



ideias de  
negócios

# Como montar um negócio para cultivo de flores



EMPREENDEDORISMO

## Expediente

**Presidente do Conselho Deliberativo**

Robson Braga de Andrade – Presidente do CDN

**Diretor-Presidente**

Luiz Eduardo Pereira Barreto Filho

**Diretora Técnica**

Heloísa Regina Guimarães de Menezes

**Diretor de Administração e Finanças**

José Claudio Silva dos Santos

**Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora**

Mirela Malvestiti

**Coordenação**

Luciana Rodrigues Macedo

**Autor**

Paulo César Borges de Sousa

**Projeto Gráfico**

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

[www.staffart.com.br](http://www.staffart.com.br)

## Sumário

1. Apresentação .....	1
2. Mercado .....	1
3. Localização .....	3
4. Exigências Legais e Específicas .....	4
5. Estrutura .....	7
6. Pessoal .....	7
7. Equipamentos .....	9
8. Matéria Prima/Mercadoria .....	10
9. Organização do Processo Produtivo .....	18
10. Automação .....	23
11. Canais de Distribuição .....	24
12. Investimento .....	24
13. Capital de Giro .....	26
14. Custos .....	27
15. Diversificação/Agregação de Valor .....	28
16. Divulgação .....	29
17. Informações Fiscais e Tributárias .....	29
18. Eventos .....	31
19. Entidades em Geral .....	32
20. Normas Técnicas .....	33
21. Glossário .....	37
22. Dicas de Negócio .....	38
23. Características .....	39
24. Bibliografia .....	40
25. Fonte .....	41
26. Planejamento Financeiro .....	41

## Sumário

27. Soluções Sebrae .....	41
28. Sites Úteis .....	41
29. URL .....	42

## 1. Apresentação

*A beleza e o simbolismo das flores atraem consumidores interessados em jardinagem, em decorar ambientes ou ainda em presentear pessoas queridas.*

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

O cultivo de flores no Brasil começou praticamente na década de 60, com a chegada dos imigrantes holandeses, que vieram trazendo modernas tecnologias de cultivo, assim, o setor que era quase inexistente, obteve maior crescimento.

O cultivo de flores envolve em sua cadeia produtiva uma série de profissionais e direcionamento para seus produtos, pois tanto poderá ser cultivado flores que atendam a demanda de amantes da jardinagem, quanto as flores de corte para comercialização pelas floriculturas ou ainda para utilização em vasos.

O comércio de flores, apesar das novas tecnologias de produção oferecerem o produto final em todas as estações e meses do ano, apresentam consumo mais acentuado em algumas datas comemorativas, tais como dia dos namorados, dia das mães, dentre outras datas especiais.

Assim os cultivadores de flores devem estar preparados para aumentar sua produção nestas sazonalidades.

Nesta “Ideia de Negócio” serão apresentadas informações importantes para o empreendedor que queira Cultivar Flores.

Entretanto, este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio, consulte o Sebrae mais próximo.

## 2. Mercado

A produção de flores movimentada por ano cerca de R\$ 4,3 bilhões no País e para impulsionar ainda mais o cultivo de espécies ornamentais, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) trabalha em conjunto com o setor cooperativo para a

implementação de medidas de incentivo à produção. A iniciativa visa à geração de emprego e renda às famílias nas respectivas regiões produtoras do Brasil.

O mercado de flores no Brasil é menor que em muitos países como, por exemplo, Estados Unidos e alguns países da Europa, em geral. Contudo, este é um mercado que apresenta um grande potencial de crescimento caracterizado pelo surgimento de novos pólos geográficos regionais de produção, aumento das exportações e do consumo interno.

Hoje, são nove mil os produtores registrados no País. São eles, os responsáveis pela geração de 194 mil empregos diretos, dos quais 96 mil (49,5%) relativos à produção, 6 mil (3,1%) relacionados à distribuição, 77 mil (39,7%) no varejo e 15 mil (7,7%) em outras funções, principalmente de apoio, segundo os dados do Instituto Brasileiro de Floricultura (Ibraflor).

O principal pólo produtor brasileiro é São Paulo destacando-se a cidade de Holambra, seguido por Minas Gerais, Rio grande do Sul e Santa Catarina. Outros estados do Nordeste, como por exemplo, Ceará, Alagoas, Pernambuco e Bahia também começam a ampliar a produção de flores.

As flores de corte são responsáveis por 29% do Cultivo de Flores do país e as flores em vaso por 13%. Dentre as flores de corte, a principal espécie produzida no Brasil é a rosa, ocupando entre 25% e 30% da área total plantada.

#### Ameaças e oportunidades

As oportunidades de negócios são definidas pelas possibilidades de bons resultados financeiros que o empreendedor vislumbra ao implantar um novo empreendimento.

O conhecimento real das possibilidades de sucesso somente será possível através de pesquisa de mercado.

Uma pesquisa não precisa ser sofisticada, dispendiosa - em termos financeiros - ou complexa. Ela pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar a concorrência já instalada, em termos de padrão de qualidade e valores praticados.

O risco de abrir as portas sem conhecimento do ambiente local é muito grande, e pode significar o fracasso do Cultivo de Flores.

#### Oportunidades

Investimento da Embrapa em pesquisas, possibilitando a redução dos custos na produção;

Programa de expansão e fortalecimento da cadeia produtiva da floricultura do Sebrae,

que promove a articulação de parcerias, pesquisas de mercado, capacitação, sensibilização e estímulo ao associativismo.

Exportação: o mercado internacional movimentava nove bilhões ao ano e a participação brasileira ainda é tímida neste mercado.

#### Ameaças

As ameaças são representadas por todas as possibilidades de insucesso que o futuro empresário pode identificar para o novo negócio. A realização da pesquisa sugerida fornece subsídios para a previsão de dificuldades que poderão aparecer.

São ameaças para uma empresa de pequeno porte que Cultiva Flores:

Baixo consumo per capita de flores no Brasil;

Dificuldade de transporte adequado para conservação das flores;

Concentração maior das vendas em datas e ocasiões específicas como dia dos namorados, dia das mães, ano novo e finados.

### 3. Localização

O empreendedor deverá buscar uma área localizada na zona rural, pois o cultivo de flores requer espaço de plantio. Entretanto, é recomendada a proximidade com as cidades. O contato com a zona urbana é bastante intenso incluindo nesse processo a contratação de mão-de-obra fixa ou mesmo temporária e a redução de tempo para transporte.

Caso não seja viável por diversos motivos fazer o cultivo próximo a zona urbana, o empreendedor deverá dar preferência para propriedade com proximidade a rodovias, facilitando o transporte da produção para os centros distribuidores ou mesmo consumidores intermediários (floriculturas).

O empreendedor deverá solicitar uma análise do solo num laboratório qualificado no momento em que encontrar a área para a implantação do centro de cultivo de flores e plantas ornamentais. A produção dependerá da qualidade do solo e da capacidade de ajuste às condições ideais de plantio para ter uma capacidade produtiva expressiva.

A localização é um aspecto de relevância para iniciação de um empreendimento. Ela poderá ser determinante para o sucesso ou insucesso do futuro negócio.

Alguns aspectos são considerados como favoráveis para o Cultivo de Flores:

Aspecto de infra-estrutura:

- Disponibilidade de energia elétrica, água e esgotos;
- Serviços telefônicos e de internet na área;
- Via de acesso ao local de produção, bem como pontos de escoamento da produção;
- Zonal rural dentro do perímetro urbano.

Disponibilidade de mão-de-obra:

- Existência de mão de obra qualificada na região.

Condições naturais:

- Condições de solo favoráveis para o plantio de vários tipos de flores;
- Terrenos pouco acidentados;
- Clima favorável para o Cultivo de Flores.

Neste tipo de negócio, a proximidade dos fornecedores não uma variável relevante.

## 4. Exigências Legais e Específicas

O empreendedor deverá cumprir algumas exigências iniciais e somente poderá se estabelecer depois de cumpridas, são elas:

Etapas do Registro

1ª Etapa:

a) Registro da empresa nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”.
- Corpo de Bombeiros Militar.

b) Visita a prefeitura da cidade onde pretende montar a seu negócio de cultivo de flores, visando identificar se a localidade (zona rural) escolhida oferece alguma restrição para implantação deste tipo de empreendimento, já se for em uma zona urbana (desaconselhável) terá que ser feita consulta de local e emissão das certidões de Uso do Solo e Número Oficial.



