



Revista Ceres

ISSN: 0034-737X

ceresonline@ufv.br

Universidade Federal de Viçosa
Brasil

Anacleto, Adilson; Bonato Negrelle, Raquel Rejane

Comércio de bromélias no Paraná

Revista Ceres, vol. 60, núm. 2, marzo-abril, 2013, pp. 185-193

Universidade Federal de Viçosa

Vicosa, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=305226448006>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal

Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

Comércio de bromélias no Paraná¹

Adilson Anacleto², Raquel Rejane Bonato Negrelle³

RESUMO

Realizou-se um estudo prospectivo da cadeia produtiva de bromélias no Estado do Paraná, objetivando conhecer o perfil do produtor paranaense, com respectiva capacidade de atender às demandas de mercado, identificar e caracterizar os diferentes níveis da cadeia produtiva e detectar os principais pontos de estrangulamento do desenvolvimento desse setor. Para tanto, foram entrevistados 19 produtores, 160 varejistas e 18 atacadistas. A quantidade de bromélias oriundas da produção do Paraná e aptas ao mercado era de 5.340 plantas ao ano, inferior à demanda do Estado. As condições exigidas pelos varejistas (v) e atacadistas (a) para aquisição de bromélias dos produtores regionais eram: preço igual ou inferior ao praticado em São Paulo (exigido por: v = 134; a = 18), qualidade da produção condizente com a encontrada no mercado (v = 86; a = 16), capacidade de efetuar entregas periódicas (v = 81; a = 11) e capacidade de atendimento dos pedidos extras (v = 55; a = 7). Não foi encontrado produtor no Estado do Paraná que pudesse atender a todas as exigências de forma simultânea. Os principais entraves que impediam a inserção da produção no mercado regional eram decorrentes da inaplicabilidade dos modelos de gestão da produção rural, adotados pelos produtores, e das incongruências tecnológicas observadas na maioria dos viveiros de cultivo, que resultavam em produção de baixa qualidade.

Palavras-chave: gestão, comercialização, mudas, plantas ornamentais, Bromeliaceae.

ABSTRACT

Bromeliads production and trade in Paraná, Brazil

This paper is a prospective study about the bromeliads production and trade in Paraná State, Brazil, which aimed to know the producers' profile in Paraná State with the respective capacity of meeting market demands, identify and characterize the different levels of the bromeliads production chain, as well as detect the main bottlenecks to the development of this sector. A total of 19 producers were interviewed; 160 retailers and 18 wholesalers. The amount of bromeliads from the regional production and suitable to be the traded was 5340 plants per year, which was lower than the State demand. The conditions demanded by retailers (r) and wholesalers (w) to purchase bromeliads from regional producers were: equal to or lower price than it is sold in São Paulo (required by: r = 134; w = 18), production quality demanded as found in the market (r = 86; w = 16), ability to make regular deliveries (r = 81; w = 11) and replacement capacity for requests of extra orders (r = 55; w = 7). It was not found in Paraná a producer that could meet all requirements simultaneously. The main barriers that prevented the inclusion of production in the regional market were due to the inapplicability of the rural production management models adopted by the producers and the technological inconsistencies observed in most of the culture hatcheries that resulted in low quality production.

Key words: management, trading, seedlings ornamental plants, Bromeliaceae.

Recebido para publicação em 15/08/2012 e aprovado em 25/02/2013.

¹ Parte da tese de doutorado do primeiro autor.

² Administrador, Doutor. Departamento de Administração, Universidade Estadual do Paraná, *Campus FAFIPAR*, Rua José Rabelo Júnior, 114 sb 02, 83260-000, Caioba, Matinhos, Paraná, Brasil. adilsonanacleto@onda.com.br (autor correspondente).

³ Bióloga, Doutora. Departamento de Botânica, Universidade Federal do Paraná, Caixa Postal 19031, 81531-970, Curitiba, Paraná, Brasil. negrelle@ufpr.br

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, tem crescido a importância das bromélias como plantas ornamentais (Anacleto & Negrelle, 2009). Inicialmente encontradas apenas em jardins botânicos, tornaram-se muito populares, em jardinagem e paisagismo, por suas belas cores, formas e facilidade de tratos culturais (Anacleto *et al.*, 2008), sendo, atualmente, consideradas valioso recurso ornamental (Cox, 2009).

A produção de bromélias no Brasil, de acordo com a Ibraflor (1999), engloba 25,7 ha, e produz 1.130 mil unidades, principalmente provenientes de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Alagoas.

O Estado do Paraná já ocupou posição de destaque no cenário nacional na produção de bromélias (Negrelle *et al.*, 2011). Em 2004, era o terceiro maior produtor no Brasil, com 250 mil plantas ao ano, que eram produzidas por 144 produtores, em 32 municípios (Ibraflor, 1999; Anacleto *et al.*, 2008; Negrelle & Anacleto, 2012). Entretanto, na última década houve significativa redução do número desses produtores, assim como da produção (Anacleto & Negrelle, 2009; Negrelle & Anacleto, 2012).

Historicamente, o Paraná tem sido apontado como responsável por apenas 3,7% da produção nacional de bromélias; entretanto, o consumo desse recurso ornamental no Estado tem sido cotado em 9,7% da produção brasileira (Faria, 2005; Ibraflor, 1999). Desta forma, o mercado paranaense de bromélias tem sido abastecido com a importação de plantas de outras regiões do Brasil, especialmente de Campinas e Holambra (Negrelle *et al.*, 2011). Paralelamente, no Paraná, há sérios questionamentos quanto às bromélias comercializadas, havendo fortes indícios de que sua fonte seja o extrativismo e não o cultivo (Anacleto & Negrelle, 2009; Negrelle *et al.*, 2011).

