveis.

Apenas 35% informaram entregar as embalagens no local onde adquiriram o produto, o que demonstra, mais uma vez, o desconhecimento dos produtores em relação à prática correta para este caso. Alguns produtores apresentaram como justificativa a dificuldade que os lojistas impõem no recebimento destas embalagens (Figura 6).

**Figura 6 - Local de descarte das embalagens dos defensivos agrícolas utilizado pelos produtores de Teófilo Otoni, MG**



Fonte: Resultados da pesquisa.

Quanto a utilização de equipamentos de proteção individual (EPI) pelos produtores ou por empregados da propriedade, 72% afirmaram que sim e 28% informaram que não. Embora os produtores afirmem utilizar estes equipamentos, muitas vezes eles não são utilizados com todos os acessórios necessários. A justificativa que é apresentada refere-se ao clima da região, que apresenta temperatura média muito elevada dificultando o uso de luvas, botas e macacões. No entanto, torna-se necessária a conscientização dos produtores quanto ao uso destes equipamentos, pois apesar de desconfortáveis eles protegem muito os usuários dos perigos que oferece a aplicação de defensivos nas áreas de cultivo. Deve-se considerar que a produção de plantas ornamentais, além do indiscutível papel econômico, deve exercer funções sociais e ecológicas.

### 3.3 Aspectos de organização e comercialização

#### 3.3.1 Organização setorial

A comercialização é um dos pontos nevrálgicos do sistema analisado e um dos mais complexos dentro da proposta de melhoria da eficiência e competitividade do setor de plantas ornamentais em Teófilo Otoni. Esse 'gargalo' foi relatado durante visitas técnicas, feitas por pesquisadores especializados. Percebeu-se que não existe efetivamente uma preocupação formal com a comercialização, que é feita de forma descoordenada e avulsa, aparentemente lastreados em modelos conhecidos, como o desenvolvido pelos produtores de Dona Euzébia.

Não existem, na prática, ações formais que visem organizar o sistema de comercialização, e mesmo a associação já formalizada não encontra espaço de ação efetiva junto aos produtores da região. Na vivência cotidiana, os produtores afirmaram que atuam de forma isolada, e mesmo práticas comuns, como a compra coletiva de insumos, é desconsiderada, segundo eles, pela existência de inadimplência. Em síntese, os relatos são de inexistência da prática da cooperação, merecendo destacar que apenas um dos respondentes, afirmou ter ciência da existência da associação.

Todavia, quando questionados sobre o desejo de participar de uma associação/cooperativa, caso os problemas de relacionamento fossem superados, 80% afirmaram desejar essa atuação. Além disso, 94% afirmaram gostar de trabalhar em conjunto e perceber a necessidade de melhorar a organização setorial.

As Tabelas 1 e 2 sintetizam a percepção dos produtores sobre o padrão de relacionamento entre eles e sobre a qualidade do grau de organização dos mesmos. A leitura das informações deve ser feita considerando a escala proposta, onde a pontuação nula refere-se à pior avaliação e a pontuação 5 é relativa à melhor avaliação.

Em relação ao relacionamento entre os produtores (Tabela 1), 47,6% dos entrevistados classificou como 'excelente' ou 'muito bom' esse quesito; a estes, acrescentam-se 27% com classificação declarada como boa. Em contraponto, apenas cerca de 10% julgou esse relacionamento ruim ou péssimo.



**Tabela 1 - Avaliação qualitativa do padrão de relacionamento entre os produtores de flores e plantas ornamentais em Teófilo Otoni/MG. 2009**

Escala de pontuação	Frequência	(% válido)	(% acumulado)
0	6	9,5	9,5
1	1	1,6	11,1
2	9	14,3	25,4
3	17	27,0	52,4
4	9	14,3	66,7
5	21	33,3	100,0
Total	63	100,0	-

Fonte: resultados da pesquisa.

No caso da organização dos produtores (Tabela 2), mais da metade dos entrevistados pontuou com nota três (bom) este quesito. Na realidade, foi percebido que os próprios produtores sentem falta de uma organização setorial consolidada, o que abre espaço para o desenvolvimento de ações nesse sentido.

