

Produção de plantas e flores ornamentais



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	10
Capital de Giro.....	11
Custos.....	12
Diversificação/Agregação de Valor.....	13
Divulgação.....	13
Informações Fiscais e Tributárias.....	14
Eventos.....	17
Entidades em Geral.....	17
Normas Técnicas.....	18
Glossário.....	19
Dicas de Negócio.....	19
Características Específicas do Empreendedor.....	20
Bibliografia Complementar.....	21
Fonte de Recurso.....	21
Planejamento Financeiro.....	21
Produtos e Serviços - Sebrae.....	22
Sites Úteis.....	23

1. Apresentação de Negócio

O negócio de flores e plantas ornamentais vem se expandindo no País, um dos aspectos que contribui para a expansão são as condições climáticas do Brasil que favorecem o cultivo de flores de clima temperado e tropical. Em função dessa diversidade climática é possível produzir flores, folhagens e outros derivados, todos os dias do ano a um custo reduzido.

A expansão desse setor também se deve a adoção de políticas específicas, cujos resultados têm gerado ocupação, renda e divisas para o País. A floricultura vem se consolidando como uma atividade econômica relevante, porém o principal aspecto deste segmento é o seu lado social. O agronegócio de flores e plantas ornamentais é uma atividade dominada por pequenos produtores rurais o que contribui para uma melhor distribuição de renda.

De acordo com o IBRAFLOR (Instituto Brasileiro de Floricultura), em 2019, foram criados 209 mil postos de trabalho no setor, sendo que 54% dessas vagas são no varejo, 39% na produção, 4% no atacado e 3% em outras funções. O Brasil tem cerca de 8.300 produtores, 60 centrais de atacado (como as cooperativas, por exemplo), 680 atacadistas e prestadores de serviço e mais de 20 mil pontos de varejo. São cerca de 15.600 ha de área cultivada, o que coloca o país no oitavo lugar entre os maiores produtores de plantas ornamentais do mundo.

A diversidade de clima e solo tem possibilitado ao Brasil o cultivo de diversas espécies de flores e plantas ornamentais, de origens nativas e exóticas, de clima temperado e tropical. A produção brasileira está assim dividida: flores de corte, flores de vaso, sementes, plantas de interiores, plantas de paisagismo e folhagens.

Conheça mais sobre o cultivo e a conservação de plantas ornamentais clicando aqui.

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

Segundo o Ibraflor, o segmento de flores movimentou R\$ 8,5 bilhões em 2019, número 8% maior se comparado com 2018. O crescimento do setor nos últimos anos se deve a uma maior disponibilidade de flores e plantas, quando vários produtores começaram a importar novas espécies disponibilizadas em diversos pontos, como supermercados, internet e até quiosques. Ainda de acordo com o instituto, outro fator que influenciou nos excelentes resultados, foi a presença de flores na decoração de eventos pequenos e médios.

Em relação à produção, a perspectiva para 2019 é um crescimento de 12% nas plantas verdes em vasos, seguido das flores com ou sem vasos (7%), espécies para jardinagem (4%), e flores de corte (2%).

De acordo com o relatório econômico de 2019 do Enflor (Encontro Nacional de Floristas, Atacadistas e Empresas de Acessórios), atualmente, o consumo per capita anual no setor ornamental no Brasil é de R\$ 42,00. Embora seja menor que de muitos países, o consumo do brasileiro apresenta-se em constante evolução. Atualmente, o Brasil está entre os 15 maiores produtores de flores e plantas do mundo, principalmente em função do

investimento feito pelo produtor em novas variedades, o que ampliou o mix de produtos para o consumidor, e também pela melhor eficiência da cadeia, que garante qualidade, durabilidade e preços mais atrativos.

Rosas, crisântemos, alstroemérias, lírios e lisianthus são as mais produzidas e consumidas da modalidade flores de corte. No segmento flores de vaso, as orquídeas (lideradas pela phalaenopsis), os kalanchoês, os crisântemos e o anthurium são as espécies campeãs em produção e vendas.

3. Localização

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para uma empresa. Para isso o empreendedor deve considerar o público-alvo e a estratégia do negócio. No geral, a localização deve ser decidida levando em consideração alguns aspectos, tais como:

a) Aspectos urbanísticos e de infraestrutura:

- Segurança da região;
- Proximidade a áreas de risco de alagamentos ou enchente;
- Infraestrutura de serviços públicos e recolhimento de lixo;
- Disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone e internet.

b) Aspectos estratégicos:

- Localidade de grande fluxo de pessoas;
- Proximidade de negócios complementares como empresas de paisagismo, decoração de ambientes, construtoras, jardinagem, entre outras;
- Proximidade de "polos geradores de público", tais como shoppings, supermercados, agências bancárias, hospitais, terminais de ônibus e/ou metrô, parques e clubes
- Proximidade a fornecedores;

c) Adequação aos clientes:

- Facilidade de acesso;
- Disponibilidade de estacionamento interno ou no entorno.

