

UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR



**Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância
para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro**

Dissertação de Mestrado apresentada para obtenção do Grau de Mestre em Gestão

Orientador: Prof. Doutor Francisco Diniz

Co-orientador: Prof. Doutor Marques Reigado

António José Gonçalves Fernandes

1999

Para os meus filhos

Ana Isabel e António Pedro

AGRADECIMENTOS

Este trabalho foi sustentado, em toda a acepção da palavra, por algumas pessoas, cuja ajuda se revelou preciosa, e às quais um simples agradecimento não faria justiça.

Numa primeira fase, o Prof. Doutor Marques Reigado, foi o catalisador que transformou uma ideia em projecto. Numa segunda fase, o Prof. Doutor Francisco Diniz assumiu esse papel, contribuindo para a transformação de um projecto em trabalho, com uma excepcional capacidade de coordenação e orientação.

O Prof. Doutor Chris Gerry que, acreditando no potencial que esta actividade detém na região, disponibilizou os seus conhecimentos, fornecendo desse modo a âncora deste trabalho.

A Dra. Isabel Ribeiro, minha esposa, foi o abrasivo que deu algum polimento ao texto, o sorriso que fez com que se goste da crítica... e a consciência que o próximo trabalho terá de ser diferente!

Os floricultores inquiridos deixaram-se convencer a aceitar o investigador dentro das suas portas. Sem a sua paciência, tolerância e saber, nada teria sido possível.

A minha família que, nos momentos difíceis, apoiou e incentivou... e manteve a paciência em todas as circunstâncias.

ÍNDICE GERAL

ÍNDICE DE QUADROS	I
ÍNDICE DE FIGURAS	II
LISTA DE SIGLAS	IV
RESUMO.....	VII
<i>ABSTRACT</i>	VIII
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO II – TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO	9
2.1. LOCALIZAÇÃO E APRESENTAÇÃO GERAL DA REGIÃO	9
2.1.1. <i>TERRA FRIA/MONTANHA</i>	11
2.1.2. <i>VALES SUB-MONTANOS</i>	13
2.1.3. <i>PLANALTO</i>	14
2.1.4. <i>TERRA QUENTE</i>	14
2.1.5. <i>DOURO</i>	15
2.2. POPULAÇÃO	17
2.2.1. <i>NÍVEL EDUCACIONAL</i>	19
2.2.2. <i>ESTRUTURA ETÁRIA</i>	20
2.2.3. <i>POPULAÇÃO ACTIVA</i>	23
2.2.4. <i>CONCENTRAÇÃO POPULACIONAL</i>	26
2.3. ESTRUTURA AGRÁRIA	28
2.3.1. <i>DISTRIBUIÇÃO DAS EXPLORAÇÕES POR CLASSES DE ÁREA</i>	28

2.3.2. <i>DISPERSÃO DA SUPERFÍCIE AGRÍCOLA UTILIZADA</i>	30
2.3.3. <i>FORMAS DE EXPLORAÇÃO</i>	32
2.3.4. <i>TIPOS DE EXPLORAÇÃO</i>	34
2.4. <i>AS CONTAS REGIONAIS</i>	39
CAPÍTULO III –FLORICULTURA	44
3.1. <i>FLORICULTURA NA UNIÃO EUROPEIA</i>	44
3.1.1. <i>CARACTERIZAÇÃO GERAL</i>	44
3.1.2. <i>DIREITO COMUNITÁRIO DERIVADO</i>	49
3.1.3. <i>A ORGANIZAÇÃO COMUM DE MERCADO</i>	53
3.1.4. <i>INCENTIVOS AO INVESTIMENTO</i>	56
3.2. <i>FLORICULTURA EM PORTUGAL</i>	59
3.2.1. <i>PRODUÇÃO</i>	60
3.2.2. <i>COMERCIALIZAÇÃO</i>	64
3.2.3. <i>CONSUMO</i>	66
3.2.4. <i>COMÉRCIO EXTERNO</i>	68
3.2.5. <i>PERSPECTIVAS DE DESENVOLVIMENTO</i>	73
3.3. <i>FLORICULTURA EM TRÁS-OS-MONTES</i>	75
3.3.1. <i>INVESTIMENTO</i>	76
3.3.2. <i>INVESTIDORES</i>	77
3.3.3. <i>CLASSES DE INVESTIDORES</i>	78
3.3.4. <i>CATEGORIAS DE INVESTIDORES</i>	79
3.3.5. <i>TIPO DE AGRICULTORES</i>	81
CAPITULO IV – METODOLOGIA	84
4.1. <i>INVESTIGAÇÃO E ANÁLISE</i>	84
4.1.1. <i>MÉTODOS</i>	86

4.1.2. <i>TÉCNICAS</i>	88
4.1.3. <i>AMOSTRAGEM</i>	94
4.2. <i>CARACTERIZAÇÃO DO ESTUDO</i>	96
4.2.1. <i>FLORICULTOR, EXPLORAÇÃO E RECURSOS HUMANOS</i>	98
4.2.2. <i>INSTALAÇÕES</i>	104
4.2.3. <i>PRODUÇÃO</i>	106
4.2.4. <i>MARKETING E VENDAS</i>	107
4.2.5. <i>INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO</i>	111
4.2.6. <i>COMPETITIVIDADE</i>	114
CAPÍTULO V – APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	124
5.1. <i>TRATAMENTO ESTATÍSTICO DOS DADOS</i>	124
5.1.1. <i>INFERÊNCIA ESTATÍSTICA</i>	124
5.1.2. <i>ANÁLISE DA VARIÂNCIA</i>	127
5.2. <i>FLORICULTURA TRANSMONTANA</i>	130
5.2.1. <i>FLORICULTOR, EXPLORAÇÃO E RECURSOS HUMANOS</i>	132
5.2.2. <i>INSTALAÇÕES</i>	140
5.2.3. <i>PRODUÇÃO</i>	146
5.2.4. <i>MARKETING E VENDAS</i>	152
5.2.5. <i>INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO</i>	159
5.2.6. <i>COMPETITIVIDADE</i>	165
CAPÍTULO VI – CONSIDERAÇÕES FINAIS	170
BIBLIOGRAFIA	182

ANEXOS	154
ANEXO I - COMPOSIÇÃO DA REGIÃO AGRÁRIA DE TRÁS-OS-MONTES,..	198
ANEXO II – DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DAS ESTUFAS POR CONCELHOS .	199
ANEXO III - ENTREVISTA ESTRUTURADA	200

ÍNDICE DE QUADROS

QUADRO 1 – PRINCIPAIS INDICADORES REGISTRADOS EM TMAD.....	39
QUADRO 2 – PESO DO VABPM AGRÍCOLA NO VABPM TOTAL EM TMAD	40
QUADRO 3 – BALANÇA COMERCIAL EUROPEIA.....	48
QUADRO 4 – ÁREAS OCUPADAS PELA FLORICULTURA SEGUNDO A REGIÃO, EM 1994	60
QUADRO 5 – NÚMERO DE EXPLORAÇÕES SEGUNDO A CLASSE DE ÁREA DE FLORICULTURA, EM 1994.....	62
QUADRO 6 – ÁREAS DE FLORICULTURA SEGUNDO O MODO DE INSTALAÇÃO DAS CULTURAS, EM 1994	63
QUADRO 7 – BALANÇA COMERCIAL PORTUGUESA.....	69
QUADRO 8 - VECTOR CRESCIMENTO	121
QUADRO 9 – TABELA DA ANOVA	128
QUADRO 10 – VANTAGENS DO USO DAS ESTUFAS.....	142
QUADRO 11 – RAZÕES PARA A LOCALIZAÇÃO DAS ESTUFAS	143
QUADRO 12 – RAZÕES PARA A LOCALIZAÇÃO DA EXPLORAÇÃO.....	146
QUADRO 13 – IMPORTÂNCIA DOS PRODUTOS FLORÍCOLAS	146
QUADRO 14 – PRODUÇÃO DE FLORES	147
QUADRO 15 – RELEVÂNCIA DA ESTRUTURA DE CUSTOS	151
QUADRO 16 – COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO.....	153
QUADRO 17 – PERÍODOS DE MAIORES VENDAS	156
QUADRO 18 – LIMITAÇÕES AO PLANO DE <i>MARKETING</i>	157
QUADRO 19 – FACTORES QUE DETERMINAM O PREÇO DE VENDA	159
QUADRO 20 - FACTORES MOTIVACIONAIS	163
QUADRO 21 – ANÁLISE SWOT	167

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 – MAPA DE PORTUGAL E REGIÃO DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO	10
FIGURA 2 – NÍVEL EDUCACIONAL DA POPULAÇÃO SEGUNDO O SEXO.....	19
FIGURA 3 – POPULAÇÃO RESIDENTE SEGUNDO OS ESCALÕES ETÁRIOS	21
FIGURA 4 – EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA SECTORIAL DO EMPREGO	23
FIGURA 5 – POPULAÇÃO ACTIVA SEGUNDO O SEXO E O SECTOR DE ACTIVIDADE	25
FIGURA 6 – CONCENTRAÇÃO POPULACIONAL	27
FIGURA 7 –EXPLORAÇÕES AGRÍCOLAS SEGUNDO A DIMENSÃO DA SAU.....	29
FIGURA 8 – EXPLORAÇÕES SEGUNDO O NÚMERO DE BLOCOS COM SAU.....	30
FIGURA 9 – EVOLUÇÃO DO REGADIO EM TRÁS-OS-MONTES.....	31
FIGURA 10 – FORMAS DE EXPLORAÇÃO	30
FIGURA 11– UTILIZAÇÃO DA SUPERFÍCIE TOTAL	34
FIGURA 12 – UTILIZAÇÃO DA SAU.....	35
FIGURA 13 – CULTURAS TEMPORÁRIAS	37
FIGURA 14 – CULTURAS PERMANENTES	38
FIGURA 15 – DISTRIBUIÇÃO DO VABPM, POR SECTOR DE ACTIVIDADE, EM 1994.....	41
FIGURA 16 – DISTRIBUIÇÃO DAS EXPLORAÇÕES POR REGIÃO AGRÁRIA, EM 1994.....	62
FIGURA 17 – COMERCIALIZAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE FLORES E FOLHAGEM DE CORTE....	64
FIGURA 18 – ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DE PLANTAS VIVAS E FLORES	70
FIGURA 19 – COMPOSIÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE PLANTAS VIVAS E FLORES	71
FIGURA 20 – DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DE PLANTAS VIVAS E FLORES	72
FIGURA 21 – COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE PLANTAS VIVAS E FLORES.....	72
FIGURA 22 – MATRIZ BCG.....	109
FIGURA 23 - A CADEIA DE VALOR.....	116

FIGURA 24- FORÇAS QUE DIRIGEM A CONCORRÊNCIA NUM SECTOR INDUSTRIAL..... **ERRO!**

MARCADOR NÃO DEFINIDO.7

FIGURA 25 – MATRIZ DA TECNOLOGIA **ERRO! MARCADOR NÃO DEFINIDO.9**

FIGURA 26 – DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DA AMOSTRA 132

FIGURA 27 – NÍVEL EDUCACIONAL DOS FLORICULTORES TRANSMONTANOS 134

FIGURA 28 – DISTRIBUIÇÃO DA SUPERFÍCIE TOTAL NAS EXPLORAÇÕES FLORÍCOLAS..... 138

FIGURA 29 – DISTRIBUIÇÃO DA SAU NAS EXPLORAÇÕES FLORICOLAS 139

FIGURA 30 – ESTRUTURA DE CUSTOS (CAE 011, 012 E 013)..... 150

FIGURA 31 – EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO ENTRE 1994 E 1998..... 152

FIGURA 32 – CLASSES DE INVESTIDORES 160

FIGURA 33 – MONTANTE DE INVESTIMENTO (10^3 ESC.) 161

LISTA DE SIGLAS

ACP – Agrupamento das Caraíbas e Pacífico.

ANOVA – Análise de variância.

BCG – Boston Consulting Group.

BPA – Banco Português do Atlântico.

BPSM – Banco Pinto e Sotto Mayor.

CAE – Classificação de actividades Económicas.

CE – Comissão Europeia.

CEDIN – Centro de Estudos de Economia Europeia e Internacional.

CEE – Comunidade Económica Europeia.

CMVMC – Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas.

CNPPA – Centro nacional de Protecção da Produção Agrícola.

DGPA – Direcção Geral de Planeamento e Agricultura.

DH – dias Homem

DRATM – Direcção Regional de Trás-os-Montes e Alto Douro.

DRN – Direcção Regional do Norte.

DSEME – Direcção de Estudos do Mercado de Emprego.

ECU – Unidade de Conta Europeia.

FSE – Fornecimento de Serviços Externos.

GATT – Acordo Geral de Comércio e Tarifas Aduaneiras.

GPPAA – Gabinete de Planeamento e Política Agro-Alimentar.

IEADR – Instituto das Estruturas Agrárias e Desenvolvimento Rural.

IFADAP – Instituto de Financiamento e Apoio ao Desenvolvimento da Agricultura e Pescas.

IMAIAA – Instituto dos Mercados Agrícolas e da Indústria Agro-Alimentar.

INE – Instituto Nacional de Estatística.

INCM – Imprensa Nacional – Casa da Moeda.

INIA – Instituto Nacional de Investigação Agrária.

IPB – Instituto Politécnico de Bragança.

IROMA – Instituto de Regulação e Orientação dos Mercados Agrícolas.

ISA – Instituto Superior de Agronomia.

ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão.

IUTAD – Instituto Universitário de Trás-os-Montes e Alto Douro.

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado.

MADRP – Ministério da Agricultura, do Desenvolvimento Rural e das Pescas.

MAPA – Ministério da Agricultura, Pescas e Alimentação.

NUT – Nomenclatura de Unidade Territorial.

OCM – Organização comum de Mercado.

PAC - Política Agrícola Comum.

PALOP – Países Africanos de Língua Oficial portuguesa.

PAMAF – Programa de Apoio à Modernização Agrícola e Florestal.

PIB_{pm} – Produto Interno Bruto a preços de mercado.

POC – Plano Oficial de Contabilidade.

RICA – Rede de Informação de Contabilidade Agrícola.

SAU - Superfície Agrícola Útil.

SEDA – Secretaria de Estado do Desenvolvimento Agrário.

SMN – Serviço Meteorológico Nacional.

SPSS – Programa Estatístico para s Ciências Sociais.

SWOT – Pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças.

TMAD – Trás-os-Montes e Alto Douro.

UBI – Universidade da Beira Interior.

UE – União Europeia.

UHT – Unidades Homem Trabalho

UTA – Unidades de Trabalho Agrícola.

VAB_{pm} – Valor Acrescentado Bruto a preços de mercado.

RESUMO

A floricultura transmontana é o objecto de estudo desta dissertação, através da qual se pretende identificar o estado actual da actividade recorrendo à análise externa e interna através da consulta documental e do estudo empírico, respectivamente. Para a sua prossecução analisou-se o meio sócio-económico que, para além do nível educacional baixo, mostrou a tendência da população relativamente ao envelhecimento, litoralização e concentração nos centros urbanos. A estrutura fundiária revelou caracterizar-se pela predominância da exploração por conta própria, pequena dimensão, grande fragmentação, baixo grau de mecanização e pequena importância da área regada. Por fim, as contas regionais provaram a importância que o sector primário ainda detém na região.

Para a análise interna inquiriram-se 36 floricultores transmontanos através de um questionário administrado directamente. O estudo da floricultura na região de Trás-os-Montes e Alto Douro revelou o seu carácter inovador face aos sistemas tradicionais de agricultura a que não estará alheia a predominância de floricultores jovens com um grau de educação/formação e especialização elevados. Quanto à estrutura agrária, verifica-se que os problemas estruturais referidos não limitam o desenvolvimento da actividade. O mesmo não se pode dizer do clima que obriga ao uso de estufas, o que implica a existência de uma estrutura de custos fixos mais pesada. Apesar do forte crescimento, assente na penetração de mercado, e das boas perspectivas de desenvolvimento, a actividade é condicionada pela excessiva dependência de empresas espanholas que intervêm na formação do preço, quer dos produtos florícolas, quer das matérias-primas, limitando, irremediavelmente, a rentabilidade, a competitividade e a gestão da actividade.

ABSTRACT

The object of this dissertation is Trás-os-Montes's floriculture. The main objective is identify the activity's state of art of by doing an external and internal analysis using documents consult and empirical study, respectively. A social-economical analysis revealed that educational level was low and show the population is growing old and moving to littoral and urban centres. The foundry structure's characteristics are own exploitation, little dimension , big fragmentation, low level degree mechanisation and little watered area predominance The study of regional accounts proved the primary's sector importance still have in the region.

The internal analysis was made by inquiring 36 regional floriculturists through a survey questionnaire directly administrated. The Trás-os-Montes e Alto Douro floriculture revealed the innovative character facing the traditional agriculture systems. This fact may be explained by the floriculturists youth, high education/formation and specialisation degree. The foundry structure's study show problem's existence that doesn't affect activities development. This isn't applicable to climate factors since the greenhouses use is required what means a heavy fixed costs structure. A penetration market strategy is responsible by the strong growing and good development perspectives characterised Trás-os-Montes floriculture, on a positive way. Yet, the excessive dependence that occurs with spanish firms which are, simultaneous, clients and suppliers and, therefore they control sale and cost prices, affects negatively the activity's rentability and competitively.

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

Atendendo à variabilidade das condições edafo-climáticas (Martins, 1985; Lage, 1985; Portela e outros, 1992a e Ferreira, 1970) existentes em Trás-os-Montes e Alto Douro, a floricultura revela-se como uma actividade de grande potencial económico. Por isso, e pela localização geográfica, diversidade geológica e climática que caracteriza o Nordeste de Portugal, a flora autóctone é muito variada. Nesta perspectiva, este estudo pretende contribuir para o desenvolvimento desta actividade na região, aproveitando os recursos naturais existentes. Para além disso, a proliferação de estufas registada por Gerry e Koehnen (1997) por toda a região, embora com ênfase em alguns concelhos específicos, justifica plenamente este estudo.

Por outro lado, o carácter inovador (Bourgeois, 1991) de que se reveste a floricultura é também uma das razões que conduziu à elaboração do estudo. De facto, esta actividade difere, em grande medida, daquilo que constituía a prática dos sistemas tradicionais de agricultura.

Pelas razões anteriormente apontadas, pode-se dizer que este estudo pretende, para além da contribuição que possa vir a ter no desenvolvimento da actividade na região, contribuir para o conhecimento do estado actual, no que diz respeito ao perfil dos floricultores e das explorações, às instalações, à produção, ao *marketing* e vendas, ao investimento e seu financiamento, à competitividade e às perspectivas de desenvolvimento.

Para se atingirem os objectivos gerais supracitados procede-se, numa perspectiva sistémica, ao estudo da floricultura como um sub-sistema integrado no sistema agrícola regional. Para isso e, dadas as justificações acima mencionadas, opta-se por organizar o trabalho em seis capítulos, que a seguir se descrevem.

O primeiro capítulo constitui uma introdução ao tema, na qual se explica a razão de ser do estudo e se apresenta o objecto, objectivos e hipóteses do estudo e, por fim, as limitações ao desenvolvimento do mesmo.

No segundo capítulo, começa-se por fazer a apresentação e localização da região de Trás-os-Montes e Alto Douro, procedendo à sua divisão em zonas homogéneas de acordo com as características próprias de cada sub-região, no que diz respeito ao clima e ao solo. De seguida, inicia-se o estudo da população, tentando avaliar a sua evolução em relação ao nível educacional, estrutura etária, sector de actividade e concentração populacional. Após isto, e pelo facto do objecto de estudo ser uma actividade agrícola, entende-se ser importante o estudo da estrutura agrária já que este pode constituir um entrave e/ou favorecer o desenvolvimento da floricultura. Para isso, estuda-se a distribuição das explorações por classes de área, a dispersão da superfície agrícola utilizada, as formas e os tipos de exploração. Por fim, estudam-se as contas regionais com o objectivo de verificar a contribuição do sector primário, em termos económicos, para a riqueza da região.

No terceiro capítulo procede-se ao estudo da floricultura através do método dedutivo que permite fazer uma análise do todo para a parte. Neste contexto, e pela ordem referida, estudam-se a floricultura na União Europeia, em Portugal e na região. No que

diz respeito à floricultura na União Europeia dá-se, numa primeira fase, uma panorâmica do estado actual, contemplando aspectos como a produção, consumo e balança comercial. De seguida, e porque o estado actual da actividade resulta também das disposições legais que a regulamentam, indicam-se os regulamentos do Conselho e directivas da Comissão que constituem o direito comunitário derivado. Destes regulamentos, a criação da Organização Comum de Mercado merece especial destaque devido às suas implicações no funcionamento do mercado florícola. Ainda em relação à União Europeia, faz-se referência aos incentivos ao dispor dos agricultores, em geral, e dos floricultores, em particular, os quais podem justificar o grande crescimento da actividade na região.

Relativamente à floricultura em Portugal, abordam-se aspectos como a produção, comercialização, consumo, comércio externo e perspectivas de desenvolvimento que, no seu conjunto, permitem dar uma imagem do estado actual da actividade a nível nacional.

No que diz respeito à floricultura regional, no âmbito dos incentivos ao investimento, faz-se a caracterização da actividade com base no estudo de Gerry e Koehnen (1997), no qual se explicam as razões para o grande crescimento do investimento, se define o perfil dos investidores e se verifica a classe e categoria dos investidores quanto ao montante de investimento e importância das vendas de produtos florícolas, respectivamente.

No quarto capítulo, relativo à metodologia são descritas as técnicas e métodos ao dispor do investigador justificando-se, de seguida, a opção pelo método da inquirição e pela

técnica da entrevista, para depois se descrever o questionário a administrar directamente, explicando os conceitos usados, bem como o intuito do uso dos mesmos.

No quinto capítulo, a inferência estatística e a análise variância são apresentadas e descritas como as técnicas estatísticas de tratamento de dados mais adequadas às perguntas usadas. Depois de tratados os dados, recolhidos a partir de uma amostra representativa constituída por 36 indivíduos, efectua-se a análise dos resultados.

No sexto e último capítulo são feitas as considerações finais sobre a floricultura em Trás-os-Montes e Alto Douro. Neste contexto, as hipótese gerais do estudo são negadas e/ou confirmadas o que permite responder à questão central, ou seja, qual o estado actual da floricultura transmontana? Apesar disso, a partir dos resultados do estudo e suas conclusões surgem novas questões a serem respondidas em estudos a realizar posteriormente sendo, por isso, identificadas e mencionadas as linhas de investigação futuras.

Dado que os segundo e terceiro capítulos dizem respeito à fundamentação teórica, através da análise SWOT, está-se em condições de identificar ameaças e oportunidades proporcionadas pelo ambiente externo, bem como pontos fortes e fracos da actividade, permitindo uma actuação não só dos floricultores, mas também das entidades competentes no sentido de minimizar ameaças e pontos fracos e, simultaneamente, maximizar o aproveitamento das oportunidades e pontos fortes, favorecendo o desenvolvimento da floricultura na região.

O estudo empírico a que se referem os dois capítulos seguintes, metodologia e análise dos resultados, permite determinar o estado actual da actividade no que diz respeito à organização da produção e do mercado, investimento e competitividade. Deste modo, pode-se verificar a importância que a floricultura tem no contexto da economia regional, isto é, até que ponto, o desenvolvimento de uma actividade agrícola com elevado potencial, como a floricultura, contribui ou poderá contribuir para o desenvolvimento económico dessa mesma região.

De salientar que a região a que se refere o estudo não coincide com a região administrativa, mas sim com a região agrária e com as NUTE do Alto Trás-os-Montes e Douro definidas pelo INE pelo que, sempre que se fizer referência à região, se está a tratar a região agrária e que se passa a designar por região de Trás-os-Montes e Alto Douro ou, de forma mais abreviada, por Trás-os-Montes.

Assim, pelo facto do objecto do estudo ser a floricultura da região de Trás-os-Montes e Alto Douro e, sendo pretensão do mesmo efectuar a análise do estado de desenvolvimento desta actividade, definiram-se os seguintes objectivos:

- analisar as potencialidades da floricultura e da sua importância no desenvolvimento regional;
- identificar as estratégias de comercialização, tendo especial atenção os mercados destino, canais de distribuição e tipos de distribuição;
- identificar os produtos concorrentes actuais e potenciais;
- identificar a forma jurídica adoptada pelas empresas que praticam esta actividade;
- identificar os factores inibidores deste tipo de actividade;

- identificar os tipos de financiamento usados pelos empresários, enquanto floricultores;
- identificar o tipo de formação académica dos trabalhadores desta actividade, bem como dos empresários;
- identificar a origem das matérias-primas e os factores que contribuem para a formação do preço dessas matérias.
- identificar o nível tecnológico atingido pelas empresas florícolas;
- identificar os factores estratégicos que contribuem com maior intensidade para o desenvolvimento da estratégia da empresa;
- identificar os factores subjacentes à tomada de decisão quanto à localização das instalações;
- verificar a importância desta actividade no contexto da agricultura de Trás-os-Montes e Alto Douro.

Para o desenvolvimento desta investigação, de acordo com os objectivos agora delineados, usa-se como metodologia central a primazia da teoria sobre a investigação empírica numa perspectiva sistémica. Relativamente ao estudo empírico, opta-se pelo uso do método da inquirição e da técnica da entrevista, recorrendo-se ao uso da inferência estatística e análise da variância para o tratamento da informação recolhida através das entrevistas. Do guião de entrevista constam os pontos seguintes: o floricultor, a exploração, as instalações, a produção, o *marketing* e vendas, investimento/financiamento e competitividade.

No que se refere à recolha de informação, são solicitados dados estatísticos e estudos a entidades oficiais e instituições de ensino superior que, duma ou doutra forma, se encontram ligados à actividade em estudo.

Para a realização deste estudo enunciam-se algumas hipóteses que se pretendem ver confirmadas ou negadas. Estas hipóteses constituem especulações acerca da realidade em estudo pelo que carecem de confirmação. Para esse efeito, realiza-se o estudo empírico de forma a negar ou a validar as ditas hipóteses que a seguir de discriminam.

1. Os empresários, apesar da sua formação literária ser relativamente baixa, possuem capacidade e iniciativa individual, da qual resultam micro-empresas. A disponibilidade de factores de produção, tais como terra e capital, constituem fortes incentivos à actividade, e por sua vez, determinam a localização das explorações.
2. Devido à sua pequena dimensão, em geral, os floricultores aprovizionam-se no mercado local, sendo o preço das matérias-primas fortemente condicionado pela estrutura do sistema, ou seja, pela existência de intermediários. Por isso, o empresário dá ênfase ao controlo dos custos.
3. O mercado-alvo da produção florícola é o mercado local, em que a comercialização é feita através do intermediário (armazenista), de uma forma exclusiva, isto é, o produtor vende apenas a um intermediário. Esta dependência deve-se às dificuldades encontradas, por parte do produtor, na colocação do produto no mercado.
4. O mercado da floricultura encontra-se numa fase de crescimento acentuado devido a diversos factores. Destes, o aumento do poder de compra dos consumidores é aquele que apresenta maior importância.

A dificuldade em obter dados estatísticos actualizados, bem como, a dificuldade em obter dados com o grau de desagregação desejado condicionam a realização deste trabalho, recorrendo-se a dados pouco actualizados. Apesar disso, os dados estatísticos subjacentes ao desenvolvimento do capítulo II, relativo à caracterização da região em termos de população e estrutura agrária, dizem respeito a inquéritos feitos ao universo o que, por si só, justifica o uso dos mesmos. Para além disso, as publicações estatísticas mais recentes acabam por referir os recenseamentos gerais, anteriormente mencionados.

A inexistência de dados estatísticos relativos à União Europeia, relativamente a alguns dos aspectos estudados, condicionou de alguma forma o desenvolvimento do trabalho, impedindo uma análise mais rica.

Apesar do cuidado tido na administração directa do questionário, o risco de distorção das respostas existe já que, entre outras desvantagens, a presença do entrevistador pode influenciar as respostas, podendo os resultados serem enviesados por essa via.

Tendo feito uma breve abordagem introdutória, na qual se procedeu à justificação do tema, à estruturação do trabalho e à apresentação do objecto, objectivos, hipóteses e limitações do estudo, passa-se de seguida ao estudo do meio envolvente, tendo-se designado o capítulo seguinte por “Trás-os-Montes e Alto Douro”. É neste capítulo que, como se disse, se tentam identificar ameaças e oportunidades que a região apresenta aos agricultores, em geral, e aos floricultores, em particular.

CAPÍTULO II – TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO

Uma vez que o objecto do estudo - a floricultura - é uma actividade agrícola começa-se por caracterizar a situação da actividade agrícola transmontana, excluindo desta análise a actividade pecuária e florestal. No entanto, aquando da caracterização das diversas sub-regiões que existem em Trás-os-Montes referem-se, ainda que brevemente, as actividades, anteriormente, mencionadas com o objectivo de tentar dar uma imagem o mais real e fidedigna dessas mesmas sub-regiões.

Esta análise é feita com o intuito de elaborar um diagnóstico externo através do qual se pretendem identificar ameaças e oportunidades que o meio envolvente reserva às actividades agrícolas. Para isso, inicia-se este capítulo fazendo a localização geográfica da região, apontando as suas características genéricas.

Ainda na mesma perspectiva, são estudados alguns indicadores sócio-económicos no sentido de proporcionarem a análise da população, da estrutura agrária e das contas regionais. Antes de mais, convém situar geograficamente a região em estudo, proceder à sua delimitação e posterior divisão em zonas homogéneas.

2.1. LOCALIZAÇÃO E APRESENTAÇÃO GERAL DA REGIÃO

Como se pode ver na figura 1, apresentada na página seguinte, a região agrária de Trás-os-Montes e Alto Douro é coincidente com as NUTE de Alto Trás-os-Montes e Douro. Situa-se no Nordeste de Portugal, fazendo fronteira com as regiões espanholas da Galiza e Castela e Leão a Norte e a Este, respectivamente. A Oeste, a região é separada do

Litoral pelas Serras do Gerês, Montemuro, Alvão e Marão que constituem a barreira de condensação. Por fim, a Sul é delimitada pelos concelhos ribeirinhos da margem esquerda do Rio Douro, bem como pelo Planalto Beirão (Lage, 1985 e Portela e outros, 1992a).

Figura 1 – Mapa de Portugal e Região de Trás-os-Montes e Alto Douro

Fonte: Simões e outros, 1996.

Esta região apresenta grande diversidade de condições edafo-climáticas pelo que é normalmente subdividida em zonas de tratamento homogéneo. Assim sendo, esta região integra as seguintes sub-regiões: Terra Fria/Montanha; Vales Sub-montanos; Planalto; Terra Quente; e Douro. No entanto, em termos gerais, trata-se de uma região com clima seco, de solos xistosos e onde a altura ultrapassa em geral os 500 metros. (Lage, 1985).

Engloba 33 concelhos que, actualmente, são coincidentes com as zonas agrárias. De facto, tem-se vindo a verificar alterações no que diz respeito a esta questão, tendo-se registado, até 1995, por um lado a aglutinação de algumas delas, fazendo-se

simultaneamente a alteração da sua nomenclatura, tal como se pode ver no Anexo I. (Cordovil e outros, 1986; INE, 1996 e DRATM, 1990). A evolução da organização da região agrária de Trás-os-Montes culmina numa tentativa de descentralização que consiste em aproximar os técnicos dos agricultores.

Em matéria dos recursos hidrográficos, a região é dominada pela presença do rio Douro que a atravessa de Este para Oeste à cota de 100 a 200 metros. Assumem ainda importância relevante outros cursos de água, tais como o Tâmega, Tua, Corgo, e Sabor, todos afluentes do Douro que se desenvolvem de Norte para Sul, correndo em solos apertados e a partir de cotas superiores a 1000 metros. Também os da margem esquerda como o Côa, Torto, Távora e Varosa assumem importância como afluentes do rio Douro (Lage, 1985 e Portela e outros, 1992a).

Como já foi referido, apesar de se tratar de uma região relativamente pequena, esta apresenta diferenças significativas ao nível do clima, relevo, solos e, conseqüentemente, da ocupação cultural. (Portela e outros, 1992a). Portanto, a região caracteriza-se pela heterogeneidade e conseqüentes quadros ecológicos que serve de base à divisão nas 5 sub-regiões já mencionadas. De seguida, são abordados alguns aspectos relativos a cada uma sub-regiões, tais como: concelhos/zonas agrárias, clima, solos e sistemas culturais.

2.1.1. TERRA FRIA/MONTANHA

Segundo Portela e outros (1992a), compreende aproximadamente toda a área de cota superior a 700 metros de altitude dos concelhos de Bragança, Vinhais, Montalegre e

Boticas. Caracteriza-se pela existência de vales profundos e por invernos longos, reduzindo-se a deficiência de água a menos de três a quatro meses.

Quanto ao clima, Ferreira (1970) e Portela e outros (1992a) afirmam que esta sub-região apresenta temperaturas médias anuais entre os 9°C e os 11°C, precipitações que variam entre 800l/m²/ano e os 1400 l/m²/ano e ocorrência de geadas entre os 60 e 80 dias por ano. Quanto aos solos, Martins (1985), afirma que estes possuem características de Cambissolos húmicos¹, isto é, apresentam valores elevados de matéria orgânica, são ácidos e têm texturas ligeiras ou médias.

Trata-se, por isso, de uma zona de vocação florestal e pastoril, com grandes baldios e prados permanentes. É uma zona de florestas de folhosas com base no carvalho negral e no castanheiro, surgindo em cotas mais baixas como cultura arbórea mais representativa. (Lage, 1985 e Gonçalves citado em Cepeda, 1985).

Segundo Gonçalves citado em Cepeda (1985), os sistemas de agricultura assentam na actividade pecuária com ênfase na bovinicultura. Dado que a agricultura nesta zona é baseada no afolhamento de pousio, a produção ovina detém também alguma importância económica. Apesar disso, esta forma de exploração difere da existente na Terra Quente, na medida em que não aproveita tecnologicamente o leite. O centeio e a batata, especialmente a de semente, são outras culturas predominantes.

¹ Formam-se pela alteração do material pré-existente, dando origem à argila. Este processo é acompanhado pela oxidação do ferro que lhe confere uma cor avermelhada.

2.1.2. VALES SUB-MONTANOS

Ainda segundo Gonçalves citado em Cepeda (1985), esta zona compreende aproximadamente toda a área dos vales sub-montanos entre os 450 e os 700 metros de altitude. Abrange os concelhos de Chaves, Valpaços, Murça e Vila Pouca de Aguiar.

Através da análise dos dados registados por Ferreira (1970), pode-se dizer que o clima desta sub-região apresenta temperaturas médias anuais inferiores a 13°C, precipitação entre os 900l/m²/ano e os 1200l/m²/ano e 70 a 80 dias de geada por ano. No que diz respeito aos solos, Martins (1985), defende que a existência de Fluvissois² é predominante nesta sub-região. Estes caracterizam-se pela apresentação de texturas grosseiras nas zonas de granitos, e médias e finas nas zonas de xistos e rochas básicas. Apresentam também teores médios de matéria orgânica, sendo ácidos ou pouco ácidos.

A pequena exploração é dominante, estando dividida em vários blocos³. A batata de consumo é a principal cultura. Para além da batata, produz-se milho e centeio. (Lage,1985). Os baldios têm forte expressão apresentando-se sob a forma de vastas manchas florestadas. (Cordovil e outros, 1986 e Lage, 1985).

² São solos formados a partir de sedimentos trazidos por cursos de água ou de águas de escorrência e acção da gravidade e posteriormente depositadas em áreas propícias à acumulação desses materiais.

³ Parte da exploração inteiramente rodeada de terras, águas, não pertencentes à exploração. (INE, 1992)

2.1.3. PLANALTO

Esta zona, tal como o nome indica, compreende aproximadamente toda a área do planalto Mirandês, abrangendo os concelhos de Vimioso, Miranda do Douro e Mogadouro. Trata-se da sub-região mais homogénea, tendo uma altitude média que varia entre os 700 e os 750 metros. Apresenta uma temperatura média anual inferior a 12,5°C, com uma precipitação que pode variar entre 600 e 700l/m²/ano. Ao nível da região detém um dos mais baixos valores de dias de geada por ano já que ocorrem, em média, menos de 30. (Portela e outros (1992a).

Segundo Martins (1985), os solos mais frequentes na zona de Planalto são do tipo Cambissolos dístricos, apresentando baixos teores de matéria-orgânica, com texturas médias ou ligeiras e elevada acidez. Nesta zona verifica-se a sub-continentalidade, onde existe carência de prados húmidos, abunda a cultura extensiva de cereais de sequeiro e a azinheira concorre com o carvalho negral e o castanheiro. (Lage, 1985).

2.1.4. TERRA QUENTE

Para Portela e outros (1992a), esta é uma zona de transição entre o Douro e a Terra Fria. Abrange os concelhos de Macedo de Cavaleiros, Alfândega da Fé e Mirandela. Apresenta temperaturas médias anuais não inferiores a 14 – 15°C, precipitação rondando os 600l/m²/ano e menos de 70 dias de geada por ano.

Para Lage (1985), é uma zona na qual se sente o declínio ou ausência de regadio e o aumento da área cerealífera extensiva, com grande expansão do olival e sobreiral. Esta

opinião é subscrita por Gonçalves citado em Cepeda (1985) já que este investigador considera a existência de um período de deficiência de água que pode variar entre os cinco e os sete meses, o que condiciona os sistemas culturais, conduzindo à predominância das culturas de sequeiro à base de uma cerealicultura deficitária, da ovicultura, dos frutos secos (amêndoa) e olivicultura. Aliás, a cultura da oliveira é aquela que, dado o grande significado económico, merece os maiores cuidados do agricultor, sendo-lhes reservados os melhores solos da zona.

Nas zonas de regadio, como o Vale da Vilariça e Mirandela, a intensificação cultural é muito grande e aparecem as culturas hortícolas de grande rendimento económico. (Gonçalves citado em Cepeda, 1985).

2.1.5. DOURO

Esta sub-região é dominada por solos do tipo Antropossolos⁴ já que os solos naturais (Litossolos e Cambissolos dístricos) não permitiam a instalação da vinha dada a sua pequena espessura, e conseqüente dificuldade de penetração das raízes, bem como da sua insuficiente capacidade de armazenamento de água que permitisse a sobrevivência das plantas. (Martins, 1985).

Trata-se de uma unidade geográfica de características próprias, sendo dominada pela cultura da vinha, que apresenta a sua máxima intensidade cultural nos concelhos de Vila Real, Alijó, Mesão Frio, Peso da Régua, Sabrosa e St.^a Marta de Penaguião. (Gonçalves citado em Cepeda, 1985 e Portela e outros, 1992a). É uma zona totalmente integrada na

⁴ São solos que resultam da acção do homem, tendo este uma influência decisiva na sua formação.

Região Demarcada do Douro, dela fazendo parte o vale do Douro e vales interiores dos seus afluentes, até 400 metros de altitude, onde se encontram as condições edafoclimáticas mais favoráveis para a produção do vinho do Porto. Por isso, não será de estranhar que esteja, quase que em exclusivo, voltada para a cultura da vinha. De facto, para Lage (1985), apenas a cultura da oliveira tem algum significado já que aparece frequentemente em bordadura.

De igual modo, Gonçalves citado em Cepeda (1985) considera esta zona apta para a cultura da vinha. De facto, afirma que esta produz vinhos de alta qualidade, tendo-se verificado alguma diversificação nas actividades desenvolvidas, estando os agricultores a optar pela instalação de pomares de citrinos e oliveiras para azeitona de conserva. Nesta zona localizam-se os mais extensos pomares de amendoeiras, os quais devido ao terreno acidentado produzem efeito paisagístico invulgar, constituindo por si só um elevado potencial turístico. Para Lage (1985), é o prolongamento natural da Terra Quente, aparecendo a vinha como cultura principal em detrimento da oliveira. Os frutos frescos e secos são também de grande interesse para a zona. Destes últimos merece especial destaque a cultura da amendoeira.

Fazem parte desta sub-região as zonas agrárias/concelhos de Torre de Moncorvo, Freixo de Espada à Cinta, Vila Flor, Carrazeda de Ansiães, S. João da Pesqueira, Vila Nova de Foz Côa, Vila Real, Alijó, Mesão Frio, Peso da Régua, Sabrosa, St^a. Marta de Penaguião, Lamego, Armamar, Tabuaço, Tarouca, Moimenta da Beira, Penedono e Sernancelhe.

Em geral, apresenta temperaturas superiores a 15°C, precipitação entre os 400l/m²/ano e 900l/m²/ano, diminuindo à medida que se caminha para Este, havendo pelo menos 50 dias de geada por ano. (Portela e outros, 1992a).

2.2. POPULAÇÃO

Pelo facto da análise da população permitir caracterizar socio-economicamente uma região contribuindo, entre outros aspectos, para conhecer o seu nível de desenvolvimento e a sua estrutura económica, inicia-se de seguida o estudo desta variável.

A região de Trás-os-Montes e Alto Douro tem, segundo o INE (1993), uma população que totalizava, em 1991, os 473936 indivíduos. Atendendo ao facto de que área total representa 12284 Km², a densidade populacional é de 38,6 habitantes/Km². Ora, esta densidade é muito inferior à registada pelo Eurostat (1995a) para Portugal e Europa dos 12 com 107 e 147,5 habitantes/Km², respectivamente.

Ainda relativamente à densidade populacional regional, é de salientar o facto desta diferir grandemente quando se analisam as NUTE separadamente. De facto, segundo Diniz (1999), a densidade populacional é muito inferior na NUTE do Alto Trás-os-Montes (28,8) quando comparada com a NUTE Douro (57,9). Isto acontece devido à existência de um número de habitantes similar enquanto que a área é de, sensivelmente, metade.

Segundo Simões e outros (1996), desde o início do século até ao começo dos anos 50, de uma forma geral, tem-se assistido a um aumento populacional, com excepção da década de 1910. Este facto sucedeu devido à gripe pneumónica que afectou o país na segunda metade da década, aumentando a mortalidade, e diminuindo o crescimento natural. A forte emigração verificada nas décadas de 50 e 60, bem como as migrações para os grandes centros urbanos de Lisboa e Porto ditaram a grande diminuição da população. Apesar disso, concelhos houve que sofreram aumentos da população residente, tal como Miranda do Douro, na década de 50 (46,6%), devido à construção da barragem, tendo-se verificado após a construção um refluxo populacional.

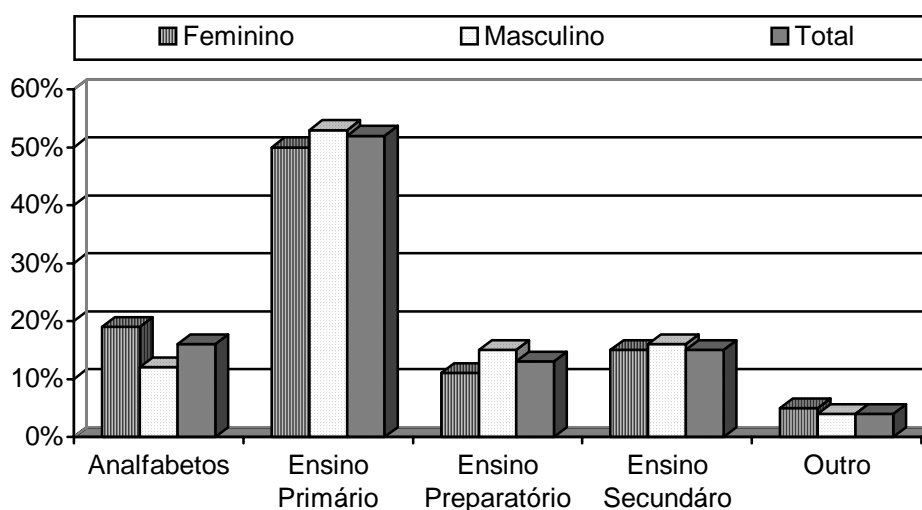
Ainda segundo os mesmos investigadores, no período entre 1970 e 1981 registou-se uma ligeira estagnação, tendo-se verificado que vários concelhos apresentaram uma dinâmica positiva no que diz respeito ao poder de atracção exercido sobre os emigrantes quer das ex-colónias, quer dos países europeus. De salientar, os casos dos concelhos de Bragança e Vila Real que, por possuírem infra-estruturas e serviços de apoio à actividade económica exerceram grande atracção sobre as populações anteriormente referidas.

As taxas de variação registadas no período de 1981 a 1991, ou seja, entre os dois últimos recenseamentos gerais da população levados a cabo pelo INE revelaram, segundo Bacelar (1993) e Campos e Saleiro (1994), perdas de população acentuadas resultantes de um fenómeno de litoralização e concentração nos grandes centros.

2.2.1. NÍVEL EDUCACIONAL

Da leitura da figura 2 é possível constatar que a população possui um grau de habilitações escolares muito baixo, verificando-se que uma percentagem extremamente baixa da população possui aquilo que as estatísticas consideram Outro Ensino, classe esta que inclui todo o ensino superior. Comprova-se, desta forma, que a maior parte da população detém habilitações académicas inferiores ou iguais ao ensino preparatório, chegando a representar 81% da população, contra os 72% verificados a nível nacional.