O fortalecimento do segmento comercial de bromélias depende do profundo conhecimento dos setores de produção e comércio de atacado e varejo (Sebrae, 2006). Assim, obter informações detalhadas sobre os elos que compõem o setor é essencial para a elaboração de estratégias que visem à transformação de um ambiente de produção e comércio mais competitivo em relação à concorrência, conquistando novos mercados (Anefalos & Caixeta Filho, 2007; Junqueira & Peetz, 2008).

Pouco se conhece sobre a atual situação de produção e a cadeia de comercialização de bromélias, no Paraná, e, sob esta perspectiva, realizou-se um estudo prospectivo da cadeia produtiva de bromélias no Estado, objetivando conhecer o perfil do produtor paranaense, com a respectiva capacidade de atender às demandas de mercado, identificar e caracterizar os diferentes níveis da cadeia produtiva e detectar os principais pontos de estrangulamento do desenvolvimento desse setor.

MATERIAL E MÉTODOS

Pesquisa exploratório-descritiva, baseada em visitas técnicas, observação participante e, ou, entrevistas abertas com diferentes representantes na produção e comercialização de bromélias, foi realizada entre maio de 2008 e abril de 2009, de acordo com o proposto por Emater - RJ (2004).

Inicialmente, para obter informações sobre a produção existente nos vários municípios do Estado, foi protocolado um questionário nos departamentos centrais e regionais da Emater - PR, Seab (Secretaria de Estado da Agricultura) e no IAP (Instituto Ambiental do Paraná), buscando averiguar as formas de comercialização, área de produção e valor bruto da produção no Paraná.

Posteriormente, a pesquisa foi organizada em três segmentos, conforme descritos a seguir:

Comércio por produtores de bromélias

Foram classificados como produtores de bromélias, os floricultores que produziam bromélias com finalidade comercial. No total, foram identificados e entrevistados 19 produtores, distribuídos em 15 municípios.

Neste segmento, foram identificadas as espécies cultivadas e avaliados o sistema de produção, a perspectiva de colheita, os procedimentos pós-colheita e o destino da produção. Adicionalmente, avaliou-se a capacidade dos produtores em atender às demandas de mercado, tendo como base os critérios adotados pelo departamento de qualidade do Veiling de Holambra (2008), que exige que as bromélias para comercialização sejam distribuídas em lotes homogêneos, separados por espécie, que apresentem no mínimo 90% de padrão de uniformidade relativo à altura e diâmetro das plantas, com ausência de danos visíveis provocados por ataque de doenças ou pragas, ausência de folhas queimadas ou amareladas pelo sol ou vento e ausência de manchas ou resíduos visíveis nas folhas, resultantes da aplicação de defensivos agrícolas.

Comércio pelo mercado varejista

Foram considerados como comércio varejista, os estabelecimentos cujo principal canal de comercialização era direcionado ao consumidor final, a exemplo das floriculturas, *garden centers*, mercados, quiosques e bangalôs.

No setor varejista, foram identificados, na Associação Comercial do Estado do Paraná e nas listas telefônicas regionais, 1.110 estabelecimentos comerciais de flores. Desses estabelecimentos, por acessibilidade e por receptividade, de acordo com o processo de amostragem autogerada (Malhotra, 2006; Negrelle & Anacleto, 2012), foram entrevistados 160 gerentes ou proprietários, distribuídos em 31 municípios.

Buscou-se identificar neste segmento as espécies comercializadas, os principais fornecedores, o destino de vendas, os critérios de compra e os preços de compra e venda.

Comércio pelo mercado atacadista

Foram considerados atacadistas os estabelecimentos comerciais de flores que comercializavam bromélias, mas cujo foco principal era a revenda a outros estabelecimentos comerciais e não ao consumidor final.

Foram identificados, por meio do processo de amostragem autogerada (Malhotra, 2006; Negrelle & Anacleto, 2012), 27 atacadistas atuando no Paraná. A totalidade foi contatada para agendamento das entrevistas, porém, apenas 18 gerentes ou proprietários, em oito municípios, se dispuseram a responder às entrevistas.

Neste segmento, igualmente, buscou-se identificar as espécies comercializadas, os principais fornecedores, o destino de vendas, os critérios de compra e os preços de compra e venda.

RESULTADOS

Produtores de bromélias

O cultivo de bromélias no Paraná era praticado por 19 produtores, em 15 municípios distanciados entre si, na maioria pequenos produtores ($n = 17$), com tamanho médio das propriedades de dois hectares.

Relativamente à produção, foram identificados dois tipos de produtores, o primeiro, composto por floricultores da zona urbana e periurbana ($n = 8$), cujo cultivo de plantas ornamentais se dava de forma protegida, em estufas (nos municípios de Apucarana, Guarapuava, Colombo, Curitiba, Porto Amazonas, Foz do Iguaçu e Cascavel), que cultivavam, além das bromélias, orquídeas, azaleias, petúnias, begônias e outras flores para jardinagem.

O segundo grupo era composto por produtores ($n = 11$) residentes em áreas rurais (nos municípios de Guaratuba, Paranaguá, Tijucas do Sul, Ortigueira, Mauá da Serra, São José dos Pinhais e Telêmaco Borba), que cultivavam espécies agrícolas tradicionais, como banana, mandioca, arroz, e, para complemento da renda também espécies ornamentais, como bromélias, orquídeas e folhagens diversas.