Caso o empreendedor pretenda inserir nesse mercado de cultivo de flores e plantas ornamentais e atuar na área de exportação irá precisar cumprir os seguintes pontos:

- Registros administrativos:

- Registro no EDA (Escritório de Defesa Agropecuário);
- Registro no IBAMA;
- Registro no SICOMEX.

- Documentos mais comuns na exportação de flores e plantas ornamentais:

- Documentação sanitária específica;
- Documento aduaneiro da mercadoria;
- Nota fiscal de venda. Nos embarques marítimos o IBAMA solicita a apresentação do ATPF (Autorização para Transporte de Produtos Florestais);
- Cópia do conhecimento de carga;
- Plano de carga;
- Fatura comercial;
- Lista de embarque (variedade/caixa);
- Pedido de inspeção de sanidade vegetal;
- RE (Registro de Exportação);
- DDE (Declaração de Despacho de Exportação).

O exportador deve ainda providenciar o documento de protocolo oficial das exigências sanitárias e outras restrições do País Importador (Import Permit), que é fornecido pelas câmaras de comércio dos países de destino e que normalmente funcionam em território brasileiro.

### c) Matrícula no INSS

Órgão responsável:

Instituto Nacional de Seguridade Social; Divisão de Matrículas – INSS.

O Cultivo de Flores precisa estar em conformidade com a seguinte legislação:

Lei n.º 9.456, de 25 de Abril de 1997 da Presidência de República. Lei que institui a Proteção de Cultivares e dá outras providências.

Decreto n.º 2.366, de 05 de novembro de 1997 da Presidência da República.

Decreto que regulamenta a Lei n.º 9.456 de 25 de abril de 1997, sobre a Proteção de Cultivares. Dispõe sobre o Serviço Nacional de Proteção de Cultivares - SNPC, e dá outras providências.

Portaria n.º 527, de 31 de Dezembro de 1997 do Ministério da Agricultura e do Abastecimento. Institui o Registro Nacional de Cultivares - RNC com a finalidade de promover a inscrição prévia das cultivares, habilitando-as para a produção e comercialização de sementes e mudas no País.

Legislação. Serviço Nacional de Proteção de Cultivares - SNPC

Relação de leis, decretos, portarias e instruções normativas sobre cultivares.

Instrução Normativa n.º 6, de 16 de maio de 2005 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento que condiciona a importação de espécies vegetais, suas partes, produtos e subprodutos à publicação dos requisitos fitossanitários específicos no Diário Oficial da União, estabelecidos por meio de Análise de Risco de Pragas – ARP.

Lei n.º 6.507, de 19 de Dezembro de 1977 da Presidência da República. Dispõe sobre a inspeção e fiscalização da produção e do comércio de sementes e mudas e dá outras providências.

Resolução n.º 3.094, de 25 de junho de 2003 do Ministério da Agricultura e Pecuária - MAPA. Resolução que institui o Programa de Desenvolvimento do Agronegócio - PRODEAGRO, amparado por recursos administrados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. Disponível no portal do Banco Central do Brasil - BACEN.

Código Florestal (1965). Lei n.º 4771, de 15 de setembro de 1965 da Presidência da República. Código que trata das florestas existentes no território nacional e as demais formas de vegetação, instituído pela Lei n.º 4.771, de 15 de setembro de 1965. Destaque para o art.5º revogado pela lei n.º 9.985, de 18 de Julho de 2000, que regulamenta o art. 225, § 1o, incisos I, II, III e VII da Constituição Federal, que institui o Sistema Nacional de Unidades de Conservação da Natureza e dá outras providências. Disponível no portal da Presidência da República Federativa do Brasil.

Lei n.º 9.605, de 12 de fevereiro de 1998 da Presidência da República. Lei ordinária que trata das sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio ambiente, e dá outras providências. Destacam-se os artigos 38º a 53º da seção II, do capítulo V da referida lei, que prevêm os crimes contra a flora. Disponível no portal da Presidência da República Federativa do Brasil.

Resolução n.º 278, de 24 de maio de 2001, do Conselho Nacional do Meio Ambiente - CONAMA. Resolução sobre a suspensão das autorizações concedidas para corte e

exploração de espécies da flora ameaçadas de extinção, regulamentada pelo Decreto nº 99 274, de 6 de junho de 1990. Destaque para o Art. 1º que determina ao Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis - IBAMA, a suspensão das autorizações concedidas, por ato próprio ou por delegação aos demais órgãos do Sistema Nacional do Meio Ambiente. Disponível no portal do Ministério do Meio Ambiente - MMA.

## 5. Estrutura

A estrutura básica deve contar com um espaço/área disponível para a implantação do empreendimento, sendo que o porte deste irá variar gradativamente com o crescimento do mesmo.

O tamanho da estrutura varia de acordo com o interesse e a expectativa do empreendedor. Deve-se ficar atento aos aspectos específicos, tais como: o clima regional do local que será implantada a empresa de cultivo de flores e como esse clima se comporta em todas as estações do ano. Algumas observações:

1. O ideal é ter um viveiro para cada tipo/espécie de flor;
2. Deve-se destinar uma área para instalação da parte administrativa e operacional:
  - a. Área para armazenamento dos equipamentos utilizados no processo produtivo das flores;
  - b. Área para o armazenamento dos defensivos e adubos;
  - c. Área para armazenamento dos vasos e outras embalagens, a serem utilizados para o transporte das flores.

Todos os espaços indicados devem ser dotados de lay-out adequado, respeitando a facilidade de movimentação, bem como ser parte integrante do processo integrado com a área de estoque dos adubos e defensivos, visando ter maior mobilidade durante o processo produtivo de aplicação desses itens tão importantes no aumento da produtividade.

## 6. Pessoal

O manejo com o cultivo de flores exige uma mão-de-obra treinada e especializada, que deve estar sendo reciclada constantemente.

O empreendedor que está iniciando um negócio deve estar atento para não exceder os

custos. Contratar muitas pessoas inicialmente pode impactar negativamente os custos iniciais de produção. É muito comum encontrar dentro deste ramo produtores que contam com a ajuda de pessoas da família, além de contratar mão de obra temporária para períodos específicos de maior demanda de trabalho.

Uma área de 230 m<sup>2</sup> demanda um responsável técnico, que pode ser o próprio produtor, dois floricultores e um motorista.

#### Floricultores

##### Responsabilidades:

- Plantação e manutenção de cultivos;
- Colheita e pós-colheita de das flores;
- Acondicionamento e embalagem;
- Manuseamento e aplicação de produtos fitossanitários;
- Gestão do controle ambiental de estufas.

#### Motorista

##### Responsabilidade:

- Transportar as plantas até os clientes.

#### Responsável Técnico

##### Responsabilidades:

- Conhecer as principais espécies de flores produzidas pelo mercado e orientar sobre seus respectivos processos produtivos;
- Planejar a produção;
- Realizar a análise econômica da produção;
- Diferenciar as melhores técnicas para o cultivo;
- Preparar o substrato adequado a cada planta;
- Realizar o cultivo de flores em canteiro e em vasos;
- Reproduzir flores usando as diversas técnicas de multiplicação.

Como existe mais de uma profissão ligada a este tipo de empreendimento o piso salarial dos empregados de um Cultivo de Flores é regulado por mais de um sindicato, como por exemplo, o Sindicato dos Engenheiros Agrônomos e Sindicato dos Floristas e Floricultores. A partir do piso salarial estabelecido para cada categoria, o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios financeiros ou não. Assim, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com: recrutamento e seleção, treinamento de

novos funcionários e custos com demissões.

## 7. Equipamentos

Existem equipamentos apropriados para cada atividade da empresa de Cultivo de Flores:

Equipamentos necessários à realização de atividades administrativas:

- Mesa;
- Cadeiras;
- Arquivo para pastas suspensa;
- Computador;
- Impressora;
- Telefone

Equipamentos e materiais para produção em estufa e a céu aberto:

- Estufa;
- Máquina agrícola para desinfecção de solo;
- Equipamentos para irrigação;
- Tela plástica para sombreamento;
- Embalagem plástica para mudas;
- Caixas;
- Podador motorizado;
- Pá;
- Arado de disco;
- Enxada rotativa;
- Enxada.

Equipamentos para distribuição: Caminhão.

Os equipamentos básicos são:

- Equipamentos para a aplicação de defensivos (bombas de pulverização, reservatório de calda, mangueiras e etc);
- Sistema de irrigação;
- Implementos diversos (pás, enxadas, cavadores, forcados, tesouras de poda e etc).