**Tabela 2 - Avaliação qualitativa acerca da organização dos produtores de plantas ornamentais em Teófilo Otoni/MG. 2009**

Escala de pontuação	Frequência	(% válido)	(% acumulado)
0	7	11,1	11,1
1	5	7,9	19,0
2	9	14,3	33,3
3	33	52,4	85,7
4	5	7,9	93,7
5	4	6,3	100,0
Total	63	100,0	-

Fonte: resultados da pesquisa.

Outra dificuldade visível refere-se aos procedimentos de apresentação das plantas. Por tratar-se de um mercado impulsionado fundamentalmente lastreado na beleza propiciada pelas plantas ornamentais, esse é um ponto muito importante e que deveria ser sistematicamente observado. No entanto, constatou-se que os produtores têm pouco conhecimento sobre práticas relativamente simples que poderiam atuar sobre a agregação de valor dos produtos – como a limpeza e disposição das plantas – e preocupam-se pouco com o atendimento às expectativas de beleza e organização, típicas deste mercado.

Apesar dessa percepção, o relacionamento

entre os produtores e os compradores e, ou com os fornecedores, foi tido como excelente na maior parte das vezes (Tabelas 3 e 4).

**Tabela 3 - Avaliação qualitativa do relacionamento entre os produtores e compradores, Teófilo Otoni/MG. 2009**

Escala de pontuação	Frequência	(% válido)	(% acumulado)
1	1	1,6	1,6
2	6	9,7	11,3
3	18	29,0	40,3
4	13	21,0	61,3
5	24	38,7	100,0
Total	62	100,0	-

Fonte: Resultados da pesquisa.

**Tabela 4 - Avaliação do relacionamento entre os produtores de plantas ornamentais e seus fornecedores**

Escala de pontuação	Frequência	(% válido)	(% acumulado)
0	6	9,5	9,5
1	1	1,6	11,1
2	4	6,3	17,5
3	9	14,3	31,7
4	8	21,7	44,4
5	35	55,6	100,0
Total	63	100,0	-

Fonte: resultados da pesquisa.

Os entrevistados também foram questionados sobre a relação com as instituições que atuam na cadeia produtiva das plantas ornamentais em Teófilo Otoni. Ao contrário das indicações anteriores – sobre o relacionamento entre o próprio grupo e com os compradores/fornecedores – a avaliação do relacionamento com as instituições não foi boa (Tabela 5). Aproximadamente 60% dos entrevistados pontuou esse nível de relacionamento com a escala zero ou um (ruim ou péssima), as duas mais baixas disponibilizadas. Isso mostra a necessidade de que, rapidamente, sejam envidados esforços de aproximação dos produtores com as instituições de interesse, uma vez que o bom relacionamento entre as partes em muito favorece a existência de parcerias.

**Tabela 5 - Avaliação do relacionamento entre os produtores e instituições. Teófilo Otoni/MG. 2009**

Escala de pontuação	Frequência	(% válido)	(% acumulado)
0	32	52,5	52,5
1	4	6,6	59,0
2	8	13,1	72,1
3	8	13,1	85,2
4	6	9,8	95,1
5	3	4,0	100,0
Total	61	100,0	-

Fonte: resultados da pesquisa.

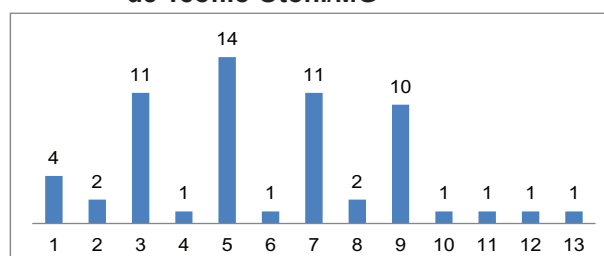
### 3.3.2 Formação de preços e canais de comercialização

A maior parte dos entrevistados afirmou, ao longo das entrevistas realizadas, que os preços são definidos a partir de uma margem colocada sobre os custos de produção. Todavia, percebeu-se claramente que a maior parte dos respondentes não tem noção de seus custos de produção, o que indica ser paradoxal a resposta (é preciso saber os custos, para se impor uma margem de comercialização sobre os mesmos). Por outro lado, parcela importante (30%) dos entrevistados indicou que os preços são formados consultando 'uns aos outros', com base em sinais do mercado e preços de praças de referência. Na percepção da equipe técnica isto é, de fato, o mais provável.