O número de pessoas vinculadas à produção de bromélias, em geral, era pequeno e, frequentemente, foi relatado que apenas o proprietário era o responsável pelo cultivo ($n = 14$); nas outras propriedades, onde ocorria maior fluxo de produção, a atividade envolvia de duas a quatro pessoas.

O cultivo de bromélias no Estado do Paraná foi registrado em propriedades de modelos tecnológicos rudimentares e de médio nível de tecnologia, tendo sido identificadas três tipos de cultivo (Tabela 1).

O primeiro tipo ($n = 9$) era caracterizado pelo uso de estufas com padrão adequado de tecnologia, como recomendado na literatura agrônômica para cultivo de bromélias (Paula & Silva, 2004), e foi registrado em Apucarana, Guarapuava, Foz do Iguaçu, Cascavel, Curitiba, São José dos Pinhais e Colombo.

As mudas usadas nestes casos, de espécies pertencentes aos gêneros *Guzmania*, *Aechmea* e *Neoregelia*, que apresentavam elevado valor comercial, eram compradas de fornecedores de São Paulo ($n = 4$) e provenientes de micropropagação (Tabela 1). Os produtores ($n = 9$) expressaram que as plantas oriundas deste tipo de cultivo apresentavam padrão satisfatório de qualidade, sendo bem aceitas pelos consumidores. Também foi constatada, nessas propriedades, a propagação por sementes.

O segundo tipo de cultivo foi encontrado em Guaratuba, Paranaguá, Ortigueira, Mauá da Serra e Telêmaco Borba ($n = 8$), caracterizado pelo uso de estruturas rústicas, construídas com eucalipto, bambu ou madeira nativa, extraídos da propriedade (Tabela 1). Nesses casos, a totalidade das unidades de produção visitadas ($n = 8$) estava em desacordo com o preconizado na literatura técnica, especialmente em relação à baixa altura das estufas ou casas de vegetação, material inadequado usado na cobertura e ao sistema de irrigação, com o uso de mangueiras plásticas, sem controle do fluxo de água.

A produção estava baseada no uso de espécies nativas (Tabela 1). A obtenção de mudas era por coleta direta de brotos ou sementes no ambiente florestal do entorno.

Os produtores ($n = 8$) expressaram que as plantas oriundas desse tipo de cultivo apresentavam problemas no sistema de produção, não possuíam uniformidade de tamanho e arquétipo, apresentavam constantes sinais de dobraduras nas folhas, queimaduras de sol ou vento, danos ocasionados por ataque de pragas e relativa dificuldade de comercialização.

O terceiro tipo era o cultivo sob dossel (Tabela 1), registrado em Guaratuba ($n = 3$) e Tijucas do Sul ($n = 1$), caracterizado pelo plantio de bromélias em pequenas clareiras após a limpeza do sub-bosque, mantido por famílias de baixa renda, sem possibilidade de investimento em estruturas de produção e que aproveitavam os recursos naturais disponíveis, como o clima favorável e a excelente condição pluviométrica.

As mudas usadas nesse tipo de plantio não eram irrigadas, colhidas diretamente de áreas florestadas, com posterior plantio em leiras, consorciando-se diversas espécies de bromélias, inclusive com alternância na mesma linha de plantio.

Os produtores ($n = 4$) expressaram que as plantas oriundas desse tipo de cultivo apresentavam problemas com as injúrias provocadas pela queda de galhos, que provocavam dobraduras e rasgaduras nas folhas.

No contexto geral, independentemente do sistema de produção, foi identificado um total de 30 espécies produzidas (Tabela 1), cuja maior parte ($n = 25$) correspondia a espécies nativas da Mata Atlântica, que, segundo os entrevistados ($n = 13$), apresentam cor, beleza e durabilidade das inflorescências que agradam ao consumidor. Dentre as mais cultivadas (Tabela 1), *Vriesia incurvata* destacou-se pela maior representatividade no volume da produção do Estado ($n = 17\%$).

Independentemente do tipo de cultivo adotado, na totalidade das propriedades visitadas, não se registrou a existência de um calendário agrícola predefinido para o plantio e cultivo de bromélias.

A semeadura e o transplante para a formação de novas mudas têm sido realizados durante o ano todo, dependendo basicamente de fatores como a existência de recursos financeiros para aquisição de mudas de outros

produtores e, também, do fato de que as sementes de várias espécies armazenadas apresentam boas taxas de germinação, mesmo vários meses após a coleta. Esta condição possibilita que as famílias dediquem-se a esta atividade em ocasiões especiais, como, por exemplo, no período de chuvas, que as impede de executar outras atividades na propriedade rural.

