

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

**FILIPPE GOMES PAULO**

**A CIDADE DO RIO DE JANEIRO COMO ESTÍMULO À PRODUÇÃO E  
COMERCIALIZAÇÃO DE FLORES EM NOVA FRIBURGO – RJ - UM  
EXEMPLO SOBRE A INTERAÇÃO CAMPO-CIDADE**

Rio de Janeiro  
2019

FILIPPE GOMES PAULO

**A CIDADE DO RIO DE JANEIRO COMO ESTÍMULO À PRODUÇÃO E  
COMERCIALIZAÇÃO DE FLORES EM NOVA FRIBURGO – RJ - UM  
EXEMPLO SOBRE A INTERAÇÃO CAMPO-CIDADE**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia, Instituto de Geociências, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Geografia (Área de concentração: Organização e Gestão de Território).

Orientadora: Ana Maria de Souza Mello Bicalho

Rio de Janeiro

2019

FILIPPE GOMES PAULO

**A CIDADE DO RIO DE JANEIRO COMO ESTÍMULO À PRODUÇÃO E  
COMERCIALIZAÇÃO DE FLORES EM NOVA FRIBURGO – RJ - UM  
EXEMPLO SOBRE A INTERAÇÃO CAMPO-CIDADE**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia, Instituto de Geociências, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Geografia (Área de concentração: Organização e Gestão de Território).

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dra. Ana Maria de Souza Mello Bicalho – orientadora  
Universidade Federal do Rio de Janeiro

---

Prof. Dr. Scott William Hoefle  
Universidade Federal do Rio de Janeiro

---

Prof. Dr. Nilton Abranches Junior  
Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Paulo, Filipe Gomes.

A cidade do rio de janeiro como estímulo a produção e comercialização de flores em Nova Friburgo - um exemplo sobre a interação campo-cidade

. Filipe Gomes Paulo – Rio de Janeiro: UFRJ/ IGEO, 2018.

100 f

Orientador: Prof. Dra. Ana Maria de Souza Mello Bicalho.

Dissertação (mestrado) – UFRJ, IGEO, PPGG, 2019.

Referências bibliográficas: f. 89 – 96.

1. Interação Campo-cidade 2. Produção e comercialização 3. Espaço rural 4. Nova Friburgo – Tese. I Bicalho, Ana Maria de Souza Mello. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Geociência, Programa de Pós-Graduação em Geografia. III. Título.

## **Dedicatória**

Aos meus pais, pelo amor incondicional, minha família por todo suporte e carinho e e aos meus amigos pelo apoio. E à minha avó que infelizmente nos deixou durante a realização deste trabalho.

## **Agradecimentos**

Finalizando mais essa etapa importante da minha formação acadêmica, não poderia de agradecer aqueles que me ajudaram para a conclusão deste trabalho.

Em primeiro lugar, agradeço à minha orientadora, Professora Ana Maria Bicalho, por me incentivar e desafiar constantemente a ter novos olhares sobre o mundo, minha área de pesquisa e minha vida profissional. Diante de tantas limitações, atrasos e dúvidas, ela foi fundamental para construir cada linha deste trabalho e me ensinar o grande desafio que é ser geógrafo.

Em segundo lugar, agradecer ao professor Nilton Abranches que me acompanha desde a graduação até este momento, fornecendo sempre sugestão que me são úteis para a vida e para pensar geograficamente o mundo.

Aos produtores rurais de Vargem Alta pela recepção e abrigo nos momentos que precisei e ter respondido às diversas questões da minha pesquisa.

Aos técnicos da EMATER que forneceram da sua experiência e relatórios para a análise da produção e comercialização de flores e sua atuação na área.

Não posso de deixar de agradecer aos pesquisadores do LAGET: Nathália Mariano, Gilson Ribeiro e Gustavo Brito por compartilharem seu tempo e experiência para me ajudar com alguma ideia. Um grande agradecimento à Tainá Valença e Felipe Machado que me deram apoio desde o momento que iniciei minha pesquisa no laboratório em 2012 e mesmo não estando presentes fisicamente, seus trabalhos me indicaram pontos a serem trabalhados e questões metodológicas sobre a pesquisa na geografia agrária.

Um agradecimento ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da UFRJ e os funcionários pela atenção para sanar minha dúvidas e para solucionar problemas administrativos e de recursos para os diversos trabalhos de campos realizados.

A todos aos alunos do PPGG- UFRJ, pelos diversos momentos de desabafo e por partilharem seus conhecimentos de pesquisa, metodologia e com seus questionamentos.

Por fim, agradecer ao CNPQ por todo suporte financeiro que possibilitou a dedicação devida a realização desta pesquisa.

## RESUMO

Com a perspectiva de entender o espaço rural e suas novas articulações na interação campo-cidade foi escolhida a produção e comercialização de flores. A presença desta produção rural demonstra o rompimento com a velha função da terra rural de apenas fornecer provimentos/alimentos para o urbano. A produção de flores de corte desponta como uma atividade econômica e socialmente importante para a localidade de Vargem Alta no município de Nova Friburgo tendo como composição pequenos e médios produtores rurais.

Esta pesquisa tem como preocupação analisar e caracterizar a produção e comercialização de flores de corte na localidade de Vargem Alta conectados à demanda da metrópole da cidade do Rio de Janeiro, como também os motivos que estimularam a produção na área e as estratégias de manutenção da atividade.

A aquisição de dados foi conduzida por um estudo misto que contém dados qualitativos e quantitativos com aplicação de 25 questionários em Vargem Alta e 20 no Centro de Abastecimento da Guanabara tendo o foco a comercialização, produção e conhecimento da área de produção.

**Palavras-Chave:** pequenos e médios produtores, flores de corte, Vargem Alta, Rio de Janeiro

## ABSTRACT

With the perspective of understanding the rural space and its new articulations in the field-city interaction, the production and commercialization of flowers was chosen, one of the characteristics of the new rural, in which the presence of this rural production demonstrates the rupture with the old rural land function to provide only food / supplies for the urban. The production of cut flowers emerges as an economically and socially important activity for the town of Vargem Alta in the municipality of Nova Friburgo, and is mainly carried out by small and medium-sized rural producers.

In this context, this research has as a concern to analyze and characterize the production and commercialization of cut flowers in the locality of Vargem Alta connected to the demand of the metropolis of the city of Rio de Janeiro, as well as the reasons that stimulated the production in the area and the strategies of activity.

The data acquisition was conducted by a mixed study that contains qualitative and quantitative data with the application of 25 questionnaires in Vargem Alta and 20 questionnaires in the CADEG, focusing on commercialization, production and knowledge of the production area.

**Keywords:** small and medium producers, cut flowers, Vargem Alta, Rio de Janeiro

## Lista de Figuras

Figura 1: Valor de Produção de flores e plantas ornamentais no Estado do Rio de Janeiro – 2006	15
Figura 2: Localidade de Vargem Alta em São Pedro da Serra no município de Nova Friburgo	21
Figura 3: Anéis de intensidade dos produtos em torno da cidade	31
Figura 4: Canais de comercialização – direto, semidireto e indireto	49
Figura 5: Comercialização de flores no CADEG – 1980	56
Figura 6: Origem das flores de corte comercializadas no CADEG – 2017 e 2018	57
Figura 7: valor de produção de flores de corte no Estado do Rio de Janeiro	45
Figura 8: Valor de produção dos produtos da floricultura	59
Figura 9: Evolução da renda per capita na cidade do Rio de Janeiro entre 1980 e 2017	59
Figura 10: Caminhão utilizado para comercialização sem equipamento de refrigeração	52
Figura 11 : Aumento da produção de flores entre 1980 e 2010 em Vargem Alta	61
Figura 12 - Período de grande comercialização no CADEG	65
Figura 13- Escola IBELGA na localidade de Vargem Alta	69
Figura 14 e 15 – Flores embaladas para comercialização no CADEG	74
Figura 16 – Flores com embalagem diferenciadas	78
Figura 17 – Produtor na atividade comercial direta no CADEG	81
Figura 18 – Percentual de produtores com veículo direto ou fretado em 2018	84
Figura 19 - Porcentagem de Produtores de flores que realizam comercialização direta e indireta na localidade de Vargem Alta em 2017-2018	85
Figura 20 - Box para comercialização de flores no CADEG/ RJ.	86
Figura 21 - quantidade de dias que os produtores realizam venda direta	87

Figura 22 – Mão de Obra familiar e contratada na produção e comercialização de flores em Vargem Alta	89
Figura 23 – Quantidade de funcionários na produção de flores de corte	89
Figura 24 - Sítios digitais de produtores de Vargem Alta para a comercialização de flores de corte	91
Figura 25 - Localização da cidade do Rio de Janeiro e Nova Friburgo com foco na distância	93
Figura 26-Vantagens da comercialização curta com a cidade do Rio de Janeiro	94
Figura 27 – Dificuldades da comercialização direta com o Rio de Janeiro	95

#### Lista de Tabelas

Tabela 1 – Tipos de distância	34
Tabela 2 - Especialização dos produtores na Produção de flores de Vargem Alta- Nova Friburgo – 1980- 2000	55
Tabela 3 : Custos diretos na produção de flores em Vargem Alta	62
Tabela 4 – Custos indiretos na produção de flores em Vargem Alta	63
Tabela 5 – Tabela de custos diretos e indiretos por molho de flor	64
Tabela 6 - Margem de contribuição por 500 molhos de flor de corte	71
Tabela 7 – Estimativa de participação na comercialização de flores segundo os produtores – 2018	73
Tabela 8 – Variedade de flores cultivadas pelos produtores de Vargem Alta	77
Tabela 9 - Resultados alcançados pela EMATER nos últimos dez anos em Vargem Alta	86

Tabela 10: Número de beneficiários pela formação e crédito rural na floricultura em Vargem Alta	86
Tabela 11 – Indicadores da produção de flores de corte devido ao circuito curto nos últimos dez anos	86
Tabela 12 – Trabalhadores por atividade	88
Tabela 13 - Participação de trabalhadores na produção e comercialização de flores- 2018	90
Tabela 14 – Vantagens e desvantagens da produção de flores em Vargem Alta	85
Lista de quadros	
Quadro 1 - Tipo de venda, definição e características dos principais circuitos de comercialização	50
Quadro 2 - Produtos da floricultura no estado do Rio de Janeiro por valor da produção nas principais mesorregiões produtoras – 2006	60
Quadro 3 - Valor e quantidade de flores comercializadas com a cidade do Rio de Janeiro no CADEG entre 2004 e 2016	70
Quadro 4 – Períodos do ano em que ocorrem os maiores volumes de venda de flores, segundo os produtores	72