Figura 2 – Nível educacional da população segundo o sexo em TMAD



Fonte: INE, 1993.

Quando analisada mais em pormenor, esta situação revela-se ainda mais preocupante já que destes 81 pontos percentuais, 16% correspondem a um nível de instrução nulo, ou seja, correspondem à taxa de analfabetismo. Também a este nível, a média nacional é inferior (11%). Esta situação não difere grandemente quando se analisa a mesma variável em termos do sexo da população. De facto, regista-se uma taxa de analfabetismo feminino superior à masculina com 19% e 12%, respectivamente. Aliás,

esta é a tendência registada a nível nacional, cifrando-se em 14% a taxa de analfabetismo feminina e 7% a masculina., no entanto, esta é substancialmente inferior à da região.

Quando comparado o nível educacional da população total (INE, 1993) com a dos produtores agrícolas (INE, 1992), verifica-se que a situação é ainda mais alarmante na medida em que a taxa de analfabetismo sobe de 16% para os 26%; o número de indivíduos que possuem o ensino primário diminui de 52% para 23%; no entanto, relativamente ao ensino preparatório, a situação inverte-se na medida em que 46% dos produtores agrícolas têm este nível de instrução contra 13% da população total. Quanto aos níveis de instrução mais elevados, verifica-se uma diminuição muito grande já que apenas 4% dos produtores agrícolas têm o ensino secundário e 1% tem o ensino superior contra, respectivamente, 15% e 4% registados para a população total.

Dado o nível educacional baixo da região e o ainda pior estado da instrução dos produtores agrícolas, poder-se-á deduzir que os floricultores, como agricultores que são, também eles possuem uma educação deficiente? Ou pelo contrário, dado o carácter inovador da actividade, os floricultores são agricultores detentores de um maior nível educacional?

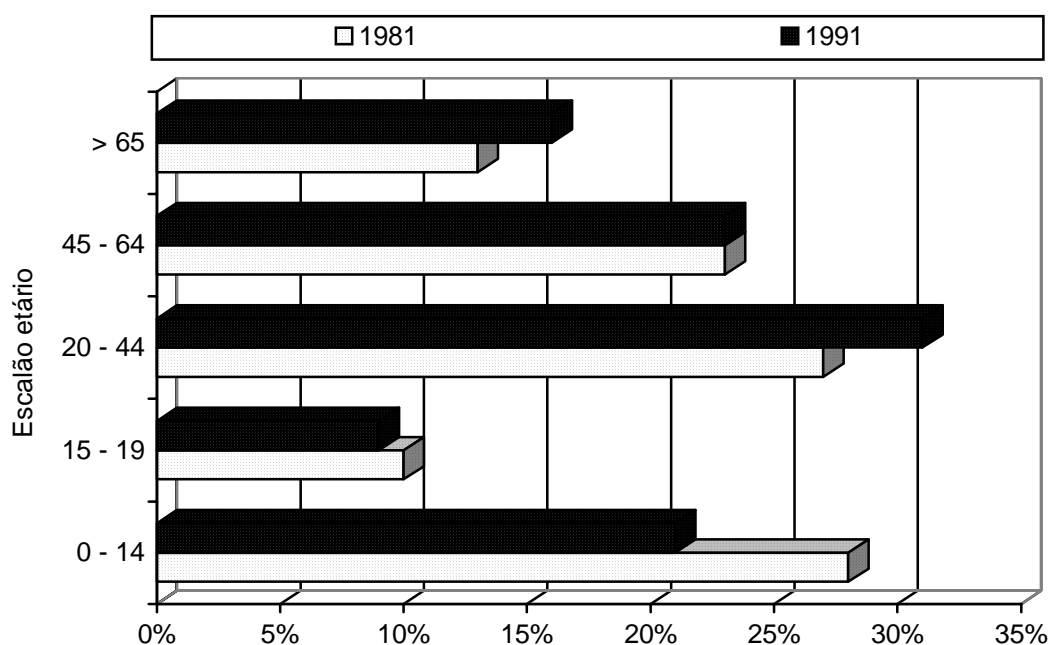
2.2.2. ESTRUTURA ETÁRIA

Para elucidar acerca da idade da população residente, e desse modo tomar conhecimento da distribuição da população por escalão etário, pode-se recorrer ao estudo da estrutura etária já que é um indicador de grande utilidade para conhecer a estrutura da sociedade

numa região. Para o efeito, recorrer-se ao uso do método gráfico que permite visualizar a estrutura da população e relacioná-la com outros fenómenos sociais.

Através da figura 3 pode-se detectar um fenómeno de envelhecimento da população, verificando-se que a população residente com mais de 45 anos representa sensivelmente 40% do total da população.

Figura 3 – População residente⁵ segundo os escalões etários em TMAD



Fonte: INE, 1983 e 1993.

Além disso, quando se comparam os dados estatísticos de 1991 com os de 1981, verifica-se que existe uma diminuição considerável nos escalões etários mais baixos, havendo um aumento nos escalões mais altos com a exceção do escalão 45 a 64, no qual se verifica a manutenção do mesmo valor.

⁵ Pessoas que, independentemente, de no período de referência estarem presentes ou ausentes numa determinada unidade de alojamento, aí habitam a maior parte do ano com a família ou detêm a maior parte dos seus haveres. (INE, 1993)

Por outro lado, o envelhecimento dos produtores agrícolas é ainda mais notório, quando considerados os dados do INE (1992), relativos ao recenseamento geral agrícola de 1989, do qual se retira a seguinte informação: 20% são jovens agricultores pois encontram-se na faixa etária dos 20 aos 44 anos; 50% têm entre 45 e 64 anos e 30% têm mais de 65 anos.

Este fenómeno de envelhecimento da população resulta, segundo Martinez (1991), da conjugação da natalidade e mortalidade. Isto é, quando a taxa de natalidade diminui acompanhada de uma diminuição da taxa de mortalidade devida ao aumento da esperança de vida, então a população envelhece. Nesta linha, Mateus e outros (1995), defendem que durante a década de 90 e o início do próximo milénio assistir-se-á a um aumento dos desequilíbrios demográficos nos países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

No mesmo contexto, também Josué e Penha (1996), defendem a existência de uma tendência de envelhecimento da população. Para além disso, parece também evidente a tendência de decréscimo da população, tal como mostram as estimativas para o início do novo milénio. De facto, quando comparada a estrutura etária regional com a nacional e comunitária (Eurostat, 1992) verifica-se a existência de ligeiras diferenças entre escalões etários registando-se, no entanto, a tendência Ocidental de envelhecimento da população.

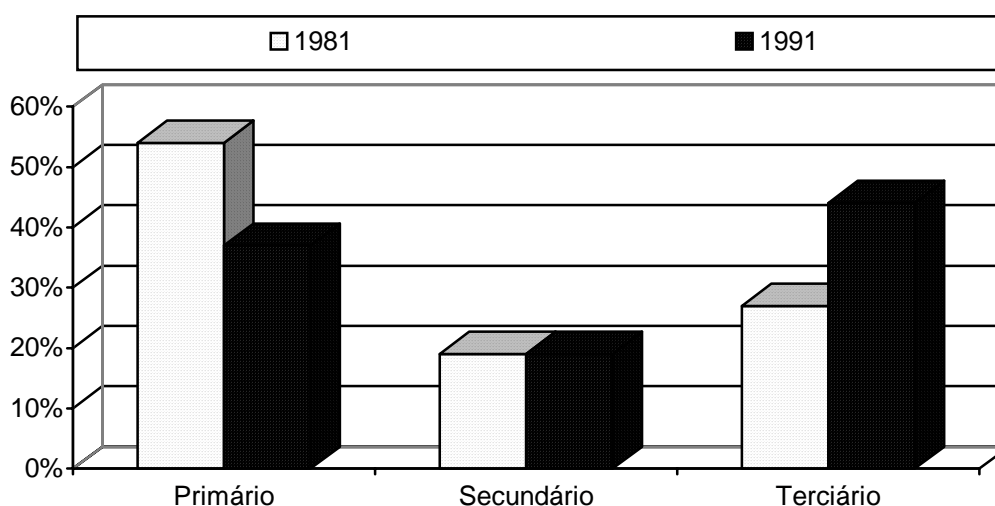
Face a este panorama, que se poderá esperar quanto à idade dos floricultores? Será que estes são maioritariamente jovens agricultores ou, pelo contrário, são também eles, agricultores envelhecidos?

2.2.3. POPULAÇÃO ACTIVA⁶

Neste ponto interessa dar a conhecer a proporção da população activa na população total e a distribuição da população activa pelos diferentes sectores económicos. A população activa agrícola deverá merecer uma análise mais detalhada, nomeadamente através do estudo da sua distribuição em UTA (Unidades de Trabalho Anual).

Segundo Diniz (1999), a população activa diminuiu, de 1981 para 1991, de 35,4% para 33,6%, respectivamente. Apesar disso, no Alto Trás-os-Montes, o concelho de Bragança teve um aumento da população activa de 3,2%. No Douro esta situação verifica-se em cinco concelhos: Lamego, Peso da Régua, Sernancelhe, Vila Real e Tarouca. Neste último, o crescimento ultrapassa os 25%.

Figura 4 – Evolução da estrutura sectorial do emprego em TMAD



Fonte: INE, 1983 e INE, 1993.

⁶ Conjunto de indivíduos com 14 anos que, no período de referência, constituem mão-de-obra disponível para a produção de bens e serviços que entram no circuito económico. Inclui empregados (emprego civil e militares de carreira) e desempregados (à procura do 1º ou novo emprego). (INE, 1993)

Para além disso, no mesmo período, verifica-se uma diminuição da população activa agrícola de 52% para 37%, como se pode ver na figura 4, na página anterior. O sector primário perdeu importância no que toca ao número de pessoas que nele trabalham. Assim sendo, pode-se dizer que se tem registado progresso económico já que este, segundo Clark citado em Cepeda (1985), se caracteriza por um deslocamento progressivo da população activa da agricultura para os sectores dos serviços e da indústria.

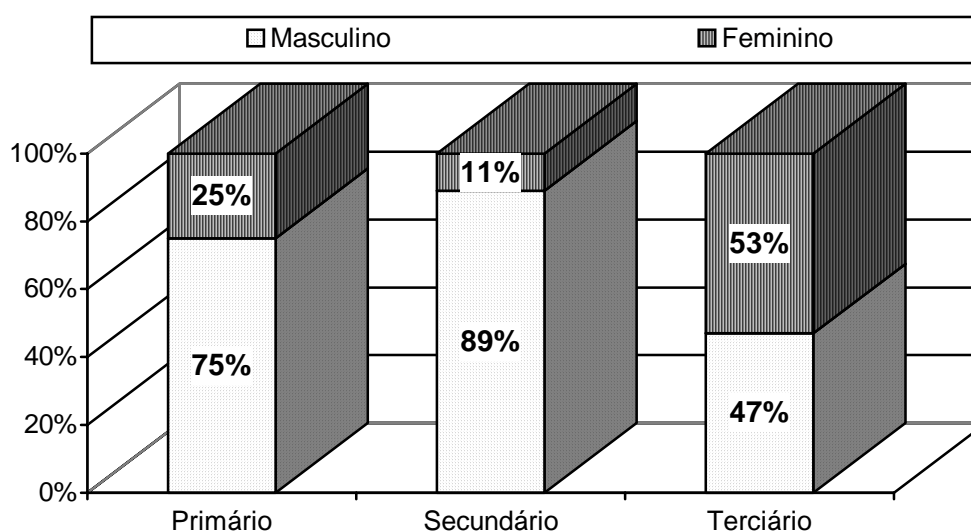
De facto, de acordo com Boal (1997) e através da comparação dos dois recenseamentos feitos pelo INE, constata-se que o sector primário se está a esvaziar, enquanto que o sector secundário se tem mantido inalterável, por seu lado, o sector terciário tem absorvido a mão-de-obra libertada pelo sector primário. Apesar disso, o sector primário ainda detém um peso significativo, sempre acima dos 35%. Este valor é tanto mais significativo quando comparado com a média nacional e comunitária, 19 e 7 pontos percentuais, respectivamente. (Eurostat, 1992).

Para Alves (1995), a pluriactividade e o plurirrendimento justificam a importância relativa do sector primário no que diz respeito à ocupação de mão-de-obra já que suportam explorações sem viabilidade económica do ponto de vista agrícola. De facto, a maioria dos agregados domésticos têm como principal origem do rendimento outras fontes que não a própria exploração. Todavia, como apenas 12% da população agrícola familiar se dedica a actividades externas às suas explorações, grande parte do plurirrendimento tinha origem nas pensões, reformas, juros de poupança, subsídios e remessas exteriores à exploração agrícola.

Apesar disso, de acordo com Diniz (1999), existem concelhos, como por exemplo, Boticas, Vinhais, Armamar, Carrazeda de Ansiães, Moimenta da Beira, S. João da Pesqueira e Sernancelhe, nos quais a agricultura ocupa mais de 50% da população activa. De registar que a mais baixa ocupação de mão-de-obra na agricultura ocorre no concelho de Vila Real com 14,2%.

A figura 5 mostra que todos os sectores apresentam uma proporção de indivíduos do sexo masculino superior ao sexo feminino, com excepção do sector terciário. Este acontecimento poderá estar relacionado com o facto dos serviços de natureza social contarem com uma proporção sensivelmente igual de indivíduos do sexo feminino, sendo a outra componente do sector terciário, ou seja, os serviços relacionados com actividade económica favorável ao sexo masculino. O sector secundário é aquele que se apresenta com maior desequilíbrio já que os indivíduos do sexo feminino representam apenas 11% da população activa.

Figura 5 – População activa segundo o sexo e o sector de actividade, em 1991, em TMAD



Fonte: INE, 1993.

Analisando mais detalhadamente a mão-de-obra agrícola total, em UTA⁷, pode-se observar a seguinte distribuição: 42% correspondem a produtores agrícolas⁸, 23% aos cônjuges, 16% a outros membros, 7% a mão-de-obra não familiar permanente, 11% a mão-de-obra eventual e 1% a mão-de-obra não contratada pelo produtor. (Amorim, 1997).

2.2.4. CONCENTRAÇÃO POPULACIONAL

Neste ponto pretende-se abordar a questão do povoamento que, segundo os autores clássicos, é o aglomerado⁹ que impera na região de Trás-os-Montes. Para o efeito, tem-se em consideração o índice de concentração populacional que permite verificar, até que ponto, a população da região se agrega em pequenos ou grandes aglomerados populacionais.

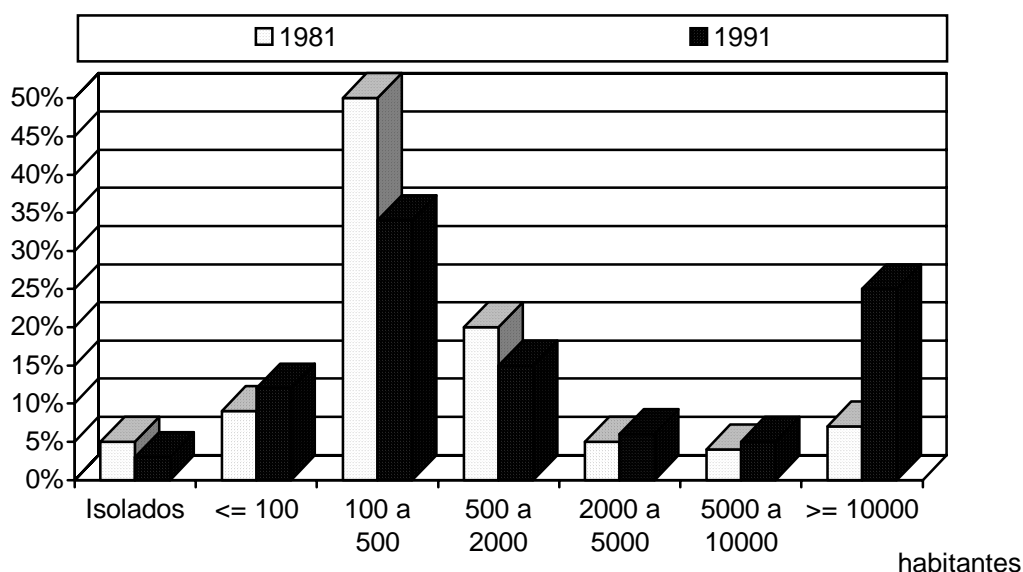
As suas origens assentam em duas ordens de factores. os naturais e os humanos. Quanto aos primeiros há a salientar o relevo, a fertilidade e a profundidade do solo agrícola, a existência de recursos hídricos e o clima rigoroso. Quanto aos factores humanos, são de ordem histórica e escassez de comunicações. (Simões e outros, 1996).

⁷ Corresponde ao trabalho de uma pessoa ocupada a tempo inteiro na exploração agrícola equivalendo a 2200 horas de trabalho por ano, durante 275 dias. (GPPAA, 1997a)

⁸ Responsável jurídico e económico da exploração, isto é, a pessoa física ou moral por conta e nome do qual a exploração produz. Retira os benefícios e suporta as perdas eventuais, tomando as decisões de fundo (relativas ao sistema de produção, investimentos, empréstimos, entre outros). (INE, 1992)

⁹ Este caracteriza-se pela existência de casas agrupadas formando núcleos compactos, os quais se encontram afastados entre si. (Simões e outros, 1996)

Figura 6 – Concentração populacional em TMAD



Fonte: INE, 1983 e INE, 1993.

Como se pode ver na figura 6, a população da região vive na sua grande maioria em pequenos aglomerados, embora essa tendência esteja a sofrer algumas alterações, verificando-se o aumento do peso dos aglomerados compostos por 2000 a 5000 e 5000 a 10000 habitantes, convergindo para a média nacional, com 9% e 6%, respectivamente. A classe de mais de 10000 habitantes, regista uma evolução de 7% para 25%, tendendo para a média nacional (33%), a que corresponde a tendência, anteriormente, referida de centralização nos grandes centros urbanos. Apesar disso, 61% da população ainda reside em aglomerados com menos de 2000 habitantes, o que difere grandemente dos 49% que a mesma classe regista a nível nacional. Também a percentagem de população isolada diminuiu, de 5% para 3%, coincidindo, em 1991, com a média nacional.

2.3. ESTRUTURA AGRÁRIA

A análise da estrutura das explorações da região permite comparar as condições constatadas para a região, em dois períodos de tempo distintos, e desse modo, verificar a evolução que as explorações agrícolas têm vindo a sofrer o que, por sua vez, permite tecer considerações acerca da situação concorrencial ou eventualmente perspectivar formas de associação. Por isso, começa-se por verificar a dimensão das empresas, no que diz respeito à área ocupada.

2.3.1. DISTRIBUIÇÃO DAS EXPLORAÇÕES POR CLASSES DE ÁREA

A figura 7, na página seguinte, mostra o predomínio da pequena exploração agrícola. De facto, em 1989, na região, cerca de 66% das explorações tinham menos de 5 ha de superfície agrícola utilizada (SAU). Para além disso, segundo o Eurostat (1995a), a classe de área que engloba as explorações com mais de 20 ha representa apenas 5% do total de explorações agrícolas da região, ficando muito aquém da média comunitária (17%). Apesar disso, segundo o GPPAA (1997a), ultrapassou a média nacional que registava 4%.

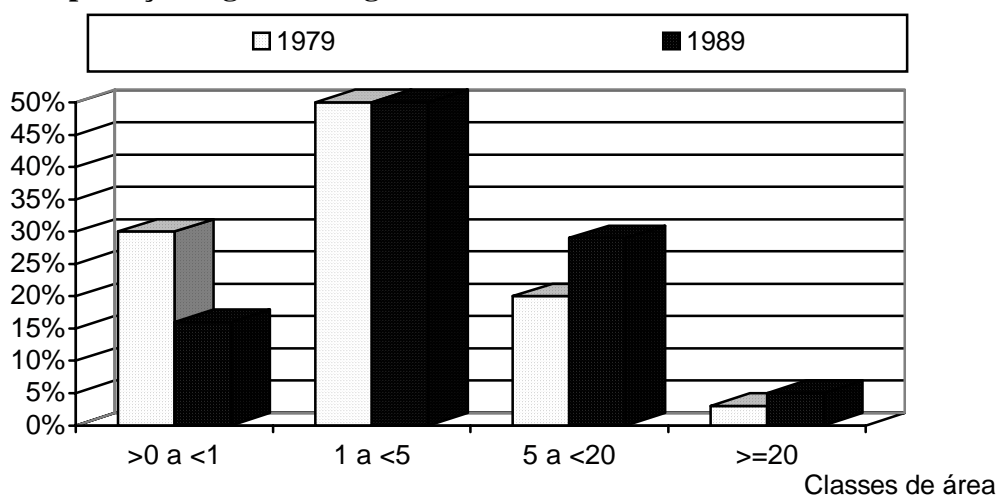
Trata-se pois de uma região dominada pelo minifúndio¹⁰. No entanto, é de notar, que esta situação se está alterar ainda que a um ritmo muito lento. Assim, o peso das pequenas explorações está a diminuir, verificando-se um aumento do peso relativo das explorações detentoras de maior área.

¹⁰ Segundo Pereira citado em Cepeda (1985), o minifúndio está relacionado com uma população agrícola excessiva, iletrada, baixo poder aquisitivo, técnicas anacrónicas e pouca permeabilidade ao progresso.

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

Apesar disso, as explorações que possuem mais de 20 ha representam apenas cerca de 5%. (Amorim, 1997). Devido a esta evolução, a área média por exploração passou de cerca de 5,6 ha, em 1979, para cerca de 7,6 ha, em 1989, situando-se ao nível da média nacional (GPPAA, 1997a) e muito abaixo dos 16,4 há registados, em 1993, na União Europeia. (Eurostat, 1995a)

Figura 7 – Explorações agrícolas segundo a dimensão da SAU em TMAD



Fonte: INE, 1982 e INE, 1992.

Se esta é a imagem da agricultura transmontana relativamente à superfície média da exploração, põe-se a questão. Será que a área média das explorações que dedicam total ou parcialmente à floricultura segue a mesma tendência encontrada para o sector?

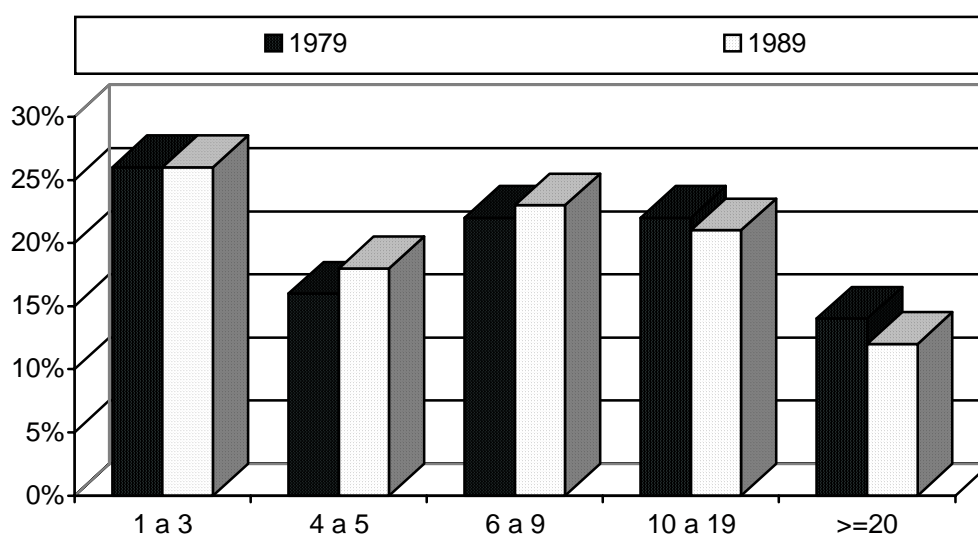
Um outro aspecto que contribui para a caracterização da estrutura fundiária é a dispersibilidade da superfície agrícola utilizada que a seguir se estuda num ponto com a mesma designação.

2.3.2. DISPERSÃO DA SUPERFÍCIE AGRÍCOLA UTILIZADA

O facto da exploração agrícola da região ser fragmentada e dispersa pode ser observado na figura 8 (Portela e outros (1992a)). Em 1989, as explorações tinham em média 9,4 blocos contra 9,8 em 1979. De facto, apesar do número médio de blocos registar uma diminuição, a área média por bloco, em 1989, é ainda muito reduzida (0,65 ha).

Pode-se constatar que 56% das explorações agrícolas, em Trás-os-Montes, em 1989 são compostas por mais de 6 blocos. Nota-se uma diminuição das classes com 10 e mais blocos compensada por um aumento das classes com 4 a 5 blocos e 6 a 9 blocos, na medida em que a classe de 1 a 3 blocos regista uma manutenção do seu peso relativo.

Figura 8 – Explorações segundo o número de blocos com SAU em TMAD



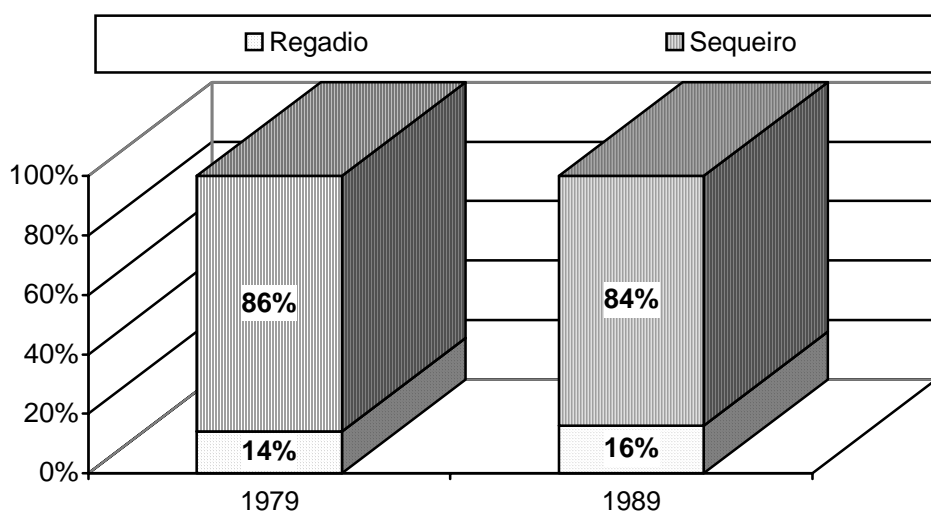
Fonte: INE, 1982 e INE, 1992.

Portanto, acerca da distribuição das explorações por classes de área, tem-se por um lado a reduzida dimensão, ou seja, 61% das explorações têm menos de 5 ha e, por outro,

56% têm mais de 6 blocos, traduzindo uma realidade agrícola na qual o fraccionamento da propriedade fundiária ainda é importante. No entanto, é de salientar o facto do peso das explorações com 6 e mais blocos ter vindo a diminuir de 58 para 56%, durante o período entre os dois recenseamentos agrícolas considerados.

Outro aspecto importante relativo à estrutura fundiária é aquele que diz respeito à área irrigada. Neste contexto, pode-se verificar a importância do sistema de rega individual face aos sistemas de rega colectivos. De facto, em 1989, em Trás-os-Montes, das 70862 explorações com rega, 83% usavam o primeiro e 17% usavam o segundo.

Figura 9 – Evolução do regadio em Trás-os-Montes e Alto Douro



Fonte: INE, 1982 e INE, 1992.

As águas provêm, essencialmente, de poços, furos e nascentes, tendo ainda alguma importância os cursos de água naturais. Os motores são o método de elevação de água mais usado, sendo a rega por gravidade predominante já que a rega sob pressão (aspersão, gota a gota, entre outras) tem pouca expressão. (INE, 1992).

Como se pode ver na figura 9, na página anterior, a área de regadio tem vindo a aumentar, situando-se ao nível da média nacional. Apesar disso, este aumento não atinge os 21 pontos percentuais a que corresponde a área com potencial para rega referida por Portela e outros (1992a). De facto, segundo estes investigadores, apesar de algumas das culturas praticadas na região não serem exigentes em água, existe ainda um certo potencial de crescimento da área de regadio. É, neste contexto, que se levanta uma das questões a colocar aos agricultores que se dedicam à produção de produtos florícolas. Será que nestas explorações, se verifica a mesma tendência? Será que os floricultores têm investido em sistemas de rega?

Quanto ao grau de mecanização, Cepeda (1985) afirma ter-se verificado uma evolução notável, passando de uma mecanização incipiente em 1968 (0,2 tractores por 100 ha de SAU) para 1,55 em 1979, ficando este valor muito aquém da média nacional, 0,3 e 2,56, respectivamente. Em 1989, esta tendência mantém-se tendo atingido o valor de 2,6 constatando-se, no entanto, que é ainda inferior à média nacional (3,3). De facto, verifica-se um grande esforço de investimento na mecanização das explorações agrícolas. A questão que se coloca, é se os floricultores, como agricultores que são, têm vindo ou não a mecanizar as suas explorações?

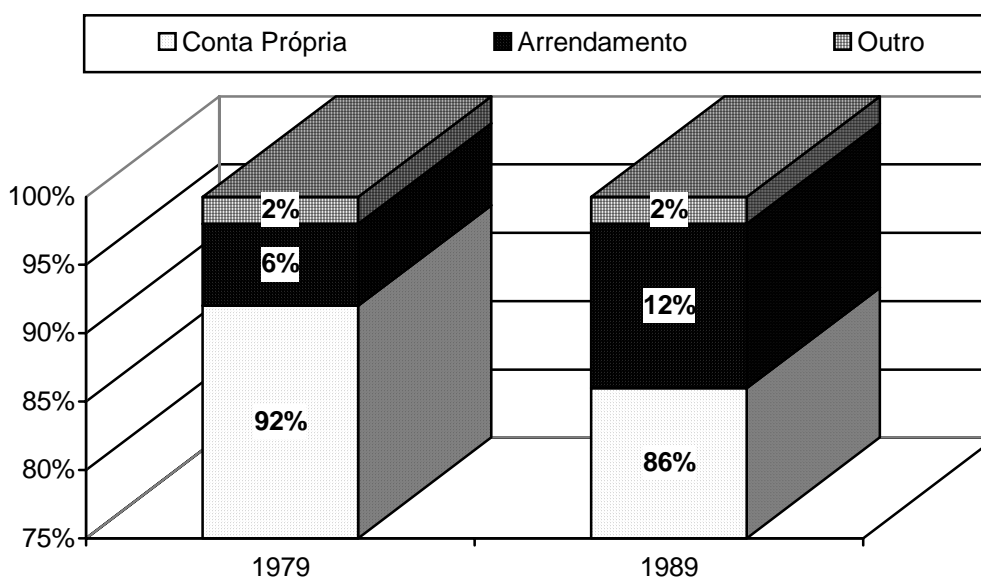
2.3.3. FORMAS DE EXPLORAÇÃO

Para Cepeda (1985), as explorações desempenham um papel social muito importante, tanto maior, quanto maior for o número de explorações por conta própria. De facto, segundo este investigador, esta realidade resulta da maximização do uso de todos os

factores de produção, por parte do proprietário/empresário, com o objectivo de valorizar a sua exploração.

Ainda segundo o mesmo investigador, outras formas de exploração conduzem, em geral, ao absentismo ou a contratos de parceria pouco compatíveis com a rentabilidade que se exige das explorações.

Figura 10 – Formas de exploração¹¹ em TMAD



Fonte: INE, 1981 e INE, 1992.

Como se pode ver através da figura 10, a forma de exploração com maior expressão é aquela que é determinada pela posse da terra. De facto, a exploração por conta própria¹² é a forma de exploração predominante. Isto verifica-se quer para 1989, quer para 1979. Apesar disso, denota-se uma tendência, cada vez maior, para o recurso ao

¹¹ Forma jurídica pela qual o produtor dispõe da terra. Por conseguinte, determina a relação existente entre o proprietário da superfície de exploração e o responsável económico e jurídico da exploração (produtor), que dela tem fruição. (INE, 1992)

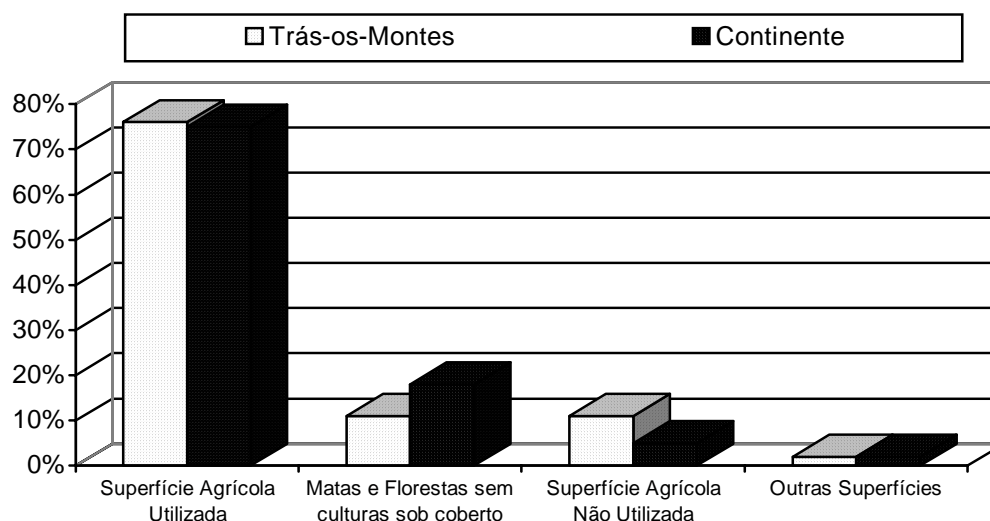
¹² Superfície agrícola utilizada que é propriedade do produtor. (INE, 1992)

arrendamento¹³ em detrimento da exploração por conta própria. A rúbrica Outras formas de exploração denota a manutenção de um peso extremamente reduzido, talvez porque nesta rubrica se inclui o regime de parceria.

2.3.4. TIPOS DE EXPLORAÇÃO

Uma vez que, segundo Pereira citado em Cepeda (1985), entre o aproveitamento do solo e as estruturas socio-económicas em que se desenvolve a agricultura existem fortes relações de causa e efeito, ou seja, determinados sistemas culturais estão ligados a certos tipos de estrutura, bem como certos tipos de estrutura conduzem a formas específicas de aproveitamento interessa, por isso, analisar os tipos de exploração existentes à data do último recenseamento agrícola com o intuito de apurar qual o uso dado ao solo na região de Trás-os-Montes e Alto Douro.

Figura 11– Utilização da Superfície Total



Fonte: INE, 1992.

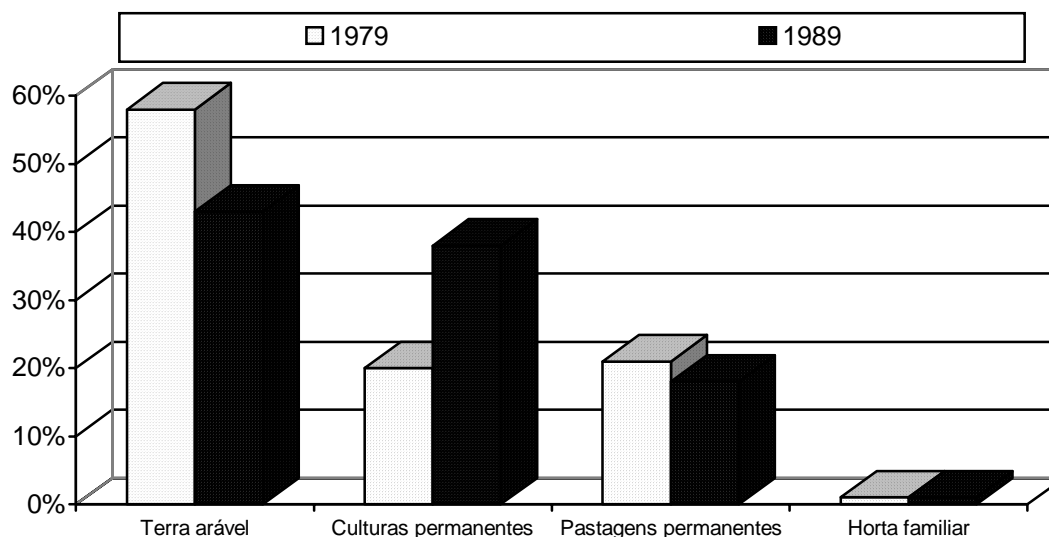
¹³ Superfície agrícola utilizada de que a exploração dispõe por um período superior a uma campanha agrícola, mediante o pagamento em dinheiro, em géneros, ou ambas as coisas ou em prestação de serviços, de um montante previamente fixado e independente dos resultados da exploração.

A figura 11 apresentada na página anterior mostra que, em 1989, da superfície total da região, 76% corresponde a superfície agrícola utilizada, 11% a matas e florestas sem culturas sob-coberto, 11% a superfície agrícola não utilizada e 2% a outras superfícies.

A utilização do solo na região não é muito diferente da verificada para o país, de facto, apenas no que toca às matas e florestas se verifica um menor uso da terra, daí resultando o peso mais elevado verificado para a superfície agrícola não utilizada.

Interessa agora discriminar o uso da superfície agrícola utilizada, no sentido de apurar qual a importância relativa de cada um dos tipos de culturas. Para o efeito, e ainda segundo a mesma fonte, subdividiu-se a superfície agrícola útil em terra arável, culturas permanentes, pastagens permanentes e horta familiar.

Figura 12 – Utilização da SAU em TMAD



Fonte: INE, 1982 e INE, 1992.

A terra arável pode ser usada pelas culturas temporárias ou estar em pousio. Note-se que o pousio assume especial importância nos sistemas culturais da região. De facto, trata-se

de uma prática com grande tradição e consiste em deixar a terra inculta durante o período de um ano, sendo por norma incluído nas rotações entre as diversas culturas. Chega a ter um peso considerável, na ordem dos 35 pontos percentuais. Este facto tem como implicações: por um lado um aumento da rentabilidade de cada uma das culturas da rotação e, por outro, uma diminuição da rentabilidade total.

A terra arável é, como se vê, o destino mais comum dado à superfície agrícola utilizada. Inclui as terras limpas e as terras sob-coberto de matas e florestas, nas quais se fazem as culturas denominadas temporárias e, como se disse, se deixam as terras em pousio.

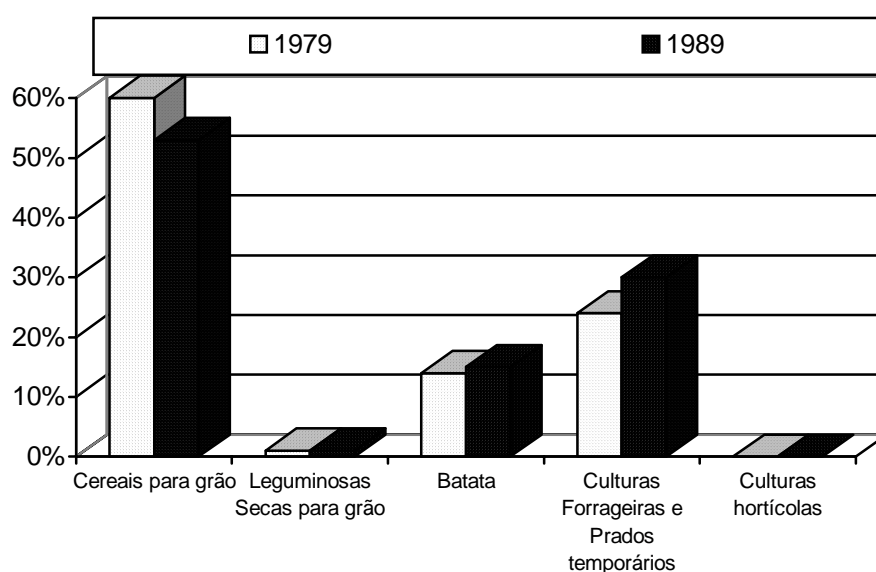
Tem-se verificado uma diminuição do peso das terras aráveis, contrariamente ao verificado para as culturas permanentes¹⁴; as pastagens permanentes¹⁵ têm vindo a sofrer um ligeiro decréscimo do seu peso, sendo muito pequeno o peso da horta familiar. Portanto, pode-se dizer que o peso relativo das terras aráveis, em 1989 atingiu um valor inferior à média nacional e europeia. Quanto às pastagens permanentes, é notória a diferença entre a região (18%) e a média da Europa dos 12, registada pelo Eurostat (1995b), que se cifrou em 38%, sendo justificada pela grande diferença climatérica. Por fim, verificou-se um aumento acentuado da área afectada a culturas permanentes de acordo com uma tendência de convergência para a média nacional (19%).

¹⁴ São aquelas que ocupam a terra durante um período longo e fornecem repetidas colheitas. Não entram nas rotações culturais. (INE, 1992)

¹⁵ São um conjunto de plantas, semeadas ou espontâneas, em geral herbáceas, destinadas a serem comidas pelo gado no local onde vegetam. Não estão incluídas numa rotação e ocupam o solo por um período superior a 5 anos. (INE, 1992)

As culturas temporárias mais importantes, como se pode ver na figura 13 são, sem dúvida, os cereais para grão, apesar da sua importância vir diminuída de 60 para 53 pontos percentuais em 1979 e 1989, respectivamente. O cereal que assume maior importância é o centeio, não tendo qualquer peso o triticale, o arroz e o trigo duro. Para além destes, outros cereais como o milho, a aveia, o trigo mole e a cevada têm uma contribuição reduzida. Ganham importância a batata e as culturas forrageiras e prados temporários, eventualmente devido à expansão do efectivo pecuário referida por Simões e outros (1996).

Figura 13 – Culturas temporárias em TMAD



Fonte: INE, 1982 e INE, 1992.

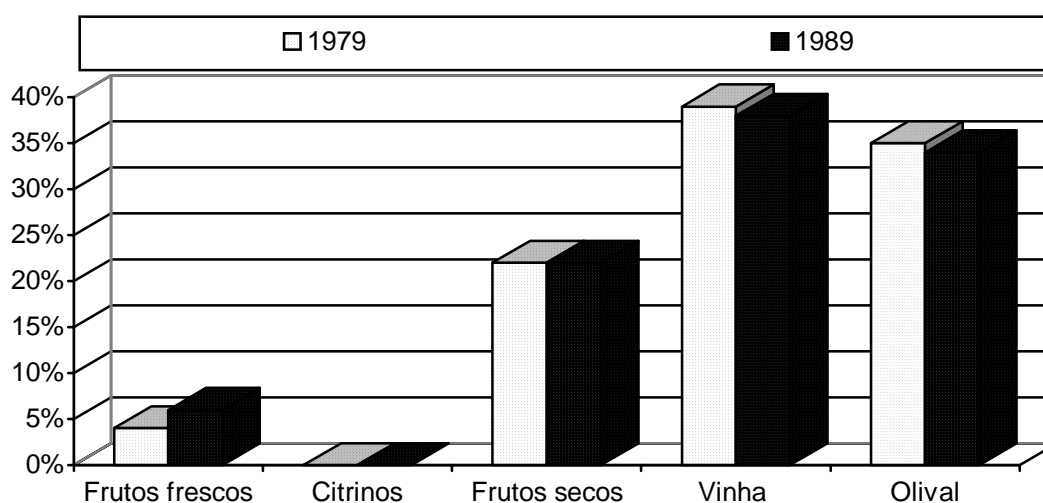
Em 1989, por comparação com a média comunitária, pode-se salientar a importância de alguns sistemas tradicionais de agricultura, tais como os cereais e a batata. De facto, a área afectada a cereais (53%) situa-se ao nível da média comunitária (52%), sendo muito superior à média nacional (35%). Quanto à cultura da batata, a área que lhe está

reservada (15%) é largamente superior à média nacional e europeia, respectivamente, 4% e 2%. (Eurostat, 1995b).

Tal como já foi referido, as condições edafo-climáticas da região são propícias ao desenvolvimento de determinadas culturas. Assim, a vinha e o olival assumem especial relevância com 38 e 34 pontos percentuais, respectivamente, como se pode constatar na figura 14. De salientar também a importância dos frutos secos, na medida em que ocupam 22% da área reservada às culturas permanentes.

Quanto à área de olival verifica-se que esta se situa ao nível da média quer nacional (37%), quer europeia (36%). Por seu turno, a área de vinha é bastante superior à média portuguesa (31%), a que não estará alheio o facto da região em estudo englobar a Região Demarcada do Douro. No entanto, não existe grande diferença relativamente à média europeia (37%).

Figura 14 – Culturas permanentes em TMAD



Fonte: INE, 1982 e INE, 1992.

Digno de registo, é o facto do peso da vinha ter diminuído ligeiramente, tendo-se verificado o oposto para o olival. Este facto deve-se ao Reg. (CEE) n.º 2239/86 que prevê a reestruturação da vinha e o seu abandono. A cultura permanente que mais se tem destacado pelo aumento da área ocupada é a cultura dos frutos frescos, na qual se incluem as macieiras, as pereiras, os pessegueiros e os damasqueiros.

2.4. CONTAS REGIONAIS

A análise das contas regionais permite verificar a sua evolução ao longo de quatro anos em estudo, a contribuição e importância da economia regional e, por fim, permite verificar o peso do VAB_{pm} do sector primário no VAB_{pm} da região.