A quantidade de mudas existentes e produzidas nos viveiros paranaenses somou um total de 120.000 unidades, das quais, aproximadamente, noventa mil localizadas nos viveiros de produção em Guaratuba, Paranaguá, Tijucas do Sul, Ortigueira e Mauá da Serra e, na avaliação dos próprios produtores entrevistados ($n = 9$), as bromélias eram inaptas ao comércio. Tratava-se de sobras de comercialização de anos anteriores e que não haviam passado por manejo de brotação, resultando em plantas com excesso de ramificação, folhas velhas, folhas ras-

Tabela 1. Características da produção de bromélias no Estado do Paraná

Espécies cultivadas	Produtores (n) ¹	Produção (unidades)	Representatividade no Estado (%)	Tipo de cultivo ²	Propagação usada ³
<i>Aechmea caudata</i> Lindm.	4	560	1,5	R=3/D=1	S
<i>Aechmea chantini</i> (Carriere) Baker	2	500	1,4	R=2	S/MP
<i>Aechmea fasciata</i> (Lindl.) Baker	2	500	1,4	R=2	S/DT/MP
<i>Aechmea gamosepala</i> Wittmack.	2	500	1,4	D=2	S/DT
<i>Aechmea nudicaulis</i> (L.) Griseb.	5	1400	3,9	E=1/R=2/D=2	S
<i>Aechmea ornata</i> Baker	4	550	1,5	R=2/D=2	S/DT
<i>Alcantarea imperialis</i> (Carriere) Harms	5	1200	3,3	E=2/R=3	S
<i>Criplantus</i> spp.	1	500	1,4	E=1	MP/DT
<i>Guzmania blassii</i> Rauh	1	500	1,4	E=1	MP
<i>Guzmania lingulata</i> (L.) Mez	1	300	0,8	E=1	MP
<i>Guzmania scherzeriana</i> Mez	1	500	1,4	E=1	MP
<i>Neoregelia carolinae</i> (Beer) L. B. Smith	4	550	1,5	R=2/D=2	S/DT/MP
<i>Neoregelia compacta</i> (Mez) L.B.Smith	4	600	1,7	R=2/D=2	S
<i>Neoregelia cruenta</i> (R. Graham) L.B.	9	2400	6,6	E=2/R=2/D=4	S/DT
<i>Nidularium innocentii</i> Lem.	14	3000	8,3	E=3/R=7/D=4	S/DT
<i>Nidularium procerum</i> Lindman	9	2000	5,5	E=1/R=4/D=4	S/DT
<i>Tillandsia stricta</i> Solander	5	1250	3,4	R=3/D=2	S
<i>Tillandsia cyanea</i> Linden ex K. Kock	1	300	0,8	E=1	MP
<i>Vriesia atra</i> Mez.	5	600	1,7	R=4/D=1	S
<i>Vriesia carinata</i> Wawra.	9	2500	6,9	E=2/R=8	S
<i>Vriesia flammea</i> L.B. SM	5	850	2,3	E=2/R=3	S
<i>Vriesia friburgensis</i> Mez.	5	680	1,9	R=3/D=2	S
<i>Vriesia gigantea</i> Gaud.	5	1000	2,8	R=3/D=2	S/DT
<i>Vriesea hieroglyphica</i> (Carrière) E. Morren	2	500	1,4	R=1/D=1	S/DT
<i>Vriesia incurvata</i> Gaud.	19	6000	17	E=7/R=8/D=4	S/DT
<i>Vriesia inflata</i> Wawra	9	2400	6,6	E=2/R=3/D=4	S
<i>Vriesia platynema</i> Gaud.	12	2500	6,9	E=3/R=5/D=4	S/DT
<i>Vriesia philippocoburgii</i> Wawra	5	900	2,5	R=2	S/DT
<i>Vriesia rodigasiana</i> E. Morren.	5	650	1,8	R=4/D=1	S
Total	19	21.360			

¹ Número de produtores que cultivavam a espécie no Estado do Paraná

² Tipo de cultivo: Estufa (E); Estrutura rústica (R); Cultivo sob dossel (D) (Alguns produtores possuíam dois tipos de cultivo)

³ Propagação: Semente (S), Divisão de touceira (DT); Micropropagação (MP)

gadas e marcadas por dobraduras, sinais evidentes de ataque de insetos, ou queimadas pelo excesso de sol.

Diante deste contexto, o real número de plantas disponíveis para comércio era de 36.290, porém, 14.930 unidades eram originárias de estruturas de produções rústicas e sob dossel e não atendiam, na íntegra, às demandas de mercado.

Assim, consideradas aptas para o comércio, a produção regional disponibilizava um total de 21.360 unidades (Tabela 1). Porém, considerando-se que o ciclo médio de cultivos de bromélias dos produtores paranaenses é de quatro anos, a produção atual representava a inserção no mercado regional de, aproximadamente, 5.340 unidades ao ano, quantidade insuficiente para atender à demanda dos atacadistas e varejistas entrevistados, estimada em 27.800 unidades/ano.

Especificamente, no que concerne à capacidade dos produtores de atender às demandas de mercado, tendo como base os critérios adotados pelo departamento de qualidade do Veiling de Holambra (2008), não foram constatados, nas visitas de campo (n = 19), produtores que atendessem a todos os critérios exigidos de forma simultânea (Tabela 2).

A comercialização da produção, efetuada pelos produtores no Paraná, ocorria de duas formas. A primeira era realizada pelos produtores (n = 6) que possuíam suas próprias estruturas de comercialização, localizadas em centros urbanos. Nessas propriedades, as bromélias compunham o *mix* de produtos ofertados nos estabelecimentos e a menor parte da produção (n = 32%) era comercializada no sistema de venda picada diretamente ao consumidor; o restante era direcionado a paisagistas e varejistas que se deslocavam até as propriedades produtoras.

Nestas propriedades, não foram relatados problemas na comercialização, sendo que o preço médio de venda era de R\$ 8,00, para varejistas e paisagistas, e de R\$ 12,00, no sistema de varejo, por eles denominado de “venda picada”.

A segunda forma de comercialização era a praticada pelos pequenos produtores e extratores de bromélias (n = 13), residentes em áreas rurais. Entre estes pequenos produtores (n = 9), assim como na situação anterior, o cultivo de bromélias também compunha o *mix* de espécies de plantas ornamentais por eles comercializadas.

