



Natal

Nº 05
Agosto 2012

FÁCIL ACESSO ÀS LICITAÇÕES PARA MPE

Parceria entre o Sebrae do Rio Grande do Norte e o Tribunal de Contas do Estado mantém no ar um site que visa facilitar o acesso das micro e pequenas empresas às aquisições públicas. Como o governo é um dos principais contratantes das obras a serem realizadas para a Copa do Mundo Fifa 2014, vale a pena ficar de olho

A aprovação da Lei Geral (Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte) representou um grande marco na história do empreendedorismo brasileiro. A mesma estabeleceu normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido para Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) no âmbito dos poderes da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios.

Porém, garantir o real acesso das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte aos mercados ainda é um grande desafio. Principalmente pela falta de hábito dos empreendedores de menor porte em vender para o governo, um dos principais contratantes de bens e serviços em todo o Brasil. Isso ocorre, em alguns casos, pela falta de conhecimento dos procedimentos que devem ser realizados pelos empreendedores para vender para a administração pública e pela falta de conhecimento das licitações que estão sendo realizadas no estado.

Visando a consolidação da Lei Geral em todo o território nacional, o Sebrae tem realizado diversas ações. Entre elas, a produção de publicações que visam esclarecer aos empreendedores como vender para o governo e a realização de seminários e eventos que promovam o diálogo entre os compradores da administração pública.

No Rio Grande do Norte, o Sebrae realizou ainda uma parceria com o Tribunal de Contas do Estado, (órgão



responsável pela fiscalização de todas as licitações realizadas) para ter acesso às licitações em aberto. O resultado dessa parceria é o site Licitafácil, que pode ser acessado no endereço www.licitafacil.rn.gov.br.





Através do site, as empreendedoras potigüares ficam sabendo quais licitações estão sendo realizadas pelo Governo Estadual e Prefeituras Municipais. Há um espaço específico para as licitações destinadas às Microempresas, onde é possível saber qual órgão responsável pela contratação, o tipo de produto a ser adquirido, a modalidade de licitação, o valor e a data de realização da mesma.

É possível também baixar a Cartilha de Compras Governamentais produzida pelo Sebrae especialmente para aqueles que querem aproveitar as oportunidades dos benefícios da Lei Geral, mas ainda têm dúvidas de como vender ao governo. <http://www.licitafacil.rn.gov.br/docs/Cartilha>

Portal Sebrae no Rio Grande do Norte
www.sebrae.com.br/uf/rio-grande-do-norte/

A COPA DE 2014 AUMENTA AS PROJEÇÕES DE MERCADO PARA PRODUTORES DE FLORES E PLANTAS EM NATAL

É incontestável que o mercado nacional tem muito mais atrativos para produtores de flores e plantas. As ações para o setor projetam elevar o faturamento para até R\$ 11,8 milhões por ano, até 2017 - quase o dobro dos R\$ 6,1 milhões que são movimentados atualmente. O Projeto que apoia os produtores também agrega os produtores de plantas medicinais da região



O setor de flores e plantas ornamentais tem se destacado expressivamente no agronegócio brasileiro nos últimos anos. Tal destaque ocorre, principalmente, devido à estrutura do mercado, à diversificação das espécies e das variedades, à difusão de novas tecnologias de produção, à profissionalização dos agentes da cadeia, bem como da integração entre os mesmos.

As condições de produção do país, dotado de diversidade de solo e clima, permitem o cultivo de um infini-

to número de espécies. Embora alguns especialistas assegurem que isso confere aos produtos brasileiros oportunidades de abrir espaços e de se firmarem no mercado internacional, o mercado nacional é um caminho de negócios altamente promissor devido à Copa do Mundo Fifa de 2014.

As projeções positivas para o mercado nacional se firmam à medida que a instabilidade econômica permanece na Europa e nos Estados Unidos. Nesse último, por exemplo, jardinagem e paisagismo sempre tiveram grande importância, tanto para o consumidor final ao valorizar o cuidado com os jardins da própria residência, como para a indústria imobiliária, ao sustentar a evolução do mercado. Porém, atualmente, plantas ornamentais se tornaram produtos supérfluos diante das necessidades americanas.

Enquanto isso, no Brasil, a análise da evolução do mercado de flores e plantas ornamentais tem mostrado seguidamente a ocorrência de indicadores anuais de crescimento da ordem de 8% a 10% na oferta física de mercadorias, que vem se fazendo acompanhar de aumentos entre 12% a 15% do faturamento setorial. Em 2011, esse mercado movimentou R\$ 4,3 bilhões, 13% a mais que no ano anterior.



No que tange à Copa de 2014, as obras de infraestrutura oferecem oportunidades na demanda por paisagismo. Paralelamente, o setor da construção civil abre espaço a partir dos investimentos em edificações residenciais e hoteleiras. Além disso, os organizadores de eventos esportivos, de negócios ou de turismo, também ampliarão suas necessidades de compra. Se o foco do produtor estiver no consumidor final, o mercado interno tem boas perspectivas.

O consumo médio de flores e plantas ornamentais por pessoa no Brasil é de R\$ 20,00. Embora o valor fique muito aquém dos parâmetros comparativos em termos internacionais, o mesmo sinaliza o aquecimento e a franca expansão do setor. Para dinamizar o crescimento desse valor, é importante a mobilização dos produtores na valorização das áreas verdes e dos jardins planejados. Isso acontece no Distrito Federal, região que lidera o ranking de consumo per capita com um valor de R\$ 33,70.