Quadro 1 – Principais indicadores registados em TMAD

	1991	1992	Δ %	1993	Δ %	1994	Δ %
PIB _{pm} (10 ⁶ Esc.)	369410	597678	62%	430702	-28%	470074	9%
VAB _{pm} (10 ⁶ Esc.)	343911	366531	7%	400423	9%	432575	8%
Emprego (10 ³ Pessoas)	174	165,5	-5%	164,8	0%	163,8	-1%
Produtividade (10 ³ Esc.)	1976,5	2214,7	12%	2429,8	10%	2640,9	9%

Fonte. INE, 1998.

Através da leitura do quadro acima, pode-se constatar que apesar do PIB_{pm} ter vindo a sofrer oscilações no que diz respeito à sua taxa de crescimento, o VAB_{pm} tem registado um crescimento mais homogéneo. O emprego registou taxas de crescimento negativas, ainda que a tendência seja no sentido da estabilização em valores próximos ao crescimento nulo. Por fim, apesar da produtividade ter vindo a aumentar, o crescimento registado tem vindo cada vez a ser menor.

Quadro 2 – Peso do VAB_{pm} agrícola no VAB_{pm} total em TMAD

	1991	1992	1993	1994
Trás-os-Montes	16,7%	14,2%	11,3%	12,4%
Portugal	5,6%	4,6%	4,0%	4,3%

Fonte: INE, 1998.

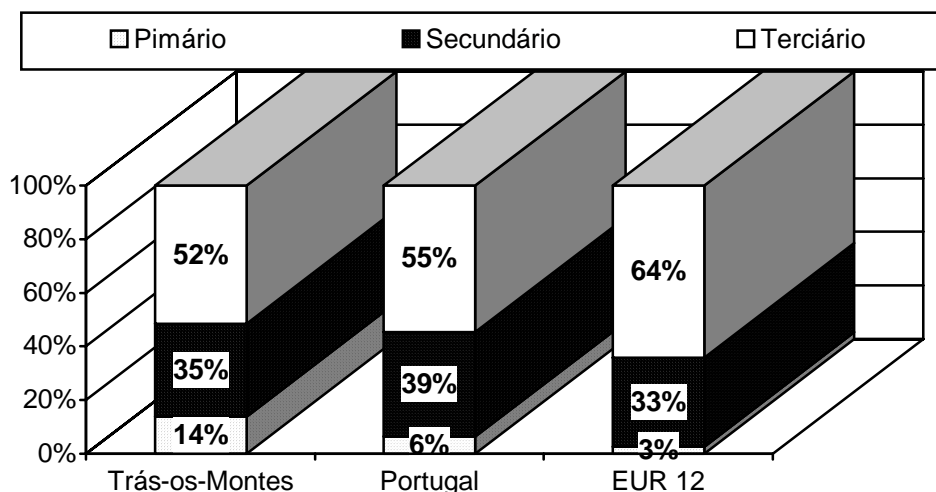
Como se pode ver no quadro 2, o sector primário ainda detém um peso muito significativo na economia regional. A tendência identificada para o VAB_{pm} agrícola regional e nacional é de diminuição crescente. Apesar disso, o sector agrário em Trás-os-Montes e Alto Douro ainda representa, sensivelmente, o triplo da média nacional, e cerca de oito vezes a média europeia (2,6% em 1992). Pode-se dizer que os valores deste quadro evidenciam a importância do sector agrícola na região, com contribuições superiores a 11% na formação do VAB_{pm} regional.

Neste contexto, importa analisar a distribuição do VAB_{pm} regional, verificando o peso relativo de cada um dos outros sectores. Os produtos energéticos têm um peso sensivelmente igual ao dos produtos da agricultura, silvicultura e pesca (15,5%), no entanto, é mais relevante para a NUTE do Alto Trás-os-Montes do que para a NUTE Douro. Para os produtos industriais verifica-se o inverso já que a NUTE Douro tem uma contribuição mais activa do que a NUTE Alto Trás-os-Montes, totalizando uma contribuição destes produtos para o VAB_{pm} de 17,3%. As construções e obras públicas têm uma contribuição menor (3,5%).

A terciarização da economia, referida atrás, é corroborada pelo estudo das contas regionais na medida em que a contribuição do sector terciário para o VAB_{pm} regional é de 52,3%, cabendo 30,5% ao comércio e 21,8% aos serviços. Aliás, este fenómeno

segue a tendência registada quer a nível nacional quer a nível europeu, como se pode ver na figura 15.

Figura 15 – Distribuição do VAB_{pm}, por sector de actividade, em 1992



Fonte: INE, 1998 e Eurostat (1995a)

Neste capítulo pretendeu-se dar uma panorâmica geral da região de Trás-os-Montes através do tratamento de diversos aspectos. Numa primeira fase, procedeu-se à divisão da região em zonas homogéneas dada a grande variedade de solos e climas que, como é óbvio, condicionam desde logo os sistemas culturais aí praticados.

Seguidamente, deu-se ênfase aos seus habitantes, tendo-se constatado que a população activa sofre um ligeiro decréscimo do peso desta no total da população residente para o decénio de 1981-1991 causado pelo fenómeno de litoralização e concentração nos grandes centros; a região possui uma taxa de actividade e desemprego fortemente penalizantes para as mulheres, verificando-se uma bipolarização do emprego entre o sector primário e o terciário. Além disso, é de referir a identificação da terciarização progressiva da economia regional. (Diniz, 1999). Apesar disso, a importância do sector primário fica bem patente na análise das contas regionais.

A região caracteriza-se, por um lado, pelo envelhecimento da população, êxodo rural e nível educacional baixo; e por outro; por uma estrutura fundiária na qual predominam as pequenas explorações, muito fragmentadas, onde a área de sequeiro impera e, como consequência disso, existe um grau de mecanização baixo. Esta imagem revela alguns dos problemas estruturais que a agricultura regional padece. Para além disto, os agricultores portugueses têm ainda alguns dos factores de produção mais caros da Europa. Segundo o Eurostat (1997), Portugal tem os fertilizantes mais caros e é o terceiro país em termos do preço do *diesel* depois da Áustria e Espanha.

Estes factores apontados são responsáveis pela baixa competitividade das empresas agrícolas portuguesas. No entanto, estratégias de combate aos constrangimentos denotados, tais como a diversificação de actividades, vêm abrir novas perspectivas à agricultura transmontana e duriense. É neste quadro que se integra o objecto deste estudo - a floricultura. Aliás, a floricultura é já referida num estudo de Malhotra (1995), no qual enfatiza a contribuição desta actividade para a diversificação da agricultura. Esta é uma actividade que, sendo inovadora, na medida em que entra em ruptura com os sistemas tradicionais (Bourgeois, 1991), é abrangida pelo novo enquadramento da agricultura portuguesa no âmbito da reforma da Política Agrícola Comum (PAC), a qual assentou em três princípios base que a distinguiram da anterior PAC, tais como a multifuncionalidade, a diversidade e a indissociabilidade. Ora, é a segunda ideia que representa a aceitação da necessidade de existência de um elevado número de sistemas de agricultura com características agro-tecnológicas e sócio-estruturais diversas, cuja evolução futura importa acautelar por razões económicas, sociais, ambientais e regionais. (Ministério da Agricultura, 1993)

Também, Batista (1993), afirma que no discurso oficial da Comissão de Bruxelas e dos seus seguidores nacionais, o tema do desenvolvimento rural surge associado à diversificação de actividades. Apesar disso, as actividades por ele referidas dizem respeito apenas ao: turismo rural, artesanato e produtos de qualidade. Este investigador, contrariamente ao Ministério da Agricultura (1993), é muito pessimista em relação ao futuro da agricultura portuguesa na medida em que considera que o desenvolvimento não poderá assentar na agricultura, e vai mais longe, afirma que em regiões como o Norte Interior, a agricultura não parece capaz de revitalizar os inúmeros povoados rurais na medida em que, à débil estrutura produtiva, se junta uma grande fragilidade nos circuitos de comercialização e um nível de mão-de-obra que não facilita a reconversão tecnológica.

Apesar da visão pessimista referida que, em boa verdade, corrobora a imagem da agricultura transmontana descrita ao longo deste capítulo parece carecer de algum fundamento já que actividades como a floricultura não são referidas (eventualmente pela ainda pequena importância) e que se enquadram perfeitamente nos objectivos da nova PAC. Para além disso, alguns dos problemas estruturais referidos como a pequena dimensão das explorações e a sua grande fragmentação, o grau de mecanização baixo, bem como a área de regadio têm vindo a evoluir favoravelmente. Igualmente, quanto à população, se regista evolução favorável ao nível educacional, tendo-se verificado um deslocamento da população activa do sector primário para o terciário, o que traduz uma realidade em que existe algum progresso económico.

Por isso, tendo-se analisado o todo - sector agrário - passa-se, no capítulo seguinte ao estudo da parte – floricultura – ao nível da União Europeia, do país e da região.

CAPÍTULO III – FLORICULTURA

Neste capítulo pretende-se fazer a caracterização da floricultura portuguesa e transmontana com base em estudos e trabalhos publicados. No entanto, e dado que Portugal integra um espaço económico comum, a União Europeia, aborda-se em primeiro lugar, a problemática da Política Agrícola Comum relativa a esta actividade. Para isso, são feitas referências ao Direito Comunitário nesta matéria, à Organização Comum de Mercado e aos incentivos que a política referida contempla para esta actividade agrícola de carácter inovador.

3.1. FLORICULTURA NA UNIÃO EUROPEIA

Para a Comissão Europeia (1998) e Lança (1987), este sector é caracterizado por uma grande diversidade de produtos abrangidos pela OCM: bolbos e rizomas, plantas vivas (plantas ornamentais e produtos dos viveiros), flores cortadas e folhagens. A organização de mercados comunitária, como se verá adiante, inclui normas de qualidade e simples direitos aduaneiros, sem qualquer outra medida de protecção específica na importação, exceptuando as eventuais medidas de protecção.

3.1.1. CARACTERIZAÇÃO GERAL

Nos últimos anos, a produção e o comércio aumentaram tanto na União Europeia como nos países terceiros. A superfície total abrangida pela horticultura ornamental ascende a cerca de 115000 hectares, dos quais aproximadamente 22000 são consagrados à produção de bolbos, cujo principal produtor são os Países Baixos.

Para se confirmar a importância da UE, basta dizer que 80% do comércio mundial ocorre no interior deste mercado, sendo a Holanda o maior exportador do mundo. (Serrão, 1996). Para além disso, a nível mundial, a UE é também o maior consumidor de flores, sendo a Holanda o principal país consumidor. Por outro lado, a UE conjuntamente com o Japão e a América do Norte constituem os principais mercados, encontrando-se em forte expansão. Até há bem pouco tempo, a falta de meios de transporte eficazes implicava que o abastecimento destes mercados se fizesse, quase que em exclusivo, com recurso à oferta interna. Actualmente, segundo a OCDE (1998a), flores de corte são transportadas em aviões de carga desde a América Latina para a Europa e EUA durante o Inverno. Neste contexto, Buschman (1991) salienta o facto das importações terem vindo a desempenhar uma importância crescente no abastecimento destes mercados. Para Ochoa (1992) é de destacar a importância do cravo no comércio mundial na medida em que esta flor representa 20% do comércio mundial. Quando considerado conjuntamente com a rosa e o crisântemo chegam a representar 50% desse comércio.

As importações comunitárias globais provenientes de países terceiros elevaram-se, em 1996, a 286000 toneladas (875 milhões de ECU¹⁶), o que representa uma progressão de cerca de 113% relativamente aos valores de 1988. Cerca de metade dessas quantidades era composta por flores cortadas frescas, representando a UE o mercado mais importante do mundo. Convém notar que cerca de 80% dessas flores podem ser importadas com isenção de direitos aduaneiros, no âmbito de acordos concluídos com países terceiros, nomeadamente o sistema de preferências generalizadas com a

¹⁶ Em 1996, 1 ECU = 198\$20

Colômbia ou outros países da América Central e do Sul, ou ainda os concluídos com países ACP no âmbito da Convenção de Lomé.

Para Israel, Marrocos, Jordânia e Chipre, a isenção pautal é concedida no âmbito de contingentes e com a condição de, para as rosas e cravos, respeitarem um preço de importação que não pode ser inferior a uma determinada percentagem do preço comunitário desses produtos. Esses contingentes são aumentados 3% por ano em relação aos três primeiros países e 5% por ano em relação a Chipre, no quadro da política mediterrânea renovada. Aliás, para Serrão (1996), é a inexistência de políticas de protecção aduaneiras que, aliada aos custos de produção inferiores de países terceiros que torna a concorrência mais feroz, minimizando o princípio da preferência comunitária. É neste panorama que o binómio alta qualidade/baixo preço se apresenta como uma necessidade para fazer face a esta situação e garantir o sucesso comercial das empresas europeias.

A Colômbia está a perder o lugar que ocupava de segundo fornecedor principal da UE em flores cortadas frescas (20000 toneladas) em benefício do Quénia (29000 toneladas), permanecendo Israel em primeiro lugar (37000 toneladas). Para Haines (1996) foi o transporte aéreo, o clima favorável e os baixos custos de mão-de-obra que permitiram transformar o Quénia numa grande força no mundo da floricultura.

As exportações comunitárias globais para os países terceiros elevaram-se, em 1996, a cerca de 263000 toneladas com um valor de 818 milhões de ECU contra as 340000 toneladas (1,17 mil milhões de ECU) em 1994, o que denota uma quebra muito acentuada nas exportações, principalmente e por ordem de importância, de plantas vivas

e de viveiro, bolbos, flores cortadas frescas e folhagens. Krol (1994) defende a ideia de que, apesar dos holandeses controlarem 70% das exportações mundiais de flores de corte e terem quase o monopólio das vendas de bolbos (90%), estão preocupados com o sector. Segundo este investigador, o sector floresce nas novas economias em desenvolvimento, onde o clima é propício e os custos de produção são baixos. Este facto tem contribuído para a diminuição da margem de lucro. Para além disso, os floricultores Europeus sentem, cada vez mais, a pressão dos ambientalistas no sentido de produzirem flores segundo as normas da agricultura biológica (OCDE, 1998b).

Da mesma opinião, Farrell (1993) refere alguns desses países a título de exemplo: Tailândia, Colômbia, Israel e Zimbabwe. A Tailândia é objecto de um estudo por parte de Handley (1992), no qual reafirma a importância deste país. A Tailândia exportou, em 1991, 80 milhões de dólares de flores, sendo quase a totalidade orquídeas. Wallengren (1997) refere a Tanzânia como um dos países que melhor tem respondido à crescente procura deste produto por parte dos mercados europeus.

Nesta linha, Lawson e outros (1996) reafirma a importância dos holandeses no comércio mundial, atribuindo-lhes 60% das exportações de flores de corte, seguindo-lhes a Colômbia, a Itália e Israel. Além disso, afirma que estes são os líderes mundiais do negócio das flores embora lhes falte vantagem comparativa, tendo de inovar a cada passo da cadeia de valor, criando tecnologia e *inputs* altamente especializados de forma a aproveitar ao máximo a produtividade dos recursos e, desse modo, fazer face às desvantagens naturais.

Neste contexto, Barletta (1996) e Lawson e outros (1996), referem-se ao aumento da concorrência internacional e, conseqüente saturação do mercado degenerando-se numa crise que, segundo Hamrick (1996), se traduzirá na falência de alguns floricultores holandeses devido a dificuldades financeiras. Estes floricultores têm vindo a manter-se no negócio através do uso de estratégias quer de aumento da produtividade, quer de redução dos custos. A crise atinge mais violentamente os floricultores que, tradicionalmente, têm sido inflexíveis e não estão devidamente orientados para o mercado.

Para Barletta (1996), a resposta passa pelo comércio electrónico como forma de adicionar valor à floricultura. Maas e outros (1996), referem o aumento da qualidade de gestão e do controlo integral da fileira por parte de cooperativas como o pré-requisito para a sobrevivência da floricultura holandesa. Investigadores como Lawson e outros (1996) consideram que a resposta à mudança registada no mercado mundial devida ao aumento da concorrência, passa pelo aumento da qualidade. Para isso, a certificação do produto é importante pois permite a verificação de que o produto não possui qualquer doença. Neste contexto, a imposição de restrições às importações de produtos que possam conter insectos ou microorganismos nocivos poderá ser uma medida que permitirá atingir níveis de qualidade elevada salvaguardando, simultaneamente, a floricultura Europeia.

Quadro 3 – Balança Comercial Europeia

	1993	1994	Δ %	1995	Δ %	1996	Δ %
Importações (milhões de ECU)	673	725	8%	—	—	875	—
Exportações (milhões de ECU)	1030	1170	14%	—	—	868	—
Balança comercial (milhões de ECU)	367	455	24%	107	- 75%	- 7	- 107%

Fonte: Comissão Europeia 1995, 1996 e 1998.

Para a Comissão Europeia (1995), o balanço do comércio externo, para o conjunto do sector, é positivo e salda-se, em 1994, por um excedente de exportação de 455 milhões de ECU, ou seja, um nítido aumento de 24% relativamente a 1993. Contudo, dois dos subsectores, o das flores cortadas frescas e o das folhagens, apresentam um excedente de importação. No que respeita a flores, este eleva-se, em 1994, a 40000 toneladas, o que equivale a 22 milhões de ECU.

No entanto, o balanço do comércio externo, para o sector considerado no seu conjunto, é negativo para o ano de 1996, enquanto em 1995 era ainda positivo. Esta situação resulta do facto de, em relação a dois subsectores, o das flores cortadas frescas e o das folhagens, o excedente de importação se ter elevado respectivamente, a 204 milhões de ECU e 184 milhões de ECU.

O panorama actual da floricultura na União Europeia, atrás descrito, resulta de um enquadramento legal que remonta a 1968, quando foi criada a pauta aduaneira externa comum e a organização comum de mercado das plantas e flores. É a esse enquadramento legal que, no ponto seguinte, se faz referência com o intuito de dar a conhecer os regulamentos emanados da Comissão. Pelo facto da legislação referida estar ainda em vigor e, por isso, condicionar a actividade florícola, considera-se que esta abordagem tem especial interesse.

3.1.2. DIREITO COMUNITÁRIO DERIVADO

Como foi referido anteriormente, a preocupação em regulamentar o mercado da floricultura acontece em 1968, numa altura em que a Comunidade Económica Europeia (CEE) e a Comunidade Europeia da Energia Atómica (CEEA) tinham sido criadas pelo

Tratado de Roma há 11 anos, isto é, em 1957. É num contexto de organização interna da CEE que surge o regulamento que cria a OCM das plantas e flores. De salientar que foi uma das primeiras a ser criada já que, depois da criação das OCM's dos cereais e a das oleaginosas e proteaginosas, em 1966, esta foi criada em conjunto com as OCM's da carne bovina e do leite e produtos lácteos, em 1968, o que comprova a importância da floricultura no contexto da agricultura Europeia. De seguida, listam-se os Regulamentos da Comissão, por ordem cronológica.

- Regulamento (CEE) n.º 234/68 do Conselho, de 27 de Fevereiro de 1968, que estabelece uma organização comum de mercado no sector das plantas vivas e dos produtos de floricultura. (Jornal Oficial das Comunidades de 02/03/68).
- Regulamento (CEE) n.º 315/68 do Conselho, de 12 de Março de 1968, que fixa as normas de qualidade para os bolbos, cebolas e tubérculos para flores. (Jornal Oficial das Comunidades de 21/03/68).
- Regulamento (CEE) n.º 316/68 do Conselho, de 12 de Março de 1968, que fixa as normas de qualidade para as flores frescas e as folhagens frescas. (Jornal Oficial das Comunidades de 21/03/68).
- Regulamento (CEE) n. 1767/68 da Comissão, de 6 de Novembro de 1968, relativo ao regime de preços mínimos para a exportação para países terceiros de bolbos, cebolas e tubérculos de flores. (Jornal Oficial das Comunidades de 07/11/68).

- Regulamento (CEE) n.º 537/70 da Comissão, de 23 de Março de 1970, que autoriza os Estados-membros a tomar medidas derrogatórias de certos critérios das normas de qualidade aplicáveis às exportações para países terceiros de bolbos, cebolas e tubérculos para flores. (Jornal Oficial das Comunidades de 24/03/70).
- Regulamento (CEE) n.º 801/71 da Comissão, de 19 de Abril de 1971, que autoriza os Estados-membros a tomar medidas derrogatórias de certos critérios das normas de qualidade aplicáveis às exportações para países terceiros de flores cortadas frescas. (Jornal Oficial das Comunidades de 20/04/71).
- Regulamento (CEE) n.º 3279/75 do Conselho, de 16 de Dezembro de 1975, relativo à unificação dos regimes de importação aplicados por cada um dos Estados-membros em relação a países terceiros no sector das plantas vivas e dos produtos da floricultura. (Jornal Oficial das Comunidades de 18/12/75).
- Regulamento (CEE) n.º 4088/87 do Conselho de 21 de Dezembro de 1987 que determina as condições de aplicação dos direitos aduaneiros preferenciais na importação de determinados produtos da floricultura originários de Chipre, Israel e Jordânia. (Jornal Oficial das Comunidades de 31/12/87).
- Regulamento (CEE) n.º 700/88 da Comissão de 17 de Março de 1988 que estabelece determinadas normas de execução do regime aplicável na

importação na Comunidade de determinados produtos da floricultura originários de Chipre, de Israel e da Jordânia. (Jornal Oficial das Comunidades de 13/03/88).

- Regulamento (CEE) n.º 358/89 da Comissão de 13 de Fevereiro de 1989 que restabelece o direito aduaneiro preferencial de importação de rosas de flor grande originárias de Marrocos. (Jornal Oficial das Comunidades de 14/02/89).
- Regulamento (CEE) n.º 2173/92 da Comissão, de 30 de Julho de 1992, que fixa as normas de execução relativas às medidas específicas adoptadas a favor das ilhas Canárias nos sectores dos frutos, produto hortícolas, plantas e flores. (Jornal Oficial das Comunidades de 31/07/92).
- Regulamento (CE) n.º 2275/96 do Conselho de 22 de Novembro de 1996 que estabelece medidas específicas no sector das plantas vivas e dos produtos de floricultura. (Jornal Oficial das Comunidades de 29/11/96).
- Regulamento (CE) n.º 832/97 da Comissão de 7 de Maio de 1997 que estabelece as normas de execução do Regulamento (CE) n.º 2275/96 do Conselho que estabelece medidas específicas no sector das plantas vivas e dos produtos de floricultura. (Jornal Oficial das Comunidades de 08/05/97).
- Regulamento (CE) n.º 803/98 da Comissão de 16 de Abril de 1998 que estabelece, para o ano de 1998, as normas de execução do Regulamento (CE)

n.º 2275/96 do Conselho que estabelece medidas específicas no sector das plantas vivas e dos produtos de floricultura. (Jornal Oficial das Comunidades de 17/04/98).

Dado o exposto, verifica-se que, após a criação da OCM, a preocupação dos legisladores comunitários passou pela fixação de normas de qualidade, o que se justifica plenamente na medida em que esta constitui um dos objectivos da OCM, como se verá adiante. Posteriormente, alguns dos critérios das normas de qualidade foram derogados, possivelmente, para facilitar as exportações comunitárias de produtos florícolas para países terceiros. Contrariamente ao verificado em 1968 (criação da pauta aduaneira externa comum), o legislador entendeu por bem conceder condições preferenciais na importação de produtos da floricultura oriundos de alguns países que, como se viu, se tornaram parceiros económicos importantes.

Dada a importância de que se reveste a OCM das plantas e flores, criada em 1968, desenvolvem-se, de seguida, alguns aspectos, tais como: objectivos, regime de preços, trocas com países terceiros e funcionamento do mercado.

3.1.3. ORGANIZAÇÃO COMUM DE MERCADO

Lança (1987) refere que o comércio internacional dos produtos da floricultura começou a desenvolver-se, no início da década de 60, devido ao rápido crescimento do consumo nos países da Comunidade Económica Europeia. Nos anos seguintes, as trocas comerciais intracomunitárias intensificam-se e as relações comerciais atingem uma amplitude mundial. Devido a este facto, a CEE, através do Reg. CEE n.º 234/68 adopta

uma OCM para o sector das plantas vivas e produtos de floricultura cujos objectivos são os seguintes:

- assegurar a livre circulação destas mercadorias no interior da comunidade;
- tomar medidas apropriadas que favoreçam o escoamento dos produtos e garantam a estabilidade desses mercados;
- defender o mercado comum destes produtos aplicando medidas adequadas, quer de vigilância quer de salvaguarda, perante as importações de países terceiros; e
- aplicar e fazer o controlo de normas comuns de qualidade a fim de eliminar produtos não satisfatórios e tornar as relações comerciais transparentes rentabilizando as produções.

Dada a grande diversidade de produtos que integra este sector e as características próprias de cada um destes produtos no que diz respeito à produção e comercialização, a OCM, para atingir os objectivos propostos, para além da aplicação da tarifa aduaneira comum estabelece um conjunto de regulamentos que tornou obrigatória a normalização¹⁷ dos vários tipos de produção já referidos. No sentido de clarificar o funcionamento da OCM caracterizam-se os seus elementos fundamentais.

Em relação ao regime de preços, não existe preço de referência. Os preços não estão fixados, variando de Estado para Estado. No entanto, a Comunidade estabeleceu o processo do preço-sinal desde 1979, e que consiste no seguinte:

¹⁷ Reg. (CEE) n.º 315/68 – Bolbos e tubérculos.

Reg. (CEE) n.º 316/68 – Flores e folhagens frescas.

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

- os Estados-Membros comunicam diariamente os preços ao produtor nos mercados grossistas mais representativos;
- estes preços referem-se aos seguintes produtos: cravos, rosas e espargos;
- os serviços da Comissão examinam, diariamente ou semanalmente, os preços nos mercados grossistas comparando-os com a média dos 3 anos anteriores (encarregando-se de medir os desvios encontrados); e,
- se para um período mínimo de 5 dias, se notar uma baixa de pelo menos 15% dos preços, relativamente à média dos 3 últimos anos (preço-sinal), os serviços da Comissão devem procurar apurar as razões e examinar um eventual recurso à aplicação de cláusulas de salvaguarda.¹⁸

Acontece que os preços destes produtos são muito diferentes ao longo do ano e nos diferentes Estados-Membros razão porque é necessário calcular o preço-sinal separadamente para cada Estado-Membro. Os preços sinal são determinados por períodos de 6 meses e sujeitos à aprovação em Comité de Gestão.

No que diz respeito às trocas com países terceiros, não existe limite à importação destes produtos vindos destes países, sendo-lhes, no entanto, aplicada a tarifa aduaneira comum. Esta tem uma incidência relativa como limite às importações, uma vez que a maior parte dos países extracomunitários beneficiam de situações privilegiadas por acordos internacionais (Lomé, Caraíbas, Consolidação do GATT, entre outros), que se traduzem na isenção de direitos. Para os produtos considerados sensíveis tais como

¹⁸ Reg (CEE) n.º 3280/75. As cláusulas de salvaguarda visam proteger os mercados comunitários de quantidades excessivas, de produtos provenientes de países terceiros. Podem ser adoptados diferentes tipos de medidas entre as quais, e como limite, a suspensão completa das importações. Aliás, para Silva (1994), a cláusula de salvaguarda é o instrumento de defesa comercial que mais se aproxima da tradicional pauta proteccionista, limitadora da concorrência.

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

cravos e rosas, a CEE, fez publicar um regulamento¹⁹ em que é definido um regime de vigilância às importações de países terceiros.

Para resolver os problemas de funcionamento do mercado das plantas vivas e produtos da floricultura reúne-se o Comité de Gestão que funciona na dependência dos serviços da Comissão e em que todos os Estados-Membros estão representados. Compete-lhe a emissão de pareceres sempre que o representante da Comissão submeta um projecto de medidas a tomar, podendo ser convocado pelo presidente ou a pedido do representante do Estado-Membro.

Paralelamente, foi criado o Comité Consultivo que tem por finalidade dar pareceres sobre todos os assuntos referentes a esta OCM nos domínios da produção, comercialização e consumo e na qual têm assento os representantes das várias associações comunitárias do sector.

3.1.4. INCENTIVOS AO INVESTIMENTO

A PAC previa, através do Regulamento (CEE) n.º 797/85, apoios à melhoria das estruturas de produção das explorações agrícolas na União Europeia e, consequentemente, em Portugal. A aplicação deste regulamento a Portugal aconteceu através do Decreto-Lei n.º 172-G/86, de 30 de Junho, regulamentado pelo Decreto Regulador n.º 24-B/86 de 30 de Junho. Posteriormente, o Decreto-Lei n.º 79-A/87 de 18 de Fevereiro passa a integrar as modalidades de aplicação do regulamento (CEE) n.º

¹⁹ Reg. (CEE) n.º 3353/75. O regime de vigilância obriga sempre o país importador a emitir um certificado de importação. Os Estados-Membros importadores têm que comunicar aos serviços da Comissão a origem e as quantidades importadas de países terceiros.

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

797/85. A partir de 19 de Fevereiro, o Decreto-Lei n.º 81/91 passa a ser responsável pela aplicação do regulamento.

Em Junho de 1991, em consequência das diversas alterações sofridas pelo Regulamento (CEE) n.º 797/85, foi publicado o Regulamento (CEE) n.º 2328/91 para o substituir. Em 25 de Maio de 1994, o Programa de Apoio à Modernização da Agricultura e Florestas (PAMAF) é aplicado em Portugal pelo Decreto-Lei n.º 150/94. Este programa tem três objectivos principais: o reforço da competitividade do sector agrícola; a viabilização económica das explorações agrícolas; e, a preservação dos recursos naturais e do ambiente. Estes objectivos têm como base 5 medidas que apoiam diversas acções:

- Medida 1 - Infra-estruturas Agrícolas;
- Medida 2 - Explorações Agrícolas
- Medida 3 - Desenvolvimento Florestal
- Medida 4 - Investigação, experimentação e demonstração, formação e organização;
- Medida 5 - Transformação e comercialização dos produtos agrícolas.

Deste modo, o Regulamento (CEE) n.º 2328/91 engloba a Medida 2 do PAMAF, passando a ser aplicado pela Portaria n.º 809-B/94, de 12 de Setembro. (IFADAP,1995).

Por isso, interessa salientar a importância da Medida 2, uma vez que esta diz respeito, entre outras actividades, ao investimento em floricultura. Outro aspecto relevante é aquele que consta do Despacho Normativo n.º 12-A/96, de 3 de Abril que considera a floricultura como um das actividades prioritárias, no que diz respeito à selecção de investimentos. Assim, em termos genéricos, podem-se considerar no âmbito do PAMAF – Floricultura, os seguintes tipos de projecto: instalação de culturas de flores ao ar livre

e melhoria do controlo ambiental da produção florícola em estufas. Este programa tem como destinatários agricultores em nome individual ou em nome colectivo abrangendo a totalidade do território nacional. O montante do investimento poderá variar até ao montante máximo de 30000×10^3 esc. por projecto. A área mínima considerada para os projectos de instalação de culturas de flores ao ar livre e melhoria do controlo ambiental é de 2500 m^2 e 350 m^2 , respectivamente. As despesas elegíveis para o primeiro tipo de projecto vão desde a instalação da cultura, incluindo estruturas de armação, protecção e suporte à aquisição e instalação de sistemas de rega e fertirrigação; no segundo tipo de projecto, as despesas elegíveis prendem-se com a melhoria e/ou adaptação de estufas, aquisição de sistemas de controlo ambiental e aquisição de sistemas anti-geadas. Sempre que o investimento seja superior a 5000×10^3 esc., é exigível para que se possa ter acesso ao PAMAF - Floricultura que o promotor tenha capacidade profissional bastante. O incentivo ou ajuda poderá atingir, no que diz respeito a subsídio a fundo perdido: 55% das despesas elegíveis para a cultura ao ar livre e 40% das despesas elegíveis para a aquisição de equipamento na melhoria do controlo ambiental. Os períodos em que o interessado pode fazer a candidatura acontecem em Fevereiro, Junho e Outubro. O beneficiário fica obrigado após a aprovação da candidatura a determinados compromissos, tais como: assegurar a continuidade nas condições em que a candidatura tenha sido aprovada, durante 5 anos a contar da data de celebração do contrato da concessão das ajudas; sempre que o valor do investimento seja superior a 5000×10^3 esc., devem introduzir, no ano seguinte ao da celebração do contrato das ajudas, um sistema de contabilidade simplificada e mantê-lo durante 5 anos. A legislação aplicável a este programa é a seguinte: Portaria n.º 809-C/94 de 12 de Setembro, Portaria n.º 232/95 de 27 de Março, Portaria n.º 8431/95 de 11 de Maio, Portaria n.º 467/95 de 17 de Maio, Portaria n.º 697/96 de 28 de Novembro e Portaria n.º 320/96 de 30 de Julho.

Tendo sido dado, numa primeira fase, o panorama geral da floricultura na União Europeia, fez-se de seguida o enquadramento legal da actividade, tendo-se estudado a evolução legislativa que, como é sabido, influenciou em larga medida o desempenho dos floricultores europeus. Por fim, fez-se referência aos incentivos que a PAC proporciona aos agricultores em geral e, em particular, aos floricultores. Assim sendo, está-se em condições de, através do uso do método dedutivo, se passar a estudar a floricultura a nível nacional.

3.2. FLORICULTURA PORTUGUESA

Em termos gerais, pode-se dizer que a floricultura é uma actividade agrícola relativamente recente, desenvolvendo-se a partir dos anos 60 e dos principais centros urbanos – Lisboa e Porto. (Lança e outros, 1988, Bettencourt, 1990 e Serrão, 1996).

Para Lança e outros (1988), apesar da grande expansão verificada em Trás-os-Montes e Alto Douro, como se pode ver no ponto 3.3 relativo à floricultura na região, esta actividade encontra-se limitada à faixa litoral, com predominância nas zonas agrárias do Entre Douro e Minho, Beira Litoral, Ribatejo Oeste, Algarve e Madeira, uma vez que é aí que se observam as condições edafo-climáticas que afectam, favoravelmente, a precocidade e a taxa de crescimento das plantas e, conseqüentemente, a economia da produção. Não significa, porém, que a restante área do país não possua condições, por exemplo, micro-climas ou, possa vir a ter já que esta actividade pode ser feita em ambiente controlado, isto é, em estufas. Apesar disso, factores limitantes poderão ocorrer como as geadas, nevoeiros ou características do solo que impedirão a prática desta cultura. Por esse facto, a caracterização da floricultura portuguesa relativamente à

produção não entra em linha de conta com a região de Trás-os-Montes e Alto Douro porque, no inquérito a que se faz referência, apenas foram inquiridas as regiões agrárias onde a actividade tem maior expressão.

A comercialização, o consumo, o comércio externo e as perspectivas de desenvolvimento serão também estudadas de forma a contribuírem para a dita caracterização.

3.2.1. PRODUÇÃO

Como se pode ver no Quadro 4, esta actividade ocupa 611 hectares, correspondendo a um total de 1202 explorações. Desses 611 ha, 63% dizem respeito a Flores e Folhagem de corte e 37% a Plantas Ornamentais. Por outro lado, do total de área ocupada, 152 ha destinam-se à produção de Material de Propagação, essencialmente de plantas ornamentais. (IEADR, 1995).

Quadro 4 – Áreas ocupadas pela floricultura segundo a região, em 1994

Regiões Agrárias	Flores e Folhagens de Corte		Plantas Ornamentais		Material de propagação		Total	
	Área (ha)	%	Área (ha)	%	Área (ha)	%	Área (ha)	%
Entre Douro e Minho	82	21%	52	23%	90	59%	134	22%
Beira Litoral	40	10%	66	29%	23	15%	106	17%
Ribatejo e Oeste	214	56%	58	26%	36	24%	272	45%
Algarve	24	6%	49	22%	1	1%	73	12%
Madeira	24	6%	2	1%	2	1%	26	4%
Total	384	100%	227	100%	152	100%	611	100%

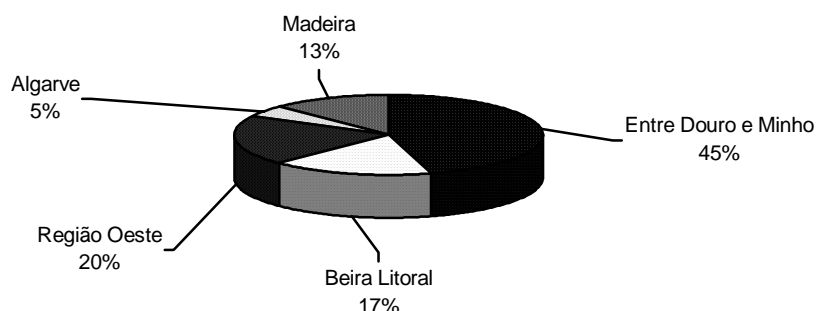
Fonte: IEADR, 1995.

A região agrária do Ribatejo Oeste é aquela cujo peso da área ocupada pela floricultura é maior (45%), Isto resulta da grande concentração detectada para esta região no que toca à produção de flores e folhagem de corte (56%). No entanto, tem vindo a perder o seu peso uma vez que, em 1987, detinha 64% e 79%, respectivamente. Para Barbio (1996), atendendo à área ocupada pelas flores de corte, pode-se dizer que as espécies mais importantes são, por ordem decrescente: o cravo, o gladiólo, a rosa e a gerbera.

Relativamente às plantas ornamentais, verifica-se que não existe concentração da produção, estando esta repartida pelas diferentes regiões agrárias com excepção da Madeira. Em 1987, verificava-se uma concentração deste tipo de produção na região de Entre Douro e Minho (59%).

Quanto aos materiais de propagação, constata-se uma grande concentração na região de Entre Douro e Minho (59%). Esta situação sofreu grande alteração desde 1987 já que nesta data a região do Ribatejo e Oeste detinha 75% da produção.

Em relação à estrutura da produção, pode-se dizer que existe grande crescimento e vitalidade da floricultura pois o número de explorações evoluiu de cerca de 500, em 1987, para 1201, em 1994, a que corresponde um crescimento um pouco superior a 100%. Destas 1201 explorações que se dedicam à floricultura, em 1994, o número maior de explorações está situado no Entre Douro e Minho, representando 45% do total de explorações, como se pode ver na figura 16, na página seguinte.

Figura 16 – Distribuição das explorações por região agrária, em 1994.

Fonte: IEADR, 1995.

Em geral, a dimensão das explorações que se dedicam à floricultura apresentam uma classe de área predominantemente inferior a 0,1 hectares, como se pode ver no quadro 5, correspondendo a 45% das explorações. No entanto, esta situação não é comum a todas as regiões agrárias, verificando-se que, na Beira Litoral, a classe de área de 0,1 a 0,5 ha assume igual importância. Esta situação inverte-se para as restantes – Região Oeste, Algarve e Madeira, sendo nesta última onde esta classe de área assume maior importância (53%).

Quadro 5 – Número de explorações segundo a classe de área de floricultura, em 1994

Classes de Área (ha)	Entre Douro e Minho		Beira Litoral		Região Oeste		Algarve		Madeira		Total	
	n.º expl.	%	n.º expl.	%	n.º expl.	%	n.º expl.	%	n.º expl.	%	n.º expl.	%
< 0,1	271	50	94	46	50	21	11	21	17	30	543	45
0,1 a < 0,5	234	43	92	45	90	37	24	46	30	53	470	39
0,5 a < 1	24	4	5	2	46	19	4	8	4	7	83	7
1 a < 5	16	3	8	4	45	19	9	17	5	9	83	7
>= 5	2	0	4	2	11	5	4	8	1	2	22	2
Total	547	100	203	100	242	100	52	100	57	100	1201	100

Fonte: IEADR, 1995.

No que diz respeito aos tipos de abrigo, as produções são obtidas quando em cultura protegida, utilizando diversos tipos de cobertura, desde estufas completamente climatizadas até à simples cobertura com plástico: No entanto, pode-se dizer que a maior parte das culturas protegidas são obtidas em estufas não aquecidas, construções de madeira, com duas águas e cobertura de filme de polietileno. (Lança e outros, 1988 e Bettencourt, 1990)

Quadro 6 – Áreas de floricultura segundo o modo de instalação das culturas, em 1994

	Ar livre		Estufas		Abrigos de sombra		Total	
	Área (ha)	%	Área (ha)	%	Área (ha)	%	Área (ha)	%
Entre Douro e Minho	47	24%	65	21%	1	7%	113	22%
Beira Litoral	28	14%	34	11%	6	40%	68	13%
Ribatejo e Oeste	67	35%	170	55%	4	27%	241	46%
Algarve	35	18%	33	11%	4	27%	72	14%
Madeira	17	9%	8	3%	0	0%	25	5%
Total	194	100%	310	100%	15	100%	519	100%

Fonte: IEADR, 1995.

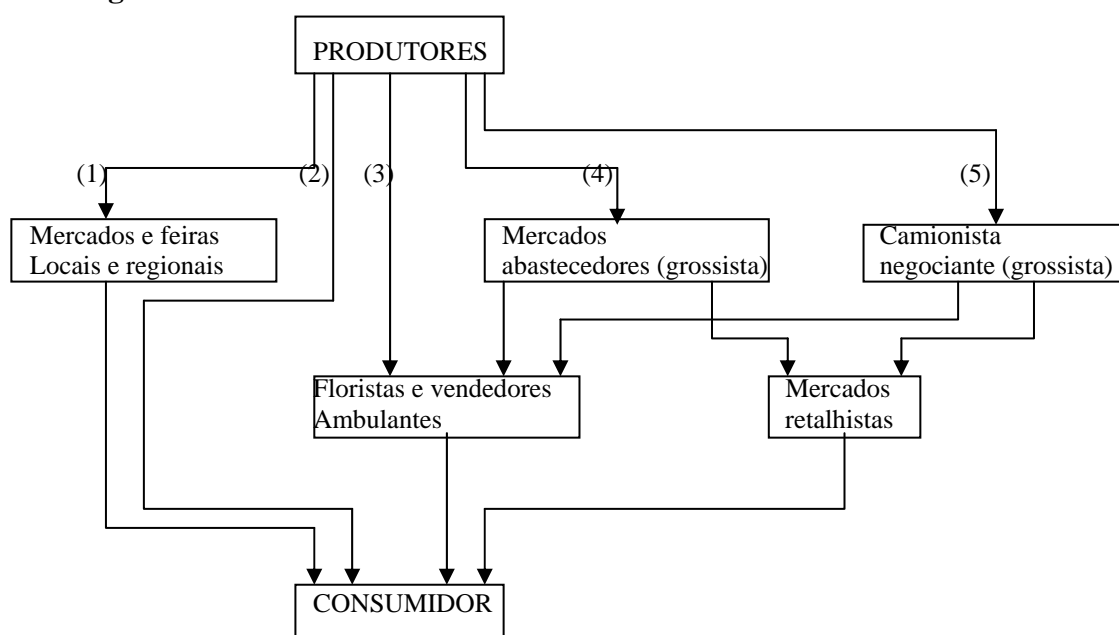
Tal como se pode ver no quadro anterior, a floricultura ao ar livre predomina no Ribatejo Oeste (35%), sendo também importante no Entre Douro e Minho (24%). Relativamente à produção em estufa, a tendência identificada corresponde à verificada para a instalação ao ar livre. Por fim, a instalação em abrigos de sombra acontece, maioritariamente, na região agrária da Beira Litoral, chegando a atingir os 50 pontos percentuais.

3.2.2. COMERCIALIZAÇÃO

Para Caldentey (1986), comercialização é o processo que permite canalizar os produtos desde a exploração até ao consumidor. Nesta linha, Lagrange (1989), considera que a comercialização engloba o conjunto de actividades exercidas desde o momento em que o produto, sob a sua forma utilizável pelo consumidor, entra no entreposto do produtor agrícola, até ao momento em que está disponível para o consumidor.

Para Lança e outros (1988), a comercialização dos produtos da floricultura, em Portugal, caracteriza-se pela existência de algumas empresas organizadas para fins comerciais e pela inexistência de organizações de produtores com infra-estruturas de normalização, concentração e venda por grosso na produção. De seguida, na figura 17, representam-se os circuitos de comercialização de produtos florícolas usados a nível nacional:

Figura 17 – Comercialização e distribuição de flores e folhagem de corte em Portugal



Fonte: Lança e outros, 1986.

O circuito de comercialização (1) surge frequentemente nos casos em que os floricultores se localizam em zonas de produção afastados dos grandes centros urbanos, deslocando-se aos mercados e feiras dos centros populacionais, vendendo directamente ao consumidor.

A venda directa (2) ocorre, essencialmente, junto dos centros produtores, em que o produtor vende directamente ao consumidor. Esta ocorrência deriva do facto da localização da exploração acontecer junto de agregados populacionais importantes.

O circuito (3) tem alguma importância na medida em os retalhistas se deslocam às explorações e aí se abastecem.

O circuito identificado com o número 4 é o mais importante para os centros de produção que se localizam na área de influência dos grandes centros urbanos (Lisboa e Porto).

Por fim, o 5º é um dos principais circuitos, existindo camionistas que se deslocam às explorações, funcionando de verdadeiros intermediários entre os produtores e os retalhistas.