## **LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS**

CADEG – Centro de Abastecimento da Guanabara

EMATER – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

SIDRA- Sistema IBGE de Recuperação Automático

## SUMÁRIO

<b>Introdução</b>	
<b>Capítulo 1</b> – Descrição da área de estudo	14
<b>Capítulo 2</b> - Conceitos fundamentais à pesquisa: localização e comercialização agrícola na interação campo cidade	20
2.1. Revisitando a obra de Von Thunen – Repensando a questão da localização das atividades rurais em relação com a cidade	27
2.2. Compreensão das ligações rural-urbanas como um ponto fundamental para a dinamização do campo	28
2.3. Comercialização agrícola pela ótica do circuito curto e a proximidade espacial	37
<b>Capítulo 3</b> - Dinâmica produtiva da produção de flores de corte em Vargem Alta articulada à demanda da cidade do Rio de Janeiro	54
<b>Capítulo 4</b> - Capacitação e fomento: Impacto na produção e comercialização de flores em Vargem Alta	68
<b>Capítulo 5</b> - Produção, distribuição e consumo - Aspectos sobre a comercialização direta e a produção na localidade de Vargem Alta	82
<b>Considerações Finais</b>	98
<b>Referências Bibliográficas</b>	101
<b>Anexo</b>	107

## INTRODUÇÃO

Com a perspectiva de entender o espaço rural e suas novas articulações na interação campo-cidade foi escolhida a produção e comercialização de flores, uma atividade do novo rural, no qual a presença desta produção rural demonstra o rompimento com a velha função da terra rural de apenas fornecer provimentos/alimentos para o urbano. Tendo como exemplo a produção e comercialização de flores em Nova Friburgo na localidade de Vargem Alta, distrito de São Pedro da Serra.

Na integração campo-cidade, o consumo e a produção de flores e plantas ornamentais no Brasil acompanham a tendência de alargamento do mercado mundial, que vem crescendo a cada ano. Isto se deve, sobretudo, às condições climáticas favoráveis nas regiões produtoras, ao acesso facilitado a novas tecnologias, técnicas de cultivo avançadas e proximidade com o mercado consumidor. Estima-se que a floricultura brasileira mobiliza, no mercado interno, um valor global de aproximadamente 750 milhões de dólares por ano. Ainda que não seja um tradicional exportador do mercado de flores, este segmento no Brasil vem aumentando nos últimos anos e, recentemente, o país já se delinea no cenário mundial como referência em qualidade e competitividade (JUNQUEIRA & PEETZ, 2002).

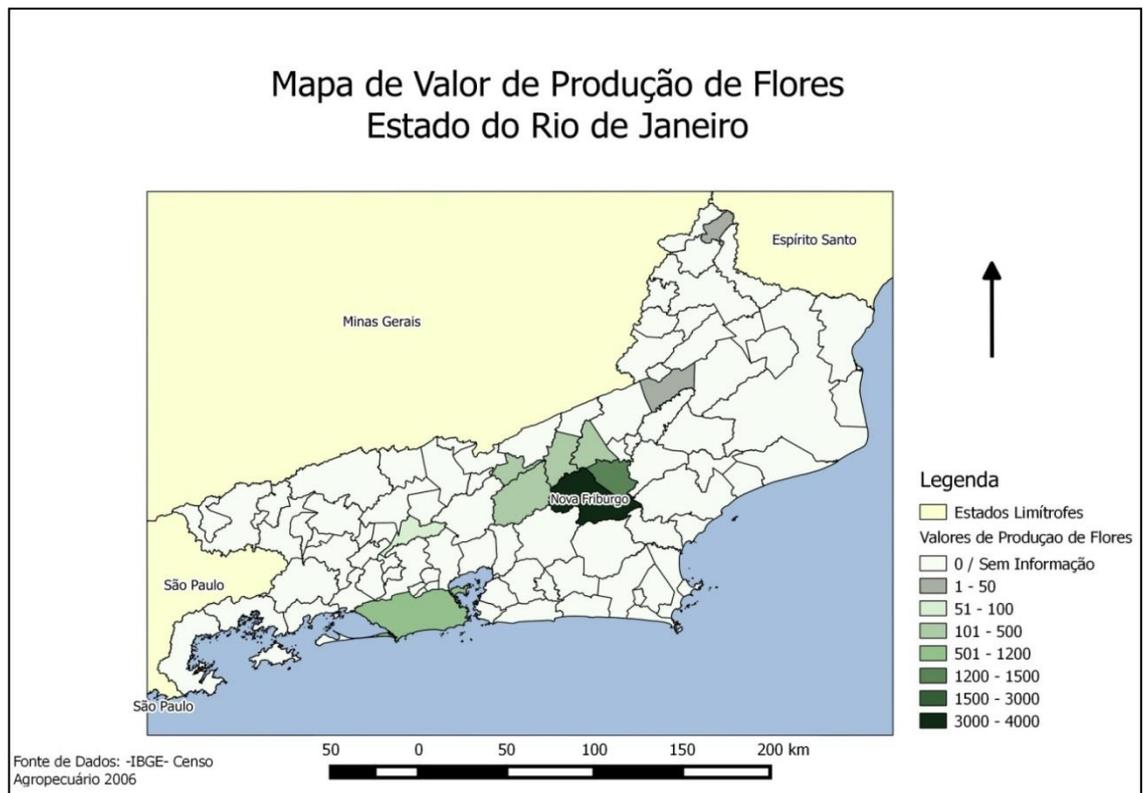
A produção de flores permite, conforme Bongers (1995), diversos tipos e de produção que podem ser: produção de flores de corte, envasadas, de folhagens e outras. De acordo com o Censo Agropecuário do IBGE – 2006, a produção de flores de corte é a mais expressiva dentre esses diversos tipos citados. Verifica-se que 55% dos produtos da floricultura brasileira são flores de corte, seguido de plantas ornamentais em vaso (25%), mudas de plantas ornamentais (15%) e plantas, flores e folhagens medicinais (5%).

No Brasil, o mercado interno consome grande parte do que produz, no entanto, especialistas asseguram que a produção da floricultura tem amadurecido e se firmado como respeitável atividade econômica em todo país, com forte potencial de expansão, visando até mesmo o mercado internacional, que se concentra na produção de flores de Holambra no Estado de São Paulo. (BRASIL, 2007).

O cultivo de flores concentra-se, principalmente, na região Sudeste, 72% da produção nacional, sendo que o Estado de São Paulo se lança como o principal produtor, respondendo por cerca de 52% do total da produção do país e o estado do Rio de Janeiro por cerca de 18% da produção do país, é o segundo maior produtor (IBGE, 2006).

No Estado do Rio de Janeiro as principais regiões produtoras são: A Região Serrana e a Região Metropolitana do Rio de Janeiro com destaque para o município de Nova Friburgo (Figura 1).

Figura 1 –Valor de Produção de flores e plantas ornamentais por município no Estado do Rio de Janeiro - 2006



Fonte: IBGE- Censo Agropecuário 2006

Na Região Metropolitana são produzidas plantas para paisagismo, plantas tropicais para vasos e plantas tropicais de corte. Já na Região Serrana é produzida flores de clima ameno, principalmente de corte (SILVEIRA, 1993). Mas de uma forma geral, pode-se verificar que a produção de flores e plantas ornamentais aparece em todo o estado mesmo que com pouca expressividade.

A floricultura no Estado do Rio de Janeiro tem importância social por ser composta, sobretudo, por pequenos produtores sendo relevante ainda por serem agricultores familiares tendo como recorte espacial de pesquisa a localidade de Vargem Alta no distrito de São Pedro da Serra no município de Nova Friburgo. A justificativa

desta dissertação se dá por envolver uma questão social ligados à aspectos econômicos e sociais, condições materiais que sustentam os produtores e suas estratégias de manutenção da sua atividade produtiva e comercial.

A proximidade geográfica da área de produção de flores e da área de comercialização e contato com consumidor final é um fator importante para os produtores devido à perecibilidade dos produtos e pela possibilidade de venda direta no que é conceituado a seguir integrando o circuito curto. O principal mercado no qual se destina a produção de flores de Nova Friburgo é a cidade do Rio de Janeiro que fica a aproximadamente 142 km de distância uma da outra.

São pequenas unidades produtivas localizadas próximas a uma grande cidade – Rio de Janeiro - que requerem investimentos para aumento da produção com intensificação do sistema agrícola, compensando o custo da terra (*land rent*), associado a um produto valorizado no mercado que responde a demandas de flores da cidade do Rio de Janeiro.

Nesse contexto, a produção de flores e plantas ornamentais desponta como uma atividade econômica e socialmente importante para os municípios, principalmente os mais próximos do centro metropolitano. Sendo assim, esta pesquisa tem como preocupação analisar e caracterizar a produção e comercialização de flores de corte na localidade de Vargem Alta conectados à demanda da metrópole da cidade do Rio de Janeiro que estão localizados próximos a um grande mercado urbano.

### **Questões de investigação**

A produção de flores de corte representa uma atividade produtiva significativa no contexto metropolitano e estão consolidadas nas Regiões Serrana e Metropolitana do Estado do Rio de Janeiro e tornou-se uma alternativa viável de investimento em atividade agrícola a pequenos e médios produtores, pois demanda pouca área, o ciclo de produção geralmente é curto, o que permite giro rápido de capital e tem boa rentabilidade para a escala de produção.

No Estado do Rio de Janeiro, segundo o Censo agropecuário 1995/6 e 2006, a produção de flores cresceu 93% entre os anos de 1996 e 2006. O estado vem apresentando um grande potencial do mercado de flores e plantas ornamentais, uma vez

que esta atividade atende a uma demanda urbana e pode imprimir transformações ao espaço.

Diante destas considerações, são questões a serem investigadas por esta pesquisa:

1). De que forma a metrópole fluminense influencia o sistema produtivo de Vargem Alta na produção da floricultura?

2) Como os produtores se organizam para a produção e comercialização visando a produtividade, valorização do produto e maior rentabilidade?