Observação importante: Segundo o Código de Trânsito Brasileiro, estabelecimentos que possuem vagas com recuo e paralelas à via não podem caracterizá-las como privativas. A implementação de estacionamentos privativos para clientes devem seguir o estabelecido na Resolução CONTRAN 302/2008.

d) Adequação aos funcionários:

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos).

e) Aspectos econômicos financeiros:

- Preço de aluguel e qualidade dos imóveis disponíveis;
- Prazo e condições do contrato;
- Necessidade de reformas e adaptações.

Antes de assinar um contrato de aluguel ou aquisição do imóvel, é essencial verificar outros detalhes:

1. O imóvel atende às necessidades operacionais referentes à capacidade de instalação do negócio e tem possibilidade de expansão?
2. O imóvel está legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais?
3. As atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento ou o Plano Diretor do Município?
4. Os pagamentos do IPTU referente ao imóvel encontram-se em dia?

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos da sociedade. Deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo "**Informações Fiscais e Tributárias**"

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, 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";
 - Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o "Habite-se" pela prefeitura.

A Produção de Flores e Plantas Ornamentais precisa estar em conformidade com a seguinte legislação específica:

Lei 9456/1997: Institui a Lei de Proteção de Cultivares, e dá outras providências.

Instrução Normativa Nº 35/2008: Aprova os formulários necessários para o requerimento de proteção de cultivar e para o relatório técnico descritivo de obtenção de cultivar.

Instrução Normativa Nº 52/2007: Estabelece a lista de pragas quarentenárias ausentes (A1) e de pragas quarentenárias presentes (A2) e aprova os procedimentos para as suas atualizações.

Instrução Normativa Nº 50/2006: Aprova as Normas para Importação e Exportação de Sementes e de Mudanças.

Instrução Normativa Nº 24/2005: Aprova as Normas para Produção, Comercialização e Utilização de Mudanças.

Além das exigências acima, para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento. É necessário, também, observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).

A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças e outros.

5. Estrutura

O cultivo de flores e plantas ornamentais pode ser realizado em pequenas propriedades rurais e a área utilizada varia em função da expectativa do produtor e sua capacidade de investimento. Para que se tenha uma produção constante nas diferentes estações do ano é necessário realizar um levantamento das condições climáticas da região e do tipo de espécie cultivada para avaliar a necessidade de estufas, sombreamento, irrigação e iluminação.

A atividade pode ser realizada em propriedade particular ou terrenos de terceiros. O empreendedor deve considerar esse fator no momento de decidir por estruturas permanentes ou móveis. Em muitos casos é possível transportar toda a estrutura de cultivo para outras áreas, mas é importante verificar as exigências climáticas de cada espécie para não ocorrer problemas na produção. Considerando as dificuldades de logística e a perecibilidade dos produtos naturais, a localização desses cultivos interfere diretamente na sua competitividade, portanto quanto mais próximo o cultivo estiver dos pontos de comercialização e uso, melhor.

Considerando um negócio de Produção de Flores e Plantas Ornamentais de pequeno porte para, sugere-se que a estrutura mínima seja instalada numa área de 230m² (duzentos e trinta metros quadrados). Durante a estruturação do negócio, o layout deve prever integração e complementaridade entre as seguintes áreas:

Área de cultivo: o tipo de estrutura para cultivo mais adequado será definido a partir da definição dos tipos de plantas que serão produzidos, a viabilidade financeira do produtor, as condições climáticas locais. É preciso garantir que haja, no mesmo espaço, áreas de cultivo nos diversos estágios de crescimento, ou seja, desde mudas até flores em ponto de colheita. É importante definir também a altura ideal da estrutura e o tipo de material a ser utilizado na cobertura, bem como a necessidade de uso adicional de sombrite ou lona plástica.

Área de armazenamento: é necessária a construção de um ou mais galpões para guardar matéria-prima, ferramentas, vasos, embalagens, caixarias, substratos, Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) e todos os insumos necessários à produção. Vale ressaltar que, agrotóxicos devem ser guardados em sala separada, trancada ou em armários fechados com

chave ou cadeado.

Área de beneficiamento: espaço destinado a espaço à preparação final e embalagem. Deve conter ferramentas exclusivas para o manuseio das flores, evitando o transporte de patógenos da lavoura para o interior da unidade.

Área de carregamento: a estrutura deve contar com caminhos que permitam fácil acesso a todas as instalações, utilizando o menor espaço possível. Como regra geral, em caminhos onde transitam caminhões e máquinas agrícolas (primários).

