



Resumo Expandido

Título da Pesquisa: Caracterização do mercado de sementes de hortaliças na região de Bambuí - MG		
Palavras-chave: Hortaliças, Comercialização, Insumos.		
Campus: Bambuí	Tipo de Bolsa: PIBIC	Financiador: CNPq
Bolsista (as): Ana Carolina Domingos Oliveira Franco e Michele de Araújo Morais.		
Professor Orientador: Luciano Donizete Gonçalves		
Autores: Ana Carolina Domingos Oliveira Franco, Michele de Araújo Morais, Tiago Chaves dos Reis e Luciano Donizete Gonçalves.		
Área de Conhecimento: Olericultura		

Resumo:

O agronegócio é uma atividade em ampla expansão, a partir das novas tecnologias e do investimento de países nesse tipo de segmento. O presente estudo levantou informações sobre a comercialização e os aspectos do mercado de sementes de hortaliças na região de Bambuí-MG. Foram aplicados questionários em cidades da região estudada, caracterizando o mercado de sementes de hortaliças e identificando suas principais características. Constatou-se que é preciso investir em qualidade, preço, diversificação e assistência técnica para desenvolver o comércio regional e expandir a venda de sementes de hortaliças. Observou-se que o mercado de sementes de hortaliças na região está concentrado em empresas de revenda que contribuem para o desenvolvimento da agricultura regional. No entanto, existe um pequeno número de empresas de sementes que são representadas, com pequena variabilidade de oferta. Além disso, a assistência técnica oferecida após a venda da semente é praticamente inexistente, o que pode ser um fator de entrave para o crescimento do setor de olericultura na região.

INTRODUÇÃO:

A dinâmica do agronegócio é bastante complexa. O mercado é regido especialmente pelo preço e qualidade, características essenciais no mercado de sementes de hortaliças bem sucedido. A produção agrícola de todos os países depende do uso anual das sementes e a necessidade crescente da produção de alimentos ou de produtos para exportação está, hoje em dia, fundamentada na utilização de sementes de variedades melhoradas (BARROS, s.d.). No Brasil, o mercado de sementes de hortaliças tem grande presença de empresas nacionais e multinacionais e sua participação varia de acordo com o cultivo, capacidade competitiva e investimento em novas tecnologias de produção.

O trabalho consistiu em levantar as principais informações sobre o mercado de sementes de hortaliças. Assim, a pesquisa pode ser classificada como descritiva que, de acordo com Gil (2007) busca identificar as práticas, por meio de análises, descrições, entre outros.

Além disso, ela também é qualitativa e quantitativa, uma vez que procurou estabelecer aprofundamento nas questões relacionadas ao problema e também resultados e estatísticas que comprovem

o cenário de pesquisa. Dessa forma, o presente estudo teve como objetivo levantar informações sobre a comercialização e os aspectos do mercado de sementes de hortaliças na região de Bambuí –MG.

METODOLOGIA:

O trabalho foi realizado com o intuito de levantar as principais informações sobre o mercado de sementes de hortaliças na região de Bambuí-MG. Para avaliação e obtenção dos resultados foram aplicados questionários estruturados em empresas que comercializam sementes, de modo a entender a realidade desse mercado na região de Bambuí – MG e validar a pesquisa. Foram 15 questionários aplicados nas cidades de Arcos, Bambuí, Formiga e Iguatama.

A escolha das empresas não foi aleatória. Pesquisou-se, anteriormente, empresas do ramo agropecuário nas cidades acima citadas e, após isso, os questionários foram aplicados especificamente naquelas empresas que comercializam sementes de hortaliças.

A análise dos dados foi feita a partir do estudo dos questionários respondidos, que abordou os seguintes aspectos: número de funcionários, tipos de clientes das empresas, fornecedores de insumos, empresas de sementes que são representadas, quantidade de sementes comercializadas, tipos de embalagens utilizadas, tipos de insumos comercializados, tipos de cultivares, espécies de hortaliças comercializadas, tipo de assistência técnica oferecida pela empresa e aspectos do armazenamento de sementes na empresa.