3). Quais são os canais de distribuição da floricultura e quais os fatores que estimulam e dificultam a produção e comercialização na localidade de Vargem Alta?

## **Objetivos**

### **Objetivo Geral**

Esta proposta de pesquisa tem como objetivo geral caracterizar e analisar a produção e a comercialização de flores de corte na localidade de Vargem Alta no município de Friburgo. Pretende-se investigar se o crescimento da produção de flores na área produtora está conectado às demandas da metrópole do Rio de Janeiro e ao crescimento urbano da região. Ademais, busca-se entender a questão da integração do setor produtivo e comercial com relação a produção da floricultura.

### **Objetivos Específicos**

- Compreender de que forma a cidade do Rio de Janeiro altera a dinâmica do espaço rural e da organização de produtores no estímulo à produção e a comercialização de flores em Nova Friburgo.
- Analisar a produção e comercialização de flores de corte procurando compreender as estratégias dos produtores, assim como políticas públicas que auxiliaram a atividade.

## **Procedimentos**

Para o desenvolvimento do trabalho foram coletados dados de valor de produção da fundação IBGE referentes à produção e estrutura agrária da floricultura do Estado do

Rio de Janeiro, no qual o objetivo deste levantamento foi formar uma base de dados, a qual foi formatada e organizada em tabelas para que através desses dados fossem confeccionados mapas temáticos sobre valor de produção. Os dados levantados cobrem todos os municípios do Estado do Rio de Janeiro e foram obtidos através do Sistema IBGE de Recuperação Automática – SIDRA.

A aquisição de dados primários foi conduzida por um estudo misto que contém dados quantitativos e dados qualitativos de entrevistas semiestruturadas no qual foram aplicados 25 questionários na localidade de Vargem Alta e 20 no Centro de Abastecimento da Guanabara- CADEG. Os questionários (Anexo 1) foram elaborados com questões pré-definidas, mas que eram adaptáveis de acordo com o rumo das entrevistas havendo uma flexibilidade para aprofundar, confirmar informações e trazer outras questões acerca da área de pesquisa.

Houve uma combinação de perguntas fechadas e abertas, com várias questões-chave que ajudam a definir as áreas a serem exploradas, mas também permitiram ao pesquisador buscar uma ideia ou resposta com mais detalhes e novas ideias sejam fossem levantadas durante a entrevista tendo como foco a comercialização, produção e conhecimento da área de produção.

Os dados foram analisados tendo como foco o entendimento da área de produção, as estratégias de produção e comercialização entendendo a influência da cidade do Rio de Janeiro sobre o sistema produtivo da produção de flores em Vargem Alta no município de Nova Friburgo e a organização dos produtores para a comercialização e produção.

A dissertação está dividida em cinco capítulos:

No primeiro capítulo é apresentada a área de pesquisa – Vargem Alta – com o histórico do município e informações relevantes relacionadas à produção de flores na localidade.

No segundo capítulo se apresentam os conceitos fundamentais sobre localização, interação campo-cidade e comercialização agrícola com a emergência do circuito curto. São discutidas questões relativas a localização e a relação campo-cidade de atividades agrícolas localizadas próximas à grandes centros urbanos, fundamentais no que se refere a produção e comercialização de flores de corte no suprimento direto da área produtora para o local de comercialização.

No terceiro capítulo, inicia-se uma discussão sobre a dinâmica produtiva de flores de corte em Vargem Alta articulada à demanda da cidade do Rio de Janeiro, analisando os principais fatores que estimularam a especialização da área na produção na atividade, assim como avaliar os custos diretos, indiretos da produção e lucratividade da atividade, perpassando sobre a questão dos transportes, custos vinculados à distância e mão de obra.

No quarto capítulo, se avalia a interação campo-cidade e impacto na produção de flores de corte a partir de dois eixos norteadores: comercialização da produção de flores e formação, capacitação e suporte. Expondo dados sobre o aumento do valor e quantidade comercializada, canais de comercialização, como as estratégias de comercialização e agregação de valor ao produto e políticas públicas rurais que são fundamentais para a manutenção da atividade. Há dados sobre a capacitação e formação dos produtores que são informações importantes que promoveram o fortalecimento da atividade produtiva e melhor condição dos empreendimentos.

No quinto capítulo, há uma discussão sobre produção, distribuição e consumo contribuindo para uma maior compreensão da cadeia curta de comercialização, os principais limitadores e vantagens da comercialização direta com a cidade do Rio de Janeiro e o potencial de expansão da atividade. Se expõe a importância da proximidade com o mercado consumidor, características da comercialização, dos produtores e elementos fundamentais para que a comercialização direta seja mais efetiva e vantajosa para este grupo.

## CAPÍTULO 1 - DESCRIÇÃO DA ÁREA DE ESTUDO

Neste capítulo há informações que já resultam de seus levantamentos e a área de estudo abarcando um conjunto de dados coletados em campo, como também da história da área de pesquisa.

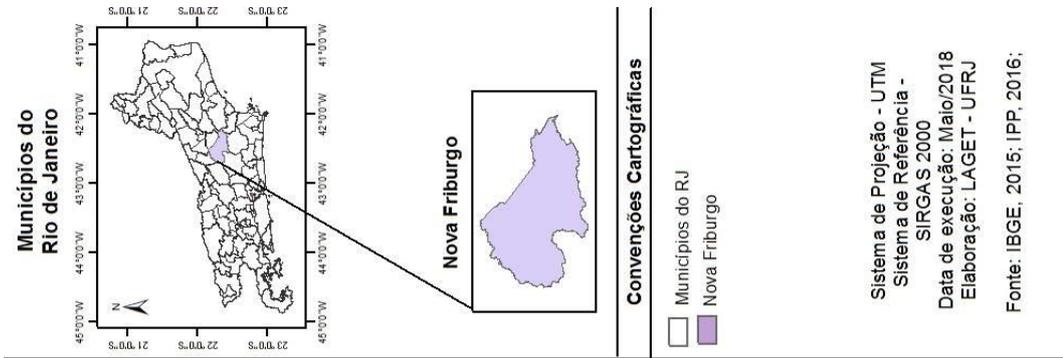
O município de Nova Friburgo assim como outros municípios que compõe a Região Serrana do Rio de Janeiro, insere-se no que se denomina “cinturão verde”, que se vincula ao conjunto de atividades desenvolvidas ligadas a produção de horticultura e flores destinada a abastecer, principalmente, a metrópole carioca.

Nova Friburgo ao longo de sua trajetória sofre grandes transformações no espaço rural desde a chegada dos imigrantes europeus, penetração de capitais no campo, tendo como área de produção de flores o distrito de São Pedro da Serra em específico a localidade de Vargem Alta.

A localidade de Vargem Alta no município de Nova Friburgo está localizada na Região de Governo Serrana Fluminense do estado do Rio de Janeiro, região Sudeste do Brasil. Com uma área total de 102, 8 km<sup>2</sup> (IBGE, 2010). Tem como municípios fronteiriços ao norte, Bom Jardim e Sumidouro, a oeste, Teresópolis, ao sul, Cachoeira de Macacu e a leste, Casemiro de Abreu, todos situados no estado do Rio de Janeiro. Segundo o IBGE pertence à microrregião de Nova Friburgo e à mesorregião do Centro Fluminense no estado brasileiro do Rio de Janeiro.

Vargem Alta (Figura 2 ) tem população de 2.158 habitantes ( IBGE, 2010), integra o distrito de São Pedro da Serra e está compreendido em uma área cercada por montanhas e matas verdes predominante. Suas características ambientais proporcionam um clima ameno. Já sua economia está assentada entorno de uma atividade principal: uma agricultura familiar baseada na produção da floricultura.

Figura 2 - Localidade de Vargem Alta em São Pedro da Serra no município de Nova Friburgo



Fonte: IBGE – 2015 , IPP – 2015

A Região de São Pedro da Serra foi povoada, sobretudo, por imigrantes alemães e portugueses. Nessa época, não existiam estradas asfaltadas e os meios de transportes eram escassos. Com as possibilidades de mobilidade tão restritas, saíam pouco do povoado. A fonte de renda do povoado foi, por muito tempo, a produção de horticultura e café tanto para a demanda própria como destinada ao centro de Nova Friburgo.

Com a crise do café, o trabalho no campo, que estava totalmente voltado em partes para a produção desse gênero, tornou-se fraco e duplamente dependente de setores urbanos e industriais. Dessa forma, inicia-se em São Pedro da Serra uma nova fase sendo a horticultura e flores passaram a se tornar importantes na área mesmo que, existindo em pequena escala a produção.

Na localidade de Vargem Alta São Pedro da Serra iniciou-se a produção de flores por um impulso dos filhos dos imigrantes, inicialmente, com objetivo de embelezamento da área. Tendo como início de 1960 a comercialização para além da localidade de Vargem Alta sendo o mercado principal o centro de Nova Friburgo, como também a cidade do Rio de Janeiro mesmo que em menor escala segundo os produtores de Vargem Alta.

Teixeira (1998), em seu estudo sobre agricultura familiar na Região Serrana do Estado do Rio de Janeiro, demonstra que a situação de isolamento da localidade de Vargem Alta permaneceu até a década de 1960. A abertura da estrada de terra que conectava a área ao centro de Nova Friburgo, no final dos anos 1950, foi uma iniciativa de moradores locais que refizeram o antigo caminho das tropas. Isso possibilitou a primeira linha de transportes coletivos que chegou a Lumiar e Vargem Alta no início da década de 1960 funcionando apenas em um único horário.

Ao longo da década de 1960 até os anos 80, mesmo com a abertura da estrada de terra em Lumiar e o processo de modernização agrícola em curso no país, os agricultores de Vargem Alta produziam concomitantemente horticultura e flores onde a produção se baseava e ainda se baseia em pequenas áreas de produção.

A população até 1960 era composta basicamente por agricultores que viviam com pouco contato com o meio urbano. O meio de transporte coletivo era precário e não havia eletricidade. Os espaços de sociabilidade eram a igreja, o futebol e a praça de Lumiar, que reuniam a população local. Já com o asfaltamento da estrada em 1982 e a chegada da eletricidade em 1985, essa situação vai aos poucos se transformando com uma maior integração com a sede municipal e a cidade do Rio de Janeiro.