Câmara fria: ambiente fechado e climatizado, onde a umidade, a temperatura e a luminosidade são controladas. Pode ser construída com alvenaria ou estruturas metálicas revestidas com material isolante térmico. São mantidas refrigeradas com temperatura regulada para adequar o ambiente à espécie ou aos grupos de espécies que se deseja manter armazenados.

Área administrativa: deve ser instalada em local separado da área de produção, para evitar trânsito de pessoas não autorizadas. No escritório serão arquivados os dados referentes à produção, tais como contabilidade, controle de vendas e relação dos funcionários. Também poderá ser um local de exposição e divulgação dos produtos.

Banheiros: é fundamental que a estrutura tenha uma área com sanitários e duchas disponíveis a toda a equipe envolvida com a produção.

É fundamental a adoção de um sistema de irrigação eficiente e de boas práticas agrícolas na conservação do solo e da água. Mas vale ressaltar que, toda forma de captação de água para produção agrícola deve ser outorgada por órgãos competentes municipais, estaduais ou federais, para evitar problemas futuros.

6. Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento. Para amenizar os custos iniciais com folha de pagamento, convém optar pela contratação de uma equipe enxuta, 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.

Depois de realizar a seleção adequada dos funcionários, será necessário proporcionar treinamento e capacitação a equipe, a fim de garantir uniformidade na abordagem de trabalho. Um treinamento inicial fundamental refere-se a como os colaboradores precisam se comunicar com os clientes e quais são as etapas de um bom atendimento. Estabeleça os principais problemas que podem acontecer e como eles poderão ser solucionados — a quem reportar, qual é o nível de responsabilidade e a melhor forma de agir, por exemplo.

Esse segmento exige profissionais com qualificação técnica específica voltada para manejo de produção rural. Cursos de produção de flores e plantas, irrigação, fertilização e adubos são fundamentais para manter a equipe atualizada de acordo com as técnicas mais atuais. Além de gostar de trabalhar com a terra, os profissionais da produção devem ter atenção aos detalhes, afinal o crescimento e a floração dependem de cuidados específicos, respeitando as características individuais de cada planta, sua sensibilidade e sua

necessidade de água e/ou sol.

Conhecimentos sobre o processo produtivo também são importantes para a equipe administrativa e comercial, responsável por transmitir aos clientes as informações sobre as épocas de floração, padrão da produção, prazos de entrega e durabilidade dos produtos.

Os níveis salariais básicos são definidos pelos sindicatos de cada categoria, a partir daí o empresário poderá adequar políticas de remuneração considerando outros critérios, como os níveis de competências pessoais. Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores da categoria, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas. Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios de natureza financeiros ou outros. 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, custos com demissões.

Lembre-se que o empreendedor pode contar com cursos e consultorias do Sebrae nas áreas de atendimento ao cliente, Gestão de Pessoas e Liderança.

7. Equipamentos

A instalação de um viveiro pode ser:

- a céu aberto: sem cobertura
- viveiro rústico: proteção lateral, com palhas e sapé, mourões de bambu fixados no solo;
- viveiro de alvenaria: cobertura de sombrite a 50 ou 60%.

Independente do modelo do viveiro vários equipamentos são necessários:

Pás

Sacho, machado, enxada, enxada, foice, faca

Serrote, martelo, alicate

Tesoura de poda

Chave de boca e fenda

Ancinho

Lima

Regadores, baldes, mangueiras plásticas e peneira

Carrinho de mão

Balança comercial

Conjunto de moto bomba

Pulverizador costal

Máquinas para semeadura

Misturadores de substrato

Sistemas de irrigação

Depósito de sementes

Madeiras para confecção de caixas

Adubo mineral e orgânico

Grampos, pregos e arames

Recipientes para mudas

Canudos de bambu

Laminados de madeiras
Latas e copos descartáveis
Sacos e tubetes plásticos

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo de negócio – comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma deve-se buscar a eficiência nessa gestão, sendo que o estoque de mercadorias deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

Fique atento, pois a falta de mercadorias pode representar a perda de uma venda. Por outro lado, possuir mercadorias estocadas por muito tempo é deixar dinheiro parado. É essencial o bom desempenho na gestão de estoques, com foco no equilíbrio entre oferta e demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido com base, entre outros, nestes três indicadores de desempenho:

1 - Giro de estoque: número de vezes que o capital investido em estoque é recuperado por meio de vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior a frequência de entrega dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação dos estoques.