Detalhadamente temos:

- Bombas de pulverização;
- Reservatório de calda;
- Adubadeiras;
- Mangueiras;
- Sistema de irrigação;
- Tubetes;

- Sementeiras;
- Vasos;
- Suporte para vasos;
- Câmara frigorífica;
- Limpadores de rosas;
- Sacos;
- Latas;
- Embalagens;
- Pás;
- Enxadas;
- Cavadores;
- Forcados;
- Regadores;
- Tesouras de Poda;

A parte tecnológica é extremamente importante para o controle de produção/cultivo, estruturando os indicadores de capacidade produtiva de cada viveiro e espécie, vinculada a produção efetiva. Também efetua o controle de aplicações de adubos e inseticidas segundo as necessidades de cada espécie, controla automaticamente a irrigação, além é claro da gestão administrativo-financeira, gestão comercial, enfim a gestão geral do negócio.

A inclusão da tecnologia nesse segmento fará um grande diferencial, já que é necessário ter um amplo controle de todas as etapas produtivas, tanto no cultivo, produto final e comercialização, agregado ainda a rigorosa programação de controles de distribuição do produto final aos pontos de vendas.

Diante disso, será fundamental contar com um software de ERP (Enterprise Resource Planning), ou simplesmente denominado sistema de gestão integrado de empresa, que possibilite a gestão integrada da empresa em todas as suas áreas, inclusive possibilitando o controle de custos de produção para melhorar o resultado operacional da empresa.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

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

**Giro dos estoques:** o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice

de rotação de estoques.

**Cobertura dos estoques:** o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

**Nível de serviço ao cliente:** o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

**Matéria-prima / Insumos:**

**Sementes:** As sementes podem ser importadas, compradas de fornecedores nacionais ou coletadas.

**Substratos:** Os substratos devem apresentar alta capacidade de armazenamento de água, ser poroso com o intuito de facilitar a aeração. Deve ser estável ao longo do tempo, ter alta capacidade de absorção, estar livre de patógenos, pragas, sementes de plantas infestantes e substâncias nocivas ao desenvolvimento das plantas

**Produtos utilizados no substrato:** casca de acácia, casca de arroz, adubo químico, esterco de galinha, casca de pinus, esterco de gado, turfa, xaxim, palha de arroz, areia e etc.

**Produtos fitossanitários:** fungicidas, acaricidas, e inseticidas.

**Produto/ Mercadoria:** Flores diversas para venda a distribuidores ou floriculturas; Vasos com flores; Mudas e botão.

O empreendedor deve buscar conhecer bem os ciclos das flores e plantas ornamentais que serão cultivadas. Esse conhecimento torna-se primordial, pois cada espécie de flor ou planta ornamental tem a época e as condições de solo e clima adequadas para o plantio.

Segue abaixo um descritivo das condições requeridas para algumas espécies de flores e plantas ornamentais.

**Planta:** Lírio da Paz

**Propagação:** Semente, divisão por touceiras ou micropropagação.

Temperatura: 5º-15º  
Luz: Indireta, em grande quantidade.  
Solo: Úmido, mais sem encharcar.  
Florescimento: De janeiro a março e de julho a setembro.  
Ambiente: Interno.

Planta: Mandevilla  
Propagação: Por sementes ou estacas.  
Temperatura: 24º-26º  
Luz: Luz solar plena  
Solo: Úmido mais sem encharcar  
Florescimento: O ano todo, um pouco menos no inverno.  
Ambiente: Externo

Planta: Pupunha  
Propagação: Por mudas  
Temperatura: 22º-26º  
Luz: Pelo sol.  
Solo: Moderadamente úmido.  
Florescimento: De Agosto a dezembro.  
Ambiente: Externo.

Planta: Cananga do Japão  
Propagação: Divisão de rizomas.  
Temperatura: Indiferente  
Luz: Luz solar plena e meia sombra.  
Solo: Rico em matéria orgânica.  
Florescimento: Na primavera  
Ambiente:

Planta: Rainha da Noite  
Propagação: Estacas de caule  
Temperatura: 18º-32º  
Luz: Luz solar plena  
Solo: Moderadamente úmido.  
Florescimento: Final da primavera e início do outono.  
Ambiente: Indiferente

Planta: Onze horas  
Propagação: Sementes ou estaquia de pontas de ramo.  
Temperatura: Indiferente  
Luz: Sol pleno  
Solo: Levemente secos.  
Florescimento: Da primavera até o verão.  
Ambiente: Externo

Planta: Alpinia  
Propagação: Divisão de rizomas.



Temperatura: 24º-30º  
Luz: Luz solar plena.  
Solo: Moderadamente úmido, sem encharcar.  
Florescimento: No verão e no outono.  
Ambiente: Externo

Planta: Antúrio  
Propagação: Por divisão de touceiras.  
Temperatura: 25º-30º  
Luz: Meia sombra  
Solo: Moderadamente úmido, sem encharcar.  
Florescimento: O ano todo.  
Ambiente: Externo e Interno.

Planta: Azaléia  
Propagação: Estacas de galho.  
Temperatura: 10º-20º  
Luz: Sol pleno e meia sombra.  
Solo: Moderadamente úmido, sem encharcar  
Florescimento: Inverno e início da primavera  
Ambiente: Externo

Planta: Avencas  
Propagação: Por esporos  
Temperatura: Indiferente  
Luz: Meia sombra.  
Solo: Moderadamente úmido, sem encharcar.  
Florescimento: O ano todo.  
Ambiente: Externo e Interno.

Planta: Boca-de-leão  
Propagação: Por meio de sementes  
Temperatura: 20º-24º  
Luz: Sol pleno  
Solo: 20º-24º  
Florescimento: Inverno e Primavera  
Ambiente: Externo

Planta: Bromélias  
Propagação: Por sementes e brotos que surgem dos rizomas.  
Temperatura: Temperaturas elevadas.  
Luz: Bastante claridade, mais com luz difusa.  
Solo: Todo tipo de solo.  
Florescimento: Verão.  
Ambiente: Externo e Interno

Planta: Calceolária  
Propagação: Por meio de sementes ou estacas.

Temperatura: Indiferente  
Luz: Luz solar indireta.  
Solo: Úmido mais sem encharcar.  
Florescimento: Fim do inverno e durante a primavera  
Ambiente: Indiferente

Planta: Calêndula  
Propagação: Por meio de sementes.  
Temperatura: 08º-16º  
Luz: Sol pleno  
Solo: Úmido mais sem encharcar.  
Florescimento: O ano todo.  
Ambiente: Externo e Interno.

Planta: Camélia  
Propagação: Por meio de sementes ou estacas.  
Temperatura: Amena  
Luz: Meia sombra.  
Solo: Moderadamente úmido, sem encharcar.  
Florescimento: Outono e Inverno  
Ambiente: Externo e Interno.

Planta: Dália  
Propagação: Por meio de sementes, estaquia das pontas dos ramos ou divisão das raízes tuberosas.  
Temperatura: 18º-20º  
Luz: Meia sombra no clima quente e sol pleno no frio.  
Solo: Sempre úmido mais sem encharcar.  
Florescimento: Primavera e Verão.  
Ambiente: Externo Interno.

Planta: Flor-de-Cera  
Propagação: Estacas de galho  
Temperatura: 20º-25º  
Luz: Muita luz, mais indireta.  
Solo: Moderadamente úmido mais sem encharcar.  
Florescimento: Verão  
Ambiente: Indiferente

Planta: Flor de Lis  
Propagação: Divisão de bulbos, durante o repouso.  
Temperatura: Indiferente  
Luz: Luz solar plena.  
Solo: Arenoso, úmido, sem encharcar  
Florescimento: Verão  
Ambiente: Indiferente

Planta: Flor de Lótus

Propagação: Por meio de sementes ou divisão de rizomas.

Temperatura: Sol pleno.

Luz: Indiferente

Solo: Planta Aquática.

Florescimento: Primavera e início do verão

Ambiente: Indiferente

Planta: Frésia

Propagação: Por meio de bulbos perenes.

Temperatura: Ameno

Luz: Luz solar plena.

Solo: Moderadamente úmido mais sem encharcar.

Florescimento: No final do inverno e primavera

Ambiente: Externo e interno

Planta: Fúcsia

Propagação: Estaquia de ramos.

Temperatura: Ameno

Luz: Sol pleno e meia sombra.

Solo: Moderadamente úmido mais sem encharcar.

Florescimento: Primavera

Ambiente: Indiferente

Planta: Gardênia

Propagação: Estaquia de ponto de ramos.