Atualmente, os produtores de São Pedro da Serra fazem parte de um grupo de pequenos produtores com grande produtividade em relação aos circuitos produtivos, no qual Vargem Alta é o maior produtor de flores do Estado do Rio que incorporam diversas inovações tecnológicas proporcionadas pela modernização, como por exemplo a introdução dos agrotóxicos e sementes modificadas na produção de flores.

Resultam produções mais regulares, homogêneas, massificadas, com grande competitividade, com custos ambientais elevados, decorrentes de impactos gerados pelas novas tecnologias – mecânicos (erosão), biológicos (biodiversidade) e químico (poluição dos rios).

A produção de flores na localidade de Vargem Alta se insere na crescente demanda por este produto na cidade do Rio de Janeiro com a abertura do mercado de Flores no Centro de Abastecimento da Guanabara (CADEG) na cidade do Rio de Janeiro na década de 1980 e com a abertura de estradas que facilitaram a integração da área de produção de comercialização dos produtos da floricultura, fazendo com que localidade de Vargem Alta se especializam na produção de flores no início dos anos de 1990.

Por iniciativa dos produtores verificando que o contato com a cidade do Rio de Janeiro era uma oportunidade devido a possibilidade de venda o ano inteiro, como também melhor preço pelo produto, conhecimento do CADEG, e auxílio da EMATER e recursos para transporte.

Verifica-se que há três momentos importantes para o estímulo à produção de flores: a abertura de vias que conectavam Vargem Alta a Nova Friburgo que possibilitou a conexão com a cidade do Rio de Janeiro, os insumos químicos no sentido de aumentar a produção e as políticas públicas rurais. Além disso, existem fatores determinantes para o estímulo à produção de flores, como qualificação, acesso dos proprietários ao mercado consumidor e estratégias de comercialização com a cidade. A escola colaborou nesse sentido por viabilizar capacitação dos produtores para melhorarem a gestão, consequentemente a comercialização e demanda externa pelos produtos da floricultura.

Esses elementos mencionados são fundamentais para o avanço da produção e da comercialização na relação de produção e demanda da cidade, que é um elemento decisivo. Há vários efeitos positivos que são possibilitados pelo contato com a cidade e pela proximidade na redução dos custos, na proximidade com a cidade do Rio de Janeiro aumenta a intensidade da comercialização e o estímulo à produção em Vargem Alta, no

qual se verifica o aumento de 40%, valor estimado pelos entrevistados, da produção nos últimos dez anos.

A conexão entre os elos da cadeia – produção – comercialização - depende de uma boa estrutura de transporte e modais em condições que permitam que o produto final não seja onerado por problemas relacionados ao deslocamento, além da questão da perecibilidade das flores. Os produtores narram uma mudança ocorrida há trinta anos que foi a expansão de uma via – mesmo que sem asfaltamento- conectava a área produtora até a principal estrada em direção a cidade do Rio de Janeiro e estimulou a comercialização com maior receptor de flores no estado do Rio de Janeiro, a metrópole fluminense.

Outros fatores contribuíram para a melhoria e aumento de produção de flores na área de Vargem Alta. Se verificou nos trabalhos de campo que há trinta anos se instalou na localidade uma Escola Agrícola – IBELGA inicialmente com ensino fundamental e posteriormente com ensino médio há quinze anos e com o curso de agronomia profissionalizante, implantado em 2010, numa parceria público-privada. Em 2004, este instituto de ensino inseriu o curso técnico de administração que impactou os rumos da gestão e administração na produção de flores, e a produção e a comercialização de forma positiva. A qualificação e a inovação são necessárias para garantir o acesso das empresas, torná-las competitivas em determinado mercado e, assim, alterá-lo ou, até mesmo, criar maiores estratégias de comercialização com a cidade.

Entre as vantagens advindas da melhor qualificação na área de Vargem Alta, encontra-se a possibilidade de ampliação nos níveis de produtividade do trabalho, devido à possibilidade de adoção de novas práticas gerenciais e à utilização de novas tecnologias, garantindo maior produtividade. Além de propiciar melhores técnicas de administração das propriedades avaliando os custos fixos e variáveis e criando estratégias para reduzir os custos e aumentar a lucratividade.

É necessário que haja condições de escoamento da produção e proximidade com o mercado consumidor; nesse sentido, boas condições de transporte e de infraestrutura são vitais para o setor de flores aqui avaliado.

Entre as maiores dificuldades da agropecuária encontra-se o elo da produção, já que, em muitos casos, são necessários investimentos e, em grande parte deles, o produtor não dispõe de recursos, sendo fundamental a utilização de capital externo (Abramovay, 2009) O produtor rural de Vargem Alta busca recursos nos projetos governamentais de financiamento e capitalização nos programas de crédito rural, os produtores têm acesso

ao crédito subsidiado de programas governamentais. Os produtores de Vargem Alta recebem diversas políticas públicas direcionadas para o espaço rural: Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura, Programa Estadual Florescer e o Programa Rio Rural que são fundamentais para o estímulo e aumento da produção de flores na localidade. Segundo o relato dos produtores na comunidade, antes da introdução destes elementos de estímulo, haviam grandes dificuldades para a produção e comercialização devido a não aquisição de insumos biológicos e técnicos.

O PRONAF foi um grande impulsionador para o aumento da atividade produtiva junto às propriedades, tornando-se o programa público de maior apoio para a produção de flores na área de pesquisa. 59% dos produtores entrevistados possuem alguma forma de financiamento advinda deste programa. Verificou-se em campo que para a melhoria nas instalações da produção nas propriedades, ou adquirir equipamentos os produtores acessam os recursos do PRONAF como caminhões com parte refrigerada, estufas e defensivos agrícolas. Na área de pesquisa, os produtores destacam a reestruturação da produção e comercialização com o crédito para a produção de flores que alterou a forma de produzir e possibilitou uma maior integração com a cidade do Rio de Janeiro.

O programa voltado para agricultura familiar abarca diversas modalidades de financiamento sendo 16 linhas de financiamento com condições específicas para cada modalidade. Em Vargem Alta, as mais utilizadas são PRONAF Grupo B que tem como característica crédito para investir na implantação, ampliação e modernização da infraestrutura de produção e serviços, no estabelecimento rural ou em áreas comunitárias rurais próximas.

Já o programa Florescer do Estado do Rio de Janeiro tem por objetivo a ampliação da cadeia produtiva de flores, de plantas ornamentais e medicinais no Estado do Rio de Janeiro, com condições facilitadas de financiamento, voltado para a implementação de novas tecnologias de produção, profissionalização e capacitação do setor produtivo e comercial, visando alcançar competitividade nos mercados interno e externo.

A área possui condições edafoclimáticas adequadas para produção de diversas espécies de flores, com disponibilidade de água em qualidade e quantidade suficiente para desenvolvimento do projeto de irrigação vinculado ao Florescer. Sendo um programa na teoria bastante importante, mas tendo pouca importância para os produtores nos últimos anos devido a problemas financeiros com o Estado do Rio de Janeiro.

Em 2011 houve um momento de ruptura tanto na produção como na comercialização devido a um deslizamento de terra decorrente de fortes chuvas que afetou a Região Serrana, sobretudo, esta localidade. Entretanto, devido a apoios de políticas públicas rurais e da prefeitura, os produtores conseguiram retomar a sua produção e venda, como também aumentar a área de produção e o número de estabelecimentos na localidade de Vargem Alta. Esse conjunto de auxílios foram fundamentais para alavancar a produção e fazer com que o CADEG no Rio de Janeiro se torna o segundo maior centro de comercialização de flores do país, já que grande parte da produção de flores comercializada neste espaço tem origem em Vargem Alta.

## **CAPÍTULO 2 - CONCEITOS FUNDAMENTAIS À PESQUISA: LOCALIZAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA NA INTERAÇÃO CAMPO CIDADE**

Na discussão teórica deste trabalho são avaliadas questões sobre atividades rurais próximas à cidade relacionados, sobretudo, à comercialização de produtos da floricultura no abastecimento de forma direta. É importante verificarmos as estratégias de comercialização e os canais de distribuição no contato com a grande cidade, numa discussão fundamental sobre interação campo-cidade em que revistar Von Thunen nos parece interessante para pensar sobre a localização espacial da atividade produtiva e a proximidade com a cidade.

A horticultura e floricultura são importantes e se mostram produções que se sobressaem na interação urbana-rural, como esta pesquisa demonstra a floricultura, verificamos a expressividade de pequenas propriedades com sistema intensivo no uso da terra e diversidade de estratégias com a comercialização direta, sendo relevante discutir sobre a comercialização direta e a emergência do circuito curto sob uma análise geográfica se relacionando, sobretudo, a maior inserção ao mercado e maior retorno econômico, via melhores preços ao produtor rural, predominantemente agricultores familiares relacionando a questão da proximidade com o mercado consumidor.

A partir das relações existentes entre o meio urbano e o meio rural é importante verificar os aspectos de capacitação e políticas públicas para o espaço rural que é fundamental para a atividade de produção e comercialização dos produtos da floricultura na localidade de Vargem Alta no município de Nova Friburgo.

## **2.1 - Revisitando a obra de Von Thunen – Repensando a questão da localização das atividades rurais em relação com a cidade**

A geografia é uma disciplina importante para entender a organização do espaço e desenvolve diversas formas de compreender esta dinâmica. Uma das grandes discussões que perpassam por diversos momentos da geografia brasileira e mundial é o entendimento da relação campo-cidade e o fenômeno da cidade como impulsionador de atividades econômicas nas cidades próximas e no espaço rural (Fontes, Francisco ; Palmer, Charles. 2018).

O enfoque de Von Thunen foi dominante na geografia tradicional, na geografia teórica-quantitativa e ainda apresentam elementos explicativos da realidade no que diz respeito à localização de atividades próximas à cidade (McCann, P , 2013) . O pensamento de Von Thunen se relaciona a presença da agricultura intensiva com propriedades fragmentadas e com produtor com alto valor unitário que se conectam à demanda da cidade. (WAIBEL, 1948).

O modelo de Von Thünen proposto em 1826 é uma forma importante e clássica de entender os padrões de localização em agricultura. A análise da literatura sobre a abordagem locacional em estudos agrários demonstra que, apesar idealizado há dois séculos, é esse padrão até hoje empregado para a análise dos padrões de uso agrário da terra e da atividade da agricultura em torno da cidade.