Em relação à lucratividade, as respostas foram muito variadas. Como pode ser observado na Figura 7, 46 dos 60 produtores que responderam a esta pergunta afirmaram que possuem margem de lucro igual ou maior a 10%. Além disso:

- 57% afirmam que essa é a média dos últimos 12 meses;
- 34% dizem que a média declarada aproxima-se da média dos demais produtores que conhece;
- 84% afirmam que a média de lucro tem sido adequada para manter as atividades previstas.

**Figura 7 - Margem de lucro (em %) declarada pelos produtores de plantas ornamentais de Teófilo Otoni/MG**



Fonte: resultados da pesquisa.

Os produtores entrevistados também afirmaram que as médias de preço têm se mantido dentro do esperado (68% dos respondentes). Todavia, apesar dessa declaração, 60% dos respondentes afirmaram que muitas pessoas desistiram da atividade por causa dos preços.

Em relação aos pagamentos, constatou-se que nesse setor, assim como em muitas outras atividades agrícolas, o pagamento é realizado principalmente a prazo, com período maior que 30 dias. Apesar de comum, esse espaço de tempo muitas vezes cria problemas para o cumprimento dos compromissos dos produtores. Ademais, os entrevistados também afirmaram que existe inadimplência, e que ela é grave (42%), chegando a responder pela desistência da atividade, embora essa questão não tenha sido declarada pela maioria (38%).

No que se refere aos canais de comercialização, observou-se que as vendas possuem formato muito diverso, mas ocorrem prioritariamente pela presença do comprador (77%). Elas são realizadas quase sempre nas propriedades, sendo praticamente inexistentes parcerias com floriculturas e paisagistas, ou sites de venda. A feira, recentemente implantada, foi citada como um canal importante para os produtores, compondo, inclusive, aspectos subjetivos como valorização e melhoria da auto-estima.

Apesar da heterogeneidade dos destinos da produção, a maior parte dos entrevistados afirmou que os mercados locais e regionais são preferenciais. Merece destaque a referência feita pelos produtores – rara no meio rural – de que a infraestrutura de escoamento é adequada ou com poucas sinalizações reais de constituir-se um problema.

Em relação aos problemas de escoamento da produção, considerando os aspectos legais, a maior parte afirma conhecer a legislação sobre *citrus* (73% dos respondentes). Os produtores também afirmaram conhecer a legislação que regula a comercialização de plantas ornamentais (63%) e em 78% dos casos, os entrevistados acre-

ditam que a legislação vigente compromete a atividade de forma significativa.

#### 4 Considerações finais

Os resultados coletados para esta pesquisa corroboram aspectos positivos e negativos da produção e comercialização do segmento de plantas ornamentais de Teófilo Otoni. Esta caracterização pode ser considerada como a primeira pesquisa realizada neste espaço, com este enfoque direcionado às tecnologias de produção e aos aspectos da organização dos produtores.

As análises de cadeias produtivas percorrem discussões sobre a eficiência técnico-econômica dos diversos elos que as compõem, partindo da análise básica de fornecedores; da produção; da comercialização; e dos consumidores. Os dados indicam características da cadeia como um todo, mas concentram-se no elo da produção, sendo de extrema relevância para o entendimento da evolução dessa comunidade de produtores e para futuros planejamentos e políticas públicas direcionadas para o fortalecimento da cadeia produtiva de plantas ornamentais de Teófilo Otoni.

Vale destacar os resultados que comprovam o baixo nível tecnológico presente na produção, somados à baixa especialização e baixo rendimento. Tem-se ainda que observar os dados que confirmam o baixo/médio nível desempenho da dinâmica comercial, comprovados pelos resultados medianos para integração entre os produtores e os fornecedores, consumidores e instituições locais de apoio à atividade.

O desenvolvimento dessa atividade dependerá tanto dos avanços tecnológicos na produção quanto dos pontos relacionados à gestão, cooperação, formação de recursos humanos e, principalmente, o fortalecimento da ligação entre os elos da cadeia produtiva, que nos dias de hoje se encontram enfraquecidos.