Temperatura: Indiferente

Luz: Sol pleno e meio sombra das 11h às 17h.

Solo: Moderadamente úmido mais sem encharcar.

Florescimento: Início da primavera

Ambiente: Indiferente

Planta: Gérbera

Propagação: Por meio de sementes ou propagação de touceiras.

Temperatura: 20º-25º

Luz: Sol pleno

Solo: Sempre úmido mais sem encharcar.

Florescimento: No fim do inverno e início da primavera.

Ambiente: Interno

Planta: Girassol

Propagação: Por sementes.

Temperatura: 18º-30º

Luz: Muita luz, mais indireta.

Solo: Sempre úmido mais sem encharcar.

Florescimento: O ano todo.

Ambiente: Interno e externo.

Planta: Gloriosa

Propagação: Por meio de divisão de rizomas.  
Temperatura: Indiferente  
Luz: Luz solar plena.  
Solo: Arenoso  
Florescimento: No fim da primavera e no verão  
Ambiente: Interno e Externo

Planta: Helicônias  
Propagação: Por meio de sementes ou divisão de rizomas.  
Temperatura: 21º-26º  
Luz: Luz direta em grande quantidade.  
Solo: Solo ácido e sempre úmido mais sem encharcar.  
Florescimento: Inicia no verão, declina no outono e cessa no inverno.  
Ambiente: Externo

Planta: Ipê Amarelo  
Propagação: Sementes  
Temperatura: Indiferente  
Luz: Sol pleno  
Solo: Fértil e bem drenado.  
Florescimento: No início da primavera  
Ambiente: Externo

Planta: Kalanchoe  
Propagação: Por mudas que nascem nas pontas das folhas.  
Temperatura: 20º-25º  
Luz: Luz direta em grande quantidade.  
Solo: Moderadamente úmido.  
Florescimento: Verão e Outono.  
Ambiente: Interno e Externo.

Planta: Lírio-do-amazônas  
Propagação: Divisão dos bulbos mais velhos.  
Temperatura: 15º-29º  
Luz: Luz indireta em grande quantidade.  
Solo: Sempre úmido mais sem encharcar.  
Florescimento: Verão e primavera.  
Ambiente: Externo e Interno.

Planta: Lírios  
Propagação: Divisão dos bulbos mais velhos.  
Temperatura: 15º-20º  
Luz: Luz indireta em grande quantidade.  
Solo: Sempre úmido mais sem encharcar.  
Florescimento: Verão e primavera.  
Ambiente: Interno.

Planta: Magnólia

Propagação: Divisão dos bulbos mais velhos.  
Temperatura: 18º-24º  
Luz: Indiferente  
Solo: Indiferente, desde que os tratamentos necessários.  
Florescimento: Da primavera até o verão.  
Ambiente: Externo

Planta: Narciso  
Propagação: Divisão dos bulbos mais velhos.  
Temperatura: Indiferente  
Luz: Luz indireta em grande quantidade  
Solo: Sempre úmido mais sem encharcar.  
Florescimento: No final do inverno e na primavera.  
Ambiente: Indiferente

Planta: Orquídea  
Propagação: Bulbos.  
Temperatura: 15º-25º  
Luz: Meia sombra  
Solo: Sempre úmido mais sem encharcar.  
Florescimento: Varia de acordo com a espécie.  
Ambiente: Indiferente

Planta: Primavera  
Propagação: Por alporquia ou por estacas de galhos lenhosos.  
Temperatura: Indiferente  
Luz: Sol pleno  
Solo: Solo mais seco  
Florescimento: O ano todo.  
Ambiente: Externo.

Planta: Rosas  
Propagação: Por estaquia de galho ou enxertia.  
Temperatura: 25º-32º  
Luz: Sol pleno  
Solo: Seco  
Florescimento: Outono e inverno.  
Ambiente: Externo

Planta: Samambaias  
Propagação: Por meio de esporos ou separação de rizomas  
Temperatura: Indiferente  
Luz: Sombreados  
Solo: Úmido mais sem encharcar  
Florescimento: Indiferente

Ambiente: Externo

Planta: Tulipa

Propagação: Estaquia de galho e sementes.

Temperatura: 4°-10°

Luz: Luz indireta em grande quantidade.

Solo: Moderadamente úmido mais sem encharcar.

Florescimento: O ano todo.

Ambiente: Externo

Planta: Violeta perfumada

Propagação: Por meio de sementes

Temperatura: 22°-24°

Luz: Sombra

Solo: Úmido mais sem encharcar

Florescimento: O ano todo

Ambiente: Interno

## 9. Organização do Processo Produtivo

O empreendedor deve buscar conhecer bem os ciclos das flores e plantas ornamentais que serão cultivadas. Esse conhecimento torna-se primordial, pois cada espécie de flor ou planta ornamental tem a época e as condições de solo e clima adequadas para o plantio.

Segue abaixo um descritivo das condições requeridas para algumas espécies de flores e plantas ornamentais.

### AGRUPAMENTO

Conforme o ciclo de vida, as plantas são agrupadas em:

- Anuais: São chamadas anuais porque germinam, crescem, florescem, produzem sementes e morrem antes de um ano. Quase toda a energia dessas plantas é consumida na produção de espetaculares e abundantes florações. As plantas anuais mais conhecidas são as floríferas herbáceas: flox, cravo, primula, petúnia, zínia, margarida, girassol, entre outras;

- Perenes: São chamadas perenes aquelas que repetem o ciclo de floração e frutificação anualmente, ao longo de sua vida, podendo durar dezenas de anos. Todas as árvores e arbustos são perenes. As plantas herbáceas que são perenes recebem o nome de vivazes.

Geralmente as atividades de crescimento das plantas perenes são diminuídas no inverno, quando a intensidade de luz é menor e o período é de poucas chuvas. Nessa época não é aconselhável a adubação, o transplante ou a multiplicação dessas plantas.

## FATORES DE DESENVOLVIMENTO

Influenciam no desenvolvimento das flores:

- Luz. A luminosidade é o fator mais importante para se obter sucesso no cultivo de plantas. A luz é necessária para transformar os elementos retirados do solo e dos fertilizantes em energia, que é consumida no crescimento e na reprodução de novas mudas.

\* Muita Luz. Normalmente plantas que produzem flores necessitam de muita luz;

\* Luz Moderada. É o que pedem as folhagens, comumente utilizadas em ambientes internos, cultivadas em vasos ou sob a copa pouco densa de certas árvores;

\* Pouca Luz. Geralmente as plantas que apresentam coloração verde-escura sobrevivem em ambientes de pouca iluminação. Nessa categoria enquadram-se palmeiras, filodendros, Dieffenbachias (comigo – ninguém – pode), ficus ou seringueiras, Spathiphyllum e heras.

- Ph do solo e Calagem. O pH é a notação que indica o grau de acidez ou alcalinidade, já a calagem é a correção de solos ácidos, conseguida com a adição de calcário dolomítico (na proporção média de 100 g/m<sup>2</sup> se o solo for arenoso, 150 g/m<sup>2</sup> se o solo for argiloso e 300 g/m<sup>2</sup> se o solo for rico em matéria orgânica. Em solos alcalinos, basta adicionar 150 g de sulfato de cobre por m<sup>2</sup> de área a ser tratada, para reduzir de 0,5 a 1 ponto na escala do pH).

## FLORES E SUAS ESTAÇÕES

- Primavera. São a (o): papoula, petúnia, onze-horas, goivo, amor-perfeito, centáurea, clívia.

- Verão. São a (o): alfinete, estátice, amor-perfeito, abélia, girassol, sempre-viva, miosótis, gerbera, hibisco, buquê-de-noiva.

- Outono. São a (o): tagetes, zínia, papoula-da-califórnia, calêndula, cosmos, esporinha, flor-de-maio.

- Inverno. São a (o): primula, perpétuarosa, hortênsia, erica, azaléia, eufórbia, camélia, madressilva.

- Durante todo o ano. São a (o): floxes, Salvia officinalis, torênia, chagas, ibéris, beijo, lobélia, boca-de-leão, begônia-sempre-florida, áster, miosótis, cravo, cravina, verbena, gazânia e gerânio.

## COMEÇANDO

Para iniciar nesta atividade é que o empreendedor esteja ciente dos ciclos das plantas e das formas corretas de manejo. Só para se ter uma idéia, o plantio de qualquer tipo de flor, requer preparo antecipado de pelo menos oito dias.