Von Thunen apresenta padrões de uso da terra em torno das cidades e de que forma o espaço rural organiza a produção agrícola em relação a um centro urbano, a grande cidade. A explicação inicial era a discussão que o torno da grande cidade com em meio a uma planície uniforme em características físicas, culturas com custos diferenciados de transporte e usos intensivos da terra ( Clark , 1985). Alguns destes produtos seriam produzidos próximos à cidade que outros e essa relação numa primeira aproximação conceitual se relaciona aos custos de transporte, distância do mercado e perecibilidade ( HALL, 1966).

O modelo captura a essência da relação campo cidade e o contexto de sua escrita incidia sobre os custos de transporte que antes de 1900 eram enormemente altos. Pessoas movidas a pé e mercadorias eram transportadas por água. Tanto a estrutura quanto a localização das atividades econômicas refletiam altos custos de transporte. Como estradas e trilhos eram raros e caros, todas as grandes cidades de 1900 estavam localizadas via

fluvial. E as ideias de Von Thunen apareceram neste contexto em que o custo e a perecibilidade dos produtos eram os elementos centrais.

Se um agricultor cultivou determinado produto dependia de sua distância com o mercado. Distância determinada, sobretudo, pelo valor da terra (*land rent*), custos de transporte e risco de deteriorização dos produtos. Como resultado, a produção agrícola se organizou como "anéis" da intensidade de produção e dos produtos em torno da cidade ( HARVEY, 1966).

Para verificação desta ideia, Von Thünen refletiu sobre algo que chamou de estado isolado em que os elementos físicos apareceriam sem variação e existiria uma grande cidade na qual a agricultura direcionaria a sua produção. Possuiria um único sistema de transporte para o mercado consumidor no qual os preços seriam ajustados pela distância entre o mercado consumidor e área de produção. Atkins afirma que o pensamento de Von Thunen se vincula a dois elementos principais:

Basta dizer que existem dois conceitos fundamentais: localização de culturas e de intensidade de produção. O sub-modelo de cultivo alega que, sob as condições ambientais uniformes do estado isolado, cada produto tem uma localização ótima no que diz respeito ao mercado ditada pela sua competição com outros produtos com base (entre outras coisas) da respectiva perecibilidade, adequação para o transporte, e em volume à relação de valor. Esta competição é mediada através da relação entre o custo de transporte para o mercado e da renda da terra 'gerado pelo crescimento de uma cultura em um pedaço de terra particular. A importância para os agricultores deste conceito é que usos da terra têm diferentes rendas de terrenos potenciais para um local de acordo com as suas características (ATKINS, 1987, p. 130) Tradução Livre.

Von Thunen expos sobre o custo da terra (*land rent*) e a localização das atividades no espaço rural sobre o preço do produto. O preço é relacionado diretamente no valor do transporte da área de produção até a área do mercado de consumo. Para locais mais distantes da cidade, o transporte se torna mais caro, aumentando o preço do produto e diminuindo a demanda pela cidade pelo preço. Von Thunen afirma que o preço precisa

ser suficientemente vantajoso tanto para o produtor e que seja demandada pelas necessidades da cidade para que o retorno não seja nulo (MESQUITA, 1978).

Verifica-se um elemento locacional vinculado diretamente à distância com o mercado consumidor, numa vantagem disfrutada por áreas produtoras mais próximas à cidade, que apesar do custo da terra elevado e da fragmentação produzem produtos de alto valor, horticultura e flores, requeridos pelo mercado consumidor. Em que o custo da terra é compreendido como um lucro ou retorno que cada propriedade recebe em determinada localização (ATKINS, 1987).

Os custos de transporte e a distância seriam então, os elementos centrais a modificar o custo da terra, aumentando com a distância, conferiam uma variação locacional relacionada diretamente a renda da terra (*land rent*) que aumenta ou diminui de acordo com a distância do mercado consumidor. Em vista disso, orientado pela distância ao mercado e consequentes custos de transporte envolvidos ao encaminhar a produção até o mercado consumidor, a grande cidade.

As atividades econômicas do espaço rural devem estar situadas numa distância do centro urbano em que nesta estrutura teórica se apresenta claramente a delimitação entre urbano e rural, à área principal corresponde ao urbano, mercado consumidor dos produtos agrícolas e os anéis concêntricos são formados por atividades produtivas que definem o espaço rural (PEET, 1967).

Duas indagações se mostram fundamentais quanto à relação cidade-campo, primeiro é com os padrões de localização das produções que se estabelecem em torno da cidade e o segundo diz sobre o custo dado pela distância dos sistemas agrários da cidade ( Figura 3 ). O primeiro anel nas proximidades da cidade é integrado pela horticultura, fruticultura e flores. A distância destas produções agrícolas com a cidade, no geral é pequena devido à alta percerividade e custos.

Figura 3- Anéis de intensidade dos produtos em torno da cidade

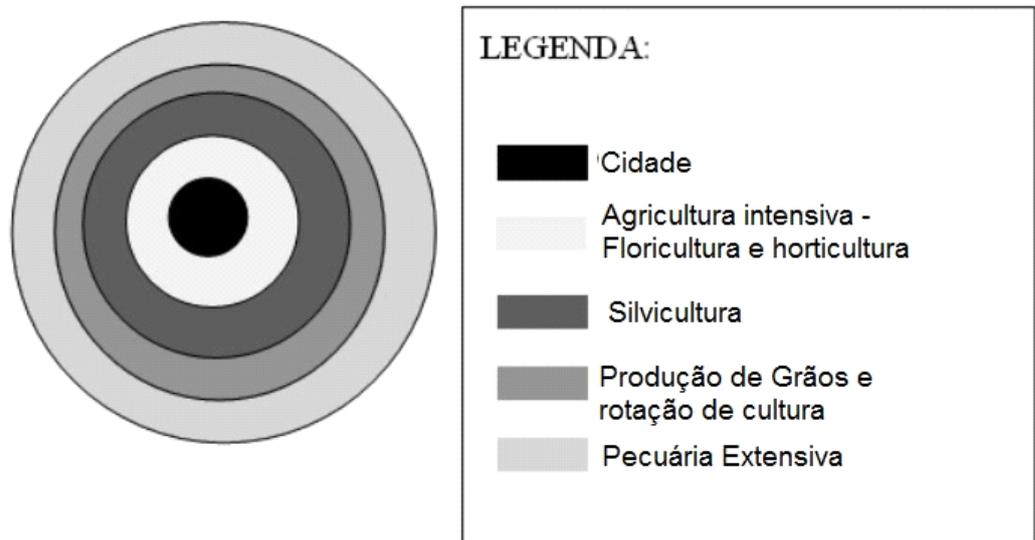


Figura 1 – Modelo da Teoria da Localização Agrícola de Von Thünen (1826).  
Fonte: Alves & Maia (2009, p.52)

Von Thünen expôs em seus pressupostos, que poderia haver uma justaposição de anéis concêntricos, inclusive o avanço do espaço urbano (grande cidade) sobre o primeiro anel, a bipartição clara entre rural e urbano, e as atividades agrícolas (CLEMENTE e HIGACHI, 2000). Na geografia agrária brasileira o modelo de Von Thünen foi amplamente debatido por Mesquita explorando questões sobre teoria da localização, intensidade da agricultura e organização do espaço rural.

O espaço rural e de produção das atividades agrícolas são as definidoras da ocupação e usos da terra, conseqüentemente, na organização do espaço rural. Em uma cidade os limites não são rígidos, a competição pela terra é aumentada, alterando o valor da terra, gerando entre vários efeitos, a fragmentação da terra, sobretudo, neste primeiro anel que a pesquisa em questão se insere.

A relevância para compreensão das ideias de Von Thünen para a geografia agrária teve uma relevância nas discussões sobre organização de atividades econômicas e se figura como de grande possibilidade para expandir a “compreensão da estrutura espacial da agricultura, já que aborda as formas de utilização da terra e as características do processo produtivo, no espaço rural, e suas associações com a cidade”. (MESQUITA, 1978, p.115).

Embora configure um pressuposto teórico para entender a espacialidade da produção agrícola, estabelecendo o espaço rural como de valor semelhante ao espaço agrícola, estes princípios induziram trabalhos clássicos nos estudos sobre localização, como Walter Christaller (1933) no espaço urbano na discussão sobre localidades centrais e Leo Waibel (1948) na localização de atividades rurais em comparação com o urbano. A utilização do padrão de Von Thünen não possui um ponto rígido, pode compreender o desenvolvimento em diversas escalas. Portanto, o destaque do apoio teórico expressa-se como uma referência das discussões no campo espacial e econômico na geografia e encaminha concepções sobre localização das atividades econômicas e contribui aportes para outras teorias espaciais.

De acordo com Polèse (1998, p. 247):

Os modelos econômicos do espaço urbano tiveram origem na teoria de localização dos produtos agrícolas. A razão é simples. Tanto para a cidade como para o campo, trata-se de modelos de utilização do solo concebidos para explicar a afetação dos terrenos e diversas funções. Haja vista que, as utilizações de solos agrícolas, industriais e outras disputam espaço. Entretanto, explicar a utilização do solo é o mesmo que propor uma teoria de renda fundiária. Sendo que, renda e localização são inseparáveis, constituindo as duas faces de uma mesma realidade. No centro desses pontos encontra-se uma cidade acessível por todos os lados, cujos habitantes consomem os produtos agrícolas. Além disso, o autor acrescenta custos de transporte uniformes, como função da distância; preços, na cidade, uniformes para cada produto e, como princípio orientador da atividade do agente econômico, a maximização da renda, definida esta como a receita residual, depois da remuneração de todos os fatores de produção e do pagamento dos fretes.

Nesta perspectiva Azzoni (1982, p.13) descreve que, preocupação nas culturas que serão encontradas em torno das cidades, na questão da maximização da renda que depende do ponto da sua localização em relação com o mercado consumidor. De acordo

com o autor citado “ o preço na cidade é constante, a renda líquida do agricultor diminui à medida que aumenta sua distância da cidade”. Argumenta que a posição da produção rural se baseia na minimização dos custos especialmente vinculados ao transporte que poderia influenciar na localização e na intensidade da produção, no qual existiria uma localização ideal.