RESULTADOS E DISCUSSÕES:

As empresas agropecuárias ocupam um papel importante no desenvolvimento rural da região, pois na maioria das vezes estas empresas representam o único elo entre o produtor e as tecnologias desenvolvidas para o agronegócio.

De acordo com os dados da pesquisa, a maioria das empresas tem um pequeno número de funcionários (Tabela 1), o que implica num maior número de empresas agropecuárias de porte pequeno, se considerar que empresas com menos de cinco funcionários são pequenos empreendimentos.

Tabela 1: Número de funcionários e Número de fornecedores de empresas que comercializam sementes de hortaliças na região de Bambuí – MG. Bambuí, MG, 2013.

Empresa entrevistada	Número de funcionários	Número de fornecedores
1	15	20
2	15	12
3	10	5
4	6	1

5	2	20
6	4	1
7	5	30
8	5	30
9	0	30
10	11	30
11	0	10
12	3	20
13	9	1
14	5	2
15	3	1

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

De acordo com informações da própria empresa, a maioria dos seus clientes são produtores de hortaliças (52%). Isto significa que as empresas produtoras de sementes de hortaliças devem se preocupar com a qualidade das sementes. Segundo Nascimento *et al* (2008), a qualidade da semente é, sem dúvida, um dos aspectos mais importantes para se alcançar o sucesso na produção de hortaliças.

Quanto aos fornecedores de insumos, a maioria das empresas possui poucos fornecedores, uma vez que comercializam uma grande diversidade de insumos (Tabela 1). As sementes mais vendidas são dos seguintes fornecedores: Topseed (37,93%), Isla (27,59%) e Feltrin (24,14%). Observa-se que das 13 empresas citadas, só três fornecedores de sementes atingiram uma frequência superior a 20%, significando que há poucas empresas com alto nível de comercialização. Além disso, na região há baixa comercialização de sementes fornecidas pelas empresas Sakata, Syngenta e Seminis. É preciso destacar ainda que não há nenhuma comercialização de sementes fornecidas pelas empresas Hortiagro, Sakama, Tecnoseed, Bayer/Nunhems, Takii, Bejo e Hortec.

Com relação à quantidade de sementes comercializadas na região pesquisada, 46% das empresas revendem mais de 1500 envelopes; 39% comercializam até 500 envelopes e 15% comercializam de 501 a 1500 envelopes por ano.

A maior parte das sementes de hortaliças é comercializada na embalagem de envelope. É importante ressaltar que lata é uma embalagem adequada para armazenamento com mais de 200g de semente, já o envelope é um tipo de embalagem adequada para armazenamento com menos de 20g de semente, devido ao seu baixo custo, porém é uma embalagem que pode danificar algumas características da semente. Na tabela 2, podem ser visualizadas as principais dificuldades envolvidas na comercialização de sementes de hortaliças.

Tabela 2 - Dificuldade na comercialização de hortaliças na região de Bambuí-MG, 2013.

Dificuldade	Frequência Absoluta	Frequência Relativa
Dificuldade no armazenamento	2	12,50%
Baixa demanda	8	50,00%
Pequeno interesse das empresas produtoras de sementes	1	6,25%
Falta assistência técnica das empresas produtoras de sementes	3	18,75%
Alto custo das sementes	2	12,50%

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Estes fatores indicam dois aspectos: na região há poucos produtores de hortaliças e existe um potencial para ser explorado. A maior parte das empresas comercializa os seguintes insumos: sementes (18,29%) e produtos veterinários (18,29%), além de ferramentas (17,07%) e ração (15,85%). As sementes comercializadas são das seguintes hortaliças: brócolis, couve-chinesa, couve-flor, repolho, beterraba, cebola, cebolinha, cenoura, abóbora, abobrinha, melancia, melão, pepino, alface, agrião, almeirão, coentro, espinafre, rabanete, rúcula, salsa, chicória, couve-manteiga, ervilha, feijão-de-vagem, quiabo, berinjela, jiló, pimentão e tomate, sendo que as mais comercializadas são cebolinha, quiabo e tomate.