Segundo o INE (1992), as formas de escoamento privilegiadas pelos floricultores são a venda directa e o intermediário com 74% e 24%, respectivamente. As cooperativas, associações e indústrias apenas representam um ponto percentual. Ainda segundo a mesma fonte, 45% das vendas ocorrem na exploração, 47% no mercado ou feira e 8% noutros locais. Quanto às condições de venda, verifica-se que a formação do preço ocorre no acto da venda em 95% das vezes, sendo fixado antes da venda apenas em 5%

dos casos.

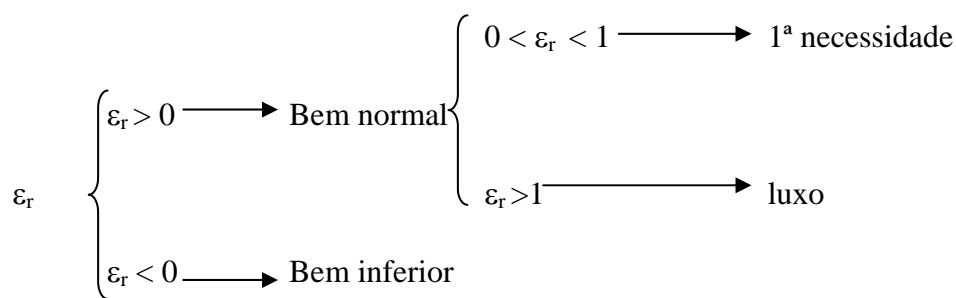
Para o INIA (1975) e Lança e outros (1988), a premente inadequação a que os circuitos de comercialização estão votados tem ser resolvida através da definição de circuitos mais adaptados, de tal modo que os produtores consigam pôr, nas melhores condições, os produtos da floricultura no mercado retalhista.

3.2.3. CONSUMO

Para Lança (1988), o consumo tem vindo a aumentar devido ao efeito conjugado do rendimento do consumidor, preço do produto, hábito e preferência dos consumidores e densidade de distribuição dos produtos. Assim sendo, o facto de se preverem aumentos reais do rendimento faz antever um incremento do consumo de flores na medida em que este produto é um bem de luxo (Buschman, 1991) e, como tal, o seu consumo dependerá do nível de rendimento do consumidor. Aliás, tal facto pode facilmente ser explicado através do estudo da elasticidade rendimento. Este conceito permite analisar em termos percentuais as variações de consumo (x) em função de variações unitárias do rendimento (r). Isto é, a elasticidade rendimento será dada por:

$$\varepsilon_r = \frac{\frac{\Delta x}{x}}{\frac{\Delta r}{r}} = \frac{\frac{\Delta x}{\Delta r}}{\frac{x}{r}} = \frac{\Delta x}{\Delta r} \times \frac{r}{x}$$

A partir dos valores assumidos pela ε_r , os bens podem ser classificados conforme se mostra na página seguinte.



Vê-se assim que um bem se diz normal quando, para um dado nível de rendimento, a procura varia no mesmo sentido do rendimento. No entanto, esse bem será classificado de luxo quando uma variação unitária do rendimento proporcionar um aumento mais que proporcional da procura. (Chacolíades, 1986).

A procura dos produtos da floricultura tem variações sazonais. Na Primavera, é na Páscoa e dia da Mãe que se regista maior consumo e, no Inverno, é no Dia de Todos os Santos, Natal, Fim-do-ano e Dia dos Namorados. A quebra de consumo que se regista de Junho a Setembro deve-se à disponibilidade destes produtos em jardins próprios e ao período de férias. No entanto, é de salientar que esta quebra é menos acentuada no Norte na medida em que é por esta altura que se realizam inúmeras festas religiosas, onde a presença de emigrantes abunda. (Lança, 1988).

O consumo de flores de corte é dominado pelas rosas, cravos, crisântemos e flores de bolbo - tulipas, gladiolos e narcisos. (Lança, 1988). Apenas a procura do cravo se mantém constante ao longo do ano, verificando-se uma forte procura de flores de bolbo durante os primeiros quatro meses do ano, os crisântemos compram-se nos últimos meses do ano com destaque para o Dia de Todos os Santos. A rosa, por seu turno, regista forte procura no Natal, Dia dos Namorados e Dia da Mãe. (IMAIAA, 1997).

Para Silva (1994), apesar do poder de compra ter vindo a aumentar, Portugal ainda se encontra longe dos consumos *per capita* de flores de corte verificados para os países da UE o que, segundo Sousa citado em Barbio (1996), revela o grande potencial de desenvolvimento da procura. Nesta linha, Buschman (1991) e Silva (1994) defendiam que a década de 90 seria um período de grande aumento do consumo de flores de corte em Portugal, o que de facto veio a ocorrer. A esta situação corresponde uma elasticidade rendimento superior a um, na medida em que, face ao aumento do poder de compra referido corresponderam aumentos da procura, havendo ainda a possibilidade desta aumentar ainda mais, a que corresponderia uma situação de elasticidade rendimento superior, ou seja, à medida que o rendimento aumenta em uma unidade, a procura sofre aumentos mais que proporcionais.

3.2.4. COMÉRCIO EXTERNO

Como se pode ver no quadro 7, na página seguinte, as importações de produtos florícolas têm vindo a aumentar progressivamente, passando de cerca de 4×10^9 esc., em 1993, para cerca de 5×10^9 esc., em 1996. Tendo em linha de conta a taxa de crescimento nominal das importações, destaca-se o ano de 1996, no qual se verifica maior crescimento, chegando a ultrapassar os 16 pontos percentuais.

Por seu lado, as exportações têm sofrido grandes oscilações passando de um crescimento, a todos os títulos notável, em 1994 (29,7%) para uma diminuição do seu valor, no ano seguinte, registando um crescimento negativo de 2,9%. Em 1996, surge a recuperação das exportações, cifrando-se estas em cerca de $1,4 \times 10^9$ esc..

Quadro 7 – Balança Comercial Portuguesa

	1993	1994	Δ %	1995	Δ %	1996	Δ %
Importações (10³ esc.)	3961653	4455657	11,1%	4618455	3,7%	5371035	16,3%
Exportações (10³ esc.)	940436	1336873	29,7%	1298215	-2,9%	1359563	4,7%
Balança comercial (10³ esc.)	-3021217	-3118784	3,1%	-3320240	6,5%	-4011472	20,8%

Fonte: IMAIAA, 1994, 1995, 1996 e GPPAA, 1997b.

A balança comercial regista *déficits* contínuos ao longo dos anos em estudo, tendo-se registado o seu agravamento, na medida em que o crescimento da produção interna e, conseqüentemente, das exportações não tem acompanhado o ritmo das importações. Esta situação tem vindo a acontecer, sistematicamente, conforme refere Buschman (1991).

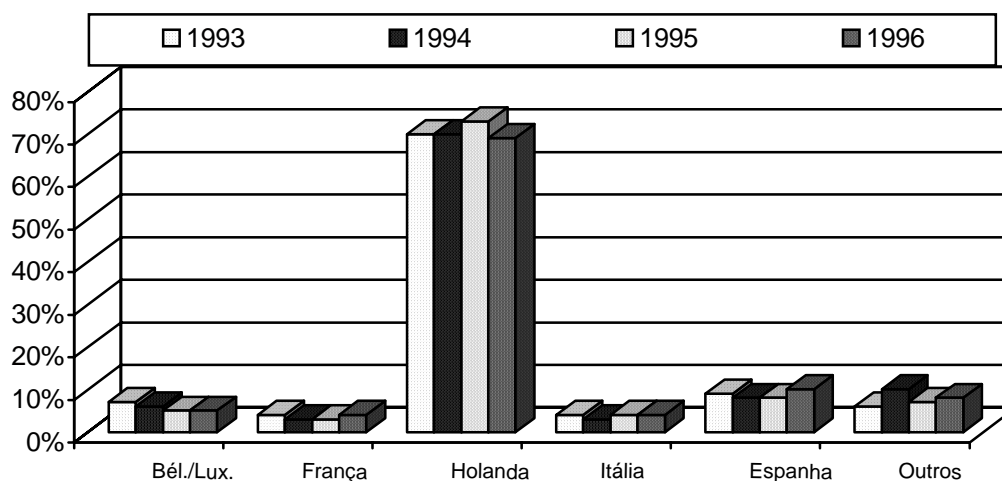
O facto das exportações apresentarem valores baixos resulta, segundo Serrão (1996), dos preços praticados no mercado internacional serem inferiores aos praticados no mercado interno. Outros investigadores sugerem razões diferentes. Assim, Urban (1992), aponta a qualidade inferior dos produtos como entrave às exportações. Para Sousa (1997), Abecassis e Guimarães (1992) e Fernandes (1996), as taxas de juro e do imposto sobre o valor acrescentado elevadas são os factores que mais contribuem para o insucesso das exportações, contribuindo inclusivamente, para o aumento das importações na medida em que alguns produtores se tornam importadores.

Por outro lado, sensivelmente, 70% das importações provêm da Holanda, sendo também este o destino de grande parte das exportações (25%). A importância da Holanda como parceiro comercial tinha já sido constatada por Gama (1996) e Serrão (1996). Aliás, segundo este último, a dependência do exterior triplicou desde a adesão de Portugal à União Europeia.

Para uma análise mais detalhada da balança comercial procede-se, de seguida, ao estudo das suas componentes, no que diz respeito aos países de origem e destino das importações e exportações, respectivamente, bem como à sua composição.

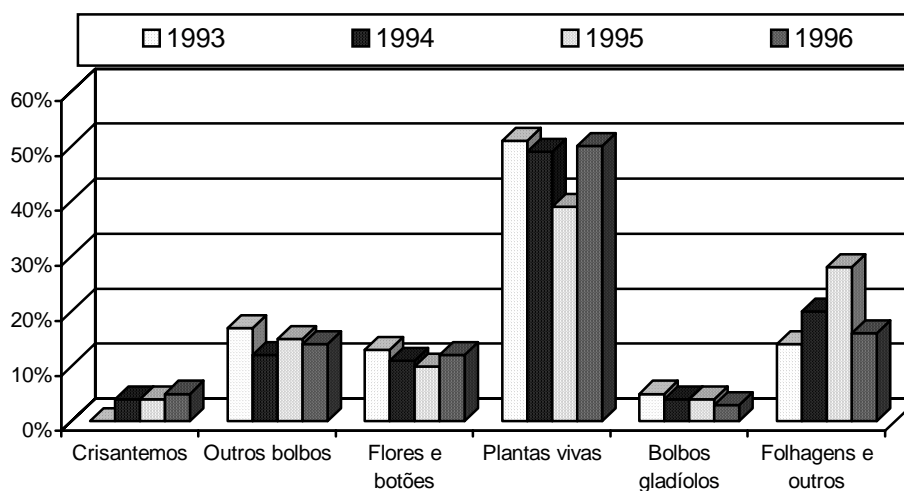
Segundo Gama (1996), a maioria das importações de produtos da floricultura têm origem na Holanda o que pode ser comprovado pela consulta da figura 18. A Espanha surge também destacada, embora com um peso muito menor, na ordem dos 10%. Possivelmente, esta situação resulte do facto destes produtos serem perecíveis e como tal um mercado origem mais próximo torna-se num mercado mais apetecível. Quanto à Holanda, a justificação advém do facto deste ser um dos maiores produtores mundiais de flores.

Figura 18 – Origem das importações portuguesas de plantas vivas e flores



Fonte: IMAIAA, 1994, 1995, 1996 e GPPAA, 1997b.

De salientar que, em 1993, quer Israel, quer o Reino Unido representavam 1% do total das importações. Sendo que, em 1994, os Estados Unidos da América tinham uma importância relativa que se traduzia em 4%, Israel mantinha o seu peso inalterável e o Reino Unido perdia a sua posição.

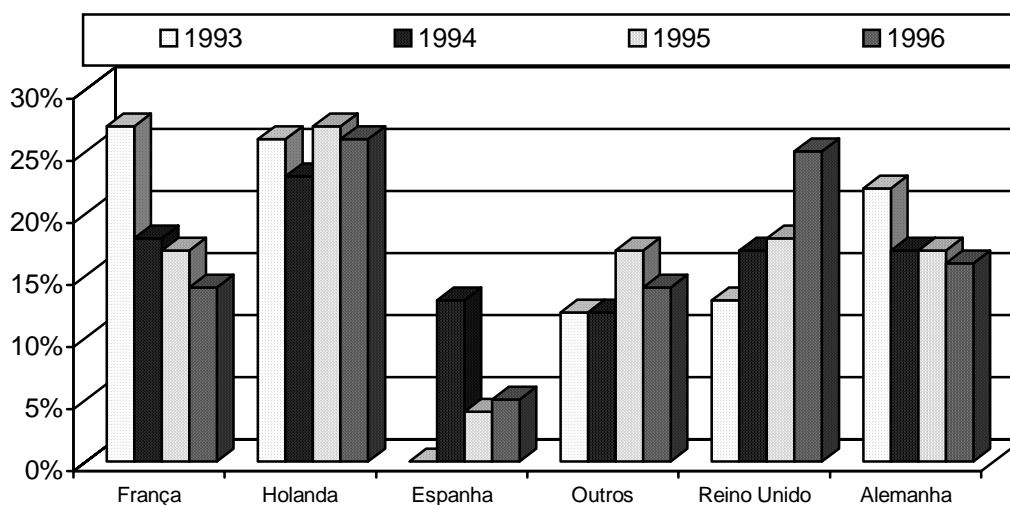
Figura 19 – Composição das importações portuguesas de plantas vivas e flores

Fonte: IMAIAA, 1994, 1995, 1996 e GPPAA, 1997b.

Relativamente, aos produtos florícolas importados, destacam-se as plantas vivas de interior e bolbos, trata-se essencialmente de material vegetativo e plantas em estado juvenil. (Gama, 1996). Para além disso, regista-se um aumento significativo das folhagens e outros, ainda que, em 1996, se tenha verificado um decréscimo acentuado do seu peso para cerca de metade.

Para Gama (1996), as exportações portuguesas de plantas vivas e flores têm como principais destinos a Holanda, a França, o Reino Unido, a Alemanha e a Espanha. Como se pode ver na figura 20, na página seguinte, a importância do Reino Unido tem vindo a aumentar em detrimento da França. De salientar que, dos 13 pontos percentuais registados para a Espanha, em 1994, 8% eram respeitantes às Canárias. De destacar, em 1993 e 1994, a contribuição da Suécia e da Suíça (incluídos na rubrica Outros), chegando a representar entre 3 e 4% das exportações portuguesas deste tipo de produtos

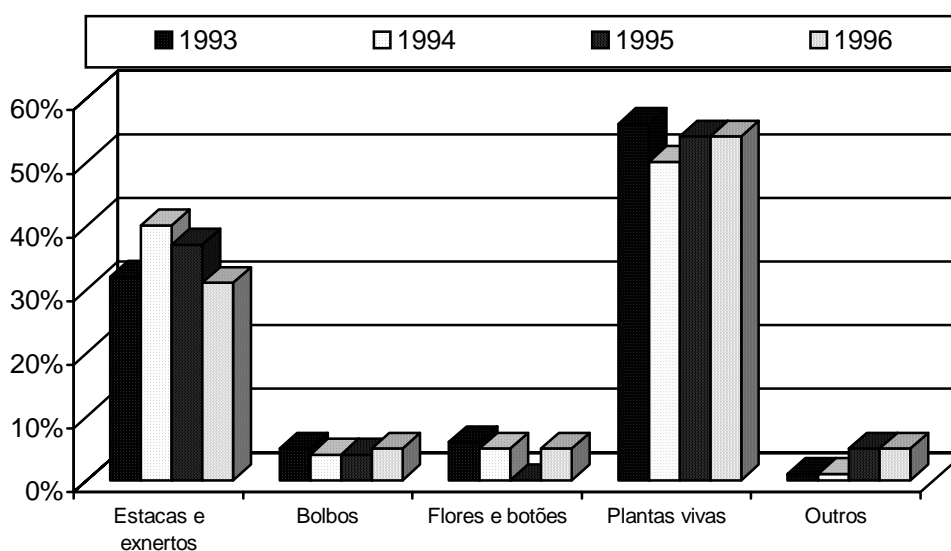
Figura 20 – Destino das exportações portuguesas de plantas vivas e flores



Fonte: IMAIAA, 1994, 1995, 1996 e GPPAA, 1997b

Como se pode ver na figura 21, os produtos florícolas mais exportados são, à semelhança do registado para as importações, material vegetativo (estacas e enxertos) e plantas vivas. Os bolbos e as flores e seus botões ficam bastante aquém dos primeiros.

Figura 21 – Composição das exportações portuguesas de plantas vivas e flores



Fonte: IMAIAA, 1994, 1995, 1996 e GPPAA, 1997b.

De facto, embora sofrendo oscilações, a exportação de plantas vivas supera os 50 pontos percentuais, atingindo os 56%, em 1993. Quanto às estacas e enxertos, pode-se dizer que a sua importância relativa é de cerca de 30%, destacando-se pela positiva, os anos de 1994 e 1995 já que atingem os 40 e 36%, respectivamente.

Para finalizar a caracterização da floricultura portuguesa referem-se, no ponto seguinte, alguns aspectos que, segundo alguns investigadores poderão constituir oportunidades de desenvolvimento da actividade.

3.2.5. PERSPECTIVAS DE DESENVOLVIMENTO

O aumento do consumo de produtos da floricultura a nível europeu (Lança, 1988) e mundial (Serrão, 1996) permite identificar como principal objectivo a exportação, desde que se consiga competir com os países, tradicionalmente, produtores. Aliás, para Gama (1995), a floricultura portuguesa atravessa uma fase decisiva já que considera o mercado internacional como o terreno para competir com o produto importado e as técnicas de *marketing* como as armas da expansão. Para além disso, e dado que o consumo em Portugal está abaixo da média europeia e que o poder de compra tem vindo a aumentar prevêem-se aumentos da procura. (Sousa citado em Barbio, 1996).

É fundamental, por conseguinte, diminuir as importações e aumentar as exportações, aproveitando algumas potencialidades, tais como:

- o facto de Portugal ter condições climatéricas favoráveis no período de Outubro a Março relativamente aos países tradicionalmente exportadores permite produzir a preços concorrenciais no mercado internacional. (Lança, 1988; Serrão, 1996 e Gama, 1996);

- a juventude dos floricultores. (Sousa citado em Barbio, 1996);
- as perspectivas de um aumento do consumo interno de flores de corte. (Sousa citado em Barbio, 1996; Serrão, 1996 e Buschman, 1991).
- o uso racional dos incentivos comunitários e nacionais através da apresentação de projectos viáveis. (Lança, 1988);
- a existência de alguma produção de flores e folhagem de corte com qualidade competitiva. (Lança, 1988);
- o aumento da produção de materiais de propagação que permitirá abastecer o mercado interno. (Lança, 1988);
- a cultura e melhoramento de espécies espontâneas da flora portuguesa (urze, giesta, rosmaninho, entre outras) tem muito interesse como material de exportação, bem como as folhagens de eucalipto, mimosa e outras. (Lança, 1988);
- a posição privilegiada para a intermediação do potencial de produção dos PALOP. (Gama, 1996);
- a cultura e melhoramento de espécies da flora portuguesa ameaçadas de extinção (narciso selvagem) com vista, não só ao seu aproveitamento económico, mas também à sua protecção no sentido de evitar a depredação verificada no seu ambiente natural; e,
- a floricultura poderá constituir uma actividade diversificadora importante, diminuindo a dependência dos agricultores relativamente aos sistemas de agricultura tradicionais.

Por outro lado, é necessário eliminar algumas ameaças, tais como:

- tecnologias pouco desenvolvidas, dependência da importação de equipamentos e materiais de propagação, circuitos de comercialização pouco transparentes, quase inexistência de infra-estruturas de comercialização e variações muito fortes nos preços. (Serrão, 1996 e Lança, 1988);
- falta de mão-de-obra especializada, falta de capital e de capacidade organizativa dos produtores necessários a uma boa produção e comercialização. (Buschman, 1991); e,
- falta de normalização dos produtos que incentive uma produção de qualidade e a falta de meios humanos e financeiros no que diz respeito aos serviços oficiais que, face a estas limitações tem uma capacidade de resposta algo limitada. (Lança, 1988).

Buschman (1991) e Serrão (1996) defendem a ideia de que, para ultrapassar alguns desses obstáculos, é necessário melhorar a qualidade dos produtos e aumentar a oferta através da concentração da produção.

3.3. FLORICULTURA TRANSMONTANA

Apesar de Gerry e Koehnen (1997) considerarem que, nos últimos 10 anos, qualquer observador casual da paisagem transmontana notaria a proliferação da agricultura em estufa, o INE não é da mesma opinião já que no inquérito à floricultura, a região agrária de Trás-os-Montes e Alto Douro, entre outras, é excluída por considerarem que a floricultura ainda não tem expressão, em termos nacionais. (IEADR, 1995)

Numa região, onde os técnicos consideravam o clima inapropriado para o aproveitamento económico de estufas e onde apenas as estruturas artesanais tinham lugar, eis que surge agora dotada de modernas estufas vocacionadas para a produção de flores, hortícolas e plantas ornamentais. (Gerry e Koehnen, 1997). De facto, após esta constatação empírica, estes investigadores elaboraram um estudo com base em projectos de investimento, os quais tinham sido submetidos à apreciação do IFADAP. A pesquisa foi conduzida de forma a apurar o perfil dos agricultores envolvidos nesta explosão de investimento que ocorreu entre 1990 e 1995 com o intuito de apreender o melhor critério através do qual se poderia seleccionar uma amostra para a realização de um análise mais detalhada. Dos 141 projectos de investimento que deram entrada em dito período, foram recolhidos dados quantitativos e qualitativos relativos a 100, os quais tinham uma componente de investimento em floricultura e tinham sido aprovados.

3.3.1. RAZÕES PARA A EXPANSÃO DO INVESTIMENTO

Para Gerry e Koehnen (1997), a agricultura em estufas foi introduzida mais tardiamente em Trás-os-Montes e Alto Douro do que noutras regiões e não sem sofrer alguma resistência e cepticismo por parte dos legisladores e técnicos do MAPA. O argumento predominante consistia na inviabilidade comercial devida às más vias de comunicação e à baixa insolação. Apesar disso, as atitudes e prioridades mudaram e, durante a primeira metade da década de 90, aconteceram investimentos significativos suportados pelos incentivos da UE. Este tipo de produção surge numa linha de diversificação que permite ao agricultor estabilizar os seus rendimentos ao longo do ano, através da satisfação da procura *fora de época* no mercado interno e externo. Apesar da possibilidade de obtenção de retornos mais elevados através da especialização, quem opta por cultivar flores e/ou vegetais em estufa excluindo todas as outras actividades acaba por encontrar

mais dificuldades na manutenção da estabilidade dos rendimentos, no desenvolvimento das redes de *marketing* apropriadas, e no estabelecimento da medida de autonomia empresarial nas suas relações com os maiores fornecedores e grossistas. No último caso, enquanto que a capacidade de gerar valor acrescentado pode, em princípio ser maior, a capacidade de o reter pode ser indeterminada pela distribuição assimétrica do poder económico entre as partes intervenientes na produção e comercialização.

3.3.2. INVESTIDORES

Ainda segundo os mesmos investigadores, nos últimos anos, a agricultura forçada na região de Trás-os-Montes e Alto Douro expandiu-se de forma muito rápida. O investimento atingiu o ponto mais alto em 1994. No período de 1990 a 1995, a média de investimento, por projecto, rondou os 10500×10^3 esc. mas, em 1994, excedeu os 12600×10^3 esc. O processo começou nos centros urbanos de Vila Real e Lamego e só mais tarde se espalhou a Chaves. Aliás, este tornou-se o eixo que constitui o principal pólo de desenvolvimento da actividade na região. A velocidade de cruzeiro ocorre, em média, quando se realiza um volume de vendas de 4500×10^3 esc., ou seja, 70% do total de vendas previstas no projecto de investimento. A taxa de retorno, para os floricultores especializados cifrou-se entre os 33 e 37 pontos percentuais.

43% dos projectos de investimento foram apresentados por promotores do sexo feminino que planearam investir cerca de 12% menos que os investidores do sexo masculino. 80% dos investidores tinham menos de 35 anos de idade e, em média, tinham 31 anos. De salientar que a maior diferença de idades entre os dois sexos acontece para os designados minimalistas, ou seja, aqueles em que as vendas provenientes da floricultura não são significativas, quando comparadas com as vendas

totais dessas mesmas explorações. Neste caso, a média de idades situou-se em 37,7 e 30,5 anos para os indivíduos do sexo masculino e feminino, respectivamente.

Em geral, os investidores tinham poucas habilitações literárias já que 60 e 45%, respectivamente, de indivíduos do sexo masculino e feminino tinham apenas 6 anos de escolaridade. Enquanto que apenas um terço tinha ido mais além da escolaridade obrigatória, os indivíduos do sexo feminino tinham, geralmente, mais habilitações que os do sexo oposto.

Mais de 33% das explorações agrícolas tinham menos de 1 ha, quase 50% tinha entre 1 e 5 ha, e 20% tinha mais de 5 ha. A forma de exploração predominante era o arrendamento a familiares (66%), verificando-se que apenas 25% eram donos da terra na qual o projecto de agricultura forçada iria funcionar. Apenas 20% tinham algum equipamento com valor significativo e 25% estavam preparados para fazer os seus projectos sem a ajuda de um consultor externo, sendo apenas três projectistas responsáveis por 33% dos projectos de investimento remanescentes.

3.3.3. CLASSES DE INVESTIDORES

Para Gerry e Koehnen (1997), os investidores de média escala, isto é, aqueles cujo investimento se situou entre 5001 e 15000 x 10³ esc., representam 63% dos investidores. Os pequenos investidores eram agricultores velhos enquanto que os grandes investidores eram jovens. Quer uns quer outros eram, predominantemente, do sexo masculino. Os investidores médios eram jovens e não havia um sexo predominante. A maioria dos grandes investidores tinham um grau de habilitações elevado enquanto que os médios e pequenos investidores reflectiam o baixo nível de

Fernandes, A., 1999, *Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro*, UBI.

habilitações do sector agrícola, em particular, e dos empresários portugueses, em geral. O eixo Chaves – Vila Real atraiu investimentos de todos os escalões, Lamego atraiu mais investimentos de média dimensão e Mirandela atraiu os de maior dimensão.

A dimensão média das explorações era de 1,7 ha (INE, 1995). Para Gerry e Koehnen (1997), a dimensão média das explorações que recorreram a subsídios ao investimento não diferia de forma significativa do valor referido, sendo ligeiramente superior - 2 ha. A forma jurídica predominante é a exploração por conta própria, verificando-se mais ou menos a mesma proporção para cada escalão de investimento. Por outro lado, à medida que a dimensão do investimento aumenta, aumenta também o número de primeiras instalações. Enquanto que 1/3 dos pequenos investidores tinha experiência anterior na agricultura, os projectos à 1ª instalação constituíam mais de ¾ dos médios investidores e quase 90% dos grandes investidores. Os pequenos investidores tinham mais equipamentos que as outras categorias, provavelmente, como resultado da sua maior idade e da sua maior diversificação da produção. 25% dos grandes e médios investidores elaborou o seu próprio projecto, tendo 50% dos pequenos investidores recorrido à assistência técnica de projectistas.

3.3.4. CATEGORIAS DE INVESTIDORES

Segundo Gerry e Koehnen (1997), 79% dos floricultores eram especialistas²⁰, 14% são diversificadores²¹ e 7% são minimalistas²², ou seja, 95, 68 e 18% das vendas provinham da floricultura, respectivamente.

²⁰ A venda de produtos da floricultura representa mais de 75% das vendas totais. (INE, 1992)

²¹ A venda de produtos da floricultura situa-se entre os 25% a 75%. (INE, 1992)

²² A venda de produtos da floricultura corresponde a menos de 25%. (INE, 1992)

Para Gerry e Koehnen (1997), metade dos planos de melhoria diziam respeito a especialistas em estufas, muitos dos quais exclusivamente em floricultura. Destes, quase metade eram do sexo feminino, representando um terço dos diversificadores e minimalistas. Os minimalistas tendiam a ser mais velhos que a média registada para o investidor. Para além disso, a idade dos investidores femininos, nesta categoria, divergia significativamente dos seus parceiros do sexo oposto (mais de 32 e quase 38, respectivamente). No caso das outras duas categorias, os indivíduos do sexo masculino e feminino tendiam a ter quase a mesma idade. Para os especialistas e minimalistas, o investimento atingiu o máximo em 1994. Em contraste, o investimento dos diversificadores manteve-se constante durante o período em estudo. Os especialistas e diversificadores situavam-se, predominantemente, no eixo Chaves – Vila Real, encontrando-se também cerca de Lamego e Mirandela. Os minimalistas estavam dispersos, concentrando-se alguns perto de Vila Real e Mirandela. A média de investimento era mais ou menos igual para cada uma das categorias. No entanto, os pequenos investidores eram pouco numerosos entre os diversificadores, sendo os minimalistas uma minoria dos grandes investidores.

Os diversificadores esperavam obter uma média de vendas inferior às outras duas categorias (5141×10^3 esc. contra 6749 e 6348 para os especialistas e minimalistas, respectivamente). Verificou-se que a disponibilidade de capital era maior para os diversificadores do que para as outras categorias, tendo-se detectado que nestas já existiam equipamentos antes do investimento. Constatou-se também que havia mais investimentos à 1ª instalação entre os especialistas, poucos entre os minimalistas e, que os diversificadores reflectiam a situação média. A proporção de diversificadores que recorreu ao uso de consultores para a elaboração do projecto de investimento foi menor

do que aquela registada para as outras duas categorias. Em média, os minimalistas detinham maior área (quase 5 ha), sendo o dobro da registada para os diversificadores e o quántuplo da verificada para os especialistas. Quando comparado com a média, poucos especialistas e muitos minimalistas detinham a posse da terra, na qual o projecto iria ser implantado. Os diversificadores reflectiam a posição média.

3.3.5. TIPO DE AGRICULTORES

Ainda segundo Gerry e Koehnen (1997), em geral, os agricultores já estabelecidos investiram menos, mais cedo e de forma constante no período de 1990 a 1995. Destes, 25% dos projectos de investimento integravam-se na classe de investimento denominada de pequena dimensão (menos de 5000×10^3 esc.), sendo uma percentagem igual considerados de grande dimensão (mais de 10000×10^3 esc.). O investimento acontecia de forma concentrada em Vila Real e Lamego, embora também se encontrassem agricultores já estabelecidos em Chaves e Mirandela. Embora, em média, a previsão de vendas totais não diferisse entre agricultores já estabelecidos e de 1ª instalação, a velocidade cruzeiro dos produtos de estufa era de apenas de $\frac{3}{4}$ do previsto pelos agricultores que se instalavam pela primeira vez. Retornos maiores eram esperados, o que reflectia a predominância de diversificadores entre os empresários com mais experiência.

Os empresários já estabelecidos eram predominantemente do sexo masculino, verificando-se uma situação de igualdade entre os empresários com menos experiência. Tendiam a ser mais velhos e detentores de um baixo nível educacional, embora a dimensão da exploração fosse ligeiramente maior e mais detivessem a posse da terra quando comparados com os negócios de 1ª instalação.

A proporção de especialistas, de diversificadores e minimalistas entre os agricultores já estabelecidos era igual, verificando-se, para os negócios de 1ª instalação, que $\frac{1}{2}$ eram especialistas e $\frac{1}{4}$ diversificadores. Metade tinham já alguns equipamentos, normalmente de pequeno valor, em contraste com os agricultores inexperientes, entre os quais apenas 10% tinha qualquer tipo de maquinaria agrícola. Por fim, o recurso a projectistas aconteceu bastante mais vezes no caso dos negócios de 1ª instalação que nas empresas já estabelecidas.

A imagem da agricultura transmontana feita no capítulo II, recorrendo à análise externa, parece provar a existência de ameaças de várias ordens à agricultura transmontana e, por conseguinte, à floricultura. No entanto, no capítulo III, através da análise externa (floricultura europeia e portuguesa) e da análise interna (floricultura transmontana), conclui-se que a floricultura surge como uma actividade que, rompendo com os sistemas tradicionais de agricultura, tem o seu lugar da agricultura regional. De facto, os floricultores detêm mais habilitações literárias e são mais jovens que os restantes agricultores o que poderá justificar o facto de terem enveredado por uma actividade inovadora com as vantagens e inconvenientes daí resultantes. O facto das explorações florícolas serem de reduzida dimensão poderá não ter a ver apenas com a estrutura fundiária da região, mas também com o clima rigoroso. Por isso, a floricultura tem de ser feita em abrigo, o que implica o recurso a estufas, constituindo estas um grande investimento, sendo por isso, em certa medida, impraticável a existência de explorações florícolas com grandes áreas. De notar, neste contexto, que a existência de solos de qualidade em pequena quantidade não parece relevante para explicar a pequena dimensão das explorações.

A aplicação de direitos aduaneiros preferenciais com alguns países terceiros surge como uma ameaça, tendo os floricultores europeus e, em particular, os portugueses de se tornarem mais competitivos de forma a aumentarem as exportações e diminuírem as importações, no sentido de se conseguir o tão desejado equilíbrio da balança comercial. Algumas oportunidades foram também identificadas, por exemplo, os incentivos ao investimento, as margens brutas *standard* elevadas (GPPAA, 1999) e as perspectivas de um aumento do consumo interno. Estas, devidamente aproveitadas poderão justificar a grande expansão da actividade na região.

Por fim, importa agora referir alguns pontos fracos a ultrapassar, tais como: falta de qualidade, falta de capacidade organizativa necessária a uma boa produção e comercialização e, em especial, a inexistência de infra-estruturas de comercialização. Apesar disso, a floricultura surge como uma actividade de elevado potencial já que estes pontos fracos são passíveis de serem eliminados através do associativismo dos produtores. A dificuldade está em contrariar um dos valores que é tão caro às culturas ocidentais – o individualismo.

Após, a análise SWOT realizada nos capítulos II e III, nos quais se privilegiou uma abordagem teórica sobre a investigação empírica, cabe agora ao capítulo IV preparar essa mesma investigação, pelo que, numa primeira fase, são descritos os métodos e técnicas de investigação a usar e, numa segunda fase, se explica a forma como se procedeu à elaboração do questionário a administrar directamente aos floricultores e, se justifica a formulação das questões, bem como os conceitos que lhes estão subjacentes.

CAPITULO IV – METODOLOGIA

No seguimento daquilo que foi dito no final do capítulo anterior, este capítulo trata da metodologia usada na investigação empírica e encontra-se organizado em dois pontos. O primeiro diz respeito à investigação e análise, no qual serão abordados os métodos e técnicas de recolha de informação disponíveis, justificando-se a opção pelo método da inquirição ou análise extensiva; a opção pela técnica do questionário a administrar directamente, isto é, a entrevista; e a opção pela amostragem aleatória. No segundo ponto, faz-se uma descrição do guião da entrevista, abordando, por isso, alguns aspectos que permitam verificar o estado da floricultura transmontana, tais como: o floricultor, as explorações, as instalações, a produção, o *marketing* e vendas, o investimento e seu financiamento e a competitividade. Para cada um dos aspectos, atrás referidos, são mencionadas as perguntas a efectuar aos floricultores e os conceitos subjacentes a essas mesmas perguntas. Relativamente a estes últimos, optou-se por utilizar os que apresentam maior relevância e actualidade para as questões em causa.

4.1. INVESTIGAÇÃO E ANÁLISE

Para Fernandes (1994), os domínios científicos sobre os quais incide a investigação são multivariados. Assim, a investigação e análise não se limitam a uma única perspectiva básica, mas sim à adopção de diferentes estratégias conforme os fenómenos escolhidos para objecto de estudo e as correntes predominantes no domínio científico. Por isso, os trabalhos podem ser influenciados pelas seguintes perspectivas básicas:

- tendências individuais - neste caso, a estratégia de investigação e análise consiste em averiguar a posição do indivíduo face aos problemas do domínio

científico sobre o qual incide o estudo, e em explicar e prever a sua intervenção e as suas decisões a partir dessa averiguação;

- racionalista. - esta perspectiva assenta no princípio básico de que os processos de acção se traduzem em decisões com vista a obter determinados resultados numa conjuntura concreta, está por isso subjacente aos estudos sobre os processos de formação das decisões e aos estudos estratégicos;
- funcionalista. - radica no conceito biológico que se chama função e cuja crença é de que, a sociedade global sendo formada por elementos interdependentes, estes desempenham funções correspondentes às necessidades fundamentais do grupo; e,
- sistémica. - traduz-se numa tentativa de síntese de todas as outras perspectivas. Baseia-se na crença de que toda a acção humana apresenta características de um sistema, isto é, que se move numa organização de relações de interacção entre o agente e a situação na qual se encontra.

Ainda segundo o mesmo investigador, qualquer que seja a perspectiva adoptada, a pesquisa e análise dos fenómenos inerentes à problemática escolhida pode implicar o recurso a métodos e técnicas de investigação comuns a várias ciências, sobretudo às ciências sociais que são, por natureza, indutivas pois resultam dos factos. Por isso, a recolha de informação, a observação, a análise e sistematização são tarefas do seu método. Essas tarefas devem obedecer a três princípios básicos no pensamento científico:

- princípio da objectividade - permite compreender que na realidade as coisas não são como nos aparecem;
- princípio da inteligibilidade - mostra que a realidade é inteligível, que

existem relações determinadas entre os factos; e,

- princípio da racionalidade - traduz a ideia de que é possível exprimir num discurso coerente as relações existentes entre os factos.

Os métodos e as técnicas deverão adequar-se aos objectivos da investigação, devendo para isso, serem escolhidos aqueles que melhor ajudem a explicar a realidade que constitui o objecto de estudo.

4.1.1. MÉTODOS

Para Kotler e Armstrong (1991), a recolha de dados primários pode ser efectuada por três procedimentos lógicos de investigação empírica:

- observação, análise intensiva ou estudo de casos - este método é considerado ideal para estudar fenómenos através das manifestações comportamentais (Azevedo e Azevedo, 1994) e, por isso, para Kotler e Armstrong (1991) é o mais adequado para a pesquisa exploratória. Segundo estes, consiste na recolha de informação por observação de pessoas, acções e situações de interesse para o estudo em causa. Para Azevedo e Azevedo (1994), a observação pode ser participada quando o sujeito da observação sabe que está a ser observado, ou não participada quando há um desconhecimento desse facto;
- experimentação - este é o método mais adequado quando se pretende explicar as relações causa/efeito, (Kotler e Armstrong, 1991). Este método é de difícil aplicação ao estudo das ciências sociais na medida em que as técnicas usadas no âmbito deste método implicam o uso de escalas espaciais limitadas e dimensões temporárias limitadas (Azevedo e Azevedo, 1994); e,

- inquirição, de medida ou análise extensiva - recorrendo a este método, podem-se efectuar estudos a populações de grande dimensão através de perguntas indirectas ou directas com o objectivo de se obterem respostas que possam ser analisadas quantitativamente (Kotler e Armstrong, 1991). Na impossibilidade de analisar toda a população, analisa-se uma amostra considerada representativa de forma a se poderem generalizar os resultados ao universo. Este método é o mais frequentemente utilizado, uma vez que certos dados não são acessíveis à observação, apresentando a vantagem de poder fornecer informações com maior rapidez e menor custo.

Dado o exposto, pode-se dizer que todos os métodos apresentam vantagens e desvantagens, havendo alguma complementaridade entre eles, pelo que poderão ser todos usados, caso os objectivos do estudo o justifiquem. Neste estudo específico, optou-se pela fundamentação teórica, ou seja, nos capítulos relativos à caracterização da região e da floricultura usou-se o método da observação documental indirecta uma vez que foram consultados documentos que, embora não tenham relação directa com os fenómenos, são susceptíveis de fornecer indicações ou de permitir situar melhor os fenómenos estudados (Fernandes, 1994). Para a realização do estudo empírico, optou-se pelo método da inquirição, de medida ou de análise extensiva por ser aquele que melhor serve os objectivos deste estudo já que permite a análise de uma amostra representativa do universo dos floricultores da região agrária de Trás-os-Montes e Alto Douro, que se estima, segundo dados do IFADAP (1996) em 141 agricultores. Interessa, por isso, explicitar de seguida as técnicas disponíveis no âmbito deste método.

4.1.2. TÉCNICAS

Para Iman e Conover (1983) e Neter e outros (1982), as técnicas de inquirição podem apresentar-se, quanto à forma de contacto, sob a forma de:

- questionários que são enviados pelo correio e que permitem uma grande cobertura da população a ser inquirida, não havendo, no entanto, qualquer interacção pessoal com o entrevistador pelo que deverá ser feito grande esforço no arranjo gráfico do questionário, na clareza e exactidão das perguntas que podem ser abertas ou fechadas (Azevedo e Azevedo, 1994); e,
- entrevista, quando se pretende recolher a opinião do sujeito de investigação, ocorrendo interacção entre entrevistador e entrevistado pelo que se torna necessário observar certos aspectos comportamentais por parte do investigador (Azevedo e Azevedo, 1994).

Para Quivy e Campenhoudt (1992) e Kotler e Armstrong (1991), o questionário é uma técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito aos inquiridos, tendo por objectivo o conhecimento de opiniões, crenças, valores, interesses, comportamentos, entre outros. É especialmente adequado para casos em que é necessário interrogar um grande número de pessoas e em que se coloca o problema da representatividade. As vantagens que lhe estão associadas são:

- permitir recolher grande quantidade de informação;
- baixar o custo por entrevistado;
- maior credibilidade da informação;
- garantir o anonimato das respostas;

- não expor os entrevistados à influência de opiniões do entrevistador;
- permitir quantificar uma multiplicidade de dados; e,
- proceder a inúmeras análises de correlação.

No entanto, este método é limitado por:

- reduzir a taxa média de resposta;
- implicar alguma demora na devolução dos inquiridos, por parte dos inquiridos;
- excluir as pessoas que não sabem ler e escrever;
- existir pouco controlo sobre a amostra;
- não oferecer garantia de que venha devidamente preenchido;
- permitir a superficialidade das respostas já que muitas vezes as respostas são dadas sem que haja uma compreensão da pergunta;
- elevar os custos de tratamento dos dados, consoante a dimensão da população inquirida;
- individualizar os inquiridos (considerá-los independentemente das suas redes de relações sociais); e,
- interpretar de forma diferente os itens consoante os sujeitos pesquisados.

A técnica do questionário tem como método complementar a análise estatística dos dados pois os dados recolhidos podem ser úteis no âmbito de um tratamento quantitativo.

A entrevista é uma técnica directa de investigação que consiste numa conversa intencional, planeada, entre duas partes, em que uma delas procura obter informação e a

outra se apresenta como fonte dessa mesma informação. A entrevista, nas suas diferentes formas, distingue-se pela aplicação de processos fundamentais de comunicação e interacção humana. Esses processos, se correctamente utilizados, permitem retirar ao investigador informações e elementos muito ricos das suas entrevistas. (Amaral e outros, 1981). De facto, segundo alguns modelos de comunicação²³, a transmissão está sujeita a um conjunto de interferências que os investigadores denominam ruído e surge como algo que pode modificar o conteúdo ou a interpretação da mensagem.

Torna-se necessária, não só como meio para a observação directa, mas também para constatar factos, que variam de indivíduo para indivíduo e de circunstância para circunstância. Durante a observação, podem ser verificados: a aparência, comportamento e atitudes da pessoa entrevistada, tomando-se, assim conhecimento das suas próprias opiniões e pontos de vista, o que poderá definir, com uma certa fidelidade, o mundo em que ela vive e a sua relação com as pessoas com quem contacta. É assim, uma forma de recolher informação que permite captar a opinião do sujeito da investigação sobre o objecto do estudo.

Para Kotler e Armstrong (1991), a entrevista apresenta como vantagens:

- recolher rapidamente a informação pois pode ser feita até por telefone;
- permitir situar o problema numa fase inicial do projecto;
- obter informação detalhada com respostas mais completas já que o entrevistador pode esclarecer as questões que suscitam maiores dúvidas;

²³ Modelo de Shannon e Weaver, Modelo de Gerbner, e Modelo de Lasswell citados em Fiske (1993), e o Modelo de Schramm citado em Soldow e Thomas (1990)
Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

- permitir alargar o grau de profundidade dos elementos da análise recolhidos;
- permitir recolher os testemunhos e interpretações dos interlocutores, respeitando os próprios quadros de referências; e,
- recolher maior número de respostas.

Ainda segundo os mesmos investigadores, como desvantagens, a entrevista exige:

- maior domínio, pelo entrevistador, do assunto a ser investigado (para permitir manter a conversação);
- um relativo conhecimento geral da área de actividade dos entrevistados e um à vontade no contacto directo;
- a presença do entrevistador, o que aumenta o risco de distorção das respostas, pelo facto deste poder influenciar os entrevistados;
- grande volume de dados e problemas no seu registo e transcrição; e,
- mais recursos financeiros, especialmente quando se trata de projectos desenvolvidos por um investigador independente.

Ao contrário do inquérito por questionário, os métodos de entrevista caracterizam-se por um contacto directo entre o investigador e os seus interlocutores e por uma fraca directividade por parte daquele. (Quivy e Campenhoudt, 1992).