A discussão de Von Thunen foi proeminente em diversos momentos dos estudos econômicos e rurais a respeito da localização, fragmentação e um elemento central que é a distância entre a área produtora e o mercado consumidor, na sua localização próxima a cidade, no qual a manutenção de sistemas agrários localizados na hinterlândia próxima da cidade pode propiciar desafios, como oportunidades para os produtores devido à alta rentabilidade em pequena escala devido à grande fragmentação da terra, mas como também favorecidas por produzirem produtos de alto valor agregado, pela demanda da cidade em que a distância se torna um elemento crucial.

Note que o máximo da renda da terra incide na proximidade com a cidade e à medida que há um distanciamento do mercado consumidor a renda da terra gradativamente vai diminuindo. Sendo necessário compreender o papel da influência da distância inicialmente teórica, mas que se desdobrará na análise empírica.

Uma das grandes críticas ao modelo de Von Thunen é a evolução dos meios de transportes, as distâncias se encolheram e o “mundo diminuiu”. Barzely (1982), concluiu que o cerne da ciência geográfica é “alcançar melhores condições de vida para a humanidade” dadas pelas melhores localizações na superfície. Para que possamos entender melhor a discussão se faz necessário entender os tipos de distância: distância absoluta, distância tempo, distância custo e distância social (Adams; Faust e Lovasi, 2012).

Para que se analise a questão das distâncias e suas variações conceituais é necessário classifica-las, de acordo com Adams; Faust e Lovasi (2012):

Tabela 1 - Tipos de distância

Distância Absoluta	É demonstrada em unidades de distância como metros e quilômetros
Distância Tempo	Relacionada com o tempo empregado no percurso, ou seja, na duração gasta para se percorrer de um ponto a outro
Distância Custo	Está em função do custo, ou seja, da despesa em função da sua distância.
Distância Social	Medida pelo número de contatos sociais a partir dos diferentes meios de comunicação, sendo uma distância relativa, física ou não.

Fonte: Adams; Faust e Lovasi ( 2012)

Note que de acordo com Von Thunen a distância é um fator decisivo devido de organização e localização das atividades rurais em torno das grandes cidades numa relação espaço de produção e comercialização. A partir da distância e seus diferentes tipos os produtores criam estratégias para as suas atividades e na redução dos custos que são reflexo deste elemento.

Uma das grandes questões desta discussão é que a partir da globalização e a ampliação dos meios de comunicação e transportes, as localizações assim como o modo de produção sofreram um conjunto de modificações. Solo e clima, eram elementos centrais relacionados à localização, porém verifica-se que outros fatores são relevantes como por exemplo: logística, localização dos mercados consumidores e disponibilidade de mão de obra.

Estabelecer os fatores locacionais, o melhor lugar para a localização foram alvo de diversas teorias econômicas que buscavam e possibilitavam elementos relacionados aos fatores locacionais que tinham por objetivo direcionar investimentos ou políticas públicas e investimentos. Estas teorias tentam explicar a discussão feita neste capítulo e

procurar explicações para questionamentos fundamentais como “ onde localizar” e “ o que produzir”, ligados a espaços que tinham custos locacionais mínimos, tendo a pretensão de responder o que deve ser produzido em dado local e que tipo de atividades são viáveis.

A nova economia regional foi construída sobre os custos de transporte e distância baseada sobre tudo no modelo pioneiro de Von Thunen , os modelos de Krugman (1991a, b), Fujita, Krugman e Venables (1999). A literatura de localização de Weber (1909, 1929), as teorias de lugar central de Christaller (1933, 1966), Lösch (1944, 1954) e a abordagem da economia espacial de Isard (1956), que nos ajudam a desenvolver reflexão sobre os modelos e padrões localizações que são criadas - e limitadas - pelos custos de movimentação de mercadorias no espaço. Qual é o benefício de estar perto de um outro? Ser capaz de comprar bens que são produzidos localmente e um custo de transporte menor.

O trabalho de Von Thunen para o entendimento e organização das atividades econômicas é um grande esforço intelectual para avaliar princípios gerais e explicativos em que no entorno das cidades havia um padrão de uso do solo. Monastério e Cavalcante afirmam que

“Von Thünen, apesar das semelhanças, desenvolveu seu modelo sem conhecer o trabalho de David Ricardo. O referido modelo tem como lógica a mesma referente à teoria da renda da terra ricardiana, porém o objeto de estudo não é a fertilidade do solo, e sim a distância em relação ao centro. O cenário de estudo de Von Thünen era representado por uma grande cidade no centro da economia, circundada por uma planície de igual fertilidade em todas as direções.” ( 2011, p. 43)

Os pressupostos da teoria abordam a determinação da localização que apresenta o ponto máximo da renda da terra em diversas localizações em condições com o mercado, tendo em vistas argumentações que observem os custos de transporte. À vista disso, a distância do mercado exerce um papel decisivo na localização como na determinação da renda, de modo que o autor procura entender a influência dos custos de transporte na localização das produções agrícolas. No que poderíamos falar renda locacional, a renda

extraída diretamente das vantagens dadas pela localização na maximização da renda da terra pela proximidade com a cidade (RICHARDSON, 1975).

É necessário se analisar que estas ideias indicam uma teoria econômica espacial numa relação entre a área do mercado consumidor e área de produção abastecimento vinculados à terra fragmentada em torno de uma cidade que influencia a sua localização devido ao custo de transporte. Quando a localização vinculada à distância tem um papel fundamental na explicação da renda da terra, ela pode ser nomeada de renda locacional ou renda de localização.

A análise se centra em dois pontos principais

1. Distribuição das atividades econômicas em torno da cidade vinculadas aos custos da terra
2. Aglomeração de atividades econômicas próximos ao consumidor e conectados a distância-custo que aumenta progressivamente se afastando da cidade.
3. A renda da terra varia com a distância da área de produção para o mercado consumidor, reduzindo à medida que há um distanciamento até se anular.

A estabilidade entre estes três pontos que se vinculam diretamente aos elementos de concentração e dispersão, dadas as suposições de competição, ou melhor, concorrência e ausência de dependência ligados a localização, técnica, demanda da cidade e a fragmentação da terra (POLESE, 1998).

A utilização de Von Thunen para este trabalho se fundamenta a partir da relação com a distância do mercado consumidor, distância-custo que se vincula sobretudo ao custo do transporte, fragmentação da terra e perecibilidade dos produtos. Observando que o acondicionamento dos produtos rurais ainda não foi resolvido pelo desenvolvimento tecnológico.

## **2.2 - Compreensão das ligações rural-urbanas como um ponto fundamental para a dinamização do campo**

Há diversas pesquisas e artigos sobre a interação campo-cidade, entretanto poucos tiveram a ideia de entender áreas "urbanas" e áreas "rurais" nas suas inter-relações. Vários estudos empíricos mostram que as ligações entre os centros urbanos e o campo, incluindo o movimento de pessoas, bens, capital e outras transações sociais, desempenham papel importante nos processos rurais e urbanos. Dentro da esfera econômica, muitas empresas urbanas dependem da demanda de consumidores rurais e acesso a mercados urbanos e serviços é muitas vezes crucial para produtores (Woods, 2009), como é o caso da comercialização, foco desta pesquisa.

A diferenciação entre "rural" e "urbano" é provavelmente inevitável para fins descritivos; no entanto, muitas vezes implica uma dicotomia que englobam dimensões setoriais, de atividades econômicas e espaciais (Phillips, 2013). Sendo agricultura assumida como sendo a principal atividade das populações rurais, considerando que os moradores urbanos são pensados para se envolver principalmente na produção industrial e serviços. Na realidade, no entanto, as coisas tendem a ser muito mais complexa: as formas pelas quais as ideias de definir o que é urbano e o que é rural podem ser muito diferentes; os limites do urbano e do espaço rural são geralmente mais difíceis de definir espacialmente do que retratado por delimitações administrativas (MURDOCH, 2006)..

A interação rural-urbana, é cada vez mais reconhecida como um tema central em processos de desenvolvimento social e econômico nas cidades e no campo ( MACHADO, 2013) . A principal questão emergindo desta revisão da literatura recente sobre interação rural-urbana é que as populações e atividades descritas como "rural" ou "urbano" são mais intimamente ligados tanto através do espaço. Movimento populacional, especialmente temporário e sazonal, migração, geralmente não se reflete no censo e pode fazer enumerações de rural e populações urbanas não confiáveis; finalmente, um grande número de domicílios em áreas urbanas tende a depender dos recursos rurais e das populações estão cada vez mais engajadas em atividades conceituadas como rurais (Bryant, 1980). Critérios demográficos e econômicos sobre quais definições de áreas urbanas e rurais são baseados podem variar muito entre diferentes nações, tornando as generalizações problemáticas.

Até há relativamente pouco tempo, muitas pesquisas rural-urbanas se concentravam em uma única cidade e seu interior. No entanto, a importância crescente das ligações regionais, internacionais e o processo de globalização têm um impacto nas relações rurais-urbanas.

O desenvolvimento urbano-rural sempre foi ilustrado como a relação de interação, representada pelo livre fluxo de população, mercadorias, capital e informação entre áreas urbanas e rurais, que, de alguma forma, garantem o uso eficaz e eficiente de recursos em áreas urbanas e rurais.

A interação urbano-rural não deve ser entendida como um processo de urbanização para as áreas rurais ou de contra-urbanização para as metrópoles, mas sim como um processo de desenvolvimento conjunto, representado pela troca de materiais e energia, pelo urbano e áreas rurais (Mesquita , 1978). O desenvolvimento conjunto das áreas urbanas e rurais depende do aumento do investimento de capital para infraestruturas, abrangendo principalmente transportes, telecomunicações, educação, instalações médicas e bem-estar.

Desde a reforma industrial, convenientes telecomunicações, o transporte acelerou diretamente as intercomunicações; indiretamente impulsionou o fluxo de commodities entre áreas urbanas e rurais, o que afetou significativamente a interação urbano-rural. A melhoria da educação, das instalações médicas e da infraestrutura de bem-estar da sociedade que serve de base para o desenvolvimento conjunto das áreas urbanas e rurais, juntamente com a igualdade de direitos e mudança para os moradores ou cidadãos na educação, garante a interação e integração urbano-rural.

O desenvolvimento relacional das áreas urbanas e rurais é um processo de desenvolvimento socioeconômico regional e é a reorganização dos fatores regionais urbanos e rurais (BRYNT , 1997). Essencialmente falando, a interação urbano-rural é o grau de inter-relacionamento urbano-rural, que no caso da nossa discussão se concentra na comercialização e na integração a partir de área de produção e mercado consumidor.