2 - Cobertura dos estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

3 - Nível de serviço do cliente: demonstra o número de oportunidades de vendas que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

O acompanhamento periódico dos indicadores de desempenho de estoques permite:

- Calcular corretamente a necessidade de capital de giro para manter mercadorias e matéria-prima;
- Evitar atrasos no fornecimento de materiais e componentes;
- Evitar a obsolescência, perecimento, perda de validade e desvios de produtos e materiais;
- Identificar produtos que estão sem giro e aqueles que possuem maior movimentação;
- Determinar o estoque mínimo ideal para cada item;
- Reduzir gastos desnecessários com produtos de baixo giro;
- Elaborar estratégias frente ao capital de giro e o atendimento a clientes;
- Manutenção do estoque de segurança para reduzir os riscos com imprevistos.

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.

No caso de uma empresa de produção de flores e plantas ornamentais, é necessário controlar os seguintes estoques:

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:

- Torrão: são arrancadas com um volume de solo que varia com o porte da planta. O principal produto vendido em forma de torrão são as palmeiras.
- Saco: são geralmente utilizados para plantas de forração ou de preenchimento de espaços em canteiros.
- Vaso: plantas que possuem maior valor agregado, que na sua maioria são espécies de ciclo longo de vida.

A oferta de espécies pode variar conforme a demanda. Como as flores e plantas ornamentais são muito utilizadas em projetos paisagísticos, a procura por determinadas espécies geralmente é ditada pelas tendências estéticas do momento e da região.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de uma empresa é constituído basicamente pelo conjunto de atividades a serem desenvolvidas na produção de um bem ou serviço. Devido a sua importância para a empresa, é necessário que seja executado com planejamento, a fim de que se mantenha um padrão de qualidade.

O processo de produção de plantas ornamentais e flores seguem diversas etapas que estão interligadas, no sentido de viabilizar tecnicamente e economicamente o agronegócio de plantas ornamentais e flores. Ele pode ser estruturado da seguinte forma:

- Planejamento das estufas e dos telados;
- Seleção e preparo da área;
- Preparo do substrato;
- Implantação do sistema;
- Manejo e condução das mudas;
- Classificação;
- Embalagem;
- Transporte;
- Comercialização.

O processo de produção de plantas ornamentais apresenta diferenças em função das condições climáticas, solo e espécie cultivada. O crescimento e desenvolvimento pode ser adiantado ou atrasado, por meios naturais, devido à influência das condições climáticas preexistentes ou através do manejo da planta, uso de indutores de crescimento e floração, e

condução aliado do fornecimento de água e nutrientes.

O cultivo de plantas ornamentais deve ser feito com técnicas apropriadas no sentido de obter mudas de qualidade e reduzir perdas. As plantas ornamentais disponíveis no mercado são vastas, e o conhecimento das principais espécies e a época de maior disponibilidade é fundamental para o planejamento do cultivo, devendo sua produção ser programada em função da demanda e característica de cada espécie. O nome científico usualmente utilizado por especialistas do ramo de plantas ornamentais e flores não é o mais conhecido entre os produtores, sendo necessária uma identificação com base no nome popular e também no nome científico, uma vez que, existem nomes variados para uma mesma planta, dependendo da região.

Método Reprodutivo: Algumas espécies se reproduzem melhor pelo método sexuado, através de sementes, outras, pelo método assexuado, propagação por partes do vegetal (enxertia, estaquia, divisão de raízes, bulbos e touceiras, mergulhia, alporquia, micropropagação). Deste modo, o viveirista deverá estar ciente de qual o método é mais indicado para a espécie que será reproduzida. A diferença básica está na carga genética que é transmitida pelos métodos.

Nas reproduções assexuadas as características genéticas podem ser transmitidas em sua totalidade, sendo as plantas resultantes idênticas à planta mãe, ao passo que nas reproduções sexuadas a planta resultante terá características resultantes das cargas genéticas do pai e da mãe.

As plantas matrizes, para retirada de sementes e material vegetal, devem possuir características vegetativas e reprodutivas superiores, estando livres de doenças e pragas. Os materiais vegetativos e as sementes podem ser coletados de indivíduos plantados estrategicamente próximo do viveiro (banco de matrizes), ou em jardins. Para coleta dos materiais vegetativos podem ser utilizadas partes retiradas das plantas matrizes durante o período de poda.

No caso de reprodução vegetativa pelo método de estaquia, existem espécies que se reproduzem facilmente, bastando colocá-las diretamente no leito de enraizamento ou até no próprio substrato do recipiente destinado à produção da mudas. Entretanto, para outras espécies, mais difíceis de enraizar, torna-se necessário a utilização de substâncias de enraizamento. As mais utilizadas são o ácido indol-acético (AIA), e o ácido indol-butírico (AIB). As dosagens a serem utilizadas serão variáveis com as espécies.