Os principais canais de escoamento relatados foram: as próprias propriedades, que eram localizadas às margens das rodovias (n = 9), seguido do comércio direcionado às empresas de jardinagens (n = 6), varejistas (n = 4), floriculturas (n = 3) e atacadistas (n = 2).

O preço médio de venda era de R\$ 6,00 por unidade a todos os canais de comercialização e, neste grupo de produtores (n = 11) foram relatadas dificuldades para o escoamento da produção e que os compradores é que se deslocavam até as propriedades, em busca das bromélias. Apenas um produtor buscava alternativas diferenciadas de escoamento da produção, com visitas aos varejistas para apresentação das espécies produzidas e da qualidade da produção disponível para o comércio.

De modo geral, a preparação para o comércio consistia em limpeza do vaso e posterior retirada das folhas velhas, manchadas ou quebradas; porém, alguns produtores (n = 5) promoviam o “banho de brilho”, que consiste na aplicação nas folhas de uma fina camada de maionese usada na alimentação humana, visando a torná-las mais reluzentes, para despertar a atenção dos consumidores.

Também foi registrada em algumas propriedades (n = 4) a prática da “toalete”, que é a retirada dos espinhos nas bordas das folhas de algumas espécies, evitando assim a rejeição do consumidor para as bromélias que apresentavam esta característica.

A maioria dos entrevistados (n = 12) nunca buscou organizações governamentais, para obter auxílio técnico, financeiro ou comercial que pudesse promover a melhoria da atividade.

Comércio varejista

A venda média, na maioria dos estabelecimentos varejistas visitados (n = 156), era de 10 unidades/mês, e as espécies mais comercializadas eram *Aechmea fasciata* e *Gusmania lingulata*, que, juntas, representavam 17% do volume de comercialização.

Os varejistas, em sua maioria (n = 124), não conheciam os nomes das espécies que comercializam, sendo prática usual utilizar o nome do gênero ou o nome vulgar para identificar as espécies comercializadas.

Entre os pré-requisitos exigidos de um fornecedor de bromélias pelo comércio varejista, segundo os entrevis-

Tabela 2. Produtores de bromélias no Estado do Paraná que atendem aos critérios comerciais adotados pelo departamento de qualidade do Veiling de Holambra

Critério exigido	Número de produtores que atendiam ao critério
Periodicidade de entrega de produção	0
Uniformidade mínima de 90% (altura e diâmetro)	2
Ausência de danos provocados por doenças ou pragas	6
Ausência de folhas queimadas/amareladas pelo sol ou vento	8
Ausência de resíduos visíveis da aplicação de defensivos	3

tados, o mais relevante consistia no baixo preço de compra ($n = 142$), seguido pela qualidade das plantas adquiridas ($n = 68$), capacidade de reposição dos pedidos ($n = 63$) e a comodidade na compra das bromélias ($n = 63$).

Segundo os varejistas, entre os canais de aquisição que atendiam aos pré-requisitos destacados, e que lhes conferiam bons lucros na revenda, foram citados os atacadistas do Paraná ($n = 111$), compras diretamente no Veiling de Holambra ($n = 21$), atacadistas paulistas ($n = 17$), Ceasa em Campinas ($n = 9$), atacadistas de Santa Catarina ($n = 2$) e produtores paranaenses ($n = 4$); porém, não sendo incomum, valerem-se de mais de um canal de aquisição de bromélias.

O maior volume de aquisição de bromélias pelo segmento varejista no Paraná ocorria em transações comerciais junto ao mercado atacadista local. A forte influência, segundo os entrevistados ($n = 44$), era a composição de *mix* dos produtos adquiridos junto aos atacadistas. Neste caso, as bromélias, juntamente com outras espécies de ornamentais, ampliavam o volume de compra, o que acabava por lhes conferir maiores descontos por ocasião da compra.

A compra de bromélias pelos varejistas no Veiling de Holambra ocorria especificamente pela questão do menor preço de compra e da qualidade do produto ofertado ($n = 21$), o que resultava em maiores lucros, posteriormente.

Especificamente nas aquisições de bromélias no Veiling de Holambra foram observadas duas modalidades de aquisição.

A primeira era feita com a total terceirização da compra, inicialmente com auxílio de profissional terceirizado, que recebia pagamento de comissão de 5% sobre o volume de compra. Esse profissional atuava como comprador no Veiling de Holambra e prestava serviço a vários varejistas. Posteriormente, esse comprador encaminhava as bromélias adquiridas a uma empresa de transporte, que se encarregava da entrega na cidade do varejista comprador. O custo do frete por carrinho de bromélias com 72 unidades era de aproximadamente 100 reais. A terceirização, no caso, resultava em menores preços de compra, quando comparados com os preços dos atacadistas, e evitava que o varejista tivesse que se deslocar até a cidade de Holambra.

A segunda forma de aquisição observada no Veiling de Holambra era a auto-organização dos varejistas em grupos de compra ($n = 16$), denominados por eles como *pool*, que reduzia os custos, em média, de 12%. O *pool*, neste caso, tinha a função básica de ampliar o poder de barganha, diluir os custos de frete e, consequentemente, elevar as margens de lucro líquido. Os grupos eram compostos de três a cinco varejistas e a ação de compras e o controle dos pagamentos ocorriam em revezamento entre os participantes.