## PERÍODO DE PLANTIO

O período entre setembro e abril é o melhor para o plantio de flores e folhagens.

## O PLANTIO

Segue os seguintes passos:

1º - Preparo do Solo/Covas: Deve seguir as seguintes etapas:

\* Primeira Etapa: Avaliação do pH do solo, seguida da eliminação de formigas, cupins e outros insetos daninhos que estejam ocupando a área. Raízes e ervas daninhas devem ser arrancadas.

\* Segunda Etapa: Marcar toda a área a ser cultivada com a utilização de estacas e barbantes, de forma a mapear os contornos dos canteiros.

\* Terceira Etapa: Mexer a terra com uma pá, fazendo cortes de 25 cm de profundidade, distantes 10 cm um do outro. Quando todo o canteiro tiver sido mexido, deve-se nivelar toda a superfície do solo, para retirar pedras, galhos e restos de raízes que ainda restarem.

\* Quarta Etapa: A calagem ou correção de acidez do solo, com a adição de calcário dolomítico.

\* Quinta Etapa: É a incorporação ao solo de uma camada de 5 a 10 cm de composto orgânico. Caso haja necessidade, adiciona-se ao composto orgânico 1,5 Kg de adubo químico (NPK) para cada 3 m<sup>2</sup> de canteiro e deixa-se o solo compactar-se naturalmente por duas a três semanas quando então estará pronto para o plantio.

2º - Plantio das Semente/Mudas: Neste momento faz-se linhas sulcadas, distantes 2 cm uma da outra, e dispõem-se as sementes no interior dos sulcos. Peneira-se uma porção de terra para cobrir as sementes com leve camada. Dispõe-se sobre a sementeira uma placa de vidro, apoiada sobre calços de madeira de 2 cm de espessura. Cobre-se a placa de vidro com folhas de jornal, até que as sementes germinem, quando então são retiradas. A sementeira deve ficar em local sombreado e úmido.

Se as mudas forem compradas, elas devem ser plantadas rapidamente (nos meses quentes, as mais novas devem ser protegidas durante 15 ou 20 dias com ramos e folhagens).

\* Sementeiras. São caixotes com 10 cm de profundidade, 30 a 45 cm de largura e 45 a 60 cm de comprimento. O fundo do caixote deve ser feito de ripas pregadas, deixando vãos de 0,5 cm ( um caixote de frutas vazio, pode ser aproveitado para isso).

3º - Regagem: A planta deve ser regada diariamente até o início da floração.

4º - Repicagem: Quando as mudas apresentarem o primeiro par de folhas verdadeiras, efetua-se a repicagem, isto é, retiram-se as mudas dos caixotes e transplantam-se para vasilhinhos individuais ou sacos plásticos pequenos. Deixá-las em local sombreado por dois dias, quando então serão levadas para local mais ensolarado. Quando as mudas estiverem com 5 ou 6 folhas bem desenvolvidas, serão transplantadas para o jardim, e, local definitivo e predeterminado, escolhendo-se para isso, um dia nublado após uma chuva. Poucas semanas depois, elas estarão florindo.

## OS CUIDADOS

A beleza das plantas está intimamente ligada à sua sanidade. Plantas fracas e mal nutridas são vulneráveis ao ataque de pragas e doenças.

1 - Pragas. Considerando "praga" os insetos e outros bichinhos visíveis a olho nu, que



parasitam as plantas cultivadas. Podem ser:

\* Afídeos ou Pulgões. Pequenos insetos sugadores, de cor verde ou preta, que vivem em broto de plantas, passando de uma planta para outra com muita facilidade. Sugam a seiva prejudicando seriamente o desenvolvimento dos ramos atacados.

- Como Eliminá-los. Sua exterminação é simples, é feita através de esmagamento manual ou com fortes jatos de água. A irrigação por aspersão contribui para isso, mas uma infusão de fumo feita a partir de um pedaço de 10 cm de fumo-de-corda mergulhado em 1 litro de água quente, coado, esfriado e pulverizado na planta atacada, é o método caseiro mais conhecido. Caso estejam em vasos, as plantas também podem ser pulverizadas com água adicionada a sabão de coco e enxaguadas uma hora depois em água corrente, sob torneira.

\* Cochonilha. É uma praga traiçoeira, confundindo-se com a folha, por apresentar coloração idêntica à da parte atacada, isto é, ramos ou folhas. Outras espécies podem apresentar coloração marrom, assemelhando-se a escamas, fixa na parte inferior das folhas e ramos novos. Há ainda espécie de cochonilha que apresentam uma secreção cerosa, fazendo com que suas colônias pareçam pequenos pedaços de algodão. Sob estas camuflagem, sugam a seiva das folhas, brotos e caules.

- Como Eliminá-las. O tratamento consiste na limpeza com uma emulsão de óleo mineral (encontrado em lojas de artigos agrícolas) ou passar sobre as colônias um pedacinho de algodão (cotonete) embebido em álcool metílico. A pulverização com óleo emulsionável, adicionado a um inseticida para uso doméstico, à base Malathion, é uma forma de controlar esta praga em grandes áreas.

\* Ácaros. São pequenas aranhas, de coloração variada, quase invisíveis a olho nu, que sugam as seivas das folhas, alojando-se na parte inferior das mesmas, causando danos consideráveis. Os sintomas são manchas amareladas na face superior das folhas, encarquilhamento e presença ou não de fina teia de aranha tecida no local onde estão alojados.

- Como Eliminá-los. Um excelente remédio, pouco tóxico, é a pulverização, a cada 10 dias, com uma solução de rotenona. Podem ser controlados também com a aplicação de fungicidas à base de enxofre, pouco tóxico ao homem e aos animais em geral.

\* Formigas. Podem causar grandes danos às folhas ornamentais, roseiras e gramados, principalmente.

- Como Eliminá-las. Seu extermínio é feito utilizando-se iscas "formicidas", espalhadas pela área atingida, nas trilhas e nas proximidades do ninho. outra solução é localizar o ninho e destruí-lo mecanicamente.

\* Lagartas. São larvas de borboleta e mariposas. Seus ovos são depositados em conjuntos de folhas. As larvas eclodem e vivem devorando folhas, até sua transformação em ninfa e em adulto, quando voam e iniciam a postura de ovos. Seus predadores naturais são as vespas e os pássaros, que delas se alimentam.

- Como Eliminá-las. Para se exterminar lagartas, é aconselhável a catação manual, ou o uso de inseticidas biológicos à base de bactérias conhecidas como *Bacillus thuringiensis*, encontrado no comércio especializado. Estes produtos têm a vantagem de não serem tóxicos ao homem e aos animais, inclusive aos pássaros que se alimentam das lagartas mortas.

\* Lesmas e Caracóis. São moluscos que devoram as folhas, raspando-as e fazendo grandes buracos. Escondem-se durante o dia sob troncos, folhas caídas, pedras e vasos.

- Como Eliminá-las. Podem ser atraídos com copinho enterrado nos canteiros, com

borda rente a superfície da terra, com cerveja ou suco de uva. Esses moluscos também podem ser atraídos com melão, melancia, chuchu, ou ainda com troncos caídos espalhados pelo chão. Ao amanhecer, recolhem-se as lesmas e os caracóis para exterminá-los. Há ainda no mercado iscas atrativas, conhecidas como "iscas - mata-lesma", que podem ser espalhadas pelo canteiro.

\* Tripes ou Lacerdinha. São pequenos insetos marrons, com pares de asas franjadas, que atacam folhas e brotos novos, sugando-lhes a seiva e causando danos de desenvolvimento.

- Como Eliminá-los. Pulverização com solução de sabão neutro ou infusão de fumo podem controlá-los.

\* Brocas. São larvas de besouros e mariposas que constroem galerias, destruindo galhos e troncos de plantas grandes ou pequenas.

- Como Eliminá-los. O controle é feito eliminando-se o ramo afetado, ou introduzindo-se querosene ou formicida em suas galerias, com um auxílio de um seringa. A seguir, fecha-se o orifício deixado, com barro ou cera de abelha para que a larva morra.

2 - Doenças. São elas:

\* Pinta-preta. É comum em roseiras. Os sintomas iniciais são grandes manchas circulares marcadas por anéis concêntricos de cores amarela e preta, seguidas de encarquilhamento dos brotos e necrose das folhas.

- Controle. Feito com pulverizações de fungicidas base de cobre.

\* Ferrugem. Inicia-se na primavera, com protuberâncias amarelas, pequeninas, terminando por aumentar e espalhar -se por grandes áreas, causando necrose e queda das folhas. A doença é difundida para os caules e brotos.