A classificação de urbano contrário ao rural tem sido uma conceituação muito antiga e, até recentemente, bem aceita por diversos pesquisadores tanto na geografia como em ciências correlatas. As áreas urbanas são definidas por áreas mais densamente povoadas, com uma concentração de pessoas e empregos em indústrias de produção não primária. As áreas rurais são o oposto: regiões pouco povoadas com pequenas cidades intercaladas e a maioria das pessoas e empregos nas indústrias de produção primária. Tal

dicotomia, apesar de uma caracterização razoável por séculos, não é mais válida em muitas áreas (HALL, 1970).

Essas mudanças são testemunhadas pela crescente proporção de áreas urbanas de baixa densidade - lugares que estão funcionalmente ligados a áreas urbanas em termos de emprego, moradia e consumo, mas que estão fora das fronteiras urbanas - e pela mistura oscilante de funções econômicas encontradas nas localidades rurais. Cada vez mais, observamos lugares “rurais” baseados em sua localização e forma de paisagem, mas, ainda assim, parcialmente “urbanos” em seu funcionamento e composição econômica de ordem superior (MACHADO, 2013).

Os exemplos incluem cidades rurais ricas em amenidade natural que abrigam negócios de ordem superior e grandes extensões de paisagens urbanas de baixa densidade nas quais a maioria dos residentes se dirige para locais próximos de empregos urbanos ou suburbanos. Tais lugares não são totalmente urbanos nem totalmente rurais, mas sim uma mistura de forma rural com algum grau de função urbana. Referimo-nos a essas regiões como espaço urbano-rural para enfatizar o fato de que urbano e rural não são mais entidades geográficas distintas, mas sim pontos finais de um *continuum* econômico e geográfico ao longo do qual uma variedade de lugares é organizada que variam em sua mistura de urbano e elementos rurais.

Mudanças nas condições econômicas, sociais e inclusive na integração dada pelos transportes estimularam essa transformação e interação urbano-rural. Os custos de transporte e comunicação permitiram que uma proporção de pessoas se deslocasse para empregos urbanos e suburbanos, como também da produção do espaço rural que consegue se deslocar até as grandes cidades (MATTINGLY, 2005).

Os limites físicos espaciais das áreas urbanas, assim como rurais geralmente não coincidem com seus limites administrativos. As áreas em torno dos centros urbanos geralmente têm um papel importante no fornecimento de alimentos para os consumidores urbanos, com a proximidade diminuindo os custos de transporte, armazenamento e vinculados à perecibilidade dos produtos. É difícil fazer generalizações sobre a natureza das áreas de interação campo-cidade, o que depende da combinação de vários fatores, incluindo a base econômica e de infra-estrutura do centro urbano, da região e da nação; as características históricas, sociais e culturais da área e suas características ecológicas e geográficas (Durand, 2003).

As áreas de interação em torno de um centro também não são necessariamente homogêneas: empreendimentos residenciais de alta e média renda podem dominar uma seção, enquanto outros podem abrigar propriedades industriais e produção rural extremamente importante e em crescimento ( HALL, 1966). A interface rural- urbano em torno de centros urbanos maiores ou mais prósperos é também o local onde os processos de urbanização são mais intensos e são frequentemente caracterizados ( RICHARDSON , 1975) por:

1 - Mudanças no uso da terra: os mercados de terra estão sujeitos à pressão competitiva à medida que os centros urbanos se expandem e a especulação é frequente. Os produtores rurais precisam de um produto de alto valor agregado e que seja demandado pela cidade para se manter se beneficiando da proximidade com a cidade, sendo uma oportunidade produtiva.

2- Mudança nos sistemas agrícolas e padrões de participação na força de trabalho: como a agricultura na interação campo-cidade pode ser altamente lucrativa, os agricultores podem investir na intensificação agrícola. Como consequência, a mão de obra assalariada por vezes temporária ou permanente se torna importante na área de produção, atraindo trabalhadores migrantes. Por outro lado, os moradores das áreas de produção podem se beneficiar de oportunidades de emprego na cidade.

3 - Mudanças na demanda por infraestrutura e pressão nos sistemas de recursos naturais, com o acesso de muitos habitantes rurais a recursos que precisam competir com a demanda urbana (por exemplo, por água) ou afetada por resíduos urbanos.

A interação campo- cidade abrange a comercialização nessa integração da área de produção e mercado consumidor, no caso dessa pesquisa a Rio de Janeiro e Vargem Alta em Nova Friburgo. É importante também entender que existem características "urbanas" e "rurais" típicas que causam ou influenciam os meios de subsistência das pessoas, embora seja necessário ter cuidado ao fazer generalizações devido à grande diversidade entre diferentes localizações.

A interação entre as áreas rurais e urbanas tem sido evidenciada no cotidiano como entrega rápida de produtos perecíveis, como flores e vegetais para os moradores da cidade, no entanto, esses laços estreitos dependem das facilidades do transporte ( VALENÇA, 2016). A cidade estimula a economia rural através da prestação de serviços, instalações e mercados para produtos agrícolas. Portanto, é evidente que a cidade e o

campo são interdependentes e não podem ser estudados isoladamente. Além disso, é verdade que cada um deles tem uma localização e estrutura funcional.

A interação rural-urbana pode ser definida como as estruturas sociais, relações econômicas, culturais e políticas mantidas entre indivíduos e grupos no ambiente urbano e aqueles em áreas rurais. As ligações rural-urbanas também podem se referir aos fluxos que incluem fluxos de pessoas, bens, dinheiro, tecnologia, conhecimento, informação ( RANDOLPH, 2011). Entretanto, os fluxos incluem fluxos de produtos agrícolas destinados a áreas urbanas, e bens de áreas de manufatura urbana indo para mais rural. O foco deste trabalho é fornecer maior clareza sobre as ligações rural-urbanas.

A ênfase está em como áreas urbanas e rurais se cruzam e como essas ligações podem ser mobilizados para o desenvolvimento urbano e rural, sobretudo, a comercialização de produtos rurais para a cidade. Normalmente, a discussão como um todo examina o impacto das ligações rural-urbanas sobre a produção agrícola e transformações que ocorrem em contextos regionais em vez de meramente descrevê-los.

É importante observar a importância para espaços rurais e urbanos como inter-relacionados, a ênfase está em destacar como o meio rural e urbano se cruzam e como essas ligações podem ser mobilizadas para resultados positivos de desenvolvimento em espaços rurais e urbanos( WOODS, 2005) . A análise mostra que as ligações rural-urbanas oferecem oportunidades para identificar possibilidades que podem ser aproveitadas para estimular atividades econômicas locais e sistemas produtivos locais que envolvem áreas rurais.

No geral, esta análise marca uma partida da situação existente onde os espaços rurais e urbanos são vistos como distintamente diferentes uns dos outros, entretanto, a dicotomia rural-urbana distorce a realidade dos espaços rurais e urbanos e falha em abordar as interdependências entre as duas áreas. Por um lado, o desenvolvimento urbano tende a concentrar-se no desenvolvimento das áreas urbanas e negligencia tanto o seu impacto como a dependência das áreas rurais. Por outro lado, as políticas de desenvolvimento rural tendem a centrar-se agricultura e intervenções relacionadas e ignorar as áreas urbanas como se as áreas rurais existissem isoladas( WILSON, 2001).

Novos padrões espaciais surgiram a partir desta interação , a existência de uma teia de inter-relacionamentos e redes que ligam os espaços urbanos e rurais diminuem a distinção entre espaços rurais e urbanos. De fato, a migração de mão-de-obra, os fluxos de informações e serviços, a comercialização, permitem que as pessoas mantenham a

economia rural vinculada a cidade. A análise destaca que os espaços rurais e urbanos são cada vez mais entrelaçados e que as ligações rurais-urbanas positivas podem contribuir para um desenvolvimento local do espaço rural a partir da demanda da cidade (WOODS, 2007).

No geral, as ligações rural-urbana destacam a necessidade de mais estratégias que colocam em perspectiva as necessidades e os interesses tanto do meio rural como urbanos. A relação entre as áreas rurais e urbanas é cada vez mais complexa. As áreas rurais e urbanas não são mais mutuamente exclusivas. Áreas de produção e as cidades coexistem ao longo de um continuum com vários tipos de fluxos e interações que ocorrem entre os dois espaços. Por exemplo, as áreas rurais dependem de áreas urbanas para educação universitária, crédito, serviços liderados por agricultura, como equipamentos e consultoria, hospitais e serviços governamentais ( MACHADO, 2013).

As cidades fornecem mercados concentrados para o consumo dos produtos rurais e se beneficia de sua proximidade às áreas rurais, pois elas se baseiam fortemente em suas áreas rurais vizinhas para compra de produtos agrícolas, como horticultura e flores.

O crescimento econômico não é distribuído uniformemente no meio rural-urbano . As áreas em torno dos centros urbanos geralmente beneficiam da sua proximidade aos centros urbanos, mas também são mais afetadas pela poluição do ar urbano. No cumprimento de sua importante função fornecimento de alimentos para os consumidores urbanos, a proximidade de áreas urbanas reduz os custos de transporte e armazenamento. No geral, dentro do contínuo rural-urbano, as áreas rurais não são homogêneas, uma vez que diferem em seus potenciais e capacidades ( LOWE et al, 1993).

A proximidade com a cidade é importante para os agricultores rurais que localizados mais perto das cidades podem explorar sua proximidade com o mercado. Geralmente, o espaço rural mais próximo dos mercados urbanos tende a ser relativamente mais desenvolvidos e exibem maiores ligações. Produções próximas do espaço urbano tendem a ser mais intensiva em sua produção, com terras fragmentadas e mais diversificada e mais focada na produção de alto valor. As áreas rurais mais ligadas a mercados urbanos tendem a crescer comercialmente.

Apesar das diferenças nas atividades econômicas que ocorrem dentro do rural-urbano, o sucesso está ligado ao acesso aos mercados e à proximidade de centros consumidores. Da mesma forma, uma melhor compreensão das ligações rural-urbanas

importa, pois fornece a base para uma maior compreensão das ligações sociais e económicas entre as zonas rurais e urbanas (MESQUITA, 1978).