Dentre os tipos de cultivares, as variedades representam uma maior venda na comercialização (67%). Sobre assistência técnica, a Tabela 3 demonstra que a maior parte é prestada na venda da semente (57,14%), com poucas visitas na lavoura.

Tabela 3 - Tipo de assistência técnica na região de Bambuí-MG, 2013.

Tipo de Assistência	Freq. Absoluta	Freq. Relativa
Na venda da semente	4	57,14%
Na entrega do produto	1	14,29
Visita na lavoura todos os dias	0	0%
Visita na lavoura uma vez por semana	0	0%
Visita na lavoura duas vezes por semana	1	14,29%
Visita na lavoura uma vez por mês	1	14,29%
Visita na lavoura durante a colheita	0	0%

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Em 15 empresas entrevistadas apenas uma diz ter armazenamento. Para Nascimento *et al* (2008) boas condições de armazenamento tendem a deixar as sementes sempre próximas dos seus níveis originais de germinação, vigor, além da menor incidência de pragas e doenças. Fatores como temperatura e umidade são condições que atuam diretamente sobre a semente, contribuindo para uma maior deterioração.

CONCLUSÕES:

Na região de Bambuí – MG, onde a presente pesquisa foi realizada, foi possível perceber que as empresas agropecuárias, apesar de serem de pequeno porte, têm um importante papel de apoio e

desenvolvimento na produção agrícola regional. Por isso, é essencial que elas estejam preparadas para atender às diferentes realidades vivenciadas pelos produtores.

Grande parte dos consumidores dessas empresas são produtores de hortaliças, por isso, as empresas precisam se preocupar com a qualidade, produtividade e preço aos clientes. Talvez por esse motivo, na região apenas três empresas detenham o poder de fornecimento, o que demonstra que poucas têm alto nível de comercialização. Há muitas empresas com baixa comercialização e existência de mercado a ser explorada na comercialização de sementes na região de Bambuí – MG.

Também quanto a isso, boa parte das empresas revende mais de 1500 envelopes por ano, mas tal número precisa ser maior, seja através de mais variedade de cultivares, da melhoria na assistência técnica para pós-venda, plantio, cultivo e colheita (e não somente para vendas). Isso para que as empresas consigam sobreviver também da venda de sementes de hortaliças, uma vez que, se não houver retorno, tal comércio pode diminuir até acabar.

O mercado de sementes passa por transformações e avanços diversos, o que leva a mudanças na sua estrutura. Por isso, é importante investir em qualidade e preço, pois, mesmo com os pequenos produtores da região, é interessante essa diversificação. Além disso, a assistência técnica, seja especializada ou generalizada, deve ser eficaz, atender ao produtor e suas necessidades, bem como, auxiliar a empresa fornecedora de sementes na divulgação de produtos e, serviços, de modo que ela tenha sucesso no seu empreendimento.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA:

BARROS, Antônio C. S. A. **Produção de sementes**. Brasília, DF: Associação Brasileira de Educação Agrícola Superior – ABEAS, s.d.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

NASCIMENTO, W.N.; FREITAS, R.A.; CRODA, M.D. Conservação de sementes de hortaliças na agricultura familiar. **Comunicado técnico 54**. EMBRAPA, DF, 2008. Disponível em:
http://bbeletronica.cnph.embrapa.br/2008/cot_54.pdf Acesso em junho de 2013.

TOLEDO, Francisco Ferraz de. **Manual das sementes: tecnologia da produção**. São Paulo: Ed. Agronômica Ceres, 1977.