10. Automação

É interessante que o empresário possua um sistema gestão integrada para realizar o gerenciamento do negócio, bem como, o acompanhamento dos serviços de cada cliente. Com o crescimento da empresa e aumento do fluxo de trabalho, os softwares de gestão tornam-se fundamentais, pois facilitam o controle dos processos e aumentam a produtividade, pois ajudam a evitar perdas durante essa atividade.

Há uma diversidade de softwares de gerenciamento específicos para pequenos negócios. Antes de fazer a escolha do sistema, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, aplicabilidade e nível de segurança que oferecem, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual; a facilidade de suporte e as atualizações

oferecidas pelo fornecedor.

O empreendedor deverá optar por softwares de custo acessível e compatível com uma pequena empresa. Em alguns casos, é possível baixar sistemas de sites que oferecem downloads gratuitos.

11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição são também chamados de canais de marketing ou canais de comercialização. As decisões de escolha dos canais de distribuição estão entre as mais complexas e desafiadoras, pois cada sistema de canal gera um nível de vendas e custos. A distribuição precisa levar o produto ao lugar certo através dos canais de distribuição adequados para não deixar faltar nenhum produto no mercado.

Para o negócio de produção de Flores e Plantas Ornamentais o empresário poderá fazer:

- **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);
- **Distribuição indireta** via distribuidora: outra forma é quando os produtos de flores e plantas ornamentais atuam por intermédio de distribuidores 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;
- **Venda pela internet** - pois permite o alcance de um público maior além de eliminar o custo com o vendedor ou abrir mais um canal de distribuição.

12. Investimentos

Investimento inicial compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua autossustentação. Pode ser caracterizado como: investimento fixo, investimentos pré-operacionais e capital de giro.

Investimento fixo: compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas, entre outros;

Investimento pré-operacional: compreende todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de layout e design de fachada, honorários profissionais e outros;

Capital de giro: é o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros. Saiba mais no capítulo "Capital de Giro"

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento e varia de acordo com o porte e os produtos e serviços que serão oferecidos. Para uma empresa de produção de flores e

ornamentais o empreendedor deverá dispor de aproximadamente R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) para fazer frente aos seguintes itens de investimento:

Itens

Estimativa R\$

Despesas de registro da empresa, honorários profissionais, taxas.

R\$ 3.000,00

Mobiliário para a área administrativa

R\$ 5.000,00

Estrutura de Produção

R\$ 10.000,00

Equipamentos

R\$ 20.000,00

Insumos

R\$ 2.000,00

Capital de giro

R\$ 10.000,00

Investimento total

R\$ 50.000,00

Vale lembrar, que os valores acima são estimativas, que variam de acordo com a região e o tipo de equipamentos.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários a estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando os segmentos de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades-chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento 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. Prazos médios recebidos de fornecedores também devem ser considerados nesse cálculo: quanto maiores os prazos, menor será a necessidade de capital de giro.

Para uma empresa de produção de flores e plantas ornamentais, o desafio da gestão do capital de giro está, principalmente, na ocorrência dos fatores a seguir:

- Variação dos diversos custos absorvidos pela empresa;
- Sazonalidade, com grande dependência das vendas em determinados meses do ano;
- Altos níveis de estoques;
- Aumento dos índices de inadimplência;
- Diversidade de fatores que podem ocasionar perdas na produção.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão, inclusive valores além do pró-labore. No início, todo o recurso que entrar na empresa, nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. O ideal é reservar recursos próprios (se houver) para capital de giro e deixar financiamentos para máquinas e equipamentos.

No caso de uma empresa de produção de flores e plantas ornamentais, é aconselhável que o empresário reserve em torno de **20 a 30% do total do investimento inicial** para o capital de giro.

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.

14. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos produtos ou serviços quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas estão o que chamamos de custos fixos e variáveis.

Os custos variáveis são aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Tais como:

- Matéria-prima e insumos de produção;
- Despesas com armazenamento e transporte de produção;
- Impostos.

Os custos fixos são os gastos que permanecem constantes, independentes de aumentos ou diminuições na quantidade produzida ou vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Veja alguns exemplos de custos fixos mensais de uma empresa de produção de flores e plantas ornamentais que esteja em suas atividades iniciais:

Custo fixo

Estimativa R\$

Salários e encargos

R\$ 4.500,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 2.500,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 600,00

Manutenção de software

R\$ 300,00
Materiais de limpeza e expediente
R\$ 200,00
Assessoria Contábil
R\$ 500,00
Propaganda e publicidade da empresa
R\$ 400,00

Total

R\$ 9.000,00

É aconselhável que o empreendedor mantenha relatórios gerenciais em que possa fazer comparativos mês a mês. Fazendo o levantamento destas informações poderá decidir precisamente onde deverá trabalhar para diminuir seus gastos.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Agregar valor é oferecer o inesperado ao cliente; ir além da obrigação; oferecer mais e melhor e o que ninguém ainda oferece. Uma forma de agregar valor na Produção de Flores e Plantas Ornamentais é apresentar o produto em mais de uma forma, tamanho, formato ou modificar alguma característica da planta que venha chamar a atenção do cliente, como fez um produtor de Santa Catarina, que deu uma aparência diferente ao caule do fícus o transformando numa trança.