A entrevista varia quanto ao grau de estruturação e, segundo Azevedo e Azevedo (1994) e Patton (1992), pode ser classificada da seguinte em:

- estruturada ou fechada formal - constituída por um conjunto de questões formuladas e ordenadas antecipadamente, conduz a pessoa inquirida a escolher, de entre uma série de hipóteses previamente estabelecidas, a

situação que melhor exprime a sua realidade (Ghiglione e Matalon, 1992). O investigador já tem uma ideia exacta dos dados que quer obter, mas não tem liberdade para modificar ou alterar o questionário previamente fixado e normalizado;

- estruturada de fim aberto - este tipo é muito mais flexível e aberto, constituída por questões que serão exploradas durante a entrevista. O entrevistado é livre na construção da sua resposta;
- semi-estruturada - constituída por uma junção de perguntas abertas e fechadas. As questões não estruturadas ou abertas vão dar dimensão e significado às questões mais estruturadas; e,
- não estruturada ou informal - baseada num diálogo estabelecido, tendo em vista um dado objectivo. Não há questões previamente fixadas e ordenadas, o que confere liberdade ao desenvolvimento do tema por parte do entrevistado (Ghiglione e Matalon, 1992).

Para Azevedo e Azevedo (1994) e Grawitz (1976), as perguntas usadas numa e noutra técnica podem ser de dois tipos, segundo a possibilidade e liberdade de resposta: fechadas e/ou abertas. Nas questões abertas o inquirido é livre de responder como desejar, tanto do ponto de vista do conteúdo como da forma da resposta, expressando a sua opinião dentro do âmbito da pergunta. Como tal, são mais úteis em pesquisas exploratórias na medida em que originam respostas de difícil classificação e codificação para posterior tratamento estatístico (Kotler e Armstrog, 1991).

As questões fechadas são redigidas de forma a que o entrevistado possa escolher dentro de um número limitado de respostas. Facilitam sobremaneira quer a anotação, no acto

de inquirir, quer o posterior tratamento das respostas (Silva e Pinto, 1986). Por este facto, este tipo de pergunta assume especial interesse quando o número de questões e de questionários a efectuar é elevado (Kotler e Armstrong, 1991).

Estas duas formas de fazer perguntas implicam um tratamento diferente dos resultados. As perguntas fechadas implicam um mero registo de ocorrências das possibilidades de respostas traduzíveis em percentagens. As perguntas abertas exigem um tratamento após a recolha da informação no sentido de se analisar o conteúdo das respostas com o objectivo de se estabelecerem diferentes categorias que permitam o subsequente tratamento dos resultados. Para além destes tipos de perguntas podem ainda usar-se escalas que permitem estudar gradações nas respostas às perguntas e são normalmente usadas na avaliação de atitudes.

Para Fernandes (1994), qualquer técnica de inquirição compreende perguntas de diferentes tipos conforme as exigências dos vários temas tratados e há sempre algumas perguntas que recobrem a fim de controlar por comparação a fidelidade das respostas. Por outro lado, para além das questões abertas e fechadas existem ainda as questões semi-abertas. Este tipo de questões permite ultrapassar algumas limitações inerentes às questões fechadas, na medida em que contemplam a hipótese do inquirido se situar fora do leque das respostas propostas. No entanto, para Ghiglione e Matalon (1992), a esmagadora maioria dos indivíduos restringe-se às hipóteses de resposta previstas, mesmo que estas não correspondam exactamente à sua opinião, existindo apenas uma percentagem residual a especificar outras respostas.

No contexto deste estudo, a forma de contacto privilegiada foi o contacto pessoal através de entrevista. Optou-se pela entrevista estruturada fechada formal, que consta do Anexo III, já que apresenta as seguintes vantagens: a análise de dados é simples e rápida; as respostas podem ser directamente comparadas e facilmente agrupadas; e, muitas questões podem ser colocadas em curto espaço de tempo. De facto, segundo Quivy e Campenhoudt (1992), a entrevista estruturada permite quantificar uma multiciplidade de dados e proceder a numerosas análises de correlação, garantindo ainda uma menor probabilidade de erro já que a subjectividade do entrevistador na interpretação das respostas é quase nula. Embora apresente o inconveniente de poder tornar-se impessoal e mecânica porque os entrevistados têm que limitar as suas experiências e sentimentos aos propostos pelos investigadores, esta foi a técnica escolhida por ser aquela que melhor serve os interesses da investigação. Além disso, o uso de perguntas semi-abertas permitiu alguma liberdade de resposta aos entrevistados.

4.1.3. AMOSTRAGEM

Para Fernandes (1994), Iman e Conover (1983), Natrella (1963) e Spiegel (1978), a amostragem consiste em escolher as pessoas, empresas ou outras entidades a interrogar de forma a serem, tanto quanto possível, representativas da população a estudar. Só nesta circunstância se poderão generalizar os resultados ao universo. Por isso, Kotler e Armstrong (1991) afirmam que, no processo de amostragem, se deve começar por estabelecer a unidade de amostragem²⁴, o universo e a dimensão da amostra para, de seguida, se definir o critério de escolha dos indivíduos a inquirir.

²⁴ Entende-se a unidade sobre a qual devem ser recolhidas informações (Antoine, 1992).

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

As bases ou sistemas de referência²⁵ a que se pode recorrer para os inquéritos por amostragem, são de dois tipos principais: as de natureza cartográfica e as constituídas por listas, nas quais se fundamentam, respectivamente, as chamadas amostragem em área e amostragem por listas (Alarcão, 1964).

Segundo Fernandes (1994), Iman e Conover (1983), Natrella (1963) e Spiegel (1978) existem vários métodos de amostragem aleatória, cada um apresentando vantagens e inconvenientes em relação ao estudo a efectuar, entre eles referem-se os seguintes:

- amostragem aleatória simples ou método probabilístico - neste método cada uma das unidades de amostragem, que constituem a população, têm igual probabilidade de serem seleccionadas e, conseqüentemente, fazerem parte da amostra. O processo consiste na selecção de determinado número de unidades retiradas casualmente de todo o universo estatístico, abstraindo de qualquer conhecimento sobre este; e,
- amostragem aleatória estratificada ou método das quotas, a população é dividida em grupos, denominados estratos, compostos por indivíduos mais homogêneos em relação à característica considerada. Dentro de cada estrato é retirada uma amostra de forma aleatória, seguindo o processo descrito anteriormente.

Para a realização deste estudo optou-se pela amostragem aleatória já que os floricultores tinham igual probabilidade de serem inquiridos. Apesar de entidades como a DRATM e o IFADAP confirmarem a existência de listas de floricultores, manifestaram a impossibilidade de as fornecerem invocando sigilo profissional e bancário,

²⁵ Designações dadas ao "conjunto de elementos que define toda uma população em estudo" (Oliveira, 1962)

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

respectivamente. Nesta situação, sabendo-se a distribuição espacial das estufas, por concelho, na região de Trás-os-Montes (Anexo II), a par de fontes, como por exemplo, a lista telefónica, o anuário horto-frutícola e contactos pessoais permitiu a construção da amostra de uma forma aleatória. Assim, para a realização das entrevistas, tentou-se fazer uma cobertura geográfica o mais ampla possível, enfatizando a pesquisa nos concelhos onde, como se disse, existe um maior número de estufas. Por esse facto, várias visitas infrutíferas aconteceram, às quais será dado o devido relevo no capítulo seguinte, aquando da análise dos resultados.

Relativamente à dimensão da amostra, investigadores como Kotler e Armstrong (1991) consideram que, apesar das amostras maiores proporcionarem resultados mais credíveis, uma amostra constituída por pelo menos 1% da população se afigura como uma amostra representativa. Face ao exposto, a amostra é representativa já que é constituída por 36 floricultores espalhados por diversos concelhos da região e que representam 25,5% da população. Para além disso, também a homogeneidade da população em estudo, realçada por Gerry e Koehnen (1997), permite esperar que a amostra apresente características idênticas às do universo, sendo por isso representativa da população em estudo.

4.2. CARACTERIZAÇÃO DO ESTUDO

Como foi referido, para levar a cabo o estudo empírico, foi elaborado um guião de entrevista, do qual constam perguntas semi-abertas, com o intuito de analisar o mercado da floricultura na óptica do floricultor. Antes porém, procedeu-se à definição dos objectivos e das variáveis a estudar. Para isso, recorreu-se à pesquisa e consulta de

dados secundários acerca do objecto de estudo, tendo sido seleccionadas as variáveis consideradas mais relevantes e destas, aquelas que estivessem, simultaneamente, de acordo com os objectivos propostos.

De acordo com Kotler e Armstrong (1991), após a elaboração do questionário, foi feito um teste piloto recorrendo para o efeito a dois floricultores que foram posteriormente incluídos na amostra. Este teste é importante e deve ser levado a cabo antes de utilizar o questionário em larga escala uma vez que iniciado este processo, segundo Ghiglione e Matalon (1992), fica excluída a hipótese de alterar a estrutura ou ordem das questões, mesmo sabendo da existência de erros graves. Este teste revelou que a duração do inquérito é de 45 minutos, o que parece satisfatório tendo em conta a sua extensão e volume de informação a recolher. Para além disso, o inquérito não mostrou falhas, tendo sido detectadas algumas dificuldades pelo uso de terminologia técnica. No entanto, esta não foi razão para se efectuar qualquer alteração uma vez que o questionário será feito através do contacto directo, servindo o questionário apenas como guião, o que permite a formulação das perguntas por outras palavras.

Depois disso, desenvolve-se o trabalho de campo, em que se inquirem os floricultores para, posteriormente, se proceder à análise estatística dos dados recolhidos com vista à obtenção de resultados que permitam retirar conclusões acerca dos objectivos propostos, negando ou validando as hipóteses em estudo.

Para Kotler e Armstrong (1991), todo o questionário deve ser cuidadosamente elaborado de forma a garantir a sua objectividade, precisão e compreensão. Para isso, é conveniente evitar questões abstractas ou vagas, demasiadamente longas e com

vocabulário inabitual ou técnico. O conjunto de perguntas que constitui a entrevista (Anexo III) pode dividir-se em oito grandes grupos, a saber: o floricultor, a exploração, as instalações, a produção, o *marketing* e as vendas, o investimento, os recursos humanos e a competitividade, que passam a ser explicados nos sub-pontos seguintes.

4.2.1. FLORICULTOR, EXPLORAÇÃO E RECURSOS HUMANOS

Na fase inicial do questionário, fazem-se perguntas sobre factos que possam ser respondidos sem que o inquirido se sinta demasiado comprometido (Fernandes, 1994). Por isso, no grupo de perguntas relativo ao floricultor, incluem-se perguntas que permitem apreender o perfil do agricultor que se dedica total ou parcialmente à floricultura. Para isso, solicitam-se dados gerais tais como: o nome, a morada, o concelho, o telefone e o código postal. De acordo com Azevedo e Azevedo (1994), neste grupo de perguntas salvaguarda-se a possibilidade do inquirido manter a sua identidade anónima. De seguida, procura-se obter informação acerca de algumas características do floricultor, tais como: o sexo, a idade, a formação, o nível de instrução, o tipo de agricultor e a forma de exploração. Sempre que a exploração empregue mão-de-obra permanente são, de igual modo, recolhidos dados acerca das características do trabalho assalariado.

O estudo dos dados recolhidos acerca do sexo dos floricultores permitirá a comparação com os registados por Gerry e Koehnen (1997). Nesse estudo concluiu-se que 43% dos floricultores eram do sexo feminino e 57% eram do sexo masculino, podendo esses resultados não reflectir a realidade por, porventura, os indivíduos do sexo feminino surgirem como promotores de investimentos na floricultura apenas porque os seus maridos estão impossibilitados de o fazer.

Com o estudo dos escalões etários usados pretende-se comparar a idade do floricultor:

- com a população da região em estudo, referida no capítulo II, e verificar se os floricultores registam a mesma tendência detectada para a população que denotava algum envelhecimento; e,
- com os escalões etários do floricultor registados por Gerry e Koehnen (1997) de modo a verificar se os agricultores que se dedicam à floricultura são jovens agricultores²⁶ ou não.

No que diz respeito ao binómio educação/formação, esta última assume particular importância na resolução de necessidades inerentes às diferentes actividades económicas. Segundo Rodrigues (1987), torna-se evidente o papel decisivo que o sistema de ensino-formação pode desempenhar, no sentido de se irem superando estes problemas. Como forma de resolução deste problema torna-se indispensável, em situações de reestruturação e modernização, assegurar uma adequada arbitragem entre o papel da escola e a iniciativa das empresas. Assim, enquanto as competências fornecidas pelos sistemas de educação base se referem a valores educativos relacionados com conhecimentos relacionais (Saber) e comportamentais (Saber-estar) os sistemas de formação pretendem facultar uma base de competências com finalidade profissional (Saber fazer). Partindo da distinção entre saber, saber ser e saber-fazer, caberá às instituições de ensino desenvolver, sobretudo, as duas primeiras capacidades, e às instituições de formação desenvolver, sobretudo, o saber-fazer. No entanto, para Drucker (1992), convém salientar que nalguns casos as fronteiras entre a formação e educação tendem a desaparecer, pois verifica-se uma interpenetração progressiva dos dois domínios. A escola tem sido, tradicionalmente o lugar onde se estuda, e o emprego

²⁶ Agricultores com idade compreendida entre 18 e 40 anos (Ministério da Agricultura, 1995).
Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

o sítio onde se trabalha, mas esta fronteira vai-se esbatendo progressivamente e este passará a ser o local onde os adultos continuam a aprender, embora trabalhem a tempo inteiro. É pois, no contexto da problemática do binómio educação/formação, que se desenvolvem as perguntas relativas à formação, que pode ser de dois tipos: formal ou informal, conforme tenha um carácter oficial conferido por algum tipo de certificação, ou tenha resultado da experiência adquirida ao longo da vida, e para a qual, como é óbvio, não existe nenhum tipo de certificação.

Campos (1987) afirma que a formação escolar é produtora de saberes que estruturam a capacidade da população activa, e na qual o sistema de ensino, nomeadamente, nos níveis básico, secundário e superior, tem um papel chave. Assim, o ensino básico tem como um dos seus objectivos proporcionar a aquisição de conhecimentos basilares que permitam o prosseguimento de estudos ou a inserção do aluno em esquemas de formação profissional, bem como facilitar a aquisição e o desenvolvimento de métodos e instrumentos de trabalho pessoal e em grupo, valorizando a dimensão humana do trabalho.

Ao ensino básico segue-se o ensino secundário, salientando-se como um dos objectivos principais a orientação e formação profissional dos jovens, através de preparação técnica e tecnológica, com vista à entrada no mundo do trabalho. Os planos curriculares do ensino secundário têm uma estrutura de âmbito nacional, podendo as suas componentes apresentar características de índole regional e local, justificadas pelas condições socio-económicas e pelas necessidades em pessoal qualificado.

Também o ensino superior tem por finalidade preparar para a vida activa. É objectivo deste nível de ensino, que se desenvolve em Institutos Politécnicos ou Universidades, formar diplomados nas diferentes áreas de conhecimento, aptos para a inserção no mercado de trabalho, e colaborar na sua formação contínua.

As perguntas acerca do tipo de agricultor pretendem dar a conhecer a natureza jurídica do agricultor que pode ser: individual ou associado, podendo neste último caso apresentar-se sob a forma de sociedade em nome colectivo, sociedades por quotas, sociedades anónimas (Costa, 1990), agrupamentos de produtores e cooperativas (Cunha, 1990). Ainda neste âmbito, o agricultor pode exercer a sua actividade a tempo parcial ou a título principal (Ministério da Agricultura, 1995). Assim, será agricultor a título principal quando cumpre os requisitos que a seguir se enunciam, sendo agricultor a tempo parcial se não os cumprir:

- ser pessoa singular, sendo o rendimento proveniente da exploração agrícola igual ou superior a 50% do seu rendimento global e dedicar mais de 50% do seu tempo total de trabalho à mesma exploração; e,
- ser pessoa colectiva e que, nos termos do respectivo estatuto, tem exclusivamente por objecto a actividade agrícola e cujos administradores ou gerentes, obrigatoriamente pessoas singulares e sócios da pessoa colectiva, dediquem mais de 50% do seu tempo total de trabalho à exploração onde exercem a actividade agrícola, dela auferindo, no mínimo 50% do seu rendimento global e desde que detenham no seu conjunto, pelo menos, 10% do seu capital.

Por fim, ainda segundo o Ministério da Agricultura (1995), quanto à forma de exploração, a empresa pode ser do tipo familiar ou do tipo patronal consoante reuna as seguintes condições ou não, respectivamente:

- o agregado familiar do agricultor garante, pelo menos, 50% das necessidades de mão-de-obra da exploração, dela auferindo, no mínimo, 50% do seu rendimento global; e,
- as necessidades de mão de obra não excedam 2 Unidades Homem Trabalho (UHT²⁷).

Para o INE (1992), as empresas agrícolas podem ser exploradas por conta própria ou por arrendamento quando é levada em conta a relação existente entre o proprietário da superfície de exploração e o responsável económico e jurídico da mesma (produtor), que dela tem fruição.

No que diz respeito à exploração, as perguntas têm como objectivo caracterizar as explorações que se dedicam à floricultura, quanto aos factores de produção: trabalho, terra e capital²⁸ (Barros e Estácio 1972). Para caracterizar as explorações quanto ao trabalho, Avillez e outros (1988), usam a seguinte classificação:

- em função da natureza das tarefas executadas, pode ser directivo ou executivo;
- quanto à sua origem, o trabalho pode ser familiar ou assalariado; e,
- no que se refere ao tempo de permanência na exploração, pode ser temporário (eventual) ou permanente.

²⁷ Uma UHT corresponde a 240 dias Homem (dH) por ano e a 1920 horas/ano, considerando o dia de trabalho de 8 horas.

²⁸ O factor capital não é desenvolvido no grupo dedicado à exploração já que é tratado no grupo referente ao investimento /financiamento.

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

Assim, para caracterizar a exploração quanto à mão-de-obra, solicita-se o número de UHT's, respeitando a classificação referida. Por facilidade de comunicação, esta pergunta poderia também ser colocada tomando por unidade o dia.

Para se tecerem considerações sobre o factor terra, fazem-se perguntas sobre a dimensão da exploração, número de parcelas, distribuição da superfície total, área de regadio e número de tractores recorrendo aos critérios usados pelo INE. Assim, a dimensão, medida em hectares deve ser registada através de uma cruz na quadrícula correspondente à classe de área na qual a exploração inquirida se encaixa. Em relação ao número de blocos o procedimento é análogo, colocando-se uma cruz conforme o número de parcelas da exploração, podendo-se concluir sobre a fragmentação da exploração.

Com as perguntas sobre a distribuição da superfície total da exploração pretende-se saber que áreas estão afectas a quê, devendo-se fazer esse registo em hectares. A classificação usada corresponde à do INE, como se pode ver a seguir.



O mesmo se passa em relação à área sujeita a regadio, pretendo-se neste caso, tal como no anterior, verificar até que ponto os sistemas de agricultura tradicionais continuam ou não a ser desenvolvidos por aqueles que se dedicam a uma actividade inovadora como a floricultura. A pergunta referente ao número de tractores, pretende por comparação com a agricultura regional e nacional, analisar o grau de mecanização destas explorações, medido pelo rácio: número de tractores/100 ha de SAU.

4.2.2. INSTALAÇÕES

Antes de mais, de acordo com o IEADR (1995), interessa saber se a floricultura é desenvolvida ao ar livre, em estufa ou em abrigo de sombra. Tendo em conta o clima desfavorável a esta actividade, será de pressupor que a maioria dos floricultores recorra ao uso de estufas já que esta é uma instalação que permite controlar artificialmente alguns factores climáticos. Nesta linha, segundo Matallana e Montero (1995), as estufas poderão ser climatizadas ou não, isto é, poderão ter equipamentos de aquecimento, refrigeração, ventilação natural, ventilação forçada, humidificação, entre outras. Não dispondo de qualquer destes equipamentos, a estufa diz-se não climatizada servindo apenas para criar o denominado efeito de estufa. No questionário, solicita-se também, a identificação de vantagens e desvantagens deste tipo de instalações. De seguida pede-se que, numa escala de 1 (nada importante) a 6 (muito importante), o floricultor classifique a importância de alguns factores a ter em consideração aquando da tomada de decisão relativamente à localização da estufa. Para o efeito, consideraram-se os factores mencionados na pergunta 3.1.4. do questionário em anexo, factores esses referidos por Cermeño (1990).

Outra questão pertinente, quer para Matallana e Montero (1995), quer para Cermeño (1990) é a orientação da estufa. Foram considerados alguns factores climatéricos, tais como o vento, a temperatura e a luminosidade, com o objectivo de se poder verificar, segundo a opinião dos floricultores, qual ou quais apresentam maior relevância neste contexto. Para além disso, segundo os mesmos investigadores interessa saber quais os materiais usados na estrutura da estufa (madeira, ferro ou betão) e na sua cobertura (vidro, polietileno ou plástico), sendo esta última tratada com alguma ênfase por Semedo (1973).

Para além dos investigadores já mencionados, também Alpi e Tognoni (1978) fazem referência aos diferentes tipos de estufa existentes. Neste contexto, interessa saber qual será aquele que predomina na região. Que razões terão estado subjacentes à tomada de decisão sobre esta questão? Algumas razões foram sugeridas de forma a poderem ser classificadas numa escala de 1 a 6. São elas: resistência aos factores climatéricos, mecanização fácil, ventilação fácil, economia de custos e estanqueidade à chuva.

Como se viu, inquiriu-se acerca da localização da estufa que, no caso de floricultores especialistas, poderá coincidir com a exploração. No caso dos diversificadores e minimalistas, a exploração poderá dedicar-se a outras actividades, não havendo coincidência entre a estufa e a exploração. Assim, para salvaguardar estes casos interessa inquirir acerca da localização da exploração, tendo sido considerados: os custos de transporte, a perecibilidade das matérias-primas e do produto final, a oferta da mão-de-obra, a disponibilidade de infra-estruturas e efeitos sobre o desenvolvimento sócio-económico (criação de riqueza e postos de trabalho).

4.2.3. PRODUÇÃO

Relativamente a esta questão, começa-se por tentar saber a importância que os principais produtos da floricultura, referidos pelo IMAIAA (1994, 1995, 1996) e GPPAA, (1997b) e citados no capítulo III, têm para os floricultores da região. No que diz respeito às flores e bolbos, tenta-se perceber a importância relativa da produção das principais flores e bolbos, respectivamente.

Depois de se saber quais os produtos produzidos, interessa saber que matérias-primas são usadas na produção. Mais uma vez, são consideradas as matérias-primas que apresentaram maior relevância aquando da caracterização da floricultura, no capítulo III. Para além disso, importa inquirir acerca dos mercados nos quais o floricultor se aprovisiona e, no caso de se abastecer em vários, qual a importância de cada um deles. Para isso, considerou-se o mercado local, regional, nacional e União Europeia. Sugerem-se alguns países da União Europeia referidos pelo IMAIAA (1994, 1995, 1996) e GPPAA, (1997b) que apresentam alguma relevância nas trocas comerciais deste tipo de matérias-primas, como a : Itália, Alemanha, Espanha e Holanda.

De seguida, e ainda no mesmo contexto, mencionam-se alguns factores que poderão influenciar a formação do preço das matérias-primas, devendo o floricultor, proceder à sua classificação através do uso da escala já referida. Assim, tem-se: as leis do mercado (oferta/procura), a intervenção do Estado através de subvenções, a estrutura dos canais (existência de maior ou menor número de níveis), os serviços logísticos como custos de transporte. Sendo assim, a quem compra? Produz as suas próprias matérias-primas, utilizando uma estratégia de integração vertical a montante, anulando a dependência de

fornecedores; faz os aprovisionamentos em mercados abastecedores; compra a
Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

armazenistas ou estabeleceu uma relação contratual com alguma empresa fornecedora de apoio técnico e logístico que, para além, disso vende matérias-primas e compra a produção?

Depois de tratada a problemática referente às matérias-primas, interessa agora passar ao estudo da produção propriamente dita. Assim, numa tentativa de perceber o grau de obsolescência dos equipamentos usados na produção pergunta-se sobre a introdução ou não de novos equipamentos nos últimos cinco anos. Solicita-se também informação acerca da estrutura de custos de forma a identificar aqueles que, segundo os floricultores, mais contribuem para o custo do produto final. Por fim, pede-se a produção em unidades físicas (pés) entre 1994 e 1998 com o objectivo de se perceberem aumentos ou diminuições da mesma verificados nesse período, bem como a sua justificação.

4.2.4. *MARKETING E VENDAS*

Este grupo de perguntas começa pela tentativa de identificação dos mercados para os quais os floricultores vendem a sua produção que podem ser: locais, regionais, nacionais, internacionais, e nestes têm especial destaque alguns dos principais parceiros comerciais da União Europeia referidos pelo IMAIAA (1994, 1995, 1996) e GPPAA, 1997b), tais como: França, Holanda, Espanha, Alemanha e Reino Unido.

Para a realização do questionário acerca desta temática consideraram-se os circuitos de comercialização referidos por Lança e outros (1986): a venda directa, a integração vertical a jusante, os mercados abastecedores, as floristas e os armazenistas. A estes acrescentou-se a possibilidade da venda ocorrer a empresas fornecedoras de apoio

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

técnico e logístico, normalmente empresas espanholas que fazem a transferência de *know-how*, vendem as matérias-primas e compram a produção aos floricultores, cabendo ao floricultor o investimento e a produção. É claro que nesta situação o risco do negócio é quase nulo já que apenas ameaças do tipo climatérico poderão comprometer o funcionamento da exploração, no entanto, a maior parte do valor acrescentado gerado pela actividade não é retido na exploração. Para além disso, a rentabilidade da exploração é seriamente comprometida pelo elevado poder negocial dos fornecedores e dos clientes, uma vez que estas empresas são, simultaneamente, fornecedores e clientes dos floricultores.

De acordo com Caldentey e outros (1987), outro aspecto importante em relação ao *marketing* e vendas, diz respeito ao número e localização dos pontos de venda com os quais a empresa decide operar. Nesta perspectiva podem-se distinguir alguns tipos de distribuição:

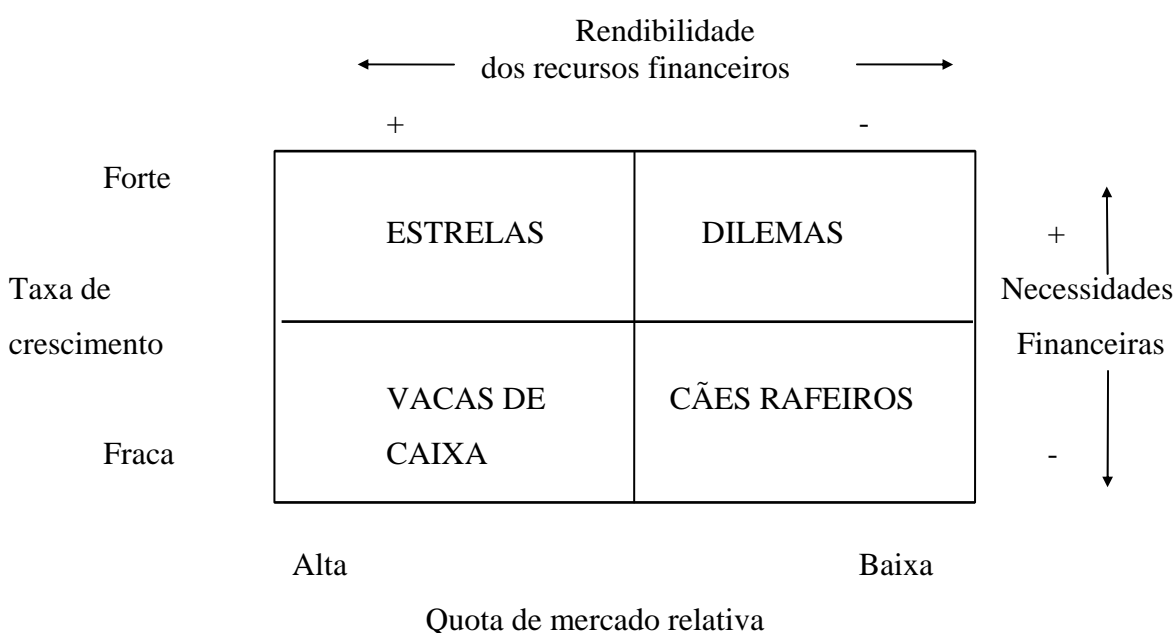
- intensiva, quando a empresa vende ou está disposta a vender o seu produto em muitos pontos ou através de muitos vendedores;
- selectiva, quando a venda se realiza só em alguns pontos concretos; e,
- exclusiva, quando se vende somente num ponto.

É por isso que esta pergunta consta do questionário, isto é, por um lado interessa saber qual o tipo de distribuição usado, por outro interessa saber qual a importância de cada um dos tipos de distribuição porque, se eventualmente, trabalharem com mais do que um mercado geográfico, poderão usar os três tipos de distribuição. É claro que o grau de importância de cada um deles estará dependente da importância desses mesmos mercados.

De seguida, mediante a apresentação de escalões de vendas definidos no estudo conduzido por Gerry e Koehnen (1997), solicita-se o valor das vendas do último ano. Desta forma, e uma vez que no estudo referido as vendas são previsionais, e neste estudo as vendas são reais, pode-se determinar a existência ou não de desvios resultantes do facto das previsões de vendas serem, eventualmente, muito optimistas por ser este o cenário que melhor serve os interesses do projecto de investimento na medida em que, desta maneira, se assegura a rentabilidade empresarial e a viabilidade financeira do projecto.

Apesar de rudimentar, a matriz BCG (Boston Consulting Group) fornece muita informação acerca da actividade. A matriz BCG é construída a partir de duas variáveis: o crescimento do mercado e a parte do mercado detida pela empresa, daí o interesse em questionar sobre estas duas variáveis. (Neves, 1997).

Figura 22 – Matriz BCG



Fonte: Dérie e outros, 1995.

De facto, o uso desta ferramenta permite, pela relação desta com o conceito de ciclo de vida do produto, verificar em que fase do ciclo de vida da actividade se situa a floricultura. Será de pressupor que esteja na fase de crescimento, uma vez que o lançamento ocorreu, segundo Gerry e Koehnen (1997) entre 1990 e 1995, sendo por isso uma estrela, como se pode ver na figura atrás. Por esse facto, a estratégia dominante é a expansão que se caracteriza pelas taxas de crescimento, quotas de mercado relativas, rendibilidades dos recursos financeiros e necessidades financeiras altas; e pelos *cash-flow* nulos.

Neste contexto, Caldentey e outros (1987), referem algumas limitações ao desenvolvimento do plano de *marketing*. Por isso, solicita-se aos floricultores que classifiquem, usando a escala anteriormente referida, a importância das limitações que se mencionam de seguida:

- pequena dimensão da empresa, a qual implica a manipulação de baixos volumes de produção e disponibilidade de poucos recursos;
- isolamento e distância aos centros de informação e decisão;
- produtos pouco diferenciados; e,
- tradicionalismo e falta de mentalidade comercial.

Uma vez que no desenvolvimento do plano, se deve dar especial relevância ao *marketing-mix* (Kotler, 1990), os floricultores são também chamados a responder acerca da importância dos seus componentes:

- produto - para Caldentey e outros (1987), nunca se poderá esquecer que o consumidor é o objectivo final do *marketing*, e que, por consequência, o produto deve ser portador de uma satisfação para aquele, quer seja

satisfazendo uma necessidade, quer satisfazendo um desejo;

- preço - para Caldentey e outros (1987), esta variável é de extrema importância já que, até à bem pouco tempo, esta era a única política comercial levada a cabo pelas empresas. Por isso, na pergunta seguinte, são também investigados os factores determinantes na formação do preço de venda;
- distribuição - dada a relevância da decisão sobre quais os caminhos a escolher para a vender dos produtos (canais de comercialização), para além de se tentar determinar a sua importância, tenta-se também identificar os diversos intervenientes no canal, bem como a sua importância relativa (pergunta 5.3) e a maior ou menor intensidade distributiva (pergunta 5.4); e,
- comunicação - esta componente do *marketing-mix* é de extraordinária importância na medida em que é através dela que a empresa estabelece contacto e informa o consumidor sobre o produto que comercializa.

.4.2.5. INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO

Tendo em conta o estudo de Gerry e Koehnen (1997) se baseia nos planos de melhoria efectuados pelos floricultores, tem especial interesse verificar se os inquiridos fizeram investimentos nos últimos 5 anos ou não. Esta informação, para além de dar conta do grau de actualização tecnológico permite o desenvolvimento da entrevista em aspectos de particular relevância neste contexto. Assim, pode-se saber, dos floricultores que fizeram algum tipo de investimento, quais são aqueles que correspondem a agricultores já estabelecidos ou que se estão a instalar pela primeira vez. Desta forma, para os primeiros, pode-se verificar se esta opção acontece no contexto de uma estratégia de

diversificação concêntrica, ou para os segundos, se terá tido origem na atractividade por Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

esta actividade agrícola específica.

De seguida, tenta-se estabelecer o grau de importância das diferentes vias que o empresário agrícola teria usado para financiar o seu projecto de investimento. No que diz respeito ao tipo de investidor e, usando a classificação de Gerry e Koehnen (1997), pretende-se saber se a componente de floricultura terá pouco impacto nas vendas (minimalista), impacto médio (diversificador) ou grande impacto (especialista).

A pergunta seguinte pretende, através de escalões, inquirir acerca do montante de investimento, permitindo assim classificar o investimento em pequeno, médio e grande e verificar se existem desvios face ao perfil definido anteriormente por Gerry e Koehnen (1997). Outra questão interessante, diz respeito à elaboração do projecto. Será que o floricultor tem capacidade e conhecimentos para elaborar o seu próprio projecto de investimento? A resposta a esta pergunta será obtida aquando da caracterização do floricultor, mais particularmente quando se questiona acerca do seu nível de instrução. Se possui maior nível de instrução e conseqüentemente maior conhecimento e acesso à informação, seria se supor que ele próprio elabore o seu projecto de investimento. Será que o fez? No caso da resposta ser negativa, isso quer dizer que algum tipo de consultor procedeu à sua elaboração. Se assim foi, qual é o grau de satisfação do floricultor face à prestação deste consultor?

Outra questão, também ela pertinente, diz respeito àquilo que se designou de factores motivacionais. Quais as razões subjacentes ao investimento numa actividade que nada tem a ver com os sistemas de agricultura tradicionais praticados em Trás-os-Montes e Alto Douro? Porque se terá mostrado como uma actividade atractiva quando o clima

não permite que se faça esta actividade ao ar livre? Terá sido a disponibilidade de capitais próprios, o apoio técnico e logístico, o apoio financeiro, o apoio jurídico, o fácil acesso a *know-how* e/ou o acesso à informação? No que diz respeito às fontes de conhecimento, elas poderão ter sido os próprios fornecedores de *inputs*, os grandes produtores/grossistas, os próprios projectistas, as agências governamentais, a formação profissional quer formal, quer informal.

De seguida e, dada a eventualidade de existirem, por hipótese alguns floricultores que não tenham recorrido aos incentivos referidos no capítulo III, no ponto alusivo à floricultura na União Europeia, justifica-se a questão sobre a existência ou não de contabilidade. De facto, e dado que existe a obrigatoriedade de manutenção de contabilidade sempre que o agricultor recorra a ajudas ao investimento, será de esperar que a maioria senão mesmo a totalidade faça uso de algum dos sistemas contabilísticos ao dispor. Por isso, caso a resposta seja positiva, são também inquiridos sobre o sistema usado (contabilidade organizada segundo o Plano Oficial de Contabilidade, a contabilidade de gestão por margens brutas, a contabilidade da Rede de Informação de Contabilidade Agrícola e a contabilidade simplificada). Esta pergunta poderá facultar informação acerca da importância que os floricultores dão ou não à gestão da empresa já que a contabilidade deve ser entendida como um sistema de informação que reúne dados pertinentes que, depois de devidamente tratados, constituem indicadores valiosos para a gestão.

Embora possa conduzir a respostas subjectivas, pretende-se saber a opinião dos floricultores relativamente ao peso económico relativo da floricultura na economia regional, quando comparada com outras actividades.

Por fim, relativamente à problemática do investimento e seu financiamento, os floricultores são inquiridos sobre alguns indicadores económico-financeiros, tais como: tesouraria, endividamento e rentabilidade. Estas perguntas servem também de confirmação às respostas obtidas nas perguntas 5.6 e 5.7 relativas ao crescimento das vendas e quota de mercado já que a informação agora recolhida é também fornecida pela matriz BCG.

4.2.6. COMPETITIVIDADE

A auditoria do desempenho é um esforço focalizado, que envolve o estudo simultâneo das forças e fraquezas internas da organização e das oportunidades e ameaças externas que podem afectar positiva ou negativamente a organização nos seus esforços para alcançar um futuro desejado. O acrónimo SWOT representa estes quatro factores (pontos fortes, pontos fracos, oportunidades, ameaças) que deverão ser considerados numa auditoria de desempenho eficaz. Portanto, para Freire (1997) e Oliveira (1998), através desta metodologia pode-se fazer a inventariação das forças e fraquezas da actividade, das oportunidades e ameaças do meio envolvente, assim como o grau de influência entre elas.

A análise interna avalia o efeito de factores cujo impacto depende somente dos floricultores, como por exemplo, o nível de desempenho ou a estratégia. Inclui os pontos em que se atinge a maximização do potencial (pontos fortes) e os pontos em que deverá registar melhoria (pontos fracos).

A análise externa avalia a influência do meio ambiente para o desempenho da organização, como por exemplo a análise de clientes ou a análise da concorrência.

Inclui os factos de natureza incontrollável que se repercutem de forma negativa no bom desempenho da actividade (ameaças) e factos de natureza incontrollável que beneficiam a actividade (oportunidades).

Para Neves (1997), as estratégias que criam valor resultam da exploração de vantagens competitivas sustentáveis de longo prazo. Estas vantagens competitivas permitem à empresa aplicações de capital. No fundo, qualquer formulação estratégica deve conduzir a vantagens competitivas base da sustentação do valor. Por sua vez, a criação de valor depende da capacidade de tradução destas vantagens competitivas em fluxos monetários futuros. Assim, a avaliação de qualquer estratégia, seja ela de liderança pelos custos, seja de diferenciação, deve passar pela previsão dos fluxos monetários daí resultantes. Uma forma de o fazer será através da análise da cadeia do valor.

Ainda segundo o mesmo investigador, a cadeia do valor é um instrumento aplicável à análise de um negócio específico, enquadrado numa indústria. Para Porter (1986), trata-se de um instrumento que permite identificar os tipos de vantagem competitiva de um negócio - liderança pelos custos e diferenciação. Assim, através da análise da cadeia de valor desse negócio, pode-se compreender a estrutura de custos e as possíveis bases de diferenciação. Dessa forma ficam claras as vantagens competitivas potenciais. Aquelas actividades são decompostas em principais e auxiliares, como se pode ver na figura 23, na página seguinte. As actividades consideradas principais são:

- logística de *inputs* (montante) - gestão de materiais e de armazéns de matérias-primas, gestão de transportes e gestão administrativa de compras;
- produção - gestão da produção;
- logística de *outputs* (jusante) - gestão de *stocks* e de produtos acabados e

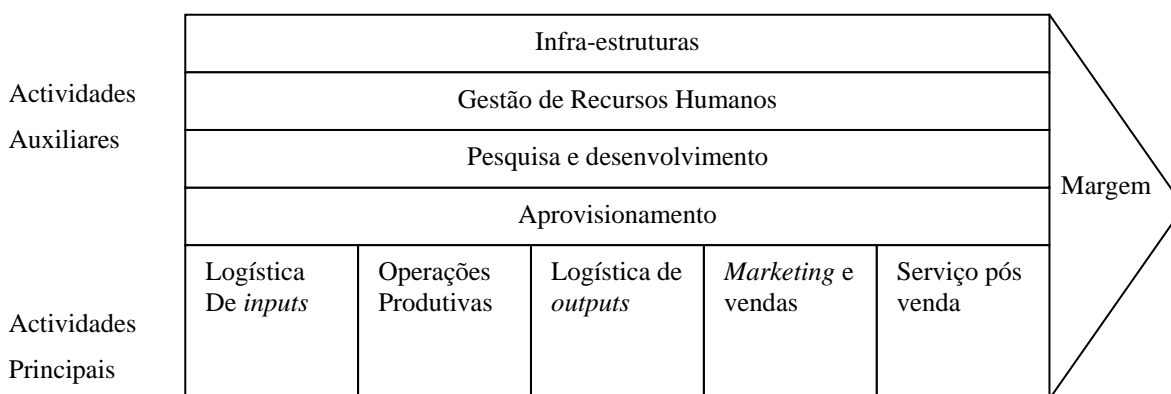
gestão de transporte desses produtos;

- marketing e vendas - gestão da força de vendas, promoção e publicidade; e,
- serviço pós venda. Instalação do produto, formação na utilização do produto, manutenção e devoluções.

As actividades auxiliares são consideradas as seguintes:

- aprovisionamento - função de compras;
- pesquisa e desenvolvimento - actividades com objectivo de melhorar o produto ou algumas das actividades principais;
- gestão de recursos humanos - recrutamento, recolocação, formação, desenvolvimento e remuneração do pessoal afecto às actividades principais;
- e,
- infra-estrutura - actividades de gestão geral, planeamento, finanças, contabilidade, entre outras.

Figura 23 - A cadeia de valor

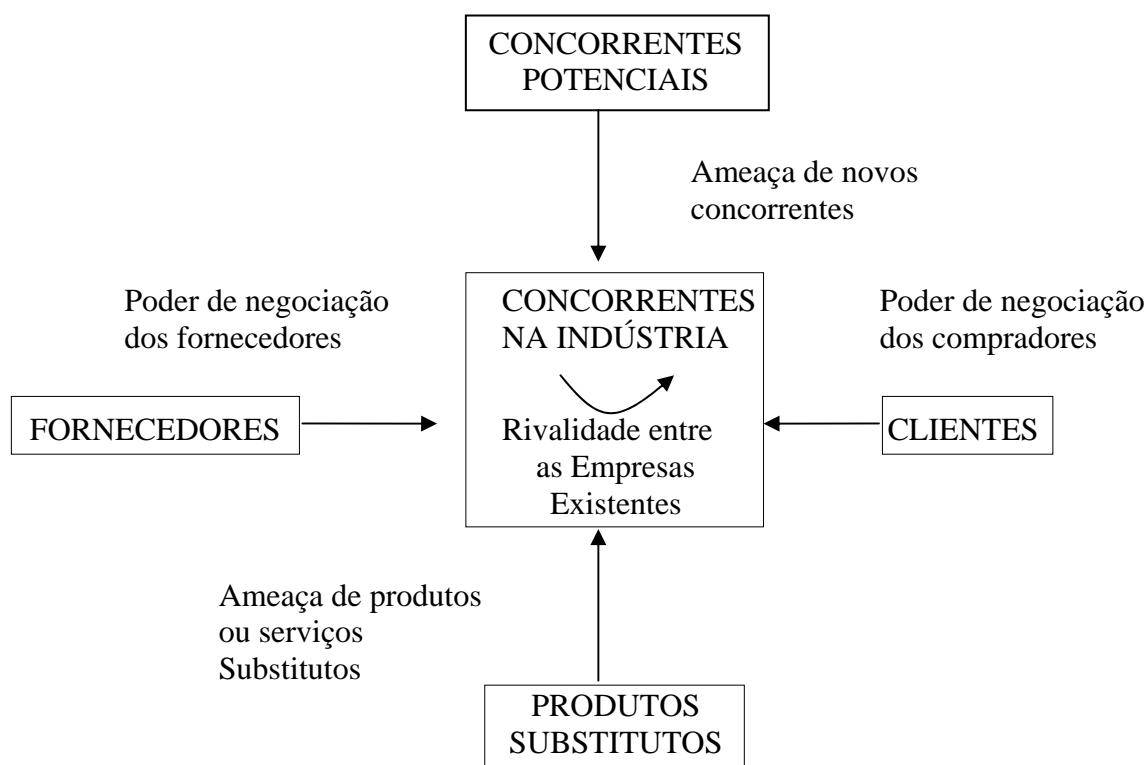


Fonte: Porter, 1990.

Para diagnosticar a vantagem competitiva, é necessário definir a cadeia de valor. A cadeia de valor é a forma como as actividades genéricas são desempenhadas, reflectem a sua história, a sua estratégia e a sua capacidade para implementar a estratégia.

Embora Porter (1986) reconheça que as empresas, através das estratégias que implementam (diferenciação, dominação global pelos custos ou concentração num determinado segmento de mercado), podem contribuir em muito para modelar a estrutura de um sector, entende que o desempenho de uma unidade pertencente a uma dada indústria é profundamente afectada pela estrutura dessa indústria que, em sua opinião, pode ser caracterizada pelas cinco forças competitivas.

Figura 24- Forças que dirigem a concorrência num sector industrial



Fonte: Porter, 1986.