SEGUNDO UMA PESQUISA, A VALORIZAÇÃO MÉDIA DE UM IMÓVEL COM ÁREAS VERDES BEM CUIDADAS CHEGOU A 16%

01 A VALORIZAÇÃO DO PAISAGISMO

O paisagismo está cada vez mais presente em imóveis. Segundo uma pesquisa encomendada em 2011 pela empresa sueca Husqvarna (empresa de equipamentos de jardinagem), a valorização média de um imóvel com áreas verdes bem cuidadas chegou a 16%. Neste estudo foram pesquisados cinco mil proprietários de imóveis em nove países e 44 corretores imobiliários.

Esse dado evidencia o motivo pelo qual o paisagismo tem se tornado um item essencial nas novas construções e os projetos tendem a ser cada vez mais personalizados. A aproximação com esse elo da cadeia produtiva de flores e plantas ornamentais

é uma estratégia importante para os produtores que pretendem atender a esse perfil de consumo.

O setor de construção civil, em função da expansão do crédito imobiliário e do ambiente de redução das taxas de juros, tem condições de continuar crescendo acima da média nacional para os próximos anos. Abrindo, assim, mais perspectivas de crescimento de demanda para o setor de flores e plantas ornamentais.

FLORICULTURA EM NATAL

02 A Agência Sebrae de Notícias divulgou que as empresas produtoras de plantas ornamentais de corte e envasadas abastecem 10% do mercado na região metropolitana de Natal, que importa o restante de outros estados.

No entanto, os estabelecimentos locais têm capacidade instalada para suprir até 18% da demanda. Os dados fazem parte de uma Pesquisa sobre o Mercado, Consumo e Abastecimento de Flores e Plantas Ornamentais da Grande Natal, realizada pela Hórtica Consultoria a pedido do Sebrae no Rio Grande do Norte.

Os negócios de toda a cadeia produtiva de flores e plantas ornamentais movimentam R\$ 6,1 milhões por ano na região metropolitana de Natal. O levantamento também indicou que as plantas de jardinagem – que são outro segmento da cadeia – estão em melhor posição no ranking de consumo de produtos locais. Entre os artigos consumidos na Grande Natal, 35% vêm de produtores da região.

O levantamento dos números que envolvem os negócios da cadeia produtiva das flores e plantas ornamentais na região Metropolitana de Natal serviu de base para implantar o Plano de Marketing para Flores e Plantas Ornamentais da região. O documento integra as ações para o setor de floricultura do estado dentro do programa Sebrae 2014, iniciativa que prepara as micro e pequenas empresas (MPE) para as oportunidades geradas pela realização de grandes eventos esportivos, como a Copa do Mundo e as Olimpíadas no Brasil.

Entre as sugestões propostas para ampliar a lucratividade dos empreendedores inseridos nessa



cadeia produtiva, estão campanhas de informação, orientação e educação do consumidor, promoção da identidade regional do bioma, da flora, da cultura, da arte floral e do paisagismo local, implantação de campanhas promocionais, participação em eventos públicos, cerimoniais, feiras de negócios e produção de campanhas de propaganda focadas nas diversas mídias regionais.

A projeção é elevar o faturamento para até R\$ 11,8 milhões por ano até 2017, quase o dobro dos R\$ 6,1 milhões que são movimentados atualmente.

03 APOIO DO SEBRAE-RN

Com o objetivo de promover a sustentabilidade da cadeia produtiva de flores ornamentais e plantas medicinais, tornando as empresas rentáveis, vendendo melhor e reduzindo custos, o Sebrae-RN desenvolveu um Projeto de atendimento a produtores e floristas.

No Projeto estão contemplados os municípios de Ceará-Mirim, Goianinha, Lagoa de Velhos, Macaíba, Maxaranguape, Monte Alegre, Natal, Nísia Floresta, Parnamirim, Santa Cruz, São Gonçalo do Amarante, São José de Mipibu, Tangará.

Mais informações no link
<http://portal.rn.sebrae.com.br/pagina.php?id=43>

Sebrae no Rio Grande do Norte
portal.rn.sebrae.com.br
 0800 570 0800



04 OPORTUNIDADES PARA PRODUTORES DE PLANTAS MEDICINAIS

De acordo com dados da Organização Mundial da Saúde (OMS), 80% da população mundial já utilizaram medicamentos fitoterápicos na busca pela cura de doenças. Segundo projeções do Instituto Brasileiro de Plantas Medicinais (IBPM), o mercado de medicamentos fitoterápicos movimenta em média 500 milhões de dólares por ano no Brasil. No mundo, estima-se que o gasto com plantas medicinais chegue à cifra de US\$ 27 bilhões (em torno de 7% do mercado mundial de medicamentos). Entretanto, enquanto o mercado farmacêutico cresce de 3% a 4% ao ano no mundo, o fitoterápico sobe de 6% a 7%.

Porém, as alternativas de consumo não se limitam ao uso como medicação. Travesseiros infantis confeccionados com plantas detentoras propriedades relaxantes, como lavanda, camomila e erva cidreira ou azeites e óleos aromatizados com ervas ou sais de banho, acrescidos de óleos essenciais, e velas perfumadas são apenas alguns exemplos de utilização das plantas medicinais para gerar renda.

As opções de uso são inúmeras e podem ir além da tradicional fitoterapia. Se associadas a outras atividades nos segmentos de artesanato, gastronomia e cosméticos, algumas espécies podem gerar excelentes negócios e novas alternativas de renda para pequenos produtores.