Além da opção de apresentação, existe a possibilidade de o produtor aumentar a oferta de produtos incluindo em seu catálogo de produtos o serviço de execução de projetos paisagísticos, por exemplo.

Outra ideia, é oferecer brindes ecológicos e lembrancinhas personalizadas para datas comemorativas e eventos.

16. Divulgação

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

O mercado de plantas ornamentais no Brasil apresenta um grande potencial de crescimento, fortalecido pelo estabelecimento de polos regionais de produção, aumento das exportações e do consumo interno. A divulgação do produto no mercado nacional é fundamental para manutenção do crescimento do consumo, dado que o produto é menos conhecido e consumido no Brasil do que no fora do país.

Um posicionamento de mercado considerando as novas tecnologias de comunicação e os nichos específicos deste mercado, como de decoração de ambientes, é importante para manter o ritmo de crescimento. Os consumidores de flores e plantas ornamentais têm perfil diversificado e os empreendedores devem focar na divulgação em canais especializados que possam atingir:

- Amantes de plantas;
- Organizadores de festas e eventos;

- Decoradores;
- Paisagistas;
- Especialistas em jardinagem;
- Floriculturas e comerciantes varejistas.

Hotéis e restaurantes novos ou em reforma que pretendem atender ao nicho de mercado turístico devem investir em projetos paisagísticos e merecem um esforço comercial específico. É importante lembrar que o paisagismo é a última etapa dos projetos de construção e reforma, portanto muitos empresários deixarão esse detalhe para a última hora.

A utilização da internet deve ser cada vez mais considerada, assim como a capacidade de atualização do perfil dos empreendedores, mantendo suas páginas repletas de novidades e suas redes de relacionamentos direcionadas aos segmentos de mercado ligados ao seu negócio.

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.

A estratégia ideal de divulgação será aquela que tem linguagem adequada ao público-alvo da empresa, tem maior penetração e credibilidade junto ao cliente e se encaixa ao orçamento do empresário.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Empresa optante do SIMPLES Nacional

O segmento de PRODUÇÃO DE PLANTAS E FLORES ORNAMENTAIS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 0122-9/00 como **atividade de exploração de produção de flores, folhagens e plantas ornamentais, para corte, para produção de plantas em vasos, jardim-cultura, ornamentação ou paisagismo**, 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 e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos 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**:

- 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);
- **ISS** (imposto sobre prestação de serviços)
- **INSS** (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo II do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4,5% a 30%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

Empresa NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o Anexo VI da Resolução CGSN Nº 140, DE 2018. (ART. 8º, § 1º)

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

A) Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente. A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 32%, aplica-se as alíquotas de:

- **IRPJ - 15%.** Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- **CSLL - 9%.** Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- **PIS - 0,65%** - sobre a receita bruta total;
- **COFINS - 3%** - sobre a receita bruta total.

B) Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- **IRPJ - 15%** sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- **CSLL - 9%**, determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;
- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

- **ISS** – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- **INSS - Valor devido pela Empresa** - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- **INSS - Autônomos** - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- **RAT** – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.
- **INSS Terceiros** – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.
- **FGTS** – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Microempreendedor Individual (MEI)

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81.000 (oitenta e um mil reais), o empreendedor poderá optar pelo registro como MEI, visto que essa atividade se encontra entre as permitidas na tabela do Anexo XI da Resolução CGSN 140/2018 - COMERCIANTE DE PLANTAS, FLORES NATURAIS, VASOS E ADUBOS INDEPENDENTE 4789-0/02 COMÉRCIO VAREJISTA DE PLANTAS E FLORES NATURAIS, desde que o empreendedor não seja sócio de outra empresa e tenha até 1 (um) funcionário. Neste caso, o recolhimento dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente – a título de contribuição previdenciária
- R\$ 1,00 de ICMS – Imposto Sobre Circulação de Mercadorias (para empresas de comércio e indústrias)
- R\$ 5,00 de ISS (para empresas de prestação de serviços)

II) Com um empregado (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário mínimo ou piso da categoria). O empreendedor recolherá, 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.