#### Agradecimentos

Os autores agradecem à FAPEMIG e à SEC- TES/MG pelo suporte no desenvolvimento da pesquisa.

#### Referências

- ESPERANÇA, A. **Desempenho das exportações de flores e plantas ornamentais: o caso recente dos estados brasileiros**. 2009. (Monografia)– Universidade Federal de Viçosa, Departamento de Economia, Viçosa, 2009.
- JUNQUEIRA, A. H., A. H.; PEETZ, M. Mercado interno para os produtos da floricultura brasileira: características, tendências e importância socioeconômica recente. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental**. Jundiaí, v. 14, n.1, p. 37 - 52, 2008.
- LANDGRAF, P. R. C.; PAIVA, P. D O. Produção de mudas para jardim no estado de Minas Gerais. **Ciência e Agrotecnologia**, Lavras, v.33, n.1, p.127-131, 2009.
- SILVA, L. C.. **Caracterização do setor atacadistas de flores e plantas ornamentais no Brasil**. Dissertação. Universidade Federal de Lavras UFLA, Lavras, 2012.
- TANIO, D. S.; SIMÕES, S. C. **Cadeia de suprimentos de flores e plantas ornamentais no Brasil: uma nova abordagem para aumentar a participação do setor no mercado internacional**. Grupo de Estudos Logísticos. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2005.

## APÊNDICE

### Questionário – Projeto Lajinha/Liberdade

Nome do entrevistador:

Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Nome do entrevistado: \_\_\_\_\_

Endereço para correspondência: \_\_\_\_\_

Contato telefônico: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

### Caracterização do Produtor/responsável pela atividade

Sexo: ( ) Masculino ( ) Feminino Idade: \_\_\_\_ anos

Quanto à residência, mora na propriedade?

( ) Sim ( ) Não

### Composição familiar

( ) Casal com filhos menores de 18 anos

( ) Casal com filhos maiores de 18 anos

( ) Casal sem filhos

( ) Solteiro com filhos

( ) Solteiro (um indivíduo)

( ) Mais de um indivíduo sem relação conjugal

( ) Famílias estendidas (tios, avós...)

( ) Outros

### Renda familiar, e salários mínimos (SM)

( ) Até dois SM

( ) Entre 2 e 5 SM

( ) Entre 5 e 8 SM

( ) Entre 8 e 10 SM

( ) Mais de 10 SM

### A produção de flores ornamentais é a atividade principal na composição da renda da família?

( ) Sim ( ) Não

Em caso negativo, qual a atividade principal? \_\_\_\_\_

Nível de escolaridade

( ) Não alfabetizado

( ) Primeiro grau incompleto

( ) Primeiro grau completo

( ) Segundo grau incompleto

( ) Terceiro grau incompleto

( ) Terceiro grau completo

( ) Pós graduação

### Quantas pessoas estão envolvidas na atividade:

( ) Familiar: \_\_\_\_ pessoas

( ) Empregados permanentes: \_\_\_\_ pessoas

( ) Empregados temporários: \_\_\_\_ pessoas

### Caracterização da Propriedade

Qual o tamanho total da sua propriedade?

( ) até 0,5 hectare

( ) de 0,5 a 1 hectares

( ) de 1 a 2 hectares

( ) de 2 a 4 hectares.

( ) maior que 4 hectares.

### Qual a área utilizada na produção de mudas de plantas ornamentais?

( ) até 0,5 hectare

( ) de 0,5 a 1 hectares

( ) de 1 a 2 hectares

( ) de 2 a 3 hectares.

( ) maior que 3 hectares.

### A produção de mudas de plantas ornamentais é a atividade principal de sua propriedade?

( ) Sim \_\_\_\_\_

( ) Não \_\_\_\_\_

### Nos próximos 5 (cinco) anos pretende:

( ) manter a mesma área e produção de mudas de plantas ornamentais.

( ) manter a mesma área de produção de mudas de plantas ornamentais e investir em técnicas e em melhorias internas.

( ) expandir a área de produção de mudas de plantas ornamentais.