- Controle. Pulverizações com fungicidas à base de enxofre evitam que o ataque atinja sérias proporções.

\* Míldio. Os sintomas são folhas com manchas amareladas ou avermelhadas na face superior e bolor branco-acidentado na face inferior correspondente. As folhas se enrolam e posteriormente caem.

- Controle. É importante espaçar as mudas de modo a favorecer a aeração e evitar o excesso de umidade. Deve-se pulverizar fungicidas à base de Maneb.

\* Oídio ou Cinza. Caracteriza por mancha brancas semelhantes a mofo, que depois se tornam amarelo-avermelhadas e acabam por secar a folhagem.

- Controle. O tratamento consiste no povilhamento com enxofre durante a floração e na poda dos ramos muito afetados.

\* Podridão. Ocorre com o apodrecimento dos frutos, hastes, colo e folhas. Aparece principalmente em locais quentes e mal ventilados, ou como consequência do excesso de água e drenagem insuficiente.

- Controle. Para recuperar a planta, deve-se ventilar o local, ensolarar mais e aplicar fungicida à base de cobre.

## 10. Automação

Automação é a aplicação de técnicas computadorizadas ou mecânicas para diminuir o uso de mão-de-obra em qualquer processo, especialmente o uso de robôs nas linhas de produção. A automação diminui os custos e aumenta a velocidade da produção.

Também pode ser definida como um conjunto de técnicas que podem ser aplicadas sobre um processo objetivando torná-lo mais eficiente, ou seja maximizando a produção com menor consumo de energia, menor emissão de resíduos e melhores condições de segurança, tanto humana e material quanto das informações inerentes ao processo.

O cultivo de flores é um processo que requer muitos cuidados, o empresário não deverá medir esforços para que seu empreendimento esteja dotado das mais altas tecnologias tanto no âmbito da automação (aquisição de software ERP) quanto nas inovações no plantio e cultivo das diversas fases em sua cadeia produtiva.

Assim torna-se fundamental que todos os processos sejam automatizados, incluindo a catalogação de pragas e doenças, a forma que se apresentam e propalam, buscando estar sempre muito atento a menor possibilidade de infestação de doenças ou pragas. Ter controle tecnológico avançado sobre o tempo de regar as plantas, se possível, via sistema automatizados. Isto cria um substancial crescimento da capacidade produtiva aliado ao menor custo produtivo, o que irá viabilizar melhores técnicas de cultivo e por consequência melhores resultados contínuos.

Existe a necessidade de registro dos estoques e sua respectiva aplicação para um rigoroso controle de aplicação dos defensivos e adubos, bem como a reposição em tempo hábil, sem contudo, manter uma grande quantidade desses produtos estocados.

O controle dos custos de produção, dos custos operacionais, e das despesas administrativas são fundamentais para validar o preço de venda de cada produto, considerando o valor agregado na cadeia produtiva.

Diante disto, o empreendedor deverá buscar no mercado um ERP - Enterprise Resource Planning (Sistema Integrado de Gestão Empresarial), que venha a atender suas necessidades. Após a identificação deste software no mercado, sua instalação deverá ser muito bem estruturada, pois o sucesso deste tipo de software depende basicamente de sua parametrização, ou seja, customização às necessidades do cliente. Tal tarefa deverá ser executada por profissional altamente qualificado que tenha domínio total do software.

## 11. Canais de Distribuição

Um canal de distribuição ou canal de marketing é um conjunto de instituições e relacionamentos, através dos quais os produtos, direitos de uso, pagamentos e informações fluem do produtor para o consumidor. Para selecionar um canal de distribuição, os planejadores de marketing levam em conta:

- Características do mercado
- Natureza do produto
- Clima atual dos negócios
- Estrutura da empresa

A distribuição de flores ocorre basicamente das seguintes formas:

a) Distribuição direta para floriculturas – é a forma em que o próprio empreendedor viabiliza a entrega às floriculturas. A distribuição direta aumenta substancialmente os custos do produto final. No entanto em alguns casos, principalmente no início das atividades, esta ainda possa ser a melhor forma de fazer com que seu produto esteja à disposição dos consumidores no maior número de pontos de vendas (floriculturas).

b) Distribuição via distribuidora – outra forma é quando o produtor de flores e plantas ornamentais atua por intermédio de distribuidoras especializadas em comercialização e distribuição de flores às diversas floriculturas distribuídas nas mais diversas regiões do País. Portanto, dependendo da estrutura produtiva, esta opção de canal de distribuição venha a ser bastante interessante.

c) Venda em seu ponto de produção – existe também a possibilidade de atuar com uma central de comercialização direta, na qual se vende a produção e as floriculturas retiram diretamente na área de plantio/cultivo. Ressalta-se que este canal de distribuição ocasionará uma grande retração de mercado, pois os mercados mais distantes tornam-se praticamente inacessíveis.

## 12. Investimento

O investimento varia segundo a concepção e expectativa de produção do empreendedor. Deverá haver uma análise prévia de que espécies de flores e plantas ornamentais que a empresa irá cultivar/produzir. Partindo desta premissa, define-se a área física, tipo de estrutura a ser construída ou locada, dentre outras informações, o que culmina obrigatoriamente no tamanho da área a ser cultivada.

Como informação básica para auxiliar na avaliação de espaço e estrutura do local, o que irá influenciar diretamente no montante a ser investido apresenta-se uma estimativa de valores referenciais para o investimento inicial:

- Bomba de pulverização = R\$ 220,00
  - Pulverizador de alta pressão = R\$ 760,00
  - Adubadeira = R\$ 7.500,00
  - Mangueira = R\$ 1.100,00
  - Sistema de irrigação 4 pontos = R\$ 12.000,00
  - Tubete = R\$ 3.000,00
  - Vasos diversos (100 unidades) = R\$ 3.000,00
  - Suporte para vasos variados = R\$ 850,00
  - Câmara frigorífica = R\$ 6.800,00
  - Sacos para mudas = R\$ 430,00
  - Latas = R\$ 180,00
  - Pás (2 unidades) = R\$ 110,00
  - Enxadas estreitas (2 unidades) = R\$ 195,00
  - Enxadinha p/ jardim = R\$ 165,00
  - Cavadeira light = R\$ 460,00
  - Cavadeira articulada = R\$ 250,00
  - Regadores (10 unidades) = R\$ 350,00
  - Tesouras de poda (10 unidades) = R\$ 330,00
- Sub Total 1: R\$ 37.700,00

#### Equipamentos administrativos

- 02 Microcomputadores = R\$ 3.600,00
  - 01 Impressora matricial = R\$ 900,00
  - 01 Impressora a laser = R\$ 600,00
  - 04 Mesas = R\$ 800,00
  - 12 Cadeiras = R\$ 1.800,00
  - 01 Fax = R\$ 450,00
  - 02 Aparelhos Telefônicos = R\$ 150,00
- Sub Total 2 = R\$ 8.300,00

Total Geral: R\$ 46.000,00

Os itens relacionados acima são básicos para iniciar um projeto empresarial de cultivo de flores e plantas ornamentais. Poderá haver outros equipamentos que se tornem necessários conforme a concepção e tamanho da empresa a ser estruturada. O imóvel que será locado, adquirido ou mesmo que já pertença ao empreendedor, deverá ser dotado de alguns espaços destinados ao funcionamento da empresa:

a) Área administrativa – deverá ter espaço físico para esta finalidade, podendo ser uma casa que já exista na propriedade ou a construção de um ambiente que receba toda a área administrativa, financeira, operacional e comercial, dividido em salas adequadas.

b) Área produtiva – para esta área será necessário indicar a construção de viveiros, estufas, canteiros, câmara fria, galpão para estocagem dos defensivos, adubos e equipamentos envolvidos no desenvolvimento das atividades operacionais/produzidas da empresa, etc..

Espaços destinados ao processo de produção, onde ocorrerá a semeadura ou plantio de mudas devem, em alguns casos, ser dotados de cobertura com lona adequada. Normalmente usa-se a lona cristal rústica, podendo ser fixa ou móvel. Esta utilização deve ser orientada pelo responsável técnico, já que algumas espécies de flores e plantas ornamentais necessitam de proteção contra os raios diretos de sol, bem como chuva ou outras alterações climáticas.