Ao ultrapassar o limite de faturamento, o MEI migrará para microempresa, tendo duas hipóteses:

1º) Se o faturamento for maior que R\$ 81.000 no ano, porém não ultrapassar o limite de 20%, que corresponde a R\$ 97.200, o MEI deverá recolher o DAS na condição de MEI até o mês de dezembro e recolher um DAS complementar, referente ao excesso de faturamento.

microempresa, com percentuais de acordo com a atividade exercida.

2º) Se o faturamento foi superior a R\$ 97.200 e inferior a R\$ 4,8 milhões, O MEI passará a condição de microempresa (faturamento até R\$ 360 mil) ou empresa de pequeno porte (faturamento entre R\$360 mil e R\$ 4,8 milhões), retroativo ao mês de janeiro ou ao mês da inscrição (formalização), caso o excesso da receita bruta tenha ocorrido durante o próprio ano-calendário da formalização. Passa, então, a recolher tributos devidos na forma do Simples Nacional, com percentuais de acordo com a atividade exercida.

Nas duas hipóteses acima, deverá solicitar obrigatoriamente o desequadramento como MEI no portal do Simples Nacional.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

Fundamentos legais: Lei 123/2006, Lei 147/2014 e Resolução CGSN 140/2018.

18. Eventos

Os cursos, congressos, feiras e eventos de negócios em geral são oportunidades para o empreendedor realizar e fechar parcerias, atualizar-se sobre os cenários e tendências de mercado do setor, além de obter informações para formular suas estratégias com foco na melhoria da competitividade.

A seguir uma relação de alguns eventos deste setor:

Enflor & Garden Fair

Fia Flora Expo Garden

Expo Paisagismo

Expoflora

19. Entidades em Geral

Relação de entidades para eventuais consultas:

ANPa - Associação Nacional de Paisagismo.

ABAP - Associação Brasileira dos Arquitetos Paisagistas.

ABCSEM - Associação Brasileira do Comércio de Sementes e Mudas.

ABJB - Associação Britânica de Jardinagem no Brasil.

IBRAFLOR - Instituto Brasileiro de Floricultura.

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária.

Pesquisa na internet indicará fornecedores de produtos para jardinagem que poderão estar localizados mais próximos ao local de instalação do negócio.

Também é importante buscar a CDL (Câmara de Dirigentes e Lojistas) e Associações Comerciais e Empresariais mais próximas.

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.

Normas específicas para Produção de Planas e Flores Ornamentais:

ABNT NBR ISO 5395-2:2014 Emenda 1:2018 - Equipamentos para jardinagem - Requisitos de segurança para cortadores de grama com motor de combustão interna. Parte 2: Cortadores de grama conduzidos por operador caminhante EMENDA 1: OPC, ferramenta de corte, mangueiras pressurizadas.

ABNT NBR 15560 - Filmes plásticos agrícolas para cultivo protegido.

ABNT NBR 16032 - Estrutura de estufa e viveiro agrícola.

ABNT NBR 16246 - Florestas urbanas - Manejo de árvores, arbustos e outras plantas lenhosas.

Normas que podem ser aplicáveis ao negócio:

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

ABNT NBR 12693:2010 - Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

ABNT NBR IEC 62642-1:2019 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

ABNT NBR 9050:2015 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

ABNT NBR 15842 - Qualidade de serviço para pequeno comércio.

ABNT NBR 5410 - Instalações elétricas de baixa tensão.

21. Glossário

Alporquia: Técnica de multiplicação de vegetais na qual faz-se um pequeno ferimento num ramo da planta, retira-se uma porção de casca em forma de anel e cobre-se com substrato úmido envolvendo em plástico e amarrando as extremidades.

Cultivares: Variedades cultivadas, mudas ou sementes desenvolvidas por meio da intervenção do homem e da aplicação de técnicas derivadas da engenharia genética.

Mergulhia: É o tipo de multiplicação vegetativa que consiste em dobrar um ramo da planta-mãe até o enterrar no solo.

Estaquia: É um método de multiplicação de plantas que consiste em seccionar o caule das plantas em pedaços de aproximadamente 10 cm ou mais, e acomodá-las em um substrato.

Mergulhia: Técnica de multiplicação de vegetais em que é feito o enraizamento de um ramo da planta curvando-o até chegar ao solo, sem separá-lo da planta mãe.

Substrato: Serve como suporte para raízes das plantas. É preparado para especialmente para nutrir a planta.

22. Dicas de Negócio

Qualquer atividade da vida social ou pessoal, quanto melhor planejada melhor será executada. Assim, também em qualquer negócio, o tempo que se gasta antes de começar é dinheiro que se deixa de perder: os problemas, prováveis ou meramente possíveis, já foram pensados e a solução equacionada antes que eles virem perda.