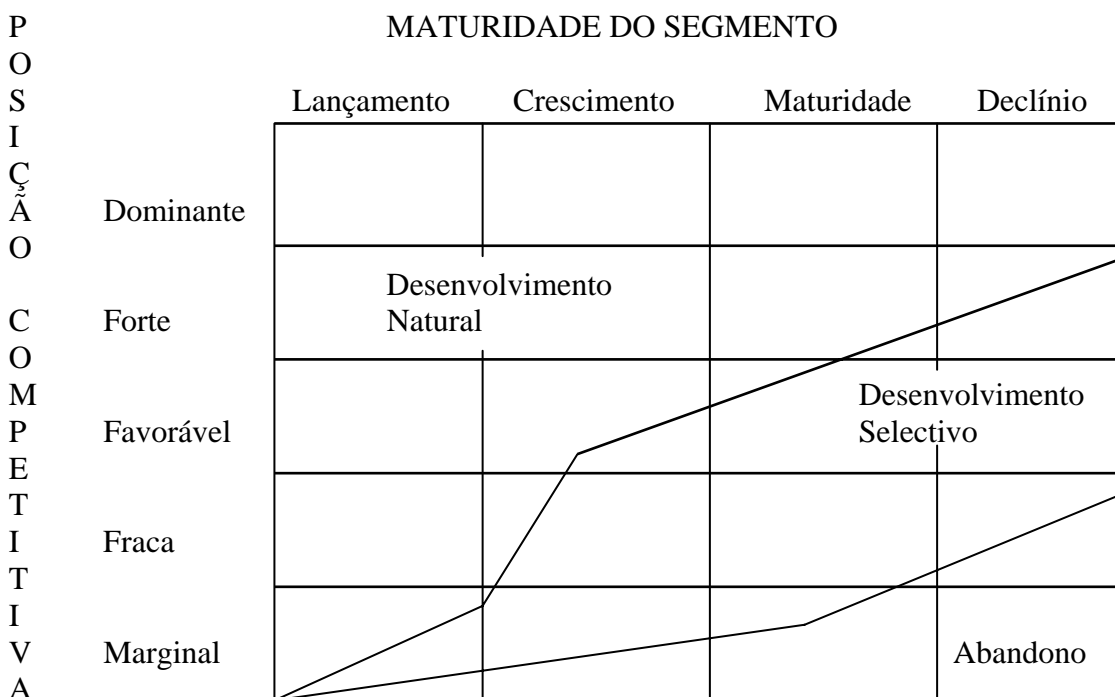
De seguida, apresentam-se as cinco forças competitivas que actuam nos diferentes sectores de actividade e que constam da figura 24, apresentada na página anterior:

- concorrentes potenciais - com excepção daquelas indústrias em que as empresas conseguiram construir importantes “barreiras à entrada” (“massa critica” significativa, tecnologia protegida por patentes, elevado custo para criar uma boa imagem no mercado), os sectores onde não seja difícil a um novo concorrente instalar-se têm uma tendência a oferecer margens menos atraentes;
- produtos substitutos – a própria sobrevivência das empresas existentes num determinado sector ou até mesmo o futuro de uma indústria podem ser completamente postos em causa quando do desenvolvimento de um novo produto ou tecnologia que ofereça maior “valor” aos clientes, caso as empresas existentes não tenham acesso a esse novo desenvolvimento;
- clientes e fornecedores - por vezes, graças a fenómenos de dependência, provenientes de uma excessiva concentração ou da detenção de um elemento chave, o poder de negociação das unidades a jusante e a montante de uma indústria pode justificar uma partilha desequilibrada do “valor total” criado numa determinada cadeia industrial; e,
- concorrentes no sector - em função da fase do ciclo de vida da indústria (conceito paralelo ao de ciclo de vida do produto) e da carteira de mercado (classificação das empresas consoante a estratégia seguida no trinómio produto/mercado/tecnologia), assim se encontram situações que podem variar do sector disperso (que se identifica com o modelo económico do mercado de concorrência perfeita) até ao oligopólio, tão característico dos mercados dos bens de grande consumo.

Os equipamentos e a tecnologia utilizada podem ser analisados através da matriz de tecnologia de A.D. Little citado em Dérie e outros (1995). Esta matriz constrói-se com base em duas variáveis: grau de maturidade da actividade e posição competitiva da empresa. Fazendo uso desta ferramenta podem-se identificar três áreas de desenvolvimento:

- desenvolvimento natural - deve entender-se a mobilização de todos os recursos necessários à prossecução do desenvolvimento;
- desenvolvimento selectivo - significa que, dada a fraca rentabilidade das actividades, deve conjugar-se a aplicação de recursos com o aparecimento de oportunidades para melhorar a rendibilidade; e,
- abandono - é a solução quando a posição competitiva é fraca, assim como a rendibilidade.

Figura 25 – Matriz da tecnologia



Fonte: Dérie e outros, 1995.

Esta matriz identifica o impacto que a tecnologia possui na competitividade da empresa. Situações de competitividade fracas exigem acções de substituição tecnológica.

Uma estratégia é uma abordagem geral e polivalente que guia as acções de cada empresa ou negócio. Pierce e Robinson (1991) identificam as 12 estratégias seguintes:

- crescimento concentrado, isto é, com focalização num só produto se tem mantido como o pilar lucrativo da organização;
- desenvolvimento do mercado, isto é, acrescentar novos clientes em mercados relacionados;
- desenvolvimento do produto, isto é, criando novos produtos mas relacionados que podem ser vendidos nos mercados existentes;
- inovação, isto é, criando produtos tão inovadores e superiores que os produtos existentes tornam-se obsoletos;
- integração horizontal, isto é, adquirindo ou fundindo-se com uma organização semelhante de forma a reduzir a concorrência;
- integração vertical, isto é, quer desenvolvendo uma rede de fornecimento interno (atrás da integração vertical) quer desenvolvendo um sistema de distribuição interna que coloca a organização mais perto dos seus utilizadores (à frente da integração vertical);
- *joint-venture*, isto é, fazer equipa com outra organização para desenvolver um novo produto ou mercado;
- diversificação concêntrica, isto é, adquirir ou fundir-se com outras organizações compatíveis com a tecnologia, mercados ou produtos da organização;

- diversificação, isto é, adquirir ou fundir-se com uma organização que contrabalance com as suas próprias forças e fraquezas;
- redução das despesas, isto é, inversão das tendências negativas nos lucros através de uma variedade de métodos de redução de custos;
- alienação, isto é, vender ou encerrar um segmento da organização; e,
- liquidação, isto é, vender as imobilizações corpóreas da organização e fechar as portas.

Decidir qual destas grandes estratégias melhor assenta à organização no seu todo, de forma a atingir as suas metas, é uma parte importante do planeamento.

Por outro lado, Ansoff (1977), considera o vector crescimento como uma das componentes da estratégia, a qual indica a posição em que a empresa se movimenta, relativamente à sua postura em termos de produtos e mercados.

Quadro 8 - Vector Crescimento

PRODUTOS \ MERCADOS	ACTUAIS	NOVOS
ACTUAIS	Penetração de mercados	Desenvolvimento de produto
NOVOS	Desenvolvimento de mercado	Diversificação

Fonte: Ansoff, 1977.

Como se pode ver no quadro 8, existem quatro estratégias básicas:

- penetração de mercados - quando a empresa ou sector encara o futuro como uma manutenção da situação actual, isto é, ela continuará a actuar nos mesmos mercados com os mesmos produtos;

- diversificação - acontece quando a estratégia a adoptar implica a conquista de novos mercados através de novos produtos; e,
- desenvolvimento de produto ou mercado - esta estratégia de crescimento assenta, como o próprio nome indica, em novos produtos e novos mercados, respectivamente.

Por fim, interessa inquirir acerca da importância que os seguintes factores têm na definição da estratégia, desta feita, na óptica da gestão da produção (Roldão, 1995):

- flexibilidade - interessa estudar a capacidade da empresa fazer face às grandes variações da procura que ocorrem neste sector;
- qualidade - através do estudo deste factor pretende-se saber a sua importância e, dessa forma perceber até que ponto a orgânica da OCM foi assimilada pelos floricultores já que a qualidade é um dos seus objectivos;
- custos - mais uma vez, pergunta-se acerca da importância dos custos. Neste contexto, interessa saber se a estratégia assenta em maior ou menor medida neste factor; e,
- prazos de entrega - qual é a relevância do cumprimento dos prazos de entrega numa actividade como a floricultura? Presume-se que seja grande, não só pela importância que o seu cumprimento terá na fidelização de clientes, mas também devido a este tipo de produtos serem perecíveis pelo que, forçosamente os prazos de entrega terão de ser curtos.

Tal como foi referido inicialmente, neste capítulo pretendeu-se, numa primeira fase abordar os métodos e técnicas de investigação e análise ao dispor do investigador e, simultaneamente, justificar a opção por uns em detrimento dos outros. Neste contexto, pode-se afirmar que a perspectiva subjacente a este estudo é de carácter sistémico porque esta perspectiva, sendo uma tentativa de síntese das perspectivas racionalista, funcionalista e das tendências individuais, baseia-se, como já foi referido, na crença de que toda a acção humana apresenta características de sistema. O método da inquirição revelou-se o mais adequado a este estudo por permitir a análise de uma amostra representativa, podendo-se generalizar os resultados ao universo. Das duas técnicas ao dispor, a entrevista mostrou ser a mais indicada por, entre outras razões, permitir a obtenção de maior número de respostas. Optou-se por um grau de estruturação da entrevista elevado, o que retira liberdade ao entrevistado, no que concerne à construção da sua resposta, já que este tem de se limitar às respostas tipo previamente definidas. No entanto, este grau de estruturação permite um tratamento estatístico que de outra forma se afigurava difícil, senão mesmo impossível.. Por fim, optou-se por recolher informação de uma amostra aleatória simples porque as unidades seleccionadas foram retiradas ao acaso de todo o universo estatístico, abstraindo-se qualquer conhecimento sobre este. De seguida foi feita a descrição do guião da entrevista, bem como os objectivos subjacentes a cada pergunta ou grupo de perguntas. Depois de feitas a entrevistas passa-se, no capítulo seguinte, à apresentação e análise dos resultados. Numa primeira fase é tratada a problemática do tratamento estatístico dos dados (inferência estatística e análise de variância), sendo depois feita a análise dos resultados obtidos através do tratamento de dados anteriormente mencionado. Note-se que a apresentação e análise dos resultados se encontra organizada de acordo com os grupos de perguntas já referidos.

CAPÍTULO V – APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

No capítulo anterior mencionaram-se o método e a técnica escolhidos para a recolha de informação junto dos floricultores, tendo-se optado pela inquirição e pela entrevista, respectivamente. Descreveu-se também o questionário elaborado para a recolha de informação (Anexo III) passando-se, neste capítulo, à apresentação dos métodos estatísticos a usar no tratamento desses dados, fazendo-se depois a apresentação e análise dos resultados, organizando-os de acordo com os grupos de perguntas que constam do questionário.

5.1. TRATAMENTO ESTATÍSTICO DOS DADOS

Neste ponto pretende-se dar a conhecer os métodos e técnicas estatísticos usados no tratamento da informação recolhida através das entrevistas aos floricultores. De facto, aquando da elaboração do guião da entrevista, as questões foram elaboradas de forma a que os dados recolhidos fossem objecto do tratamento estatístico mais indicado, ou seja, a inferência estatística (cálculo de médias, proporções, desvio-padrão e intervalos de confiança), a análise de variância e o teste de Newman-Keuls.

5.1.1. INFERÊNCIA ESTATÍSTICA

Dada a necessidade de se tirarem conclusões válidas sobre um grande grupo de indivíduos (universo), frequentemente, ao invés de se examinar toda a população, o que pode ser difícil ou mesmo impossível, pode-se estudar apenas uma parte da população (amostra). A inferência estatística surge assim como a técnica que permite deduzir

certos factos acerca da população, a partir de resultados observados na amostra. (Spiegel, 1978; Natrella, 1963; Neter e outros, 1982; Hicks, 1983 e Iman e Conover, 1983).

Como se viu no capítulo anterior, a amostra foi retirada de forma a permitir que as informações recolhidas conduzam a valores que apresentem uma distribuição semelhante à da população total. De facto, segundo os mesmos investigadores, isto acontece sempre que o processo de amostragem não privilegie à partida qualquer valor da variável dando iguais possibilidades de selecção a todos os elementos.

Ainda segundo os mesmos investigadores, a cada amostra podem associar-se medidas de localização e medidas de dispersão, sendo as mais usadas a média e a variância, respectivamente. A média amostral é dada por:

$$\bar{X} = \frac{\sum x_i}{n} \quad \text{e a variância por:} \quad S^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}$$

Ora, já que se pretende concluir acerca do comportamento da população, interessa estimar a média da população. Assim, o valor esperado da média amostral é a média da população. Isto é, $E(\bar{x}) = \mu$, em que μ é a média da população.

Ainda a este respeito, se a população da qual se extraem as amostras tem distribuição normal com média μ e variância σ^2 , então a média amostral é normalmente distribuída com média μ e variância σ^2 . No entanto, a população da qual se extraem amostras pode ter uma distribuição, não necessariamente normal, com média μ e variância σ^2 pelo que,

recorrendo ao teorema do limite central, se pode obter uma variável padronizada associada a x , dada por:

$$Z = \frac{\bar{x} - \mu}{\sigma/\sqrt{n}}$$

Ao contrário do verificado para a média ($E(\bar{x}) = \mu$), o estimador para a variância não é um estimador não enviesado, isto é, o seu valor esperado não é igual ao parâmetro correspondente da população.

Por isso, e uma vez que $E(S^2) = \frac{n-1}{n} \sigma^2$

está muito próximo de σ^2 para valores de n superiores a 30 (Spiegel, 1978 e Natrella, 1963), o estimador não enviesado é definido por: $E(S^2) = \sigma^2$. Por esse motivo, a variância amostral define-se por S^2 em vez de S^2 , substituindo simplesmente n por $n-1$, sendo a variância amostral dada por:

$$S^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n-1}$$

Tratada a distribuição amostral de médias, interessa agora fazer uma abordagem sucinta à distribuição amostral de proporções já que, também esta, será usada neste estudo. Segundo os mesmos investigadores, no caso das proporções, a média (\bar{X}) e o desvio-padrão (S) são dados por:

$\bar{X} = p$ e $S = \sqrt{pq/n}$ em que p e $q = 1 - p$ representam, respectivamente, as probabilidades de determinado elemento acusar ou não certa propriedade.

Segundo Ghiglione e Matalon (1992), Spiegel (1978); Natrella (1963); Neter e outros, (1982), Iman e Conover (1983) e Hicks (1983), quando uma amostra é representativa, uma média amostral é uma estimativa não enviesada dos valores correspondentes da população. Apesar disso, os valores encontrados não são exactos, isto é, existem erros de amostragem que são sempre possíveis. É por isso que é sempre necessário associar a um valor estimado, o seu intervalo de confiança²⁹. Assim, segundo Spiegel (1978) e Natrella (1963), para grandes amostras ($n \geq 30$), o intervalo de confiança de 95% para a estimação da média será dado por $\bar{x} \pm 1,96 \sigma/\sqrt{n}$ ³⁰. Note-se que \bar{x} e σ são, respectivamente, a média e o desvio padrão amostral, dependendo a precisão da medida da dimensão da amostra (n). Porém, dado que é a raiz da dimensão que intervém, e não esse mesmo valor, a precisão torna-se pouco sensível a uma variação importante da amostra. Para Ghiglione e Matalon (1992) seria necessário quadruplicar a amostra para que o intervalo de confiança fosse reduzido para metade.

5.1.2. ANÁLISE DA VARIÂNCIA

Este método permite testar a significância de diferenças entre três ou mais médias amostrais, o que equivale a testar a hipótese de que as médias amostrais são todas iguais. (Spiegel, 1978, Natrella, 1963; Neter e outros, 1982; Hicks, 1983 e John, 1971).

Diz-se que o método é de análise da variância por permitir decidir sobre a existência ou não de incidência de determinado factor, consistindo na decomposição de uma medida

²⁹ Limites no interior dos quais o verdadeiro valor tem 95% de hipóteses de se encontrar, considerando o nível de significância mais usado ($\alpha = 5\%$).

³⁰ Os intervalos de confiança para proporções obtêm-se substituindo \bar{x} por P e σ por \sqrt{pq} , em que P é a estimativa amostral de p .

de variação total da variável dependente em medidas de variações parcelares imputáveis a causas independentes.

Para Hicks (1982), Neter e outros (1982), John (1971) e Iman e Conover (1983), o modelo que serve de base a este método é o seguinte: $Y_{ij} = \mu + \tau_j + \varepsilon_{ij}$, com:

Y_{ij} - valor da variável resposta na i ésima observação, no nível de tratamento j ;

μ - efeito comum a toda a experiência (valor da média global);

τ_j - efeito de cada nível de tratamento j ; e,

ε_{ij} , - erro aleatório.

Pretende-se testar se as médias dos tratamentos são iguais ($H_0 = \mu_j = \mu; j = 1, 2, \dots$), isto é, pretende-se testar a hipótese:

$H_0: \tau_j = 0$, contra H_1 : Pelo menos um $\tau_j \neq 0$.

Segundo os mesmo investigadores, a análise de variância pode-se sintetizar no quadro 9 que se apresenta na página seguinte.

Quadro 9 – Tabela da ANOVA

Fonte da variação	Soma de quadrados	Graus de liberdade	Média dos quadrados
Tratamentos	$\sum_{j=1}^k n_j (\bar{Y}_j - \bar{Y}_{..})^2$	k-1	SQT/k - 1
Erro aleatório	$\sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^{n_j} (Y_{ij} - \bar{Y}_j)^2$	N - k	SQE/N - k
Total	$\sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^{n_j} (Y_{ij} - \bar{Y}_{..})^2$	N - 1	

Fonte: Hicks (1982) e Spiegel (1978)

Note-se que a tabela apresentada no quadro 9, na página anterior, é fornecida por qualquer *package* informático de estatística³¹. Pode-se demonstrar que $SQT/k-1$ e $SQE/N-k$ têm distribuições independentes do Qui-quadrado com $k-1$ e $N-k$ graus de liberdade, respectivamente. Por sua vez, a razão de dois Qui-quadrados independentes é uma distribuição de F de Snedecor. A distribuição de F serve para testar a hipótese nula.

$$F^* = \frac{MQT \text{ (Média do quadrado do tratamento)}}{MQE \text{ (Média do quadrado do erro)}} = \frac{SQT/k-1}{SQE/N-k}$$

Assim, a regra de decisão é a seguinte. Se $F^* > F_{\alpha, k-1; N-k}$, então rejeita-se a hipótese nula, isto é, rejeita-se a hipótese das médias dos tratamentos serem iguais, podendo-se afirmar que as médias dos tratamentos são significativamente³² diferentes, isto é, existem diferenças no comportamento da variável resposta que resultam das diferenças existentes entre os diversos níveis de tratamento. Para Hicks (1983), é nesta fase que testes complementares como os contrastes ortogonais ou o teste de Newman-Keuls se podem executar com o intuito de se verificar qual ou quais os tratamentos cujas médias apresentam diferenças significativas.

A opção pelo teste de Newman-Keuls ficou a dever-se ao facto da decisão de se proceder à comparação acontecer depois de examinados os dados, o que elimina a técnica dos contrastes ortogonais. Para a realização deste teste seguem-se os seguintes passos.

1. ordenar as médias da mais baixa para a mais elevada;
2. ver na tabela ANOVA a média do quadrado do erro;

³¹ Neste estudo foi usado o SPSS.

³² O nível de significância a usar, mais uma vez, será $\alpha = 5\%$.

3. calcular o desvio padrão da média de cada tratamento. $\bar{S}_{Yj} = \sqrt{MQE/n_j}$;
4. ver na tabela da distribuição de *t* de *Student* os intervalos significantes ao nível α para $n_2 =$ graus de liberdade do quadrado do erro para p amplitudes = 2, ..., k e listar as $k - 1$ amplitudes por ordem crescente;
5. multiplicar os intervalos por \bar{S}_{Yj} ; e,
6. testar as médias, começando a comparação da maior para a menor, de seguida a segunda maior para a menor e assim sucessivamente.

As médias dos tratamentos são, depois de executado o teste, agrupadas em grupos homogéneos. Estes grupos apresentam esta denominação já que não existem diferenças significativas entre a média mais alta e a média mais baixa.

5.2. FLORICULTURA TRANSMONTANA

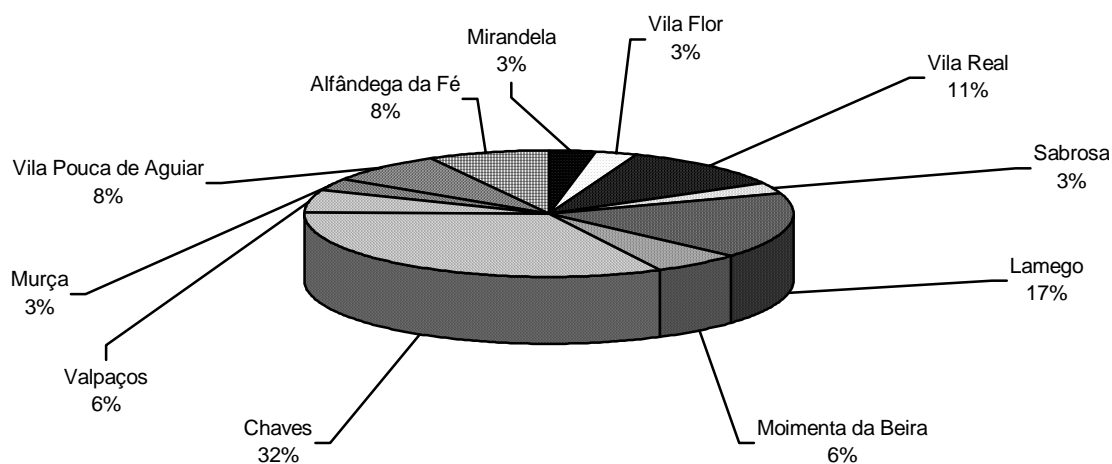
Como já foi referido, no capítulo anterior, para a realização deste estudo pretendiam-se realizar, pelo menos, 30 entrevistas que permitiriam construir uma amostra que, segundo Spiegel (1978) e Natrella (1963), se pode considerar de grandes dimensões. Este número acabou por ser superado já que, de acordo com Ghiglione e Matalon (1992), a realização do máximo de entrevistas possível permite diminuir o erro de amostragem inerente ao facto de se considerar uma amostra e não a população em geral. Neste contexto, dum total de 42 visitas a estufas, realizaram-se 36 entrevistas já que desse número de visitas, 6 se revelaram infrutíferas na medida em que 4 explorações apenas produziam hortícolas, uma produzia morangos e, por fim, um floricultor recusou responder alegando falta de tempo e indisponibilidade para a realização da entrevista noutra altura.

Como foi referido no capítulo anterior, na impossibilidade de obter uma lista referente ao universo dos floricultores da região, a amostra foi construída tendo por base dados do IFADAP (1996), os quais constam do Anexo II e revelam a localização de estufas ao nível concelhio. Esta informação aliada a outras fontes, por exemplo, a lista telefónica, o anuário horto-frutícola e contactos pessoais permitiu a construção da amostra de uma forma aleatória.

O facto de se saber da proliferação de estufas nalguns concelhos permitiu que a procura nesses mesmos concelhos fosse mais intensiva. Apesar disso, os concelhos onde o número de estufas era menor foram tidos em conta, tendo o acaso permitido que, no concelho de Alfândega da Fé, se efectuassem entrevistas a 3 floricultores, correspondendo à totalidade de floricultores do concelho. Também em Vila Flor ocorreu uma situação análoga.

A deslocação ao concelho de Alfândega da Fé revelou-se muito profícua na medida em que, inclusivamente, durante o trajecto foi possível entrevistar um floricultor do concelho de Vila Flor cuja estufa se localizava perto da estrada. Para além disso, o floricultor a inquirir no concelho de Alfândega da Fé acabou por fornecer outros contactos já que os outros dois floricultores deste concelho eram familiares seus. Situações similares a esta aconteceram noutras ocasiões e noutros locais devido ao efeito multiplicador inerente à rede de contactos de cada floricultor.

Como se pode ver na figura 26, na página seguinte, 67% da amostra foi obtida no eixo Lamego - Vila Real - Chaves, eixo este onde esta actividade acontece com mais frequência.

Figura 26 – Distribuição espacial da amostra

Fonte: Elaboração própria, 1999.

Neste aspecto existe coincidência com a tendência identificada por Gerry e Koehnen (1997), diferindo apenas no que diz respeito ao concelho de Mirandela, onde não foi possível encontrar mais do que um floricultor, apesar de se terem visitado um total de cinco estufas, das quais 4 se dedicavam exclusivamente à horticultura. O que vai de encontro à perspectiva de Gonçalves citada em Cepeda (1989) referida no capítulo II, a qual reafirma a importância da horticultura, não só em Mirandela, mas também noutros concelhos da sub-região da Terra Quente.

5.2.1. FLORICULTOR, EXPLORAÇÃO E RECURSOS HUMANOS

Os floricultores transmontanos são, na sua maioria, do sexo masculino (75%), cabendo um papel de segundo plano às floricultoras (25%). No seu estudo, Gerry e Koehnen (1997), verificaram que 43% dos floricultores transmontanos pertencem ao sexo feminino, no entanto, alertam para o facto do estudo ser feito com base na análise dos planos de melhoria submetidos ao IFADAP podendo, por isso, os resultados estarem enviesados. Durante as entrevistas foi recolhida informação adicional que confirma

essas suspeitas. Apesar desta informação não ser passível de quantificação já que apenas alguns inquiridos se referiram a ela informalmente, alguns floricultores revelaram que apesar do titular do projecto ser do sexo feminino, é o marido que tem a seu cargo a gestão da exploração sendo, inclusivamente, o promotor do projecto. A esposa tem uma participação mais activa no que se refere à produção. Oficialmente, para os planos de melhoria, as esposas assumiram o papel de promotoras por, nalguns casos, terem mais tempo para frequentarem os cursos de jovens empresários agrícolas³³. Noutros casos, o facto do marido ter sido promotor de um outro projecto de investimento inviabilizaria outra iniciativa dada a obrigatoriedade da manutenção da actividade durante 5 anos.

Os floricultores revelaram ser, na sua maioria jovens agricultores (85%), isto é, possuírem entre 18 e 40 anos. Apenas 17% tinham entre 41 e 64 anos, sendo de salientar a inexistência de agricultores com mais de 65 anos. De referir que a percentagem de jovens agricultores do sexo masculino ser superior à registada para o sexo feminino, representando 78% e 67%, respectivamente. Isto constitui a prova de que os agricultores que fazem floricultura são mais jovens que os agricultores em geral. Para isso, relembrem-se os dados referidos no capítulo II, aquando do estudo da estrutura etária, segundo a qual cerca de 12% dos agricultores transmontanos têm mais de 65 anos. Esta circunstância é reveladora do contraste acima mencionado que poderá ter a ver com o facto da floricultura ser uma actividade inovadora, com um carácter diversificador e que, como tal, entra em ruptura com os sistemas tradicionais de agricultura praticados na região.

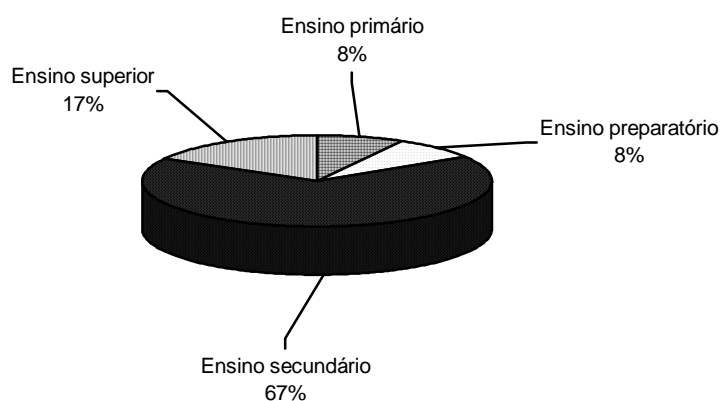
³³ Estes cursos são obrigatórios para os promotores de projectos de investimento agrícola cujo montante exceda os 5000 x 10³ esc. sempre que não possuam capacidade profissional bastante.

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

Relativamente ao binómio educação/formação verifica-se que 92% dos inquiridos possuem formação formal, isto é, possuem curso de formação profissional devidamente certificado. Esta situação é natural atendendo à obrigatoriedade da frequência de cursos de empresário agrícola sempre que se submetem planos de melhoria ao IFADAP, cujo montante exceda os 5000×10^3 esc., tal como foi mencionado anteriormente.

Quanto ao nível educacional, verifica-se a existência de habilitações literárias superiores às da população em geral, como se pode ver por comparação com os dados mencionados no capítulo II aquando do estudo desta variável.

Figura 27 – Nível educacional dos floricultores transmontanos



Fonte: Elaboração própria, 1999.

Como se pode ver na figura 27, 84% dos floricultores possuem o ensino secundário ou superior, atingindo este último a cifra de 17%. Por isso, pode-se dizer que a realidade regional é muito diferente já que a população com o ensino secundário e superior representa apenas 19%. Ao nível dos produtores agrícolas, a situação é ainda mais gritante já que apenas 4% possuem as habilitações referidas, correspondendo 1% ao

ensino superior. Por isso, pode-se dizer que os floricultores possuem habilitações superiores à média regional e, inclusivamente, nacional (28%), representando o ensino secundário e ensino superior, 21% e 7%, respectivamente. Outro aspecto que reforça estes resultados é o facto de não existirem floricultores analfabetos.

Quando analisados os dados relativamente ao sexo dos floricultores, verifica-se que 100% das inquiridas possui o ensino secundário contra apenas 56% dos indivíduos do sexo masculino. De facto, os floricultores do sexo masculino possuem habilitações literárias superiores às registadas para o sexo oposto, sendo que, 78% possuem habilitações iguais ou superiores ao ensino secundário. Desta percentagem, 56% correspondem ao ensino secundário e 22% ao ensino superior. Os níveis educacionais inferiores (primário e preparatório) representam, cada um deles, 11%.

Relativamente ao tipo de agricultor, pode-se dizer que os floricultores são, em geral, agricultores individuais (83%), associando-se em apenas 17% dos casos. Dos agricultores associados, todos adoptaram a forma jurídica de sociedades civis sob a forma comercial. Regra geral o agricultor exerce a sua actividade a título principal (92%), isto é, gasta mais de 50% do seu tempo a desenvolver esta actividade, donde retira mais de 50% do seu rendimento, provando que a floricultura é uma actividade com viabilidade económica. Para Alves (1995), uma situação de inviabilidade económica só poderia ser suportada com recurso à pluriactividade. Note-se que, no caso em análise, a actividade a tempo parcial acontece em apenas 8% dos casos.

Relativamente à forma de exploração, as explorações florícolas comportam-se como as tradicionais já que 67% das explorações são do tipo familiar, ou seja, mais de 50% da

mão-de-obra necessária à exploração é de origem familiar. Note-se que esta característica não é apanágio apenas da actividade agrícola já que, segundo Gallo e Ribeiro (1996), as empresas familiares são a forma predominante de organização do tecido empresarial das economias modernas, sendo responsáveis por uma fatia substancial do PIB das nações e de um importante volume de emprego e exportações.

A exploração por conta própria é predominante, representando 85% do total das explorações. Segundo Cepeda (1985), este facto contribui para o desenvolvimento sócio-económico que, como se viu no capítulo II, será tanto maior, quanto maior for o número de explorações por conta própria devido à maximização do uso de todos os factores de produção por parte do proprietário/empresário. O arrendamento é praticado por apenas 17% das explorações o que permite, ainda segundo o mesmo investigador, reduzir o absentismo nesta actividade possibilitando, simultaneamente, a obtenção de rentabilidades médias ou altas.

Quanto à sua origem, o trabalho caracteriza-se pela existência de mais mão-de-obra assalariada (56%) do que familiar (44%) representando, em média, 1,53 e 1,2 UHT por exploração, respectivamente. Quanto ao tempo de permanência da mão-de-obra na exploração, 77% das UHT apresentam um carácter permanente representando, em média, 2,1 UHT por exploração. A mão-de-obra eventual representa apenas 23%, sendo a sua média de 0,63 UHT. Esta é usada, essencialmente, aquando do corte das flores por ser uma época que, dado o grande volume de trabalho, gera maior procura deste factor de produção. Finalmente, quanto à natureza das tarefas executadas, verifica-se que uma percentagem bastante reduzida de UHT está afectada a trabalho directivo, sendo de apenas 13%, o que traduz uma média bastante inferior (0,35) à registada pelo trabalho não

directivo (2,38). Nota-se, por isso, um preponderância das tarefas sobre a gestão, o que se poderá traduzir-se em prestações menores por parte das explorações florícolas.

Cada exploração tem em média 2,1 trabalhadores permanentes, sendo que 73% são do sexo feminino e apenas 27% do sexo masculino. A proporção registada em termos do sector primário é de 25% e 75%, respectivamente. Por isso, pode-se dizer que a tendência identificada, no capítulo II, se inverte quando considerada apenas a floricultura. A justificação poderá residir no carácter inovador da actividade, concorrendo para uma maior taxa de actividade das mulheres no sector primário.

Grande parte dos trabalhadores permanentes (55%) pertencem ao escalão etário dos jovens agricultores, estando os restantes 45% englobados na classe dos 41 a 64 anos. Nesta situação, a média de idades é de 40 anos, verificando-se que esta é superior à registada pelos floricultores (33 anos).

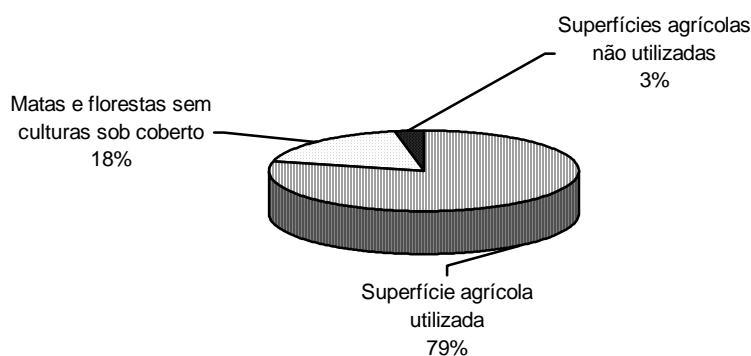
Também relativamente ao binómio educação/formação existem diferenças substanciais, as quais se pautam por uma formação formal incipiente (14%), sendo predominante a formação adquirida através da experiência profissional, a qual se designa de formação informal. A tendência mantém-se quando analisado o nível educacional já que 55% dos trabalhadores permanentes possuem apenas o ensino primário, representando o ensino preparatório, secundário e superior, 14%, 27% e 5%, respectivamente.

Relativamente à terra, verifica-se que as explorações florícolas se caracterizam por terem, maioritariamente, uma pequena dimensão (0 a < 1 ha), chegando a representar 75% das explorações. Nenhuma tem mais de 20 hectares, cabendo às classes 1 a < 5 ha

e 5 a < 20 ha, 17% e 8%, respectivamente. Apesar de Alves (1995) referir que a atomização do sector primário em múltiplas pequenas unidades constitui um grande entrave à melhoria das condições de vida dos agricultores, a floricultura surge como uma actividade com características próprias que lhe permite minorar ou eliminar tais entraves resultantes da estrutura fundiária que caracteriza a região.

Contrariamente, verifica-se a inexistência de explorações muito fragmentadas a dedicarem-se à floricultura. De facto, apenas 8% têm entre 10 e 20 blocos, sendo que 92% das explorações têm apenas entre 1 a 3 blocos. De salientar que as explorações mais fragmentadas utilizam apenas alguns blocos para a instalação das estufas, ficando os restantes em pousio ou, dada a sua pobre qualidade, são vulgarmente ocupados com matos e floresta, tal como se pode ver na figura 28.

Figura 28 – Distribuição da superfície total nas explorações florícolas



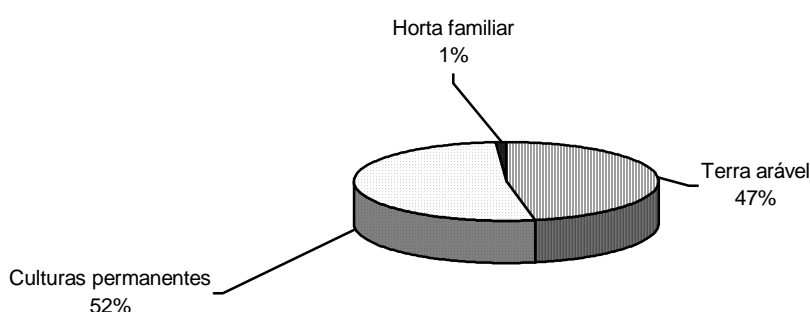
Fonte: Elaboração própria, 1999.

Apesar disso, a superfície agrícola utilizada é aquela que, tem maior representatividade. (79%). A isto, não estará alheio o facto da SAU ser constituída pela terra arável, culturas permanentes, pastagens permanentes e horta familiar. Relativamente à área média de SAU por exploração verifica-se a existência de valores muito baixos (0,84 ha),

resultado de uma estrutura fundiária caracterizada pelo minifúndio. No entanto, é de notar que a floricultura é uma actividade que não é condicionada por esta característica, tão própria da agricultura regional, na medida em que é pouco intensiva em termos do factor terra.

A ocupação da superfície agrícola utilizada reparte-se, basicamente, entre a terra arável (47%) e as culturas permanentes (52%), cabendo à horta familiar uma importância insignificante (1%), como se pode ver na figura 29. De salientar que a ocupação da terra arável é feita na totalidade pelo pousio, isto é, não há um aproveitamento rentável desse solo.

Figura 29 – Distribuição da SAU nas explorações florícolas



Fonte: Elaboração própria, 1999.

No que diz respeito à ocupação do solo com culturas permanentes, ou seja, com culturas que se mantêm em produção para além de um ano, verifica-se alguma especialização dos floricultores na medida em que, por um lado, a terra arável é, como se disse, ocupada com o pousio e, por outro, os inquiridos não referiram a exploração de outra cultura permanente além da cultura florícola. A área média por exploração de culturas permanentes florícolas cifra-se em 0,43 ha contra a 0,53 ha a nível nacional.

Outra característica marcante deste tipo de exploração é a grande proporção de área irrigada (61%), o que difere grandemente da realidade agrícola regional, como se viu no capítulo II. Por fim, quanto ao grau de mecanização, poder-se-ia pensar que é bastante baixo já que apenas 17% dos floricultores possui tractor. Apesar disso, demonstra-se que as máquinas são usadas racionalmente já que, não existindo grande necessidade em mobilizar o solo, a grande maioria (83%) recorre ao aluguer de máquinas. Para além disso, a pequena dimensão aconselha ao uso de máquinas de menor potência, indo a preferência dos floricultores para os motocultivadores.

5.2.2. INSTALAÇÕES

Apesar de alguns micro-climas existentes na região que contribuem para a definição das zonas homogéneas referenciadas no capítulo II, em geral, o clima continental que caracteriza a região com grandes *déficits* de água nos meses mais quentes, humidade relativa baixa e grandes amplitudes ao nível da temperatura, não constitui um factor impulsionador da actividade. Para controlar os factores climatéricos existem instalações apropriadas denominadas estufas, as quais permitem a obtenção de condições óptimas para o desenvolvimento da floricultura. É claro que para isso o floricultor terá de suportar todo um investimento que, concorrentes de países terceiros, não têm de o fazer já que possuem vantagens comparativas que lhes permitem ser mais competitivos. Mas disso se falará mais adiante.

Apesar desta vicissitude, em Trás-os-Montes, ainda existem alguns floricultores que, para além de desenvolverem a sua actividade em estufa, estão a fazer experiências verificando, na prática, a viabilidade do desenvolvimento da actividade ao ar livre. É

claro que todos os floricultores inquiridos usam as estufas, no entanto, 17% desses floricultores estão a proceder à experimentação mencionada. Note-se que a nível nacional, a cultura florícola em estufas, ar livre e abrigos de sombra representa 60, 37 e 3%, respectivamente.

Como se viu no capítulo IV, as estufas podem ser climatizadas ou não, ou seja, podem estar equipadas com sistemas de climatização ou não. Em Trás-os-Montes, 83% dos floricultores usam estufas climatizadas. Destes, 20% apenas usam aquecimento, sendo que 80% utilizam sistemas que combinam o aquecimento e a ventilação. Nenhum é utilizador de sistemas mais sofisticados e caros, como a refrigeração, a ventilação forçada ou a humidificação.

Através da análise da variância ($F^* = 16,66 > F_{0,05; 6, 245} = 6,25$), demonstra-se que existem diferenças significativas, no que diz respeito ao uso das estufas, resultantes das diferenças entre as vantagens mencionadas no inquérito. Assim sendo, rejeita-se a hipótese nula, ou seja, rejeita-se a hipótese das médias das vantagens serem iguais. Nesta fase, interessa apurar que vantagens diferem, significativamente, entre si. O teste de Newman-Keuls mostra a existência de diferenças significativas entre as vantagens consideradas, permitindo agrupá-las em grupos homogéneos, como se pode ver no quadro 10, na página seguinte. No entanto, a formação do grupo 2 resulta da inexistência de diferenças significativas entre as médias das vantagens relacionadas com maior precocidade, maior produção, melhor controlo fitossanitário e menores riscos climatéricos.

Quadro 10 – Vantagens do uso das estufas

Grupos homogêneos	Vantagens	Média	Variância
Grupo 4	Cultivo fora de época	5,50	0,43
Grupo 3	Melhor qualidade	4,83	1,00
Grupo 2	Menores riscos climatéricos	4,33	0,74
	Controlo fitossanitário	4,08	1,45
	Maior precocidade	4,00	0,86
	Maior produção	4,00	1,71
Grupo 1	Poupança de água	3,33	1,09

Fonte: Elaboração própria, 1999.

Pode-se constatar que o cultivo fora de época é, para os floricultores transmontanos, a vantagem que maior importância apresenta. A qualidade é outra vantagem considerada importante, a que não será alheio o facto desta ser um dos principais objectivos da OCM. Por fim, a poupança de água é, de todas as vantagens, aquela que menos preocupa os floricultores.

Relativamente às desvantagens e, dado que $F^* = 20,67 > F_{0,05; 3, 140} = 2,67$, rejeita-se a hipótese nula, isto é, as médias das desvantagens são, significativamente diferentes. Assim sendo, que desvantagens apresentam diferenças significativas entre as suas médias? O teste de Newman-Keuls mostra haverem diferenças significativas entre o grupo 1 (maiores riscos financeiros) e o grupo 2 (maior especialização, maiores custos e maior investimento)³⁴. Apesar disso, a desvantagem que apresenta um valor médio mais elevado é a relacionada com o maior investimento que o uso de estufas implica.

³⁴ Dada a inexistência de diferenças significativas entre as 3 desvantagens que constituem o grupo 2, pode-se afirmar que estas não são, estatisticamente, diferentes entre si.

Também as médias das razões subjacentes à localização das estufas diferem significativamente entre si ($F^* = 15,7 > F_{0,05; 9, 350} = 1,91$). De facto, as diferenças permitem a formação de 5 grupos homogéneos, como se pode ver no quadro a seguir.

Quadro 11 – Razões para a localização das estufas

Grupos homogéneos	Razões	Média	Variância
Grupo 5	Disponibilidade de água	5,83	0,14
	Energia eléctrica próxima	5,33	2,11
Grupo 4	Energia eléctrica próxima	5,33	2,11
	Proximidade do assento de lavoura	4,83	1,69
	Solos de boa qualidade	4,75	2,42
	Proximidade a vias de comunicação	4,42	0,94
Grupo 3	Proximidade do assento de lavoura	4,83	1,69
	Solos de boa qualidade	4,75	2,42
	Proximidade a vias de comunicação	4,42	0,94
	Solos bem drenados	4,08	4,88
	Solos nivelados	4,00	3,77
Grupo 2	Solos bem drenados	4,08	4,88
	Solos nivelados	4,00	3,77
	Inexistência de neblina	3,42	2,82
Grupo 1	Inexistência de neblina	3,42	2,82
	Proximidade de mercados	2,67	4,17
	Distância a zonas poeirentas	2,75	2,08

Fonte: Elaboração própria, 1999.

O grupo 5 (disponibilidade de água e proximidade da energia eléctrica) engloba as razões subjacentes à localização da estufa consideradas mais importantes e cujas médias não diferem significativamente entre si. De notar, a pequena importância da proximidade aos mercados, sejam eles de origem das matérias-primas ou de destino da produção, uma vez que não existem diferenças significativas entre esta e outras razões que, à partida, se afiguravam de menor importância.

Em Trás-os-Montes, os floricultores usam, na globalidade, estufas cujo material de estrutura é o ferro, havendo maior diversidade no que diz respeito ao tipo de cobertura. Assim, 8% dos inquiridos têm, simultaneamente, estufas em plástico e vidro e 17% em polietileno e plástico. Apesar disso, o material de cobertura mais usado é o polietileno (58%), de menor duração mas, também, de menor custo. Ao invés, outros floricultores (17%) optaram pelo plástico já que se trata de um material mais duradouro, ainda que mais caro. A predominância de estufas de tecto curvo é notória já que 92% dos floricultores inquiridos optou por este tipo de estufa, sendo que, apenas 8% usam, simultaneamente, estufas de capa simples a duas águas e de tecto curvo. Note-se que a nível nacional predominam as estufas não climatizadas, de capa simples a duas águas com estrutura em madeira e cobertura em polietileno, o que revela a existência de alguma uniformidade apenas relativamente ao material de cobertura usado.