Os varejistas que usavam este canal de aquisição estão localizados em Curitiba ($n = 3$) e Paranaguá ($n = 1$) e compravam dos produtores localizados em Guaratuba ($n = 1$), Paranaguá ($n = 1$) e Colombo ($n = 2$).

Os varejistas não souberam especificar a totalidade das espécies por eles adquiridas dos produtores paranaenses, mas foram identificadas, nos estabelecimentos, *Vriesia incurvata*, *V. platynema*, *V. inflata* e *V. carinata*.

Em significativa quantidade, os varejistas entrevistados ($n = 23$) admitiram ter recebido proposta de comércio da produção local de bromélias e relataram não ter contratado a produção por causa do não atendimento dos pré-requisitos, em especial, a qualidade da produção e a exigência de entregas periódicas.

Ainda sobre a relação comercial dos varejistas com os produtores paranaenses, entre todos os varejistas entrevistados ($n = 160$), em contexto geral, a produção local seria aceita de forma idêntica à importada de outras regiões, desde que apresentasse preço igual ou inferior ao praticado no Veiling de Holambra ($n = 134$), qualidade da produção condizente com a encontrada no mercado ($n = 86$), entregas periódicas ($n = 81$) e capacidade de reposição dos pedidos nos prazos solicitados ($n = 55$).

As compras dos varejistas aos atacadistas paulistas ($n = 17$) ocorriam de forma similar à descrita em relação aos atacadistas paranaenses e às aquisições efetuadas diretamente no Ceasa em Campinas ($n = 9$) e a de atacadistas de Santa Catarina ($n = 2$) ocorriam esporadicamente e por oportunidades de viagem dos varejistas àquelas regiões.

Independentemente da fonte de aquisição, o comércio varejista de bromélias girava basicamente em torno de plantas para decoração de interiores, denominadas “bromélias de sombra”, sendo que este grupo de espécies representava 90% do total comercializado, enquanto as plantas para uso em exterior (bromélias de sol) representavam 10% do volume de vendas.

O preço pago pelos varejistas na aquisição das plantas em São Paulo variava entre R\$ 8,00 e R\$ 14,00 por unidade, dependendo da espécie e do local de aquisição.

As bromélias compradas em Santa Catarina custavam ao varejista, em média, R\$ 10,00, e as compradas no Paraná, entre R\$ 6,00 e R\$ 8,00.

O custo da bromélia, quando a compra ocorria de atacadistas, era de, aproximadamente, R\$ 18,00, porém, o varejista recebia as plantas em seu estabelecimento, assim não havia dispêndio de tempo e custo de viagens para a compra de flores.

A margem de lucro sobre os preços de custo era, em média, de 112%.

As compras de bromélias ocorriam, em sua maioria, de forma mensal ($n = 110$), porém, também foram registradas compras em períodos quinzenais ($n = 11$) e semanais ($n =$

11) e, em outros casos, a aquisição somente sob encomenda dos consumidores finais (n = 28).

O índice de plantas refugadas era pequeno, girando em média em 0,07%. Este fato, sob o enfoque do comércio varejista, faz com que as bromélias sejam consideradas plantas lucrativas e de risco mínimo de prejuízo (n = 122).

Atacadistas

Os atacadistas estavam localizados de forma dispersa pelo Estado do Paraná. Curitiba tinha o maior número (n = 10) e representava 54% do volume de comercialização. Foram também entrevistados atacadistas nos municípios de Arapongas (n = 1), Cascavel (n = 1), São José dos Pinhais (n = 2), Foz do Iguaçu (n = 1), Morretes (n = 1), Londrina (n = 1) e Porto Amazonas (n = 1), sendo que nos estabelecimentos entrevistados o volume de vendas equivalia a 18.325 unidades comercializadas ao ano.

As espécies mais comercializadas pelos atacadistas eram a *Aechmea fasciata* e a *Gusmania lingulata*, que, na maioria dos estabelecimentos visitados, chegavam a representar 80% do volume de vendas.

O principal local de aquisição de bromélias pelos atacadistas era o Veiling de Holambra, que representava 72% das compras, seguido por aquisição de bromélias de produtores da região de Campinas, que representa 22% do volume de comercialização.

Especificamente no que concerne à aquisição de bromélias de produtores paranaenses, parte dos entrevistados, localizados em Curitiba (n = 4) e São José dos Pinhais (n = 1), admitiu ter recebido proposta de comércio dos produtores locais e relataram não ter contratado a produção por causa de a oferta ocorrer de forma esporádica.

Os entrevistados relataram que poderiam adquirir a produção local, desde que apresentasse preço igual ou inferior ao praticado em São Paulo (n = 18), qualidade da produção condizente com a encontrada no mercado (n = 16), entregas periódicas (n = 11) e capacidade de reposição dos pedidos nos prazos solicitados (n = 7).

Os principais canais de venda dos atacadistas eram as floriculturas (n = 41%), lojas especializadas em produtos de jardinagens, *garden centers* (n = 43%), supermercados (n = 5%), empresas de jardinagem (n = 5%), empresas de eventos (n = 3%) e *shopping centers* (n = 3%).

Os pré-requisitos exigidos pelo mercado atacadista mostraram-se similares ao já reportado pelo mercado varejista, sendo o custo de compra o principal fator para que os entrevistados (n = 18) escolhessem os locais de aquisição das bromélias, seguido pela qualidade das flores adquiridas (n = 9), comodidade na compra (n = 8) e padronização das flores (n = 4).