Assim entende-se que o custo para a estruturação dos espaços indicados acima, bem como a aquisição de adubos, defensivos, sementes e mudas seja consumido um valor estimado entre R\$ 30.000,00 a R\$ 70.000,00. Isto dependerá muito do nível da construção a ser preparada para receber a parte administrativa e também do galpão para acondicionamento dos defensivos, adubos e equipamentos, e do quantitativo inicial que será adquirido em adubos, defensivos, sementes e mudas.

Desta forma acredita-se que o montante para implementar uma empresa de cultivo de flores irá girar em torno de R\$ 76.000,00 à R\$ 116.000,00.

## 13. Capital de Giro

Capital de giro é um montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir a dinâmica do seu processo de negócio.

O capital de giro precisa de controle permanente, pois tem a função de minimizar o impacto das mudanças no ambiente de negócios onde a empresa atua.

O desafio da gestão do capital de giro deve-se, principalmente, à ocorrência dos fatores a seguir:

- Variação dos diversos custos absorvidos pela empresa;
- Aumento de despesas financeiras, em decorrência das instabilidades desse mercado;
- Baixo volume de vendas;
- Aumento dos índices de inadimplência;
- Pagamento das parcelas de possíveis financiamentos;
- Variações bruscas no clima, que venham a comprometer a capacidade produtiva da empresa;
- Altos níveis de estoques.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

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

necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

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

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

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

O Cultivo de Flores requer um montante de capital de giro que pode ser considerado alto, entre 30 e 40% do investimento inicial. A criação de estratégias a serem utilizadas para atrair clientes será fundamental para o alcance do ponto de equilíbrio entre receita e despesa.

## 14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente no preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção, depreciação de maquinário e instalações. O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

De forma geral, os custos de um negócio de Cultivo de Flores podem ser estimados considerando os itens abaixo:

- Salários e encargos;
- Tributos, impostos, contribuições e taxas;
- Aluguel e segurança;
- Água, luz, telefone e acesso a internet;
- Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários;
- Recursos para manutenções;
- Assessoria contábil;
- Propaganda e Publicidade da empresa;
- Aquisição de insumos;
- Despesas com armazenamento e transporte.

A escolha dos fornecedores é importante, por isso, vale fazer uma boa pesquisa para selecionar os melhores preços e insumos de qualidade.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na produção e venda de flores e, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

## 15. Diversificação/Agregação de Valor

Uma das formas de diversificação é atuar em mais de um processo de produção de plantas podem ser flores ou outras espécies plantas que tenham mais de uma aplicação, por exemplo: fins decorativos, vendas para floriculturas com para elaboração de buquês ou ainda com fins medicinais.

Com essa variação é possível manter-se atuante em várias frentes comerciais como fornecedor de diversos tipos e espécies de flores. Assim sempre haverá maiores possibilidades de inclusão no mercado.

Em relação à agregação de valor ao produto o empresário deverá se esmerar ao máximo para buscar a excelência produtiva. Observar os fatores que irão agregar o maior valor possível ao seu produto final, de forma que a cadeia produtiva esteja na condição de fornecer flores variadas aos pontos consumidores ou distribuidores.



Existe a possibilidade de o produtor aumentar a oferta de produtos incluindo em seu catálogo de produtos o serviço de execução de projetos paisagísticos.

## 16. Divulgação

A divulgação de uma empresa de cultivo de flores e plantas ornamentais deverá seguir meios de divulgação mais voltados ao seu público alvo, como anúncios em revistas especializadas, distribuição de panfletos em empresas de decoração de eventos e cerimoniais e divulgação na internet.

O empresário deverá sempre vincular o seu empreendimento empresarial aos benefícios ambientais promovidos pela sua empresa. É importante divulgar para a sociedade para que sintam a sua empresa como uma “parceira” no processo de manter o meio ambiente despoluído, não oferecendo riscos de impactos ambientais que venham a poluir mananciais de água ou qualquer outra situação de poluição. Isto é, uma empresa preocupada com a sustentabilidade.

A divulgação é um importante instrumento para tornar a empresa e seus produtos conhecidos pelos clientes potenciais. O objetivo da divulgação é construir uma imagem positiva frente aos clientes.

As campanhas de divulgação desse ramo geralmente são feitas por associações. As associações bem estruturadas organizam feiras, eventos, seminários, exposições e catálogos para divulgarem a produção dos seus associados, além de conseguirem maior projeção, por representarem vários produtores, e subsídios de órgão ligados ao governo.

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de CULTIVO DE FLORES, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 0122-9/00 ou 4789-0/02, como a atividade de cultivo de flores para corte, ou comércio varejista de flores, respectivamente, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 11,61%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

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

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual) . Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm> ). Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

l) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;
- R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias;

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

## 18. Eventos

Não há maneira melhor ou mais rápida para entrar em um mercado do que estar presente em Eventos relacionados ao segmento da sua empresa.

Em feiras e exposições os visitantes realmente querem encontrar novidades e/ou soluções para problemas e falar com experts no assunto. Ele vai até você. Sua empresa, produtos ou serviços são ofertados cara a cara. Você atinge o mercado certo no momento certo. Quer jeito mais fácil de vender sem ter que ir até o cliente?

Mesmo assim, participar de eventos não é tão simples, exige planejamento, trata-se de uma ferramenta de marketing que pode ser usada para divulgar um novo produto ou serviço, entrar num novo mercado, ampliar a carteira de clientes, reforçar a marca.

O empresário do ramo de Produção de Flores pode contar com feiras e periódicos especializados para manter-se informado, expandir sua rede de relacionamentos e

realizar negócios.

A seguir serão indicados alguns eventos e periódicos tradicionais:

Enflor e Garden Fair - Congresso e feira de paisagismo.

Evento: Anual

Local: Holambra/SP

Site: [www.rbbeventos.com.br](http://www.rbbeventos.com.br)

Expoflora

Evento: Anual

Local: Holambra – SP

Site: <http://eptv.globo.com/expoflora/>

Festa das flores e morangos

Evento: Anual / Setembro

Local: Atibaia – SP

Site: <http://www.festadasfloresdeatibaia.com.br/>

Fiaflora Expo Garden

Evento: Anual

Local: São Paulo – SP

Site: <http://www.fiaflora.com.br/>

Hortitec – Exposição técnica de horticultura, cultivo protegido e culturas intensivas.

Evento: Anual

Local: Holambra - SP

Site: <http://www.hortitec.com.br/index.asp>

## 19. Entidades em Geral

Relação de entidades para eventuais consultas:

Câmara Setorial de Flores e Plantas Ornamentais

Rua Primavera, 1094 - Centro

Holambra - SP

CEP :13825-000

Fone/Fax: (19) 3802-4196

E-mail: [renatootpitz@uol.com.br](mailto:renatootpitz@uol.com.br)

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

Parque Estação Biológica – PqEB

Av. W3 Norte - Ed. Sede

Brasília - DF

Caixa Postal 040315

CEP.: 70.770-901  
Telefone: (61) 3448 4433 - Fax: (61) 3347 1041  
Site: <http://www.embrapa.br>

IBRAFLORE – Instituto Brasileiro de Floricultura  
Av. Rota dos Imigrantes, 605 – Centro  
Holambra - SP  
CEP :13825-000  
Fone (19) 3884-6133/ 9102-6014  
e-mail :[ibraflor@terra.com.br](mailto:ibraflor@terra.com.br)  
Site: <http://www.ibraflor.org>

MAPA – Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento  
Esplanada dos Ministérios, Bloco D  
Brasília – DF  
CEP: 70043-900  
PABX: (61) 3218-2828  
E-mail: [binagri@agricultura.gov.br](mailto:binagri@agricultura.gov.br)  
Atendimento ao Agricultor: 0800 704 1995  
Site: <http://www.agricultura.gov.br/>

Pró Flor - Associação dos Produtores de Flores e Plantas Ornamentais Atibaia  
Rua Dr. Eurico de Souza Pereira, 150, Alvinópolis  
Atibaia - SP  
CEP.: 12942-490  
Telefone: (11) 4411-1443

## 20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

## 1. Normas específicas para o Cultivo de Flores

ABNT NBR 15560-1:2008 - Filmes plásticos agrícolas para cultivo protegido - Parte 1: Cobertura de estufas.

Esta parte da ABNT NBR 15560 estabelece as características físicas e mecânicas, bem como os métodos de ensaio, para filmes plásticos em polietileno (PE) e/ou copolímeros de etileno, utilizados como cobertura (temporária ou permanente) de estufa no cultivo protegido.

ABNT NBR 16032:2012 - Estrutura de estufa e viveiro agrícola – Requisitos de projeto, construção, manutenção e restauração.