O estudo das razões subjacentes à escolha do tipo de estufa revelaram que não existem diferenças significativas entre as suas médias ($F^* = 2,04 < F_{0,05; 4, 175} = 2,42$). Assim sendo, a importância da resistência, mecanização e ventilação fácil, economia de custos e estanqueidade à chuva são razões que, estatisticamente, assumem igual preponderância aquando da tomada de decisão acerca do tipo de estufa a adoptar. Por isso, e dada a grande proliferação da estufa de tecto curvo, pode deduzir-se que este tipo de estufa responde mais adequadamente às necessidades dos floricultores.

Em relação aos factores climatéricos a ter em conta na orientação da estufa também não se rejeita a hipótese nula já que $F^* = 2,61 < F_{0,05; 2, 105} = 3,08$, ou seja, a não existência de diferenças significativas para as médias dos diferentes factores permite dizer que, para os floricultores, o vento, a temperatura e a luminosidade são igualmente

importantes quando pretendem decidir acerca da orientação da estufa. De facto, esta situação vem de encontro à opinião de Matallana e Montero (1995) e Cermaño (1990), os quais defendem a importância de todos eles na medida em que as estufas se devem orientar de forma a:

- evitar ventos fortes que possam provocar a destruição das estruturas e coberturas;
- evitar ventos frios que possam provocar uma refrigeração excessiva ou uma maior necessidade de aquecimento;
- aproveitar ao máximo a exposição solar e, dessa forma, maximizar o efeito de estufa; e,
- aproveitar, da melhor forma, a luminosidade já que está directamente relacionada com o crescimento vegetativo.

Por fim, o estudo da análise da variância relativo às razões apontadas para a localização da exploração revelou que a localização das mesmas depende das diferenças entre as médias das razões estudadas (posse da terra, características das matérias-primas e do produto final, oferta de mão-de-obra, efeitos sobre o desenvolvimento sócio-económico, custos de transporte e disponibilidade de infra-estruturas). Nesta situação, $F^* = 16,37 > F_{0,05; 5, 210} = 2,26$, o que permite rejeitar a hipótese nula, ou seja, a hipótese das médias das razões serem, estatisticamente, iguais. Coloca-se a questão, quais as médias, estatisticamente, diferentes? A posse da terra apresenta-se com essas características, sendo a sua média de 5,7. Pode-se, por isso, dizer que a decisão de localização da exploração tem que ver, essencialmente, com a posse da terra. De facto, razões como a percibibilidade das matérias-primas e dos produtos e a oferta de mão-de-obra, apesar de importantes, são relegados para segundo plano, tal como se pode ver no quadro 12.

Quadro 12 – Razões para a localização da exploração

Grupos homogêneos	Razões	Média	Variância
Grupo 2	Posse da terra	5,67	0,23
Grupo 1	Características das matérias-primas e do produto final	3,92	1,62
	A oferta de mão-de-obra	3,75	2,42
	Efeitos sobre o desenvolvimento sócio-económico	3,67	1,26
	Custos de transporte	3,50	2,31
	Disponibilidade de infra-estruturas	3,50	1,29

Fonte: Elaboração própria, 1999.

5.2.3. PRODUÇÃO

Os produtos florícolas mais importantes são, sem dúvida, as flores e os seus botões. Tendo-se registado diferenças significativas entre as médias, ou seja, $F^* = 15,47 > F_{0,05; 4, 175} = 2,42$, executa-se o teste de Newman-Keuls, o qual mostra que a média apurada para as flores era significativamente diferente da registada para os restantes produtos.

Quadro 13 – Importância dos produtos florícolas

Grupos homogêneos	Produtos florícolas	Média	Variância
Grupo 3	Flores e seus botões	5,58	1,96
Grupo 2	Bolbos	3,42	5,39
	Plantas vivas (juvenis)	2,67	5,71
	Plantas vivas (ornamentais)	2,58	5,22
Grupo 1	Plantas vivas (juvenis)	2,67	5,71
	Plantas vivas (ornamentais)	2,58	5,22
	Estacas e enxertos	2,08	3,85

Fonte: Elaboração própria, 1999.

Como se pode ver no quadro 13, na página anterior, a produção de bolbos revela ter alguma importância, registando uma média de 3,4. Os restantes produtos considerados revelam ser produtos secundários dada a sua pequena importância no total da produção.

Aliás, este resultado vem de encontro à opinião de Gama (1996), referida no capítulo

III, a qual reafirma a dependência de Portugal, em termos de importações, relativamente a material vegetativo e juvenil.

Como se viu, as flores de corte são o produto florícola com maior relevância na região de Trás-os-Montes e Alto Douro o que, de acordo com Barbio (1996), vai de encontro à tendência nacional. No entanto, põe-se a questão, que flores são produzidas? E qual a sua importância no total da produção? O estudo desta variável revela a grande dependência dos floricultores relativamente ao cravo e, conseqüentemente, grande risco de negócio. Esta dependência é tanto mais relevante, quando 50% dos floricultores se dedicam a esta monocultura. A análise de variância aplicada aos restantes floricultores revela a existência de diferenças significativas entre as médias já que $F^* = 6,86 > F_{0,05; 3, 68} = 2,74$. Por sua vez, o teste de Newman-Keuls permite agrupar as espécies em grupos homogêneos que se apresentam de seguida.

Quadro 14 – Produção de flores

Grupos homogêneos	Flores e seus botões	Média	Variância
Grupo 2	Cravo	5,17	0,15
	Gerbera	4,67	4,12
	Rosa	4,50	4,85
Grupo 1	Crisântemo	2,67	3,41

Fonte: Elaboração própria, 1999.

Como se pode ver no quadro 14, o cravo, a gerbera e a rosa revelaram não existirem diferenças significativas entre as suas médias. Isto é, 50% dos floricultores, para além de produzirem cravos, estão a proceder a experiências com outras espécies, nomeadamente a gerbera e a rosa com o objectivo de verificar a rentabilidade das mesmas. Neste contexto, 17% dos floricultores referiram a produção de outras flores, tais como a cravina e o *lilium*, e 8% referiram-se à produção de fetos, vivazes e

gladiolos. Por último, o crisântemo é a espécie que, segundo os floricultores, tem uma importância relativa menor, registando uma média de 2,67. Também no que diz respeito à produção de bolbos, o gladiolo e o *lilium* se destacam, revelando serem os bolbos mais produzidos na região.

Os floricultores que produzem total ou parcialmente cravos usam como matérias-primas as plantas vivas juvenis, as quais após a sua plantação produzem durante três anos, sendo depois deste período substituídas por plantas jovens. Os floricultores usam os bolbos e plantas vivas juvenis para a produção de bolbos e suas flores e flores de corte, respectivamente.

O estudo dos mercados origem das matérias-primas mostra, numa primeira fase, que existem diferenças significativas entre as médias dos mercados locais, regionais, nacionais e da União Europeia já que $F^* = 16,84 > F_{0,05; 3, 140} = 2,67$. O mercado da União Europeia revela ser aquele cuja média é, significativamente, diferente, atingindo a média de 4,91, ou seja, tendo uma importância bastante grande. Os outros mercados revelaram ter médias homogéneas, isto é, não existem diferenças significativas entre a média mais baixa (2,17) e a média mais alta registadas para o mercado nacional e local, respectivamente.

Cerca de 63% dos floricultores adquirem as suas matérias-primas na União Europeia. Destes, 70% fazem-no exclusivamente na país vizinho, ou seja, na Espanha. Esta situação difere da tendência nacional, a qual mostra que o principal fornecedor é a Holanda com cerca de 70% das importações, logo seguida de Espanha, ainda que a grande distância, com cerca de 10%. A situação altera-se a nível regional,

possivelmente, devido às trocas comerciais acontecerem com naturalidade entre regiões transfronteiriças. Dos floricultores que se aprovisionam em mais de um país da União Europeia (30%), verificou-se que apresentam diferenças significativas entre as médias dos países considerados ($F^* = 6,76 > F_{0,05; 4, 40} = 2,61$). Através do teste de Newman-Keuls apenas se pode dizer que a média registada para Espanha (5,3) difere significativamente da média verificada para a Alemanha (2,0). De facto, dentro dos países fornecedores de matérias-primas, a Espanha continua a ser um parceiro comercial bastante importante, tendo a Itália, a Holanda e a França uma importância média (3,7).

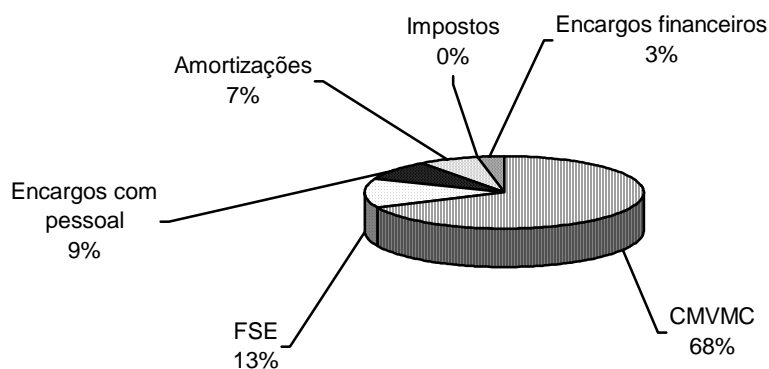
Relativamente aos preços das matérias-primas verifica-se que as médias dos factores explicativos considerados para a formação do preço são significativamente diferentes ($F^* = 95,95 > F_{0,05; 3, 140} = 2,67$). Isto porque elas diferem entre si constituindo cada uma delas um grupo homogéneo. Assim, os floricultores consideram que os factores determinantes do preço das matérias-primas são, por ordem decrescente de importância, lei do mercado (5,8), os custos de transporte (5,0), a existência de intermediários (3,3) e, por fim, a intervenção do estado (2,3).

As empresas espanholas fornecedoras que prestam, simultaneamente, apoio técnico e logístico são bastante importantes, no que diz respeito ao aprovisionamento das explorações florícolas. Esta situação ocorre com mais frequência no eixo Vila Real – Vila Pouca de Aguiar – Chaves, onde a proliferação de estufas é maior. A análise de variância prova a existência de diferenças significativas entre as médias ($F^* = 4,97 > F_{0,05; 3, 140} = 2,67$), sendo o teste de Newman-Keuls elucidativo já que permite a formação de dois grupos homogéneos, em que este tipo de empresas e os mercados abastecedores surgem como entidades bastante (4,5) e medianamente importantes (3,9),

respectivamente. Os armazenistas (3,1) e a integração vertical a montante (3,3) revelaram uma importância abaixo da média. Esta situação revela bem a dependência dos floricultores relativamente aos seus fornecedores. Note-se que para 42% dos floricultores a empresa fornecedora de apoio técnico e logístico espanhola é a origem e destino da produção, o que condiciona seriamente a rentabilidade da exploração.

Outro aspecto a investigar relativamente à produção foi a composição da estrutura de custos. No sector da agricultura e produção animal (CAE 011, 012 e 013), a importância do custo das matérias-primas está bem patente nos dados da central de balanços do BPA (1997). Este custo representa, em média, 68% da produção, apresentando os restantes custos uma importância menor, tal como se pode verificar na figura 30.

Figura 30 – Estrutura de custos (CAE 011, 012 e 013)



Fonte: BPA, 1997.

Através da figura 30, na página precedente, e do quadro 15, pode-se verificar a existência de grande similaridade entre a actividade (floricultura) e o sector (agricultura e produção animal). De facto, o estudo dos custos que os floricultores têm de suportar para produzir revela a existência de diferenças significativas, isto é, $F^* = 5,11 > F_{0,05; 5,}$

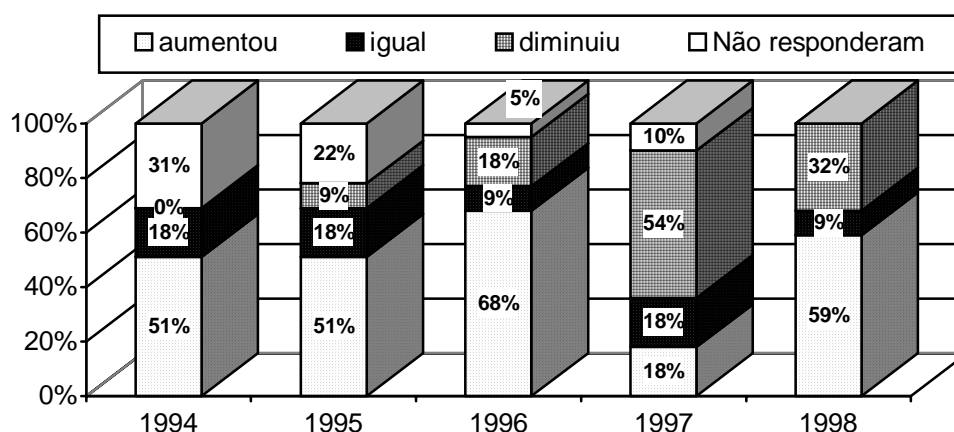
$z_{10} = 2,26$. Assim, pode-se dizer que os diversos custos contribuem de forma diferente para o custo total da produção, verificando-se que o custo das matérias-primas é, significativamente, diferente dos outros custos. Em relação a estes últimos apura-se a inexistência de diferenças significativas, pelo que, formam o grupo 1, que se pode ver no quadro 15.

Quadro 15 – Relevância da estrutura de custos

Grupos homogêneos	Custos	Média	Variância
Grupo 2	CMVMC	4,83	1,51
Grupo 1	FSE	3,83	1,00
	Amortizações	3,50	3,51
	Impostos	3,50	3,68
	Encargos financeiros	3,33	1,60
	Encargos sociais	3,33	2,62

Fonte: Elaboração própria, 1999.

Por fim, o estudo da evolução da produção mostra uma tendência positiva. Entre 1994 e 1998 é cada vez maior a percentagem de floricultores que viram a sua produção aumentar excepto em 1997. A diminuição de produção foi resulta da queda as estufas provocada pelos grandes nevões ocorridos nesse ano. Outro aspecto a esclarecer tem a ver com não obtenção de respostas, principalmente, em 1994 e 1995 devido ao facto de algumas estufas não estarem ainda em funcionamento. É também, por isso, que a taxa de não respostas registou diminuições ao longo do período considerado.

Figura 31 – Evolução da produção entre 1994 e 1998

Fonte: Elaboração própria, 1999.

Ao aumento de produção não estará alheio o facto de muitas explorações estarem ainda no início da actividade já que, dos 36 floricultores inquiridos, 31% e 22% em 1994 e 1995, respectivamente, não puderam responder à questão. Outro factor que poderá também estar na origem do crescimento da produção é a aquisição de novos equipamentos nos últimos 5 anos, o que poderá significar grande actualização tecnológica.

5.2.4. MARKETING E VENDAS

O estudo da análise de variância efectuado aos mercados destino da produção revelou que existem diferenças significativas entre os diversos mercados considerados ($F^* = 4,03 > F_{0,05; 4, 140} = 2,67$). O mercado da União Europeia é, sem dúvida, aquele que, para os floricultores é mais importante. No entanto, isso não quer dizer que a sua importância seja significativamente diferente do mercado nacional (3,9) e regional (3,5), o que justifica a inclusão destes mercados num grupo homogéneo. Outro grupo

homogéneo é formado pelos mercados que registaram menores médias, isto é, o mercado local (2,7) e o regional (3,5).

Note-se que 42% dos floricultores comercializam os seus produtos, exclusivamente, no mercado interno. Os restantes 58% representam aqueles que comercializam os seus produtos nos mercados interno e externo, a Espanha surge como o país da União Europeia cuja importância, como destino da produção florícola transmontana, é muito grande.

Também o estudo da comercialização revela a importância das empresas espanholas, simultaneamente, fornecedoras e clientes, respectivamente, de MP's e de apoio técnico e logístico e produção florícola. De facto, as médias mostram ser, significativamente, diferentes entre si, isto é, $F^* = 6,25 > F_{0,05; 5, 210} = 2,26$. De seguida, procede-se ao agrupamento dos diferentes intervenientes na comercialização em grupos homogéneos que a seguir se reproduzem no quadro 16.

Quadro 16 – Comercialização da produção

Grupos homogéneos	Canais de comercialização	Média	Variância
Grupo 3	Empresa fornecedora de apoio técnico e logístico	4,50	3,34
	Venda directa	4,00	2,22
	Mercados abastecedores	3,58	5,39
	Floristas	3,50	3,17
Grupo 2	Venda directa	4,00	2,22
	Mercados abastecedores	3,58	5,39
	Floristas	3,50	3,17
	Armazenistas	3,16	4,77
Grupo 1	Integração vertical a jusante	2,16	2,88

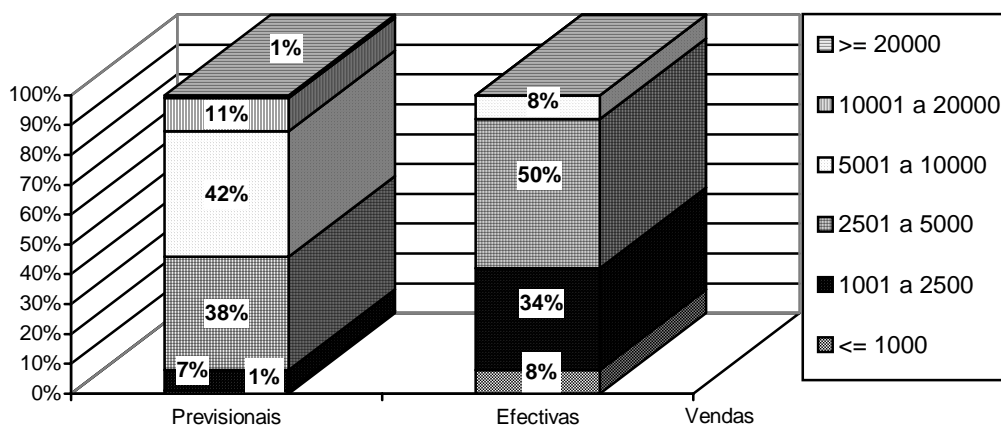
Fonte: Elaboração própria, 1999.

Mais uma vez, as empresas espanholas mostram a sua importância, sendo a sua média de 4,5 (bastante importante). No entanto, verifica-se a inexistência de diferenças significativas entre estas e a venda directa, os mercados abastecedores e as floristas.

Apesar da integração vertical a jusante revelar a sua pequena importância no contexto global, 33% dos inquiridos consideram-na bastante importante, o que denota a tentativa de um maior controlo sobre a comercialização e, como consequência disso, dos seus próprios destinos.

Quanto ao tipo de distribuição adoptado pelos floricultores, verifica-se a inexistência de diferenças significativas entre as médias ($F^* = 1,98 < F_{0,05; 2, 105} = 3,08$), isto é, a importância atribuída a cada um dos tipos de distribuição por parte dos floricultores é, estatisticamente, igual. No entanto, é de notar que 42% dos inquiridos revelaram usar apenas um dos tipos de distribuição, cabendo 33% à exclusiva e 9% à selectiva. Este resultado poderá estar relacionado com o facto de alguns floricultores exportarem toda a sua produção, o que justificaria a venda num só ponto. Porém, os floricultores que actuam nos diferentes mercados, usam os diferentes tipos de distribuição conforme o maior ou menor grau de adequação do tipo de distribuição a cada um desses mercados.

Para o estudo das vendas tem especial interesse a comparação entre as vendas realizadas e as previstas nos planos de melhoria submetidos ao IFADAP. Para isso, apresenta-se a figura 31, na página que se segue, da qual constam os diversos escalões de vendas e respectivas proporções.

Figura 31 - Vendas previsionais vs. vendas efectivas (10^3 esc.)

Fonte: Elaboração própria, 1999 e Gerry e Koehnen, 1997.

Através da figura acima, pode-se verificar o aumento da proporção de floricultores cujas vendas se situam em escalões inferiores e vice-versa. Se por um lado, a proporção aumentou nos escalões 1001 a 2500 e 2501 a 5000 $\times 10^3$ esc. de 7% para 34% e 38% para 50%, respectivamente. Por outro, o escalão dos 5001 a 10000 $\times 10^3$ esc. diminuiu de 42% para 8%. Esta tendência reflecte uma quebra das vendas efectivas face às previstas já que as primeiras se cifram, em média, em 3150×10^3 esc. e as segundas em 6648×10^3 esc., ou seja, as vendas realizadas são menos de metade das esperadas. Porque sucederá tal situação? Admitindo boa fé por parte dos promotores do investimento, esta situação poderá ficar a dever-se ao uso de cenários muito optimistas aquando da elaboração dos orçamentos conducentes à avaliação do projecto.

Para complementar a análise efectuada às vendas anuais, inquiriram-se os floricultores sobre os picos de vendas que acontecem ao longo do ano. Assim, diferenças significativas foram encontradas entre as médias dos períodos ($F^* = 34,84 > F_{0,05; 6, 245} = 2,13$). Por sua vez, constituíram-se 5 grupos homogéneos recorrendo ao uso do teste

de Newman-Keuls. Os resultados deste teste constam do quadro 17, que se apresenta de seguida.

Quadro 17 – Períodos de maiores vendas

Grupos homogéneos	Período	Média	Variância
Grupo 5	Dia de Finados	6,00	0,00
	Natal	5,75	0,19
	Páscoa	5,50	0,26
Grupo 4	Páscoa	5,50	0,26
	Dia dos namorados	5,08	1,45
Grupo 3	Dia dos namorados	5,08	1,45
	Dia da mãe	4,92	1,79
Grupo 2	Uso corrente	3,83	2,71
Grupo 1	Aniversários	3,25	1,05

Fonte: Elaboração própria, 1999.

Lança (1988) refere a quebra de vendas entre Junho e Setembro devido à concorrência da produção dos jardins. No entanto, refere-se a duas épocas de grande consumo, na Primavera (Páscoa, Dia da mãe e Dia dos Namorados), e no Inverno (Natal, Dia de Todos os Santos e Fim-de-ano). O resultado do inquérito a este respeito é, mais ou menos, coincidente na medida em que, como se pode ver, a Páscoa, o Natal e o Dia de Finados são períodos em que há um aumento substancial da procura de flores. Por isso, tendo conhecimento desta situação, os floricultores planeiam a produção de forma a satisfazer uma procura que, embora aleatória, sofre aumentos consideráveis nos períodos mencionados.

Conjugando a informação recolhida acerca do crescimento das vendas com a quota de mercado relativa, pode-se proceder ao enquadramento da floricultura num dos 4 quadrantes da matriz BCG. O facto de 58% dos floricultores considerarem que o

crescimento das vendas é médio (33%) ou forte (25%) e que a quota de mercado é baixa permite situar a actividade no quadrante dos dilemas. Assim, pode-se afirmar que a actividade, em termos do seu ciclo de vida, se encontra na fase de lançamento caracterizada por uma estratégia de expansão, implicando necessidades financeiras elevadas, fraca rentabilidade dos recursos financeiros e *cash-flow* negativo. No entanto, quando inquiridos acerca destes aspectos, os floricultores consideram que a tesouraria está em equilíbrio (92%), o endividamento é nulo (67%) e a rentabilidade é média (67%). Por isso, considera-se que a actividade está já em transição entre as fases de lançamento e de crescimento, ou seja, entre os quadrantes dos dilemas e das estrelas.

Para além das dificuldades próprias de uma actividade em expansão, alguns factores podem constituir limitações ao desenvolvimento de um plano de *marketing* que permita uma comercialização eficaz dos produtos. O estudo desta questão revela a existência de diferenças significativas entre as médias dos factores limitativos enunciados por Caldentey e outros (1987), ou seja, $F^* = 9,25 > F_{0,05; 6, 245} = 2,14$. A distribuição destes factores por grupos homogéneos permitiu a elaboração do quadro seguinte.

Quadro 18 – Limitações ao plano de *marketing*.

Grupos homogéneos	Limitações	Média	Variância
Grupo 2	Pequena dimensão	4,00	1,54
	Volumes de produção baixos	4,00	1,54
	Isolamento e distância aos centros de informação	4,00	2,40
	Falta de mentalidade comercial	3,42	2,65
	Disponibilidade de poucos recursos	3,25	1,05
Grupo 1	Disponibilidade de poucos recursos	3,25	1,05
	Produtos pouco diferenciados	2,58	1,11
	Tradicionalismo	2,58	0,76

Fonte: Elaboração própria, 1999.

O quadro 18, na página anterior, é elucidativo acerca das preocupações dos floricultores no que diz respeito a este problema. Constata-se que os problemas relacionados com a pequena dimensão, tais como o baixo volume de produção e os recursos escassos, se aliam a outras preocupações como o isolamento e distância os centros de informação e à falta de mentalidade comercial. Note-se que o tradicionalismo e a diferenciação dos produtos foram factores considerados, pelos floricultores, como tendo menor importância neste contexto. É uma posição que se entende na medida em que, por um lado, a floricultura é uma actividade inovadora e, por outro, é uma actividade em que a diferenciação de produtos ainda é incipiente já que é bastante difícil encontrar características distintivas em produtos tão homogéneos.

O estudo da importância dos componentes do *marketing-mix* revela a existência de diferenças significativas entre o preço, o produto, a comunicação e a distribuição ($F^* = 11,95$ é superior a $F_{0,05; 3, 140} = 2,67$). Destes, a média da variável preço (5,8) apresenta diferenças significativas relativamente às outras, revelando a sua grande importância. Aliás, para Caldentey e outros (1987), esta importância extrema era a única política comercial levada a cabo pelas empresas agrícolas. Portanto, seria de supor que, uma actividade inovadora como a floricultura, em que o floricultor se perfila com um comportamento diferente face ao mercado pelo acesso à informação, nível educacional e juventude, as outras variáveis (comunicação, distribuição e produto) fossem, igualmente, importantes.

Dada a importância da variável preço, inicia-se de seguida o estudo dos factores que, na opinião dos floricultores, contribuem para a formação do preço de venda. Este estudo mostra que as médias dos factores considerados diferem significativamente entre si (F^*

= 16,46 é superior a $F_{0,05; 5, 210} = 2,26$). Destas, a média registada pelas leis do mercado (procura/oferta) diverge, significativamente, de todas as outras. Os grupos homogéneos formados com a assistência do teste de Newman-Keuls constam do quadro 19.

Quadro 19 – Factores que determinantes na formação do preço de venda

Grupos homogéneos	Factores	Média	Variância
Grupo 3	Leis do mercado	5,17	2,54
Grupo 2	Custos de produção	3,83	2,54
	Dependência em relação às empresas espanholas	3,58	5,39
	Custos de transporte	3,50	3,00
Grupo 1	Intervenção do estado	2,33	2,80
	Estrutura do canal	1,92	1,28

Fonte: Elaboração própria, baseada na análise dos dados inquiridos, 1999.

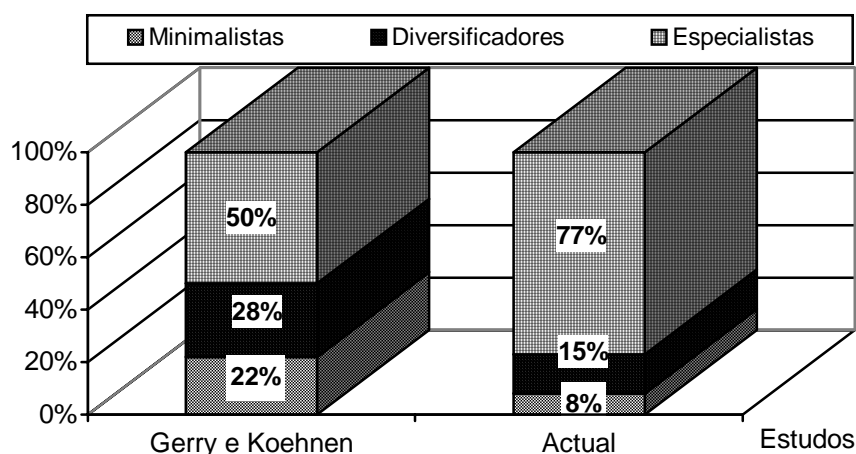
Note-se que existe dependência dos floricultores transmontanos face às empresas espanholas, no que se refere aos factores que determinam o preço de venda, por 33% dos floricultores estarem completamente dependentes delas.

5.2.5. INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO

No ponto anterior verificou-se que a actividade está, em termos do seu ciclo de vida, na transição entre a fase de lançamento e a de crescimento a que corresponde uma estratégia de expansão corroborada pelo grande número de floricultores que fizeram investimentos nos últimos 5 anos (92%). Destes, 83% instalaram-se pela primeira vez, sendo que 17% já estavam estabelecidos. Estes últimos são diversificadores já que se dedicam também a outras actividades, normalmente, hortícolas em forçagem.

A figura seguinte reflecte uma evolução no sentido da especialização dos floricultores. De facto, dos floricultores minimalistas (22%) existentes à data do estudo efectuado por Gerry e Koehnen (1997), restam apenas 8%. Note-se que este tipo de investidor se caracteriza pelo investimento em floricultura ser mínimo, ou seja, embora tenha investido em estufas, a sua actividade principal é, normalmente, a horticultura, restando à floricultura um papel marginal.

Figura 32 – Classes de investidores



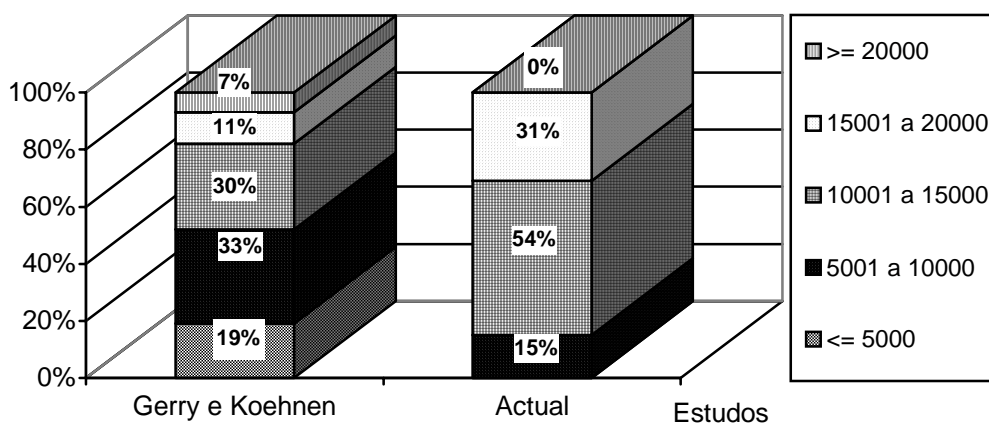
Fonte: Elaboração própria, 1999 e Gerry e Koehnen, 1997.

Também os floricultores, denominados de diversificadores, se estão a especializar pois dos 28% que tinham investido em floricultura, num contexto de diversificação das actividades já existentes na exploração, restam 15%. A evolução agora descrita traduz-se num aumento do número de floricultores especialistas de 50% para 77%. Esta evolução poderá ter ficado a dever-se ao efeito de experiência, o qual terá permitido verificar, por comparação, os melhores resultados da floricultura face a outras actividades. Este facto é comprovado pelos dados do GPPAA (1999), onde se pode constatar que, das actividades vegetais e animais desenvolvidas na região agrária de

Trás-os-Montes e Alto Douro, a margem bruta *standard* por actividade mais elevada é conseguida pela floricultura.

Outra questão pertinente tem a ver com o montante do investimento. Actualmente, o investimento atinge, em média, o valor de 13300×10^3 esc. contra os 10500×10^3 esc. registados por Gerry e Koehnen (1997). Também a distribuição por classes de investimento sofreu alterações, tal como se pode ver na figura 33.

Figura 33 – Montante de investimento (10^3 esc.)



Fonte: Elaboração própria, 1999 e Gerry e Koehnen, 1997.

A figura 33 mostra a tendência de concentração do investimento em floricultura na classe entre 10001 a 15000 $\times 10^3$ esc. pois esta representava, aquando do estudo de Gerry e Koehnen (1997), 30% contra os actuais 54%. Há, de facto, uma homogeneização do investimento que os floricultores têm vindo a fazer de à 5 anos a esta parte podendo-se, segundo estes investigadores, classificar os floricultores como grandes investidores

Neste contexto, coloca-se a questão, como financiam os floricultores o seu investimento? É a esta questão que, agora, se dá resposta. Para o efeito, executa-se a análise da variância que revela a existência de diferenças entre as médias dos financiamentos considerados ($F^* = 70,97$ é superior a $F_{0,05; 5, 210} = 2,26$). Por seu turno, o teste de Newman-Keuls permite verificar a existência de diferenças significativas entre a média do financiamento com capital próprio e os restantes tipos de financiamento. Comprova-se a importância do financiamento com capital próprio, correspondendo-lhe uma média de 5,6. Os fundos comunitários obtidos no âmbito do Regulamento (CEE) n.º 2328/91 são a segunda forma de financiamento mais importante (4,4). O crédito de fornecedores (1,8), o desconto comercial (2,1) e os empréstimos bancários (2,3) formam um grupo homogéneo que, os floricultores, consideraram ser pouco importante. De salientar que o *leasing* é uma forma de financiamento que não tem nenhuma importância (1,1), isto é, não é usada pelos floricultores no financiamento da sua actividade.

A razão pela qual os floricultores se financiam à custa de capital próprio deve-se ao facto de 67% das explorações serem do tipo familiar, nas quais o endividamento é nulo pois pretendem minimizar o risco financeiro conseguindo, dessa forma, a estabilidade do rendimento da família. Note-se que esta postura conservadora não permite a obtenção de rentabilidades elevadas associadas ao efeito de alavanca financeira³⁵. Para além disso, apesar do risco financeiro ser baixo, a rentabilidade do investimento é média para 67% dos floricultores. Note-se que isto entra em contradição com a circunstância da grande maioria de floricultores serem especialistas, o que provoca grande dependência relativamente à actividade, podendo causar instabilidade dos rendimentos na medida em

³⁵ Poupança fiscal inerente ao endividamento, assim designada por aumentar a rentabilidade da empresa, (Neves, 1997).

que as vendas oscilam bastante ao longo do ano. O facto das vendas do cravo se manterem constantes ao longo do ano (IMAIAA, 1997) poderá explicar a opção por esta monocultura.

Interessa também investigar o que motiva estes floricultores a investirem nesta actividade. Da análise da variância efectuada aos factores motivacionais considerados, resulta a existência de diferenças significativas entre as suas médias uma vez que $F^* = 4,73 > F_{0,05; 5, 210} = 2,26$. O teste de Newman-Keuls permite a elaboração do quadro 20, do qual constam os grupos homogéneos.

Quadro 20 - Factores motivacionais

Grupos homogéneos	Factores	Média	Variância
Grupo 2	Fácil acesso a <i>know-how</i>	4,50	2,31
	Apoio financeiro	4,25	3,62
	Acesso à informação	4,17	2,37
	Disponibilidade de capitais próprios	3,83	4,60
	Apoio técnico e logístico	3,50	3,69
Grupo 1	Apoio técnico e logístico	3,50	3,69
	Apoio jurídico	2,67	3,49

Fonte: Elaboração própria, 1999.

Como se pode ver, os floricultores associaram os factores motivacionais em dois grupos, mais e menos importantes. Tendo em conta o carácter inovador da floricultura, um factor merece especial destaque – fácil acesso a *know-how*. É sabido que esta actividade não faz parte dos sistemas tradicionais de agricultura o que implica, desde logo, a transferência de *know-how* que permita o seu desenvolvimento. Devido a isto, este factor assume especial relevância, registando a maior média (4,5).

Assim sendo, quais serão as fontes de *know-how* privilegiadas? A análise da variância mostrou que as médias das fontes de *know-how* consideradas são, significativamente diferentes já que $F^* = 37,12 > a F_{0,05; 5, 210} = 2,26$. Por sua vez, o teste de Newman-Keuls permitiu verificar que a média apurada para a formação profissional é, significativamente, diferente das médias das outras fontes de *know-how*, sendo considerada bastante importante (5,4). Os grandes produtores/grossistas (3,1), os fornecedores de *inputs* (3,6) e a experiência profissional (3,6) revelaram ter uma importância média. As agências governamentais (2,0) e os projectistas (1,3) mostraram ser pouco e nada importantes, respectivamente.

O perfil do floricultor, delineado no ponto 5.2.1., revelou um nível educacional elevado. Não será de estranhar que, tendo tais habilitações literárias, o floricultor possa preparar o seu próprio projecto de investimento. Apesar disso, 54% dos floricultores ainda recorre aos conhecimentos dos consultores na matéria. Convém notar que o recurso a estes consultores, no estudo de Gerry e Koehnen (1997), era feito por 75% dos floricultores. Esta evolução traduz-se na diminuição da dependência dos floricultores. As razões que podem estar na origem desta diminuição poderão ter a ver com a insatisfação com o trabalho dos consultores. De facto, 43% dos floricultores que usaram este serviço não ficaram nada satisfeitos, outros 43 % ficaram medianamente satisfeitos e , apenas 14% consideraram o seu trabalho bastante bom.

Apesar de todos os floricultores terem contabilidade nas suas explorações, 50% fazem uso da contabilidade simplificada, isto é, apenas contabilizam custos e proveitos com vista ao apuramento do imposto. A contabilidade organizada segundo o POC e segundo a RICA é usada, respectivamente, por 17% e 33% dos floricultores. Note-se que estes

sistemas contabilísticos fornecem informação que, com o tratamento adequado, ajudam a gestão na tomada de decisão. A contabilidade é realizada em 33% dos casos por centros de gestão³⁶, dos quais as explorações são associadas e, em 67% por contabilistas.

Não obstante a subjectividade subjacente à questão sobre o contributo económico que esta actividade, por comparação com outras, possa trazer para a economia da região, as respostas foram bastante diversas. Apesar de 34% dos floricultores lhe atribuir um peso económico bastante elevado (5), 34% consideram-no nulo (1), cabendo às restantes classificações (muito elevado, médio, médio menos e pequeno) 8% das respostas. Assim, o contributo da floricultura para a economia da região é, em média, de 4,2, isto é, os floricultores atribuem-lhe uma importância média.

5.2.6. COMPETITIVIDADE

A análise SWOT (pontos fortes, pontos fracos, ameaças e oportunidades) permite, através do conhecimento destas variáveis saber se os floricultores têm uma atitude pró-activa e, dessa forma, planeiam as estratégias adequadas à prossecução dos seus objectivos. É neste contexto que, de seguida, se analisa o ambiente externo e interno à floricultura.

O estudo da importância dos pontos fortes mencionados na entrevista revelou que as suas médias diferem significativamente entre si ($F^* = 2,87 > F_{0,05; 3, 140} = 2,67$). Provou-se também que o ponto forte que apresenta maior média (4,8), o escoamento da

³⁶ São estes centros que executam a contabilidade segundo a RICA.

produção apresenta divergências apenas com o ponto forte que apresenta menor média, ou seja, a localização da empresa (3,8).

Quanto aos pontos fracos, as médias são significativamente diferentes ($F^* = 13,56 > F_{0,05; 5, 210} = 2,26$). As diferenças entre elas possibilitaram a formação de um grupo homogéneo que engloba os pontos fracos de importância mais levada. Assim, encontram-se nesse grupo, com a média mais baixa (4,8) os custos de investimento elevados, a perecibilidade das matérias-primas e da produção (4,9), a dependência económica dos floricultores em relação a esta actividade (5,3) e a dependência de empresas que actuam, simultaneamente como fornecedores e como clientes (5,3). Mais uma vez, fica clara a dependência desta actividade face às empresas espanholas, fornecedoras de apoio técnico e logístico. Note-se que a investigação e desenvolvimento regista a média mais baixa (3,7), sendo significativamente diferente de todas as outras.

Também a ameaça global à actividade é explicada de forma significativamente diferente pelas ameaças parcelares consideradas. De facto, $F^* = 15,01 > F_{0,05; 4, 175} = 2,42$. Neste caso, a concorrência dos floricultores portugueses e europeus e as condições climáticas são as ameaças que os floricultores consideram mais relevantes, formando o grupo homogéneo cujas médias são 4,5, 4,6 e 4,9, respectivamente.

Por fim, para terminar a análise SWOT, passa-se de seguida à apresentação dos resultados relativos às oportunidades que o meio proporciona à floricultura. A análise de variância expôs as diferenças entre as médias das oportunidades levadas em linha de conta já que $F^* = 3,13 > F_{0,05; 4, 175} = 2,42$. Por seu lado, o teste de Newman-Keuls indicou a formação de dois grupos homogéneos, como se pode ver no quadro a seguir.

Quadro 21 – Análise SWOT

Grupos homogêneos	Oportunidades	Média	Variância
Grupo 2	Aumento do poder de compra do consumidor	5,00	1,03
	Fundos comunitário	4,50	2,83
	Novos mercados	4,83	2,03
	Matérias-primas mais baratas	4,33	2,29
Grupo 1	Fundos comunitário	4,50	2,83
	Novos mercados	4,83	2,03
	Novos produtos	3,92	2,31

Fonte: Elaboração própria, 1999.

O estudo realizado teve como finalidade proceder à identificação da vantagem competitiva da actividade em estudo. Demonstra-se que as médias das actividades primárias e de suporte são, significativamente diferentes pois $F^* = 7,5 > F_{0,05; 8, 315} = 1,97$. O estudo das diferenças referidas contribui para a formação de 3 grupos homogêneos. Destes, aquele que engloba as actividades com maior média é constituído por: investigação e desenvolvimento (4,0), infra-estrutura (4,2), *inputs* (4,3), *outputs* (4,4), produção (4,8) e recursos humanos (5,0). Note-se que, dada a inexistência de diferenças significativas entre as médias das actividades mencionadas, a vantagem competitiva pode, estatisticamente, resultar de qualquer uma destas actividades.

Como se referiu, no capítulo anterior, a estrutura da floricultura pode ser caracterizada pelas 5 forças competitivas de Porter (1986). O estudo destas forças demonstrou que as suas médias são estatisticamente diferentes entre si porque $F^* = 25,70 > F_{0,05; 4, 175} = 2,42$. Neste caso, a média registada pelo poder negocial dos clientes (5,7) é, significativamente, diferente de todas as outras pelo que se pode dizer que esta é a força dominante nesta actividade. Este poder poderá advir não só da grande dimensão dos clientes, mas também do vínculo jurídico resultante do contrato realizado com as empresas espanholas que, se verificou, serem os clientes mais importantes, aquando do

estudo da comercialização. A ameaça de produtos substitutos parece ser a força que os floricultores menos temem, cifrando-se a sua média em 2,8. As restantes forças, isto é, a ameaça de novas entradas (4,6), a rivalidade entre os floricultores (4,9) e o poder negocial dos fornecedores (4,9) formam um grupo homogéneo no qual se reúnem as forças consideradas bastante importantes, por parte do floricultor.

Dado que, para os floricultores, o grau de maturidade do segmento predominante é o crescimento³⁷ (42%) e a posição competitiva é favorável (50%) ou fraca (42%), então pode-se identificar a área de desenvolvimento recorrendo ao uso da matriz de tecnologia. Assim, a floricultura transmontana encontra-se na transição entre as áreas de desenvolvimento natural e selectivo. Nesta situação, a rentabilidade é fraca (33%) ou média (67%), o que impele os floricultores a repensar a sua estratégia de desenvolvimento recorrendo, por isso, ao investimento em equipamento e tecnologia que lhes permitam o aproveitamento de novas oportunidades e, conseqüentemente, a obtenção de uma posição competitiva mais forte.

A investigação acerca da estratégia global da actividade indica haverem diferenças significativas entre as médias das 12 estratégias avaliadas porquanto $F^* = 8,88 > F_{0,05; 11, 140} = 1,81$. A disposição das estratégias por grupos homogéneos permite distribuí-las por 3 agrupamentos. O grupo do qual fazem parte as estratégias com maiores médias é composto pela inovação (3,6), desenvolvimento de mercado (4,0), crescimento concentrado (4,1) e desenvolvimento do produto (4,3). Dado o exposto, fica patente a grande importância do crescimento baseado nos produtos e mercados. O facto da estratégia de crescimento concentrado se encontrar num grupo, do qual faz parte a

³⁷ Note-se que a fase de lançamento e maturidade registaram, cada uma delas, uma proporção de 25% cabendo à fase de declínio 8%.

estratégia de desenvolvimento do produto poderá ser explicado pela grande proporção de floricultores que baseia a sua actividade na monocultura do cravo.

Também as estratégias relacionadas com a produção revelam a existência de diferenças significativas entre as médias das estratégias consideradas ($F^* = 7,84 > F_{0,05; 3, 140} = 2,67$). O cumprimento dos prazos de entrega (4,9), a qualidade do produto (5,0) e o controlo de custos (5,3) mostraram serem, significativamente, diferentes da flexibilidade face às variações da procura (4,0). Isto poderá ter a ver com a habituação dos floricultores ao comportamento da procura dos produtos florícolas que se caracteriza pelas grandes oscilações ao longo do ano, como se viu anteriormente.