( ) reduzir a área de produção de mudas de plantas ornamentais.

( ) parar de produzir.

### O produtor tem assistência técnica de órgão público?

( ) Sim 2.5.1.1) Qual: \_\_\_\_\_ ( ) Não

### Há quanto tempo trabalha na produção de mudas de plantas ornamentais?

( ) Entre 1 e 3 anos

( ) Entre 3 e 5 anos

( ) Entre 5 e 10 anos

( ) Mais de 10 anos

### Há quanto tempo exerce outras atividades agrícolas?

( ) Entre 1 e 3 anos

( ) Entre 3 e 5 anos

( ) Entre 5 e 10 anos

( ) Mais de 10 anos

### Tecnologia de produção

#### O cultivo das mudas de plantas ornamentais é feito:

( ) céu aberto

( ) natural pela copa das árvores



- áreas protegidas
- ripados
- telados
- estufas
- outros : Quais: \_\_\_\_\_
- Outra atividade agrícola desenvolvida na propriedade:**
- Feijão
- Fruticultura (outras frutíferas diferentes dos citrus)
- Citrus
- Hortaliças
- Outras, quais \_\_\_\_\_
- Na propriedade há produção de:**
- mudas de árvores
- mudas de palmeiras
- mudas de plantas arbustivas .
- mudas de forrações (plantas de porte rasteiro, abaixo de 30 cm de altura)
- Quantas espécies de plantas ornamentais são cultivadas na área?**
- De 10 a 20
- De 20 a 40
- De 40 a 80
- Mais de 80
- Não sabe informar.
- Cite as cinco plantas ornamentais que tem o maior número de mudas comercializadas na sua propriedade? (Ex: palmeiras, antúrios, suculentas e cactáceas, etc.)**
- O produtor tem se preocupado com a qualidade das mudas que produz?**
- Sim  Não
- Gostaria de obter qual tipo de informação para melhorar a qualidade?**
- Quais os tratos culturais realizados na área da produção de plantas ornamentais:**
- adubação
- controle de insetos
- controle de doenças
- controle de plantas daninhas.
- preparo de substrato (misturar solos e outros materiais como esterco)
- replantio de mudas (em recipientes maiores/ ou é feito o descarte?)
- podas  irrigação
- Outros, quais: \_\_\_\_\_
- Quais os tratos culturais realizados na área da produção das outras culturas:**
- adubação
- controle de insetos
- controle de doenças
- controle de plantas daninhas.
- preparo de substrato (misturar solos e outros materiais como esterco)
- replantio de mudas (em recipientes maiores/ ou é feito o descarte?)
- podas  irrigação
- Outros quais \_\_\_\_\_
- Existem, na propriedade, práticas de preservação de matas nativas:**
- Sim.  Não.
- Na propriedade são executadas práticas de preservação de nascentes e beiradas de rios?**
- Sim.  Não.
- Existem na propriedade práticas de reflorestamento?**
- Sim.  Não.
- Onde são adquiridos os recipientes de cultivo ( Ex: saquinhos plásticos, tubetes, vasos de plástico semi-rígido, bandejas de isopor, outros):**
- na propriedade
- com outros produtores do município
- com outros produtores de outro estado
- com outros produtores de outro país.
- lojas do município
- lojas de outro estado.
- Quais os materiais utilizados no enchimento dos recipientes de cultivo das mudas:**
- esterco de curral
- esterco de galinha
- bagaço de cana
- fibra de coco
- areia
- Outros: Quais: \_\_\_\_\_
- Onde são adquiridos estes materiais?**
- na propriedade
- em propriedade rurais da região
- em outra região fora do município
- lojas do município
- lojas de outro estado.
- São utilizados na produção das mudas das plantas ornamentais:**
- produtos químicos para controle de doenças
- produtos químicos para controle de insetos
- produtos químicos para controle de plantas daninhas
- fertilizantes químicos
- fertilizantes orgânicos.  calcário.
- outros: Quais: \_\_\_\_\_

**Onde são descartadas as embalagens vazias dos defensivos agrícolas:**

- são queimados na propriedade
- recolhidos por algum técnico do município ou da região
- são levados para algum local específico
- são entregues nas lojas onde são adquiridos.
- são transformadas em recipientes de cultivo de plantas
- outros : \_\_\_\_\_