Esta Norma estabelece os requisitos para resistência mecânica, estabilidade, durabilidade para o projeto, construção, manutenção e restauração de estruturas de estufa e viveiro agrícola, bem como os métodos de ensaio de seus materiais constituintes.

2. Normas aplicáveis na execução de Cultivo de Flores.

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão.

Esta Norma estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR 5419:2005 - Proteção de estruturas contra descargas atmosféricas.

Esta Norma fixa as condições de projeto, instalação e manutenção de sistemas de proteção contra descargas atmosféricas (SPDA), para proteger as edificações e



estruturas definidas em 1.2 contra a incidência direta dos raios. A proteção se aplica também contra a incidência direta dos raios sobre os equipamentos e pessoas que se encontrem no interior destas edificações e estruturas ou no interior da proteção impostas pelo SPDA instalado.

## 21. Glossário

**Alporquia:** Tipo de reprodução vegetal que consiste em enterrar um ramo de planta, ainda preso a ela, para constituir, depois de enraizado em um novo exemplar, uma vez separado da planta-mãe.

**Biodiversidade:** A existência, numa dada região, de uma grande variedade de espécies, ou de outras categorias taxonômicas (como gêneros, etc.) de plantas ou de animais.

**Defensivos:** Produto químico utilizado no combate e prevenção de pragas agrícolas; agrotóxico.

**Fitossanitários –** Produtos usados para proteger as plantas do ataque de pragas, doenças e plantas daninhas.

**Forcado:** Instrumento de lavoura, que é uma haste terminada em duas ou três pontas do mesmo pau ou de ferro; garfo.

**Lay-out:** distribuição de mobiliário, máquinas e outros itens que compõe uma empresa, com vistas a deixar o ambiente o mais agradável possível, tendo um amplo aproveitamento de espaços.

**Alporquia:** Tipo de reprodução vegetal que consiste em enterrar um ramo de planta, ainda preso a ela, para constituir, depois de enraizado em um novo exemplar, uma vez separado da planta-mãe.

**Biodiversidade:** A existência, numa dada região, de uma grande variedade de espécies, ou de outras categorias taxonômicas (como gêneros, etc.) de plantas ou de animais.

**Defensivos:** Produto químico utilizado no combate e prevenção de pragas agrícolas; agrotóxico.

**Fitossanitários –** Produtos usados para proteger as plantas do ataque de pragas, doenças e plantas daninhas.

**Forcado:** Instrumento de lavoura, que é uma haste terminada em duas ou três pontas

do mesmo pau ou de ferro; garfo.

Lay-out: distribuição de mobiliário, máquinas e outros itens que compõe uma empresa, com vistas a deixar o ambiente o mais agradável possível, tendo um amplo aproveitamento de espaços.

## 22. Dicas de Negócio

Para o empreendedor do ramo de Cultivo de Flores aumentar sua probabilidade de sucesso, seguem algumas dicas:

- Visitar feiras e congressos do setor proporciona a atualização e o conhecimento das tendências.
- Analisar em que fatores a empresa pode ser mais competitiva e implementar as respectivas ações ;
- Projetar para produzir o ano todo;
- Antes de investir no negócio, ter uma clara projeção de custos de investimento e capital de giro suficiente para suportar o primeiro ano da atividade e uma possível expansão no ano seguinte;
- Investir em assistência técnica, que para este negócio é um fator de fundamental importância. Economizar neste item pode arriscar todo o empreendimento;
- Supervisionar de perto o negócio. O ramo de Cultivo de Flores e exige supervisão e mão de obra qualificada;
- Atentar-se aos detalhes como, por exemplo, lavar implementos e caçambas que tenham sido utilizados em locais fora da área de cultivo, pois podem trazer consigo restos de substratos contaminados;
- Investir na capacitação dos trabalhadores;
- Ficar atento à quantidade de herbicida utilizada para que não haja contaminação do solo e da água evitando o comprometimento do cultivo de determinadas espécies de flores no futuro.

## 23. Características

O sucesso de um empreendedor é determinado por um conjunto de fatores relacionados ao ambiente de negócios e ao seu estilo pessoal de conduzir o empreendimento. É recomendável uma auto-análise, identificando as características que precisam ser desenvolvidas ou aperfeiçoadas.

O empreendedor que tender a iniciar uma empresa de cultivo de flores e plantas ornamentais, deve ter algumas características básicas, tais como:

1. Ter conhecimento específico sobre cultivo de flores e plantas ornamentais e suas diversas variações de espécies e a adequadas tecnologias a serem aplicados no processo produtivo;
2. Este conhecimento requer habilidades para analisar e decidir sobre o plantio de sementes, mudas ou outras formas de cultivar flores e plantas ornamentais;
3. Estar amparado nas tendências de mercado, ser capaz de elaborar e até mesmo alterar o viés de sua empresa na busca de atingir o que os consumidores esperam das empresas de cultivo de flores e plantas ornamentais. Com isto o empreendedor está agregando valor ao seu produto final, fato que irá melhorar e muito sua atuação perante aos consumidores desse segmento;
4. Buscar melhorar o nível de seu negócio, tanto com a participação em cursos específicos sobre cultivo de flores ou plantas ornamentais. Vincular-se aos novos processos tecnologicamente avançados passíveis de aplicação na produção de flores e plantas ornamentais, biodiversidade;
5. Ter habilidade no tratamento com pessoas: colaboradores, clientes, fornecedores,

enfim, com todos que de forma direta ou indireta tenha ligação com a empresa;

6. Ser empreendedor com visão prospectiva, atuando com antecipação de tendências. Ter visão de futuro no sobre as demandas do mercado consumidor, além de estar sempre antenado com as inovações tecnológicas e de cultivo;

7. Manter seu empreendimento incluindo as áreas de plantio, estocagem de produtos e equipamentos agradavelmente limpas, fazendo com que este requisito seja um ponto positivo no seu segmento empresarial;

8. Além destas características acima listadas o empresário de cultivo de flores e plantas ornamentais tem que ser uma pessoa extremamente criativa, sempre com capacidade de sugerir ou mesmo criar formas inovadoras de utilização de seus produtos tendo como objetivo de estar sempre a frente de seus concorrentes.

Para se manter no mercado de forma competitiva, de acordo com Kampf, citado por Pickscius ( 2007), além do conhecimento de mercado o empreendedor do ramo da floricultura precisa também de conhecimentos técnicos e das tecnologias utilizadas no processo produtivo.

## 24. Bibliografia

CALLADO, Antônio André Cunha. Agronegócio. São Paulo. 3 Edição. Atlas. 2011.

LENZI, César Fernando. A Nova Geração de Empreendedores. São Paulo. 1 Edição. Atlas.2009.

Referências Eletrônicas

<http://www.aesolucoes.com.br/revista/default.aspx?CodNot=525&CodRev= 53> Acesso em: Setembro de 2014.

[http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia\\_impresao.php?id\\_noticia=244](http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_impresao.php?id_noticia=244) Acesso em setembro de 2014.

EMATER:

[www.emater.\(indicar a sigla do estado\).gov.br](http://www.emater.(indicar a sigla do estado).gov.br), por exemplo:

[www.emater.df.gov.br](http://www.emater.df.gov.br)

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária  
[www.embrapa.br](http://www.embrapa.br)

IAC – Instituto agrônomo de Campinas  
[www.iac.sp.gov.br](http://www.iac.sp.gov.br)

IBAMA - Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis  
[www.ibama.gov.br](http://www.ibama.gov.br)

IBRAFLORE – Instituto Brasileiro de Floricultura  
[www.ibraflor.com.br](http://www.ibraflor.com.br)

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento  
[www.agricultura.gov.br](http://www.agricultura.gov.br)

MMA – Ministério do Meio Ambiente – CONAMA  
[www.mma.gov.br](http://www.mma.gov.br)

## 25. Fonte

Não há informações disponíveis para este campo.

## 26. Planejamento Financeiro

Não há informações disponíveis para este campo.

## 27. Soluções Sebrae

Não há informações disponíveis para este campo.

## 28. Sites Úteis

Não há informações disponíveis para este campo.

TEXTO NOVO

Sites Úteis

Site do Ministério do Meio Ambiente  
<http://www.mma.gov.br>

Site Informativo  
<http://www.holambra.com/>

Site da EMBRAPA  
<http://www.embrapa.gov.br>

Site da Associação Bras. de Floricultura  
<http://www.ibraflor.com.br>

## 29. URL

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-um-neg%C3%B3cio-para-cultivo-de-flores>