O preço médio pago pelos atacadistas na aquisição das plantas de interiores era de R\$ 6,00, para as espécies

de pequeno porte, até R\$12,00, para as espécies maiores, independentemente do local de aquisição.

A margem de lucro bruto incidente na venda era, em média, de 100%, sendo esta margem comum à maioria dos entrevistados (n = 14).

A compra de bromélias ocorria com periodicidade semanal, para a maioria dos entrevistados (n = 9); porém, também foram observadas as compras quinzenais (n = 6) e mensais (n = 3) e a venda das bromélias pelos atacadistas ocorria com base em rotas de vendas percorridas semanal ou quinzenalmente (n = 18). Observou-se que as rotas de vendas eram cordialmente respeitadas entre os atacadistas, tendo sido raros os relatos de casos de invasão de rotas ou de clientes previamente conquistados por cada atacadista.

DISCUSSÃO

Produtores

A produção de bromélias no Estado do Paraná no geral não atende aos critérios exigidos pelo departamento de qualidade do Veiling de Holambra (2008). A situação era decorrente das incongruências tecnológicas observadas na maioria dos viveiros de cultivo, construídos de forma rudimentar, ou, ainda, decorrente do cultivo sob dossel, condições que não atendem às demandas da cultura (Carvalho, 2002; Paula & Silva, 2004). A condição descrita, em curto e médio prazo, pode ser considerada como um agravante, uma vez que esses modelos tecnológicos são mantidos por famílias de baixa renda, sem possibilidade de investimento em estruturas de produção.

A produção regional também não consegue atender às exigências do comércio, nas instâncias varejistas e atacadistas. Nestes casos, embora apresente menor preço, a baixa qualidade da produção e a impossibilidade de entregas periódicas funcionam como limitadores na inserção em um mercado competitivo, em que produtores de outras regiões apresentam preços e qualidade que atendem às demandas do mercado.

Assim, prioritariamente, o enfoque a ser considerado é a necessidade de organização da produção nas propriedades, dado que não foi observada entre os entrevistados a existência de um calendário de planejamento de plantio, colheita e comercialização, o que resulta em uma atividade agrícola debilitada, à mercê de fatores externos, como a oferta de mercados mais organizados.

Os princípios básicos da administração rural (Andrade, 1996) não são considerados pelos produtores, dado que não ocorre o encadeamento das ações em uma combinação intencional, em esforço direcionado na linha do tempo, assim como não acontece a avaliação de quando ocorrerão as safras futuras e nem quais espécies deveriam, no tempo presente, ser selecionadas.

Destaca-se a necessidade da adoção de um modelo de gestão da produção de bromélias nas propriedades, para que, a partir do olhar para o futuro, possa ser desenvolvida a ordenação dos esforços presentes, no direcionamento para atingir os objetivos; porém, em sua maioria, estes produtores mostraram-se incapazes ou não perceberam a relevância de tal prática.

A aplicação do modelo *Taylorista* (Maximiano, 2004), embora elementar sob o enfoque da administração rural, ajusta-se perfeitamente às necessidades atuais das propriedades produtoras, uma vez que é premissa desse modelo eliminar a improvisação na produção, adotando a implementação de estudos de planejamento das ações, sobre o quê produzir, de que forma, a que custo e quem serão os executores de cada ação, além da capacitação na busca da qualidade e padronização da produção.

Após o domínio desta fase, o produtor pode vislumbrar também a adoção de outros modelos de gestão, que sejam complementares ao modelo *Taylorista*, e ampliem as atividades de venda, de uso de insumos mais adequados, reaplicação do capital e domínio da contabilidade que resultem no sucesso e na lucratividade da atividade.

A passividade comercial dos produtores é uma questão que merece especial atenção, muito embora parte deles esteja inserida em comunidades pobres e tenha pouco ou nenhum contato com a cultura empreendedora que poderia promover a verticalização da produção de bromélias. Apenas um produtor buscava alternativas diferenciadas de escoamento da produção e promovia visitas a varejistas, com a oferta de amostras de produção, ou seja, poucas ações foram desenvolvidas por eles para alterar o quadro que impede a melhoria dos cultivos, seja no relacionamento com as instituições governamentais e ONGs, em busca de assistência técnica, recursos de investimentos e financiamentos, ou, ainda, na organização interna das propriedades, de forma a maximizar o sistema produtivo de bromélias. Estes produtores se mantêm passivos, mesmo relatando dificuldades de escoamento da produção.

Comércio varejista e atacadista

Os mercados varejista e atacadista de bromélias no Paraná são regidos pelos princípios da concorrência perfeita; assim, valem-se de importações de regiões produtoras, onde a economia de escala resulta em capacidade de ofertas mais atrativas e que satisfaçam o desejo dos consumidores, ao menor custo possível.

A baixa qualidade da produção paranaense promove a rejeição das bromélias nesses mercados mais competitivos e, muito embora apresente o menor preço de custo, esta condição ressalta a incapacidade dos produtores regionais em provocar deslocamento na curva da demanda de produtos no escoamento das safras.

A comercialização de um produto é mais fácil quando o conjunto de suas características atende às necessidades e desejos de seus consumidores de maneira eficaz e ele se torna conhecido pelo mercado, ampliando naturalmente os canais de distribuição e venda. Assim, para o comércio junto às esferas varejista e atacadista, a busca pela equação qualidade/preço/oferta regular deve ser o alvo principal dos produtores do Estado.