Por fim, na opinião dos floricultores, o vector crescimento associado à actividade assenta em duas estratégias básicas: a penetração e o desenvolvimento de mercados, representando 75% e 25%, respectivamente. De facto, apesar das experiências que alguns floricultores estão a levar a cabo com alguns novos produtos, estes pensam, futuramente, assentar o desenvolvimento da actividade nos produtos actuais. Relativamente aos mercados, a situação altera-se já que 25% pensam que, para que a floricultura continue a crescer, terão de considerar a hipótese de virem a vender os seus produtos noutros mercados. Os novos mercados são tanto mais apetecíveis, quanto maior a sua sofisticação e o seu poder de compra, por exemplo, países do norte e centro da Europa³⁸, Japão e Estados Unidos.

³⁸ Suíça, Noruega, Finlândia, Áustria, Bélgica, Alemanha, Holanda e Suécia. (Aimone, 1997)

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

Neste capítulo apresentaram-se, em primeiro lugar, as técnicas estatísticas usadas no tratamento dos dados, ou seja, o cálculo da média e desvio-padrão, os intervalos de confiança, a análise de variância e o teste de Newman-Keuls. Em segundo lugar, fez-se a apresentação dos resultados relativos à análise ao floricultor, à exploração, às instalações, à produção, à comercialização, ao investimento e seu financiamento, aos recursos humanos e à competitividade da floricultura transmontana. Por isso, no próximo e último capítulo pretendem-se tecer algumas considerações finais fazendo, para o efeito, referência aos resultados agora apurados, validando ou negando as hipóteses de partida.

CAPÍTULO VI – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta dissertação de mestrado pretende contribuir, na medida do possível, para o desenvolvimento da floricultura na região de Trás-os-Montes e Alto Douro. Por isso, o estudo empírico desenvolvido, neste contexto, tem como principal pretensão a caracterização do estado actual da floricultura regional. Nesta linha de orientação foi desenvolvido um questionário a administrar directamente aos floricultores, através do qual se pretendia inquirir acerca da perfil do floricultor, das características das explorações e instalações, da produção e sua comercialização, dos recursos humanos, do investimento e seu financiamento e, por fim, da sua competitividade.

No início fez-se uma apresentação e caracterização geral da região em termos da sua geografia, pedologia, climatologia, população, estrutura fundiária e economia agrária. Isto permitiu fundamentar, teoricamente, as hipóteses de partida. Por isso, o capítulo II, permite verificar a heterogeneidade da região em termos edafo-climáticos e conseqüente variedade de quadros ecológicos que, segundos os agrónomos, não são favoráveis à prática da floricultura ao ar livre. Neste aspecto, a região sofre a perda de vantagem comparativa, não só para as regiões do litoral português, mas também para os países sul-americanos e africanos. Na região de Trás-os-Montes e Alto Douro, os factores climáticos têm, por isso, de ser controlados, construindo-se estruturas próprias para o feito - as estufas.

O estudo da população revelou um decrescimento que segue a tendência global; o seu envelhecimento por aumento da esperança de vida e diminuição da taxa de natalidade; e um nível de escolaridade deveras incipiente mas que se tem vindo a alterar

progressivamente. A constatação de que a população agrícola padece dos mesmos males, de forma ainda mais acentuada, contribuiu para a formulação da hipótese 1³⁹. Hipótese essa, negada pelos resultados do tratamento dos dados recolhidos.

De facto, o estudo empírico revelou que os floricultores são, na sua maioria, jovens agricultores do sexo masculino, os quais possuem habilitações literárias e um grau de formação elevados. Trata-se de agricultores individuais que exercem a actividade a título principal explorando-a da forma convencional, ou seja, a forma de exploração predominante é a exploração por conta própria do tipo familiar.

Como se referiu, no capítulo II, apresentou-se também a estrutura fundiária que se caracteriza pela pequena dimensão, grande fragmentação, área de regadio muito pequena e baixo grau de mecanização. A forma de exploração predominante é a exploração por conta própria, sendo a superfície total constituída, basicamente, pela SAU. A terra arável e as culturas permanentes são predominantes quando considerada a ocupação da SAU, no entanto, as pastagens permanentes também têm alguma importância, sendo a ocupação da SAU pela horta familiar quase nula. Por seu turno, a terra arável é ocupada, essencialmente, pelas culturas tradicionais, tais como: cereais para grão, culturas forrageiras e prados temporários, e batata. Também as culturas permanentes denotam a mesma tendência já que predomina a vinha, o olival e os frutos secos. O sector primário é ainda uma fonte importante de emprego, sendo que o VAB_{pm} gerado no sector representa, em 1994, 12% do VAB_{pm} total contra os quatro pontos percentuais registados a nível nacional. Neste contexto, poder-se-ia considerar a

³⁹ Os empresários, apesar da sua formação literária ser relativamente baixa, possuem capacidade e iniciativa individual, da qual resultam micro-empresas. A disponibilidade de factores de produção, tais como terra e capital, constituem fortes incentivos à actividade, e por sua vez, determinam a localização das explorações.

hipótese das explorações que fazem floricultura terem um comportamento análogo ao do sector.

De facto, o estudo empírico revela, relativamente ao factor terra, a existência de características análogas às do sector, tais como: a dimensão, a ocupação da superfície total e o grau de mecanização. Apesar da pequena dimensão ser predominante, esta característica não limita o desenvolvimento da actividade por esta ser pouco intensiva em terra e, inversamente, muito intensiva em capital.

A ocupação da superfície total é feita, em grande parte, pela superfície agrícola útil, assumindo as restantes superfícies uma importância relativa muito baixa. Por seu turno, a superfície agrícola útil é ocupada, em proporções similares, por culturas permanentes e por terra arável. As culturas permanentes e a terra arável correspondem, quase na totalidade, a culturas florícolas e terras em pousio, respectivamente.

O grau de mecanização é baixo, no entanto, também esta característica não limita o desenvolvimento da actividade, antes pelo contrário, o recurso ao aluguer de máquinas é revelador do uso racional destes meios. Já, no que diz respeito à fragmentação das explorações e à área de regadio, se nota um comportamento diferente ao nível da actividade. De facto, a fragmentação é mínima e a superfície irrigada é muito superior à nacional, resultando do facto de, quase toda a área da exploração, estar afectada à floricultura e, por isso, ter de ser irrigada.

O factor trabalho é caracterizado pela predominância do trabalho permanente, executivo e assalariado. Os trabalhadores efectivos ou permanentes são, na sua maioria, do sexo

feminino, possuem um nível de educação/formação baixo e uma idade média que ronda os 40 anos.

No capítulo III apresentou-se a floricultura europeia, portuguesa e transmontana, deixando antever, para o primeiro caso, a situação actual, o direito comunitário derivado, a OCM e os incentivos comunitários. É, neste contexto, que se denota a ameaça de concorrentes de países terceiros africanos e sul-americanos devido, por um lado, à inexistência de barreiras aduaneiras com esses países e, por outro, à vantagem comparativa que o clima tropical encerra em termos do desenvolvimento da actividade, o que explica a degradação da balança comercial na UE. Detecta-se também a existência de oportunidades, como por exemplo, a existência de fundos comunitários de apoio às explorações agrícolas e a organização do mercado que definem, claramente, as regras do jogo.

Para a caracterização da floricultura em Portugal estudaram-se a produção, comercialização, consumo, comércio externo e perspectivas de desenvolvimento. Note-se que, em 1994, o INE considerava a produção de produtos florícolas irrelevante, o que justifica a não inclusão da região agrária de Trás-os-Montes e Alto Douro no inquérito à floricultura. Apesar disso, a floricultura transmontana tem vindo a seguir a tendência nacional. Note-se, por exemplo, que a área média afectada à produção florícola é de 5250 m² e 4300 m², a nível nacional e regional, respectivamente.

Dado que, a hipótese 2, contempla a problemática da produção, no que diz respeito aos mercados de aprovisionamento, factores intervenientes na formação do preço e respectivas implicações relativamente à estratégia da gestão da produção justifica-se,

plenamente, o estudo das instalações e produção. Diga-se, desde já, que esta hipótese descrita no capítulo I é, quase na totalidade, rejeitada já que apenas no que concerne ao controlo de custos não se rejeita a dita hipótese.

Como se referiu, as estufas são instalações, especialmente, concebidas para o controlo dos factores climatéricos. Por isso, são instalações imprescindíveis ao desenvolvimento da floricultura transmontana, obrigando o floricultor a suportar custos fixos mais elevados. Note-se que, no litoral (regiões agrárias do Entre Douro e Minho, Beira Litoral, Ribatejo e Oeste, Algarve e Madeira) apenas 60% da área votada à prática da floricultura diz respeito a estufas. Dado que o controlo dos factores climatéricos é mais eficaz se forem usadas estufas climatizadas, 83% dos floricultores transmontanos decidiu investir nessa área, indo a sua preferência para sistemas combinados de aquecimento e ventilação natural pelo que o vento, a temperatura e luminosidade são factores climatéricos levados em consideração aquando da tomada de decisão acerca da orientação da estufa.

A opção pelas estufas foi tomada ponderando vantagens e desvantagens do uso deste tipo de equipamentos. O cultivo fora de época foi a vantagem que pesou mais do que as desvantagens associadas a uma maior especialização, aos custos mais elevados e ao investimento. Normalmente optam por estufas com tecto curvo, as quais possuem estrutura em ferro e são cobertas, maioritariamente, com polietileno por ser o material de cobertura mais barato. As razões da escolha são: a sua resistência, mecanização e ventilação fácil, economia e estanqueidade à chuva. Vulgarmente, a localização da exploração e, conseqüentemente, das estufas é determinada pela posse da terra. No

entanto, pela sua importância, algumas razões técnicas como a disponibilidade de água e a proximidade de energia eléctrica. estão subjacentes a esta decisão.

As flores e seus botões é o grupo de produtos florícolas predominante. Das diversas espécies produzidas, há uma que se destaca, por ser produzida por metade dos floricultores em regime de monocultura. Apesar do cravo continuar a ser importante para os outros floricultores, espécies como a gerbera e a rosa são igualmente importantes. Note-se que, apesar do cravo ser a espécie mais importante em termos da produção nacional, esta importância é substancialmente maior a nível regional, a isto não estará alheio o facto da procura do cravo ser a única que se mantém constante ao longo do ano, o que permite a estabilização de rendimentos, eliminando a desvantagem da especialização.

Normalmente, as matérias-primas mais procuradas são as estacas e enxertos e plantas juvenis. Apesar dos floricultores se aprovisionarem nos mercados local, regional, nacional e da UE, onde esta surge como o mercado principal, sendo a Espanha o país fornecedor mais importante, contrariamente à tendência nacional que privilegia as relações comerciais com a Holanda. As relações privilegiadas com a Espanha ficam a dever-se ao facto de empresas deste país se comprometerem a fazer a transferência de *know-how*, tendo como contrapartidas a venda de matérias-primas e equipamentos, a compra da produção e o facto do floricultor suportar o investimento.

Pela razão anteriormente apontada, a Espanha é também importante para 58% dos floricultores que actuam no mercado. Note-se que os restantes não exportam, vendendo os seus produtos nos mercados local, regional e nacional, com predominância para este

último. Por isso, os floricultores canalizam a sua produção, por ordem decrescente de importância, através das empresas espanholas, da venda directa, dos mercados abastecedores e das floristas. Para efectuarem a distribuição dos seus produtos, 58% dos floricultores usam, igualmente, a distribuição intensiva, selectiva e exclusiva pois actuam nos diferentes mercados com estratégias de distribuição adequadas a cada caso. De qualquer maneira, o preço é a variável do *marketing-mix* que os floricultores, à semelhança dos agricultores em geral, consideram mais importante. Para os floricultores, o preço de venda, tal como o preço dos factores, forma-se no mercado, onde a oferta e a procura se encontram. Dado o exposto, a terceira hipótese⁴⁰ em estudo é, completamente, negada.

Apesar das vendas sofrerem um colapso em 1997 devido à quebra de produção provocada pelas intempéries que assolaram a região, a tendência é de crescimento médio/forte. Nesta linha, outro aspecto importante prende-se com as oscilações da procura ao longo do ano, registando grandes aumentos em épocas festivas, como o Dia de Finados, Páscoa e Natal. Para os floricultores o plano de *marketing* é, seriamente, condicionado pela pequena dimensão (volume de produção baixo e recursos escassos), distância aos centros de informação e falta de mentalidade comercial. Talvez, por isso, as vendas tenham ficado muito aquém das vendas esperadas, cifrando-se em menos de metade, ou seja, 3150×10^3 esc.

A actividade em estudo permanece na transição entre as fases de lançamento e crescimento já que se caracteriza pelo crescimento das vendas médio/forte,

⁴⁰ O mercado-alvo da produção florícola é o mercado local, em que a comercialização é feita através do intermediário (armazenista), de uma forma exclusiva, isto é, o produtor vende apenas a um intermediário. Esta dependência deve-se às dificuldades encontradas, por parte do produtor, na colocação do produto no mercado.

rentabilidade média/fraca, endividamento nulo, tesouraria equilibrada/deficitária e quota de mercado média/baixa. Também o facto de 92% dos floricultores ter efectuado algum investimento nos últimos 5 anos contribui ou poderá contribuir, não só para a explicação da fase do seu ciclo de vida que a actividade atravessa, mas também para explicar o facto de se encontrar na transição entre as áreas de desenvolvimento natural e de desenvolvimento selectivo.

O estudo do investimento inicia-se no capítulo III, no ponto respeitante à floricultura transmontana e que fundamenta, teoricamente, o estudo empírico relativo a esta questão. De facto, o estudo empírico mostra que o investimento se cifra, em média, em 13300 x 10³ esc. sendo financiado, essencialmente, à custa de capitais próprios embora os fundos comunitários, aliados a outros factores, constituíssem os factores de motivação. Esta situação denota o conservadorismo existente no sector primário, no qual as explorações do tipo familiar predominam e conduzem a estratégias pouco ou nada agressivas. Dado que os objectivos genéricos deste tipo de empresa são, por ordem de importância, a estabilidade do rendimento da família e o lucro, os floricultores, em geral, não se endividam para não correrem risco financeiro que possa pôr em causa a estabilidade referida. Apesar desta situação não beneficiar do efeito de alavanca financeira resultante de um maior nível de endividamento, não quer dizer que a rentabilidade seja baixa, antes pelo contrário, 67% dos inquiridos consideram-na média.

A maioria dos investidores são jovens agricultores, detentores de um nível de educação/formação elevado que se instalam pela primeira vez, auferindo assim do prémio à primeira instalação no montante de 3000 x 10³ esc. Aliás, é no binómio educação/formação que reside a fonte de *know-how* necessário ao desenvolvimento da

floricultura, entendida como actividade inovadora. É esta condição que permite a, cada vez mais, promotores elaborarem o seu próprio projecto representando, actualmente, 46% dos floricultores. Apesar disso e, da obrigatoriedade dos projectos cujo montante seja superior a 5000×10^3 esc., de manterem um sistema de contabilidade, a execução da mesma é deixada para os contabilistas e centros de gestão que usam, maioritariamente, o sistema de contabilidade simplificada, o qual é irrelevante como fornecedor de informação para tratamento adequado que permita ajudar à tomada de decisão ao nível da gestão. Sistemas mais sofisticados como a RICA e o POC são descurados.

Por fim, para responder à hipótese 4⁴¹, estudou-se a competitividade da actividade. Os resultados do estudo empírico permitem aceitar esta hipótese já que o aumento do poder de compra é uma das oportunidades considerada importante pelos floricultores e que poderá permitir a manutenção do crescimento até agora registado.

Atente-se na análise SWOT, ou seja, nos pontos fortes, pontos fracos, ameaças e oportunidades que a seguir se identificam.

pontos fortes: escoamento da produção;

pontos fracos: dependência económica da actividade; dependência das empresas espanholas, simultaneamente, clientes e fornecedores;

ameaças: condições climáticas, concorrência nacional; concorrência da UE; e,

oportunidades: aumento do poder de compra do consumidor, fundos comunitários, novos mercados e matérias-primas mais baratas.

⁴¹ O mercado da floricultura encontra-se numa fase de crescimento acentuado devido a diversos factores. Destes, o aumento do poder de compra dos consumidores é aquele que apresenta maior importância.

Fernandes, A., 1999, Organização e Desenvolvimento do Mercado da Floricultura e sua Importância para a Economia da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro, UBI.

O conhecimento do ambiente externo e interno poderá permitir visualizar o futuro com os pés bem assentes na terra e, dessa forma, delinear os planos de acção adequados aos objectivos propostos e aos recursos disponíveis (próprios ou alheios). Por isso, a essa perspectiva do futuro corresponderá a opção por determinada estratégia. Assim, a inovação, o desenvolvimento do mercado, o crescimento concentrado e o desenvolvimento do produto surgem como estratégias alternativas capazes de modelar o futuro da floricultura transmontana.

A fonte de vantagem competitiva da floricultura poderá residir numa das actividades cujas médias não são significativamente diferentes, tais como. investigação e desenvolvimento, infra-estrutura, *inputs*, *outputs*, produção e recursos humanos. O conhecimento da vantagem competitiva permitiria saber que actividades (auxiliares e principais) proporcionam um desempenho superior dos floricultores transmontanos de forma a mantê-la ou incrementá-la, tornando a floricultura da região mais competitiva.

Das 5 forças intervenientes na actividade, o poder negocial dos clientes é a força que mais preocupa dos floricultores. Isto pode ser explicado pela dependência dos floricultores em relação às empresas espanholas. De facto, se na fase inicial da exploração esta relação parece aceitável já que, quase elimina o risco do negócio. Numa fase posterior, essa relação afigura-se tolhedora da liberdade de gestão das explorações floricultoras. Talvez seja por isso que alguns floricultores se querem desvincular dos contratos que os unem a essas empresas, associando-se em agrupamentos de produtores, o que permitiria resolver os problemas relacionados com a pequena dimensão.

Por fim, o vector crescimento da floricultura deverá assentar na penetração de mercados, isto é, deverá basear-se nos produtos e mercados actuais, sendo conseguido à custa do aumento da quota de mercado. No entanto, alguns floricultores estão dispostos a apostar em novos mercados pois consideram que os actuais não permitirão um crescimento sustentado por muito mais tempo.

Como se pôde verificar, o estado actual da actividade é de grande dinamismo, o que permite perspectivar um desenvolvimento da actividade a todos os títulos notável. No entanto, não se podem esquecer alguns problemas a que a actividade está sujeita e a que se fazem referência no capítulo III. Só assim se construirá um futuro melhor.

Algumas linhas de investigação futura se abrem com este estudo. A relação de dependência a que alguns floricultores estão votados para com as empresas espanholas que são, simultaneamente, fornecedoras e clientes deverá, futuramente, merecer um estudo mais aprofundado que permita estudar a possibilidade de evitar tal dependência ou, no caso de ser impossível, estudar a forma mais viável de retenção do valor acrescentado nas explorações florícolas transmontanas e, conseqüentemente, na região.

Ainda no mesmo contexto, outra investigação poderia ser levada a cabo, em regiões transfronteiriças, como a Beira Interior e Alentejo, por replicação do estudo o que permitiria identificar semelhanças ou diferenças no comportamento dos floricultores face a este problema, daí podendo resultar sinergias para a melhoria da gestão das explorações que se dedicam à floricultura.

ANEXOS

ANEXO I – COMPOSIÇÃO DA REGIÃO AGRÁRIA DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO

Sub-regiões	Zonas agrárias anteriores		Zonas agrárias actuais	
	Zonas Agrárias	Zonas Agrárias	Concelhos	
Terra Fria/ Montanha	Terra Fria	Terra Fria	Bragança	
			Vinhais	
	Barroso	Barroso	Montalegre	
			Boticas	
Terra Quente	Terra Quente	Terra Quente	Macedo de Cavaleiros	
			Alfândega da Fé	
			Mirandela	
Planalto	Planalto Mirandês	Planalto Mirandês	Mogadouro	
			Miranda do Douro	
			Vimioso	
Douro	Douro Superior Norte	Douro Superior	Torre de Moncorvo	
			Freixo de Espada à Cinta	
	Douro Superior Sul		Vila Flor	
			Carrazeda de Ansiães	
	Baixo e Cima Corgo		Corgo e Marão	S. João da Pesqueira
				Vila Nova de Foz Côa
		Vila Real		
		Alijó		
		Mesão Frio		
	Lamego	Beira Douro e Távora	Peso da Régua	
			Sabrosa	
			St.ª Marta de Penaguião	
			Lamego	
Távora		Armamar		
		Tabuaço		
		Tarouca		
		Moimenta da Beira		
Vales Sub- -montanos	Alto Tâmega	Alto Tâmega e Alvão Padrela	Penedono	
			Sernancelhe	
	Alvão Padrela		Chaves	
			Valpaços	
		Murça		
		Vila Pouca de Aguiar		

Fonte: Adaptado de Cordovil e outros, 1986 e INE, 1995.

ANEXO II – DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DAS ESTUFAS POR CONCELHOS

Concelhos/Zonas agrárias	Número de explorações com estufas
Bragança	4
Vinhais	2
Montalegre	3
Boticas	4
Macedo de Cavaleiros	3
Alfândega da Fé	3
Mirandela	6
Mogadouro	0
Miranda do Douro	0
Vimioso	0
Torre de Moncorvo	2
Freixo de Espada à Cinta	0
Vila Flor	1
Carrazeda de Ansiães	3
S. João da Pesqueira	2
Vila Nova de Foz Côa	1
Vila Real	12
Alijó	1
Mesão Frio	3
Peso da Régua	4
Sabrosa	0
St.ª Marta de Penaguião	2
Lamego	17
Armamar	4
Tabuaço	0
Tarouca	1
Moimenta da Beira	7
Penedono	0
Sernancelhe	0
Chaves	34
Valpaços	8
Murça	3
Vila Pouca de Aguiar	11
Total	141

Fonte: IFADAP, 1996.

ANEXO III - ENTREVISTA ESTRUTURADA**1. FLORICULTOR**

1.1. Dados gerais	
Nome (facultativo) _____	
Morada _____	Localidade _____
Concelho _____	Telefone ____ - _____ Código postal □□□□ _____

1.2. Sexo Masculino <input type="checkbox"/> Feminino <input type="checkbox"/>	1.3. Idade ≤ 17 <input type="checkbox"/> 18 – 40 <input type="checkbox"/> 41 – 64 <input type="checkbox"/> ≥ 65 <input type="checkbox"/>	1.5. Educação Analfabeto <input type="checkbox"/> Ensino primário <input type="checkbox"/> Ensino preparatório <input type="checkbox"/> Ensino secundário <input type="checkbox"/> Ensino superior <input type="checkbox"/> Outro <input type="checkbox"/> Qual? _____
1.4. Formação Formal <input type="checkbox"/> Informal <input type="checkbox"/>		

1.6. Tipo de agricultor Individual <input type="checkbox"/> Titulo principal <input type="checkbox"/> Associados <input type="checkbox"/> Tempo parcial <input type="checkbox"/>	1.6.1. Agricultores associados Em nome colectivo <input type="checkbox"/> Sociedades por quotas <input type="checkbox"/> Sociedades anónimas <input type="checkbox"/> Agrupamentos de produtor <input type="checkbox"/> Cooperativas <input type="checkbox"/> Outros <input type="checkbox"/> Quais? _____
1.7. Forma de exploração Familiar <input type="checkbox"/> Conta própria <input type="checkbox"/> Patronal <input type="checkbox"/> Arrendamento <input type="checkbox"/>	

2. EXPLORAÇÃO

2.1. Trabalho (UHT) Familiares <input type="checkbox"/> Directivo <input type="checkbox"/> Assalariadas <input type="checkbox"/> Executivo <input type="checkbox"/> Permanentes <input type="checkbox"/> Eventuais <input type="checkbox"/>	2.2. Dimensão (ha) 0 a < 1 <input type="checkbox"/> 1 a < 5 <input type="checkbox"/> 5 a < 20 <input type="checkbox"/> ≥ 20 <input type="checkbox"/>	2.3. N.º de blocos 1 a 3 <input type="checkbox"/> 4 a 5 <input type="checkbox"/> 6 a 9 <input type="checkbox"/> 10 a 20 <input type="checkbox"/> ≥ 20 <input type="checkbox"/>
--	---	--

2.4. Distribuição da Superfície total (ha) Superfície agrícola utilizada <input type="checkbox"/> Matas e florestas sem culturas sob coberto <input type="checkbox"/> Superfícies agrícolas não utilizadas <input type="checkbox"/> Outras superfícies <input type="checkbox"/>	2.4.1. Utilização da SAU (ha) Terra arável <input type="checkbox"/> Culturas permanentes <input type="checkbox"/> Pastagens permanentes <input type="checkbox"/> Horta familiar <input type="checkbox"/>
--	---

2.4.1.1. Utilização da terra arável (ha) Cereais para grão <input type="checkbox"/> Leguminosas secas para grão <input type="checkbox"/> Batata <input type="checkbox"/> Culturas forrageiras e prados temporários <input type="checkbox"/> Culturas florícolas <input type="checkbox"/> Pousio <input type="checkbox"/>	2.4.1.2. Culturas permanentes (ha) Frutos frescos <input type="checkbox"/> Frutos secos <input type="checkbox"/> Vinha <input type="checkbox"/> Olival <input type="checkbox"/> Culturas florícolas <input type="checkbox"/>	2.5. Área de SAU (ha) de: Regadio <input type="checkbox"/> Sequeiro <input type="checkbox"/>
		2.6. N.º de tractores <input type="checkbox"/>

3. INSTALAÇÕES

3.1. Modo de instalação: Ar livre <input type="checkbox"/> Estufas <input type="checkbox"/> Abrigos de sombra <input type="checkbox"/>			
3.1.1. Tipos de estufa: Climatizadas <input type="checkbox"/> Não climatizadas <input type="checkbox"/>			
3.1.2. Tipos de climatização: Aquecimento <input type="checkbox"/> Refrigeração <input type="checkbox"/> Ventilação <input type="checkbox"/> Ventilação forçada <input type="checkbox"/> Humidificação <input type="checkbox"/> Outros <input type="checkbox"/> Quais? _____ _____ _____	3.1.3. Uso de estufas <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px; vertical-align: top;"> 3.1.3.1. Vantagens: Cultivo fora de época 1 2 3 4 5 6 Maior precocidade 1 2 3 4 5 6 Maior produção 1 2 3 4 5 6 Melhor qualidade 1 2 3 4 5 6 Menos riscos climatéri 1 2 3 4 5 6 Controlo fitossanitário 1 2 3 4 5 6 Poupança de água 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____ </td> <td style="width: 50%; padding: 5px; vertical-align: top;"> 3.1.3.2. Desvantagens: Maior especialização 1 2 3 4 5 6 Maiores custos 1 2 3 4 5 6 Maior investimento 1 2 3 4 5 6 Maiores riscos finance 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____ _____ </td> </tr> </table>	3.1.3.1. Vantagens: Cultivo fora de época 1 2 3 4 5 6 Maior precocidade 1 2 3 4 5 6 Maior produção 1 2 3 4 5 6 Melhor qualidade 1 2 3 4 5 6 Menos riscos climatéri 1 2 3 4 5 6 Controlo fitossanitário 1 2 3 4 5 6 Poupança de água 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	3.1.3.2. Desvantagens: Maior especialização 1 2 3 4 5 6 Maiores custos 1 2 3 4 5 6 Maior investimento 1 2 3 4 5 6 Maiores riscos finance 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____ _____
3.1.3.1. Vantagens: Cultivo fora de época 1 2 3 4 5 6 Maior precocidade 1 2 3 4 5 6 Maior produção 1 2 3 4 5 6 Melhor qualidade 1 2 3 4 5 6 Menos riscos climatéri 1 2 3 4 5 6 Controlo fitossanitário 1 2 3 4 5 6 Poupança de água 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	3.1.3.2. Desvantagens: Maior especialização 1 2 3 4 5 6 Maiores custos 1 2 3 4 5 6 Maior investimento 1 2 3 4 5 6 Maiores riscos finance 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____ _____		
3.1.4. Razões para a escolha da localização das estufas: Solos bem drenados 1 2 3 4 5 6 Solos de boa qualidade 1 2 3 4 5 6 Solos nivelados 1 2 3 4 5 6 Disponibilidade de água 1 2 3 4 5 6 Inexistência de neblina 1 2 3 4 5 6 Energia eléctrica próxima 1 2 3 4 5 6 Proximidade de mercados 1 2 3 4 5 6 Proximidade do assento de lavoura 1 2 3 4 5 6 Proximidade a vias de comunicação 1 2 3 4 5 6 Distante de zonas poeirentas 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	3.1.5. Factores a ter em conta na orientação da estufa Ventos 1 2 3 4 5 6 Temperatura 1 2 3 4 5 6 Luminosidade 1 2 3 4 5 6 Outros 1 2 3 4 5 6 Quais? _____		
3.1.7. Materiais de cobertura: Vidro <input type="checkbox"/> Polietileno <input type="checkbox"/> Plástico <input type="checkbox"/> Outros <input type="checkbox"/> Quais? _____	3.1.8. Materiais de estrutura Madeira <input type="checkbox"/> Ferro <input type="checkbox"/> Betão <input type="checkbox"/> Outros <input type="checkbox"/> Quais? _____		
3.1.9. Razões para a localização da empresa: Os custos de transporte 1 2 3 4 5 6 As características das matérias primas e do produto final 1 2 3 4 5 6 A oferta de mão-de-obra 1 2 3 4 5 6 Disponibilidade de infra-estruturas 1 2 3 4 5 6 Os efeitos sobre o desenvolvimento sócio-económico 1 2 3 4 5 6 Posse da terra 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	3.1.10. Tipo de estufa Túnel estufa <input type="checkbox"/> Com teto curvo <input type="checkbox"/> Elípticos <input type="checkbox"/> Plano <input type="checkbox"/> Capa simples a uma água <input type="checkbox"/> Capa simples a duas águas <input type="checkbox"/> Capa dupla <input type="checkbox"/> Dentes de serra <input type="checkbox"/> Outra <input type="checkbox"/> Qual? _____		
3.1.6. Razões para a escolha do tipo de estufa Resistência 1 2 3 4 5 6 Mecanização fácil 1 2 3 4 5 6 Ventilação fácil 1 2 3 4 5 6 Económica 1 2 3 4 5 6 Estanqueidade à chuva 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____ _____			

4. PRODUÇÃO

4.1. Produtos Estacas e enxertos 1 2 3 4 5 6 Bolbos 1 2 3 4 5 6 Flores e seus botões 1 2 3 4 5 6 Plantas vivas 1 2 3 4 5 6 Outros 1 2 3 4 5 6 Quais? _____		4.1.1. Flores Cravo 1 2 3 4 5 6 Rosa 1 2 3 4 5 6 Gerbera 1 2 3 4 5 6 Crisântemo 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____		4.1.2. Bolbos Gladiolo 1 2 3 4 5 6 Tulipa 1 2 3 4 5 6 Orquídeas 1 2 3 4 5 6 Lilium 1 2 3 4 5 6 Outros 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	
---	--	--	--	---	--

4.2. Matérias-primas (MP's) Estacas e enxertos <input type="checkbox"/> Bolbos <input type="checkbox"/> Plantas vivas <input type="checkbox"/> Outros <input type="checkbox"/> Quais? _____		4.2.1. Mercado origem das MP's: Local 1 2 3 4 5 6 Regional 1 2 3 4 5 6 Nacional 1 2 3 4 5 6 União Europeia 1 2 3 4 5 6 Outro 1 2 3 4 5 6 Quais? _____		4.2.2. Países dos quais importa MP's: Itália 1 2 3 4 5 6 Alemanha 1 2 3 4 5 6 Espanha 1 2 3 4 5 6 Holanda 1 2 3 4 5 6 Outros 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	
---	--	--	--	--	--

4.3. Factores que determinam o preço das matérias-primas. As leis do mercado 1 2 3 4 5 6 A intervenção do Estado 1 2 3 4 5 6 A estrutura do canal 1 2 3 4 5 6 Os serviços logísticos 1 2 3 4 5 6 Outro 1 2 3 4 5 6 Qual? _____		4.4. Aprovisionamento Integração vertical a montante 1 2 3 4 5 6 Mercados abastecedores 1 2 3 4 5 6 Armazenistas 1 2 3 4 5 6 Empresa fornecedora de apoio técnico e logístico 1 2 3 4 5 6 Outro 1 2 3 4 5 6 Qual? _____	
---	--	--	--

4.5. Introduziu novos equipamentos ao longo dos últimos 5 anos? sim <input type="checkbox"/> não <input type="checkbox"/>		4.6. Relevância da estrutura de custos CMVMC 1 2 3 4 5 6 FSE 1 2 3 4 5 6 Amortizações 1 2 3 4 5 6 Impostos 1 2 3 4 5 6 Encargos financeiros 1 2 3 4 5 6 Encargos sociais 1 2 3 4 5 6 Outro 1 2 3 4 5 6 Qual? _____	
--	--	---	--

4.7. Produção (unidades físicas):				
1994	1995	1996	1997	1998

4.8. Como evoluiu a produção nos últimos 5 anos?					
	1994	1995	1996	1997	1998
Aumento:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diminuição:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Porquê?	_____				

ESCALA: Importância relativa

Nula Muito baixa Baixa Média Alta Muito alta
1 2 3 4 5 6

5. MARKETING E VENDAS

<p>5.1. Mercado destino da produção:</p> <p>Local 1 2 3 4 5 6</p> <p>Regional 1 2 3 4 5 6</p> <p>Nacional 1 2 3 4 5 6</p> <p>União Europeia 1 2 3 4 5 6</p> <p>Outro 1 2 3 4 5 6</p> <p>Quais? _____</p>	<p>5.3. Comercialização da produção</p> <p>Venda directa 1 2 3 4 5 6</p> <p>Integração vertical a jusante 1 2 3 4 5 6</p> <p>Mercados abastecedores 1 2 3 4 5 6</p> <p>Floristas 1 2 3 4 5 6</p> <p>Armazenistas 1 2 3 4 5 6</p> <p>Empresa fornecedora de apoio técnico e logístico 1 2 3 4 5 6</p> <p>Outro 1 2 3 4 5 6</p> <p>Qual? _____</p>	
<p>5.2. Países destino da UE:</p> <p>França 1 2 3 4 5 6</p> <p>Holanda 1 2 3 4 5 6</p> <p>Alemanha 1 2 3 4 5 6</p> <p>Reino Unido 1 2 3 4 5 6</p> <p>Espanha 1 2 3 4 5 6</p> <p>Outros 1 2 3 4 5 6</p> <p>Quais? _____</p>	<p>5.4. Tipo de distribuição</p> <p>Intensiva 1 2 3 4 5 6</p> <p>Selectiva 1 2 3 4 5 6</p> <p>Exclusiva 1 2 3 4 5 6</p>	
<p>5.5. Vendas (10³ esc.):</p> <p>≤ 1000 <input type="checkbox"/></p> <p>1001 a 2500 <input type="checkbox"/></p> <p>2501 a 5000 <input type="checkbox"/></p> <p>5001 a 10000 <input type="checkbox"/></p> <p>10001 a 20000 <input type="checkbox"/></p> <p>≥ 20000 <input type="checkbox"/></p>	<p>5.6. Crescimento das vendas</p> <p>Fraco <input type="checkbox"/></p> <p>Médio <input type="checkbox"/></p> <p>Forte <input type="checkbox"/></p>	<p>5.7. Quota de mercado</p> <p>Baixa <input type="checkbox"/></p> <p>Média <input type="checkbox"/></p> <p>Alta <input type="checkbox"/></p>
<p>5.8. Limitações ao marketing e vendas</p> <p>Pequena dimensão 1 2 3 4 5 6</p> <p>Volumes de produção baixos 1 2 3 4 5 6</p> <p>Isolamento e distância aos centros de informação 1 2 3 4 5 6</p> <p>Disponibilidade de poucos recursos 1 2 3 4 5 6</p> <p>Produtos pouco diferenciados 1 2 3 4 5 6</p> <p>Tradicionalismo 1 2 3 4 5 6</p> <p>Falta de mentalidade comercial 1 2 3 4 5 6</p> <p>Outras 1 2 3 4 5 6</p> <p>Quais? _____</p>	<p>5.9. Composto de marketing:</p> <p>Preço 1 2 3 4 5 6</p> <p>Produto 1 2 3 4 5 6</p> <p>Comunicação 1 2 3 4 5 6</p> <p>Distribuição 1 2 3 4 5 6</p>	
<p>5.10. Factores que determinam o preço de venda</p> <p>As leis do mercado (Procura/oferta) 1 2 3 4 5 6</p> <p>A intervenção do Estado 1 2 3 4 5 6</p> <p>Os custos de produção 1 2 3 4 5 6</p> <p>Dependência de empresa fornecedora de apoio técnico e logístico 1 2 3 4 5 6</p> <p>A estrutura do canal (ex: a utilização de intermediários) 1 2 3 4 5 6</p> <p>Os serviços logísticos (ex: os custos de transporte) 1 2 3 4 5 6</p> <p>Outro 1 2 3 4 5 6</p> <p>Qual? _____</p>		
<p>5.11. Ocorrência de maiores vendas</p> <p>Dia dos namorados 1 2 3 4 5 6</p> <p>Dia da mãe 1 2 3 4 5 6</p> <p>Aniversários 1 2 3 4 5 6</p> <p>Uso corrente 1 2 3 4 5 6</p> <p>Outra 1 2 3 4 5 6</p> <p>Natal 1 2 3 4 5 6</p> <p>Páscoa 1 2 3 4 5 6</p> <p>Dia de Todos os Santos 1 2 3 4 5 6</p> <p>Qual? _____</p>		

6. INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO

6.1. Fez algum investimento nos últimos 5 anos? Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/>	6.3. Tipo de investidor 1ª instalação <input type="checkbox"/> Já estabelecido <input type="checkbox"/>	
6.2. Que tipo de financiamento usou? Capital próprio 1 2 3 4 5 6 Fundos comunitários 1 2 3 4 5 6 Créditos de fornecedores 1 2 3 4 5 6 Desconto comercial 1 2 3 4 5 6 Empréstimos bancários 1 2 3 4 5 6 <i>Leasing</i> 1 2 3 4 5 6 Outros 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	6.4. Tipo de investidor Minimalista <input type="checkbox"/> Diversificador <input type="checkbox"/> Especialista <input type="checkbox"/>	6.5. Montante de Investimento (10³ esc.) ≤ 5000 <input type="checkbox"/> 5001 a 10000 <input type="checkbox"/> 10001 a 15000 <input type="checkbox"/> 15001 a 20000 <input type="checkbox"/> 20001 a 30000 <input type="checkbox"/>
6.6. Quem preparou o projecto? O próprio <input type="checkbox"/> Consultores <input type="checkbox"/> Outro <input type="checkbox"/> Quem? _____		6.6. Satisfação com consultor 1 2 3 4 5 6 Justifique _____
6.7. Factores motivacionais Disponibilidade de capitais próprios 1 2 3 4 5 6 Apoio técnico e logístico 1 2 3 4 5 6 Apoio financeiro 1 2 3 4 5 6 Apoio jurídico 1 2 3 4 5 6 Fácil acesso a <i>know-how</i> 1 2 3 4 5 6 Acesso à informação 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	6.8. Fontes de <i>know-how</i> Fornecedores de <i>inputs</i> 1 2 3 4 5 6 Grandes produtores/grossistas 1 2 3 4 5 6 Projectistas 1 2 3 4 5 6 Agências governamentais 1 2 3 4 5 6 Formação profissional 1 2 3 4 5 6 Experiência profissional anterior 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	
6.9. Tem contabilidade? Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/>	6.9.1. Qual o sistema? POC <input type="checkbox"/> Margens Brutas <input type="checkbox"/> Gestão <input type="checkbox"/> Simplificada <input type="checkbox"/> RICA <input type="checkbox"/> Outro <input type="checkbox"/> Qual? _____	6.9.2. Execução Contabilista <input type="checkbox"/> Centro de gestão <input type="checkbox"/> Outro <input type="checkbox"/> Qual? _____
6.10. Que peso económico atribui, em termos comparativos com outras actividades, à floricultura na região de Trás-os-Montes e Alto Douro? 1 2 3 4 5 6		
6.11. Indicadores económico-financeiros		
6.11.1. Tesouraria Deficitária <input type="checkbox"/> Equilíbrio <input type="checkbox"/> Excedentária <input type="checkbox"/>	6.11.2. Endividamento Nulo <input type="checkbox"/> Médio <input type="checkbox"/> Elevado <input type="checkbox"/>	6.11.3. Rentabilidade Fraca <input type="checkbox"/> Média <input type="checkbox"/> Forte <input type="checkbox"/>

7. OS RECURSOS HUMANOS

7.1. Número de efectivos <input type="checkbox"/>	7.5. Educação Analfabeto <input type="checkbox"/> Ensino primário <input type="checkbox"/> Ensino preparatório <input type="checkbox"/> Ensino secundário <input type="checkbox"/> Ensino superior <input type="checkbox"/> Outro <input type="checkbox"/> Qual? _____
7.2. Sexo Masculino <input type="checkbox"/> Feminino <input type="checkbox"/>	7.3. Idade ≤ 18 <input type="checkbox"/> 18 – 40 <input type="checkbox"/> 41 – 64 <input type="checkbox"/> ≥ 65 <input type="checkbox"/>
7.4. Formação Formal <input type="checkbox"/> Informal <input type="checkbox"/>	

8. COMPETITIVIDADE

8.1. Análise SWOT da floricultura		
8.1.1. Pontos Fortes Controlo da distribuição 1 2 3 4 5 6 Localização da empresa 1 2 3 4 5 6 Escoamento da produção 1 2 3 4 5 6 Controlo de qualidade 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	8.1.3. Ameaças Concorrência dos países da UE 1 2 3 4 5 6 Concorrência de países terceiros 1 2 3 4 5 6 Condições climáticas 1 2 3 4 5 6 Produtos substitutos 1 2 3 4 5 6 Grande concorrência 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais?	
8.1.2. Pontos Fracos Custos de investimento elevados 1 2 3 4 5 6 Dependência económica da floricultura 1 2 3 4 5 6 Perecibilidade das MP's e produção 1 2 3 4 5 6 Dependência de fornecedor/cliente 1 2 3 4 5 6 Atitude empresarial (individualismo) 1 2 3 4 5 6 Investigação e desenvolvimento 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais? _____	8.1.4. Oportunidades Aumento do poder de compra do consumidor 1 2 3 4 5 6 MP's mais baratas 1 2 3 4 5 6 Novos mercados 1 2 3 4 5 6 Novos produtos 1 2 3 4 5 6 Fundos comunitários 1 2 3 4 5 6 Outras 1 2 3 4 5 6 Quais?	
8.2. Fonte de vantagem competitiva		
8.2.1. Actividades auxiliares Infra-estrutura 1 2 3 4 5 6 Recursos humanos 1 2 3 4 5 6 Investigação e desenvolvimento 1 2 3 4 5 6 Compras 1 2 3 4 5 6	8.2.2. Actividades principais <i>Inputs</i> 1 2 3 4 5 6 Produção 1 2 3 4 5 6 <i>Outputs</i> 1 2 3 4 5 6 <i>Marketing</i> 1 2 3 4 5 6 Serviço pós-venda 1 2 3 4 5 6	
8.3. Análise estrutural da floricultura Ameaça de novas entradas 1 2 3 4 5 6 Ameaça de produtos substitutos 1 2 3 4 5 6 Rivalidade entre floricultores 1 2 3 4 5 6 Poder negocial dos fornecedores 1 2 3 4 5 6 Poder negocial dos clientes 1 2 3 4 5 6	8.4. Posição competitiva Dominante <input type="checkbox"/> Forte <input type="checkbox"/> Favorável <input type="checkbox"/> Fraca <input type="checkbox"/> Marginal <input type="checkbox"/>	8.5. Maturidade do segmento Lançamento <input type="checkbox"/> Crescimento <input type="checkbox"/> Maturidade <input type="checkbox"/> Declínio <input type="checkbox"/>
8.6. Estratégias Crescimento concentrado 1 2 3 4 5 6 Desenvolvimento do mercado 1 2 3 4 5 6 Desenvolvimento do produto 1 2 3 4 5 6 Inovação 1 2 3 4 5 6 Integração vertical a montante 1 2 3 4 5 6 Integração vertical a jusante 1 2 3 4 5 6 Integração horizontal 1 2 3 4 5 6 <i>Joint-venture</i> 1 2 3 4 5 6 Diversificação concêntrica 1 2 3 4 5 6 Redução das despesas 1 2 3 4 5 6 Alienação 1 2 3 4 5 6 Liquidação 1 2 3 4 5 6 Outra 1 2 3 4 5 6 Qual? _____	8.7. Relevância dos factores para a definição da estratégia da empresa: flexibilidade 1 2 3 4 5 6 qualidade 1 2 3 4 5 6 custos 1 2 3 4 5 6 prazos de entrega 1 2 3 4 5 6	
8.8. Vector crescimento Produtos actuais <input type="checkbox"/> Produtos novos <input type="checkbox"/> Mercados actuais <input type="checkbox"/> Mercados novos <input type="checkbox"/>		