Entretanto, de nada vale planejar se não for para cumprir o planejamento. Isto não significa um engessamento das ações. Significa, sim, não fugir do eixo, muito embora ao longo do processo algumas das coisas que se planejou tenham que ser revistas e/ou adaptadas. Ou seja, o planejamento é um instrumento dinâmico, mas o foco não deve ser perdido.

O aumento da renda média da população faz com que a demanda por artigos ornamentais e plantas cresça em um ritmo superior ao crescimento médio da economia, formando um cenário extremamente otimista para o setor.

O acesso nesse segmento depende de um cuidado minucioso com o produto e sua apresentação que deve incluir informações sobre o ambiente e o contexto onde é cultivado, valorizando o saber local das comunidades e o bioma de cada região.

A forma de distribuição é outro fator que precisa ser bem trabalhado. Os contatos com decoradores paisagistas e floriculturas facilitam a comercialização dos produtos e permite uma adaptação mais rápida do produto cultivado à moda e às exigências do mercado.

O produtor que trabalha com flores e plantas ornamentais precisa ficar atento às novas tendências, participando sempre de feiras, seminários e eventos onde são divulgadas as novas técnicas e materiais de cultivo.

Outras dicas relevantes:

- Avaliar permanentemente a receptividade da clientela à venda de produtos. Lembrar que comércio requer registro de empresa diferenciado de prestação de serviços;
- Investir em qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais com respeito a estacionamento, facilidade de agendamento de horário, cumprimento de horário ou prazos.
- Procurar fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, etc;
- O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia-a-dia.
- Se possível, visite os concorrentes e potenciais clientes e procure conhecer as diversas percepções sobre o mercado, os clientes e sobre as dificuldades que o segmento confeccionista enfrenta;
- Estabeleça uma relação de parceria com seus fornecedores e faça uma programação das necessidades de compra de insumos, com preços compatíveis com a lucratividade esperada;
- Atente-se à salubridade do ambiente de trabalho, pois o processo de corte gera pequenos resíduos que ficam suspensos no ar e podem agravar ou gerar problemas respiratório nos colaboradores;
- Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais como é o caso de estacionamento.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas a Produção de plantas e flores ornamentais deve adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor. É aconselhável uma autoanálise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características e identificar oportunidades de desenvolvimento. A seguir, algumas características desejáveis ao empresário desse ramo.

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado em que está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitudes e iniciativas que promovam as mudanças necessárias;
- Acompanhar sempre o desempenho dos concorrentes;
- Negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Habilidade para liderar a equipe de profissionais da empresa.
- Boa presença - apresentação - higiene pessoal.

24. Bibliografia Complementar

Plantas ornamentais: estruturas para a produção / Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. – Brasília: SENAR, 2018. 84 p.; il. – (Coleção SENAR 212). Disponível em: <https://www.cnabrazil.org.br/assets/arquivos/212-PLANTAS-ORNAMENTAIS.pdf> Acesso em Dezembro de 2019.

EPAMIG. Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais. Como iniciar uma produção sustentável de flores e plantas ornamentais. Disponível em: http://estaticog1.globo.com/2017/06/09/cartilha_flores_plantas_ornamentais.pdf Acesso em Dezembro de 2019.

MEDEIROS, Salomão de S.; GHEYI, Hans R.; SOARES, Frederico AL. Cultivo de flores com o uso de água residuária e suplementação mineral. **Revista Engenharia Agrícola**, v. 30, n. 6, p. 1071-1080, 2010. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Salomao_Medeiros/publication/262507700_Flower_cultivation_using_wasterwater_and_mineral_supplementation/links/540067210cf29dd7cb525fce/Flower-cultivation-using-wasterwater-and-mineral-supplementation.pdf Acesso em

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae.

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

Fluxo De Caixa

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado pelo acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de *softwares* de gerenciamento.

Capital de Giro

Sempre será muito útil que se tenha certo o montante de recursos financeiros reservado para o negócio possa fluir sem sobressaltos, especialmente no início do projeto. O período

entre a prestação de serviço e o recebimento, pode ser longo e a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

Princípio da Entidade

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas

O empreendedor deverá estar sempre atento as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

Reservas/Provisões

Esse recurso funcionará como um fundo reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal – sempre que for auferido. Para o fundo reserva em questão, poderá ser estabelecido um limite máximo. Quando atingido não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição de da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano e para a troca ou modernização de equipamentos.

Empréstimos

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

O empreendedor pode aproveitar as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos.

Para desenvolver o comportamento empreendedor:

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o

amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado:

Para quem quer começar o próprio negócio:

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa

Para quem quer inovar:

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte.

28. Sites Úteis

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária.

MMA - Ministério do Meio Ambiente

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária.

INMETRO - Instituto Nacional de Metrologia.