O preço de custo das bromélias é considerado pelo comércio o quesito decisivo na definição do local de compra e determina a capacidade lucrativa das instâncias comerciais. A oferta baseada em preços reduzidos, se atrelada à qualidade, ampliaria de forma significativa as vantagens competitivas da produção paranaense. As organizações definem sua perenidade ou sucumbem no mercado por causa das características dos produtos por elas ofertados e se atendem aos desejos dos consumidores. Segundo Kotler & Armstrong (2008), produtos sem qualidade sofrem pouca procura e resultam em sobras nas prateleiras, culminando com devoluções e, conseqüentemente, prejuízos.

Outra questão a ser considerada é que a expansão comercial da base produtiva deve, primeiramente, ser baseada na geografia, isto é, segundo Rubinfeld & Hemingway (2007), a proximidade das unidades de produção aos grandes centros confere a estes mercados elevados potencial de demanda.

Segundo McCarthy & Perreault (1997) e Rosa & Lunkes (2006), a proximidade confere maior possibilidade de posicionamento em relação aos produtos advindos de outras regiões, porque vários componentes influenciam diretamente no preço e na qualidade pós-produção, a exemplo do tempo para transporte e do custo de deslocamentos que encarecem o produto final. Assim, a proximidade das outras esferas comerciais constitui oportunidade a ser mais bem aproveitada pelos produtores de bromélias na prospecção da produção local.

CONCLUSÕES

A produção de bromélias no Estado do Paraná não atende aos critérios exigidos pelo departamento de qualidade do Veiling de Holambra.

A produção local é inferior à demanda regional, o que vislumbra um cenário favorável ao desenvolvimento da produção de bromélias no Paraná.

As condições exigidas pelos varejistas (v) e atacadistas (a) para aquisição dos produtores regionais são: preço igual ou inferior ao praticado em São Paulo (exigido por: v = 134 no total de 160; a = 18 no total de 18), qualidade da produção condizente com a encontrada no mercado (v = 86; a = 16), entregas periódicas (v = 81; a = 11) e capacidade de atendimento dos pedidos extras nos pra-

zos solicitados ($v = 55$; $a = 7$) e não foi encontrado produtor no Estado que pudesse atender a todas as exigências comerciais de forma simultânea.

Os principais entraves que impedem a inserção da produção no mercado regional são a falta de eficiência dos modelos de gestão adotados na produção rural e as incongruências tecnológicas observadas na maioria dos viveiros de cultivo.

REFERÊNCIAS

- Anacleto A & Negrelle RRB (2009) Extrativismo de rametes e propagação vegetativa de *Aechmea nudicaulis* (L.) Griseb. (Bromeliaceae). Scientia Agrária, 10:85-88.
- Anacleto A, Negrelle RRB & Koehler HS (2008) Germinação de *Aechmea nudicaulis* (L.) Griseb. (Bromeliaceae) em diferentes substratos alternativos ao pó de xaxim. Acta Scientiarum Agronomica, 30:73-79.
- Andrade JG (1996) Introdução a administração rural. Lavras, UFLA. 106p.
- Anefalos LC & Caixeta Filho JV (2007) Avaliação do processo de exportação na cadeia de flores de corte utilizando modelo insumo-produto. Revista Brasileira de Economia, 61:153-173.
- Carvalho LFN (2002) O cultivo da bromélia. Rio de Janeiro, Sociedade Brasileira de Bromélias. 32p.
- Cox M (2009) Gardeners world. Great Britain, BBC Books. 216p.
- Emater - RJ (2004) Censo da floricultura no Estado do Rio de Janeiro, Niterói, Emater-RJ. 106p.
- Faria RT (2005) Floricultura: As plantas ornamentais como agronegócio. Londrina, Mecnas, 103p.
- Ibraflor (1999) Diagnóstico da produção de flores. Holambra, Ibraflor. 43p.
- Junqueira AH & Peetz MS (2008) Mercado interno para os produtos da floricultura brasileira: Características, tendências e importância socioeconômica recente. Revista Brasileira de Horticultura Ornamental, 14:37-52.
- Kotler P & Armstrong G (2008) Princípios de marketing. São Paulo, Prentice Hall. 624p.
- Malhotra NK (2006) Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada. Porto Alegre, Bookman. 720p.
- Maximiano ACA (2004) A teoria geral da administração da revolução urbana à digital. São Paulo, Atlas. 491p.
- Mccarthy EJ & Perreault WD (1997) Marketing essencial: Uma abordagem gerencial e global. São Paulo, Atlas. 397p.
- Negrelle RRB & Anacleto A (2012) Extrativismo de bromélias no Paraná. Ciência Rural, 42:981-986.
- Negrelle RRB, Mitchell D & Anacleto A (2011) Bromeliad ornamental species: Conservation issues and challenges related to commercialization. Acta Scientiarum. Biological Sciences, 34:91-100.
- Paula CC & Silva HMP (2004) Cultivo prático de bromélias. Viçosa, UFV. 116p.
- Rosa FS & Lunkes RJ. (2006) A logística das flores: Uma contribuição ao estudo sobre a cadeia produtiva de flores e plantas ornamentais. In: III Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, Resende. Anais, Dom Bosco. p.2-16.
- Rubinfeld A & Hemingway C (2007) Feitos para crescer. São Paulo, Bookman. 337p.
- Sebrae (2006) Cultivo de bromélia, ponto de partida para um novo negócio. Sebrae. 58p.
- Veiling de Holambra (2008) Critérios de classificação para bromélia. Departamento de qualidade e grupo de produto, Holambra, Veiling de Holambra. 3p.