**Usam equipamentos de proteção individual?**

- Sim
- chapéu ou boné
- óculos
- macacão
- luva
- botas
- Não utiliza

**Quanto à organização setorial dos produtores**

**Existem cooperativas e, ou, associações de produtores em sua região?**

Sim ( ) Não ( )

**Em caso afirmativo, você participa de alguma delas?**

( ) Sim ( ) Não

Caso participe, qual é? \_\_\_\_\_

Em caso negativo, por quê? \_\_\_\_\_

**Caso os problemas citados fossem resolvidos teria vontade de participar?**

( ) Sim ( ) Não

Em caso negativo, por quê? \_\_\_\_\_

**Você percebe a necessidade de melhorar a organização setorial dos produtores de plantas ornamentais de sua região?**

Sim ( ) Não ( )

Em caso afirmativo, você vê alguma sugestão? \_\_\_\_

**Em uma escala de 0 a 5, sendo 0 a pior avaliação e 5 a melhor avaliação possível, como você pontuaria as seguintes questões:**

Grau de organização dos produtores de plantas ornamentais de sua região ( )

Relação entre os produtores de plantas ornamentais de sua região ( )

Relação entre os produtores e os compradores de plantas ornamentais de sua região ( )

Relação entre os produtores de plantas ornamentais e as instituições de apoio existentes ( )

Relação entre os produtores e os fornecedores de insumos para a produção de plantas ornamentais na sua região ( )

**Quanto à formação de preços e formas de pagamento**

**Como são determinados os preços das plantas ornamentais em sua região?**

- Margem sobre o custo de produção
- A partir das informações dos compradores
- A partir de referências de outros mercados produtores

**Qual o percentual médio de lucratividade obtido nos últimos 12 meses? \_\_\_\_\_ %**

**Esse percentual é semelhante ao obtido nos últimos três anos?**

( ) Sim ( ) Não

**Esse percentual se assemelha à média dos outros produtores de sua região?**

( ) Sim ( ) Não

**Essa média percentual é adequada para sustentar a atividade?**

( ) Sim ( ) Não

**As médias de preço em sua região têm, nos últimos 12 meses:**

- Se mantido estáveis, dentro do esperado;
- Aumentado pouco;
- Aumentado muito;
- Caído pouco;
- Caído muito.

**Você conhece alguém que mudou de atividade por não conseguir se ajustar aos preços (ou à movimentação dos preços) das plantas ornamentais em sua região?**

Sim ( ) Não ( )

**O pagamento é realizado**

- À vista
- Com prazo inferior a 30 dias
- Com prazo superior a 30 dias

**Existe inadimplência?**

Sim ( ) Não ( )

**Em caso afirmativo, ela chega a comprometer a sustentabilidade da atividade em sua região?**

Sim ( ) Não ( )

**Você conhece alguém que abandonou a atividade por causa da inadimplência?**

Sim ( ) Não ( )

**Quanto aos mercados e canais de comercialização preferenciais, como se dá a venda?**

- O comprador vem à propriedade
- O comprador liga e solicita entregas
- O comprador faz encomendas periódicas e distribui as entregas
- Outros \_\_\_\_\_

A venda de seus produtos é feita

( ) Apenas na propriedade

Na propriedade, mas com entregas programadas pelo vendedor, na cidade

Na propriedade, mas com entregas programadas pelo vendedor, fora da cidade

Diretamente, através de floriculturas

Indiretamente, através de profissionais de paisagismo

Através de sites de venda

Outros \_\_\_\_\_

**Quais mercados são acessados:**

Municipal/Local

Regional

Nacional

**A infraestrutura disponível para o escoamento da produção é:**

Adequada;

Inadequada, mas dentro do usual

Inadequada e muito aquém do desejável

Inadequada, e chega a impedir o fluxo das vendas

**Conhece a legislação sobre a comercialização de Citrus (mudas laranja/limão)?**

Sim  Não

**Conhece a legislação sobre a comercialização de mudas de plantas e plantas ornamentais?**

Sim  Não

**Você acha que as leis existentes comprometem suas atividades?**

Sim  Não