O impacto positivo das ligações rural-urbanas nos meios de subsistência rurais pode ser maior onde o desenvolvimento rural e urbano são mutuamente dependente e integrado. Contudo, a relação rural-urbana não deve ser considerado benéfica em todas as circunstâncias. Em alguns casos, eles podem aumentar a desigualdade e a vulnerabilidade daqueles grupos com menor capitalização e, especialmente, onde a propriedade da terra é altamente desigual(O'KELLY, M.; BRYAN, D, 1996).

A tradicional dicotomia entre a teoria de desenvolvimento "rural" e "urbana" e a prática subestimou seu significado. Mais uma vez, o rural supõe-se que a produção se beneficie da proximidade com os mercados urbanos. No entanto, até que ponto as famílias podem aproveitar desta proximidade depende do seu desempenho físico, humano e financeiro, recursos e acesso ao mercado (Atkins, 1987).

No geral, ver o desenvolvimento urbano como completamente distinto o desenvolvimento rural já não é válido e vice-versa. A caracterização do desenvolvimento rural-urbano como dualista relação desprovida de interdependências e sinergias entre os dois espaços são geralmente uma discussão antiga. Rural e Urbano dependem tanto de recursos rurais como urbanos embora em diferentes níveis.

Finalmente, uma melhor compreensão das questões sobre a interação rural-urbana fornece a base para medidas que podem melhorar tanto o espaço rural, bem como o entendimento dos fatores que estimulam a sua interrelação com o espa meios de subsistência que ocorrem em ambas as áreas rurais e urbanas.

### **2.3 – Comercialização agrícola pela ótica do circuito curto e a proximidade espacial**

A comercialização é um conceito polissêmico e abrange um conjunto diverso de definições e entendimentos na literatura, há duas possibilidades a serem discutidas neste momento. Comercialização abrange “o conjunto de atividades realizadas por instituições que se acham empenhadas na transferência de bens e serviços desde o ponto de produção inicial até que eles atinjam o consumidor final...” (PIZA ; WELSH, 1968, p. 26 ) e a comercialização como “processo social através do qual a estrutura de demanda de bens e serviços econômicos é antecipada ou ampliada e satisfeita através da concepção, promoção, intercâmbio e distribuição física de tais bens e serviços”. (ALMEIDA, 1999, p. 23)

Para Alvez o processo da comercialização dos produtos agrícolas é uma etapa fundamental, porque caso haja sucesso e for gratificante no sentido material, produzirá fomento e estímulo e, conseqüentemente um retorno positivo e estimulará a produção, assim como a comercialização.

A comercialização dos produtos do espaço rural implica na transmissão de bens, que em questão é o produto agrícola ao espaço de consumo, ou seja, aos consumidores. No sentido funcional, a saída ou venda dos rurais atravessa teoricamente e de forma empírica o entendimento de comércio e comercialização, como envolvendo “[...] todas as atividades, funções e instituições necessárias à transferência de bens e serviços dos locais de produção aos de consumo” (STEELE, 1971, p.23). Como também, as comercializações englobam práticas que originam “[...] na transformação dos bens, mediante utilização de recursos produtivos – capital e trabalho , que atuam sobre a matéria prima agrícola” (BARROS, 2007, p.01).

A relação entre a comercialização e área de produção pode ser compreendida pelo vínculo entre o espaço urbano e rural que segundo Brandt (1980), os diversos processos como migração campo-cidade, alargamento dos centros urbanos, aumentam a necessidade por produtos agrícolas. Neste ponto é importante iniciar a discussão sobre a influência da cidade sobre o espaço rural, sobretudo, situado no entorno das grandes cidades e pensar sobre o sistema de produção e comercialização.

É necessário entender que todas as etapas em que passam o produto, desde a produção até o consumidor final pode ser entendido como comercialização, como nos lembra Kohls (1967, p.22 ):

A comercialização é a performance de atividades comerciais que orientam o fluxo de bens e serviços do produtor ao consumidor no tempo, lugar e na forma que ele deseja por um preço que ele está disposto a pagar

Desta forma, a comercialização pode ser entendida a partir da relação cidade num sentido amplo, no qual a cidade demanda e está disposta a pagar e a área de produção cria uma organização para atender a este processo. Pode ser compreendida também como a ação de colocar à venda um produto e os meios de distribuição necessários para a sua venda no qual a demanda da cidade se torna um elemento central desta discussão ( VALENÇA, 2016).

Esta discussão ganha formato nos vários elementos que fazem parte da sua cadeia que abarca os momentos pelos quais os produtos agrícolas fazem como por exemplo o armazenamento, processamento, embalagem até o espaço no qual o produto será consumido, no qual estes momentos podem se diferenciar dependendo das características dos produtores, mas também questões sobre características locais e associação entre os produtores locais.

De acordo com Graziano da Silva,

A cadeia produtiva de artigos agrícolas é constituída por: fornecedores de insumos, representados por empresas que tem por finalidade ofertar implementos agrícolas e tecnologia; agricultores, que trabalham a terra, com a finalidade de produzir alimentos; processadores, representados pelas “[...] agroindústrias que podem pré beneficiar, beneficiar ou transformar os produtos in natura (SILVA, 2005, p.02); comerciantes que, na forma atacadista, têm por função distribuir as mercadorias para postos de venda e, na forma varejista, comercializar o produto para o consumidor final; e o mercado consumidor, que está na ponta do processo de comercialização. Todo esse processo fundamenta uma ampla compartimentação da cadeia produtiva de agrícolas em várias etapas até chegar ao mercado consumidor final (SILVA, 2005, p. 1)

Os fatores mencionados são interdependentes e indicam os preços das mercadorias rurais juntamente com a demanda do mercado, posto que o preço que chega ao consumidor é consequência do custo de transporte, época do ano, qualidade e produção, que podem contemplar ainda vários elementos que entremeia o processo descrito (STEELE, et al, 1971).

Nesta sequência, a comercialização agrícola se desenvolve e adquire diversos princípios e serviços básicos que dão um estímulo à esta atividade como o desenvolvimento de estradas e comunicações que estimulam a relação produção e consumo, assim como também a existência de mercado e, estes elementos mencionados são fundamentais no surgimento de métodos diferenciados no que se refere a produção e comercialização.

É necessário que se avalie os diversos elementos envolvidos na comercialização e de acordo com Barbé (2009) para que haja sucesso na comercialização é necessário uma política de distribuição, distribuição e do produto, vinculado aos canais de comercialização assim como também de uma política de preços e uso de embalagens. Dessa maneira, a estrutura de comercialização não se realiza de forma igual com relação ao que é produzido e comercializado, depende de um conjunto de fatores até chegar ao consumidor final ( BAVA, 2011).

É necessário que se compreenda também os canais de comercialização, ou seja, a cadeia de produção agrícola que começa com o produtor e termina com o consumidor final, a comercialização integra essas duas extremidades. A geografia com foco na geografia agrária procura entender a organização e os canais, estratégias criadas pelos produtores para que o produto esteja disponível para o consumidor.

Foi mencionado acima sobre os canais de comercialização entretanto é necessário entender o seu significado, a palavra "canal" pode dar a imagens de uma via navegável, implica a presença de uma passagem, uma canal imaginário que permite que certos processos ocorram.

O termo canal de comercialização foi usado pela primeira vez para descrever a existência de um canal comercial que une produtores e usuários. Diversos autores compararam os canais de comercialização a caminhos através dos quais bens ou materiais poderia passar de produtores para usuários ou consumidores. Esta descrição facilita a

compreensão como o termo "intermediário" surgiu como uma maneira de explicar os fluxos da produção .

A comercialização é um processo social pelo qual indivíduos e grupos obtêm eles precisam e querem através da criação e troca de produtos e valor com outros, em que é necessário que se considere os canais de comercialização um meio que facilita o processo de troca.

A comercialização agrícola concentra-se nas atividades e comportamentos necessários para que a troca ocorra entre produtor e consumidor, e os canais de comercialização devem ser pensado como facilitadores. Assim, qualquer conexão entre indivíduos e/ou organizações que permitem ou contribuem para a ocorrência de uma troca é um canal de comercialização ( BRANDT, 1980).

Assim, um canal de comercialização pode ser definido como um elemento central que possibilita as relações de troca que criam valor para o consumidor para adquirir produto agrícola , consumo. Esta definição implica que as relações de comercialização que aparecem das necessidades do mercado como forma de atender às demandas, no caso da pesquisa em questão: a cidade do Rio de Janeiro.

Os canais de comercialização agrícola surge de uma demanda do mercado e da necessidade pros produtos do espaço rural. No entanto, os mercados e suas necessidades nunca param de mudar; assim sendo, canais de comercialização operam em um estado de mudança contínua e devem adaptar-se para enfrentar essas mudanças, desde a sua criação até a sua posição atual (BAVA, 2011).

Para que os canais de comercialização tenham sucesso em um mercado competitivo, os produtores assim como as organizações , associações, devem reunir recursos individuais para atingir metas coletivas através de um sistema conectado. Além disso, este sistema conectado deve ser flexível o suficiente para suportar mudanças no ambiente , de demanda da cidade e sazonalidade. Combinando suas forças, organizações esperam alcançar o sucesso global que eles seriam incapazes de alcançar individualmente (Barros, 2006).

Entretanto, para que haja sucesso nos canais de comercialização são necessários quatro elementos centrais (MARQUES, P. V.; AGUIAR, D. R. D. 1993):

- 1- Recursos agrupados: Um canal de comercialização que opera em equipe, compartilhando recursos e riscos para se deslocar produtos e recursos do ponto de origem até o ponto de consumo final.
- 2- Objetivos Coletivos: Um senso de propósito coletivo que ajuda os produtores de unir a organizações dentro de um canal viável de comercialização, particularmente quando as organizações sentem a possibilidade de avançar no mercado de produtos agrícolas.
- 3- Sistema conectado: Os produtores individuais, assim como as associações s não podem existir sem mercados consumidores.Os canais de comercialização são regulados pelo fluxo de bens e serviços para o mercado consumidor, que se vincula a estratégias dos produtores e de forma coletiva.
- 4- Trabalhando juntos por meio dos canais de comercialização – Produtores articulados que criam estratégias para agilizar a comercialização e transporte dos produtos rurais em que é necessário um apoio mutuo entre eles, ajudando a projetar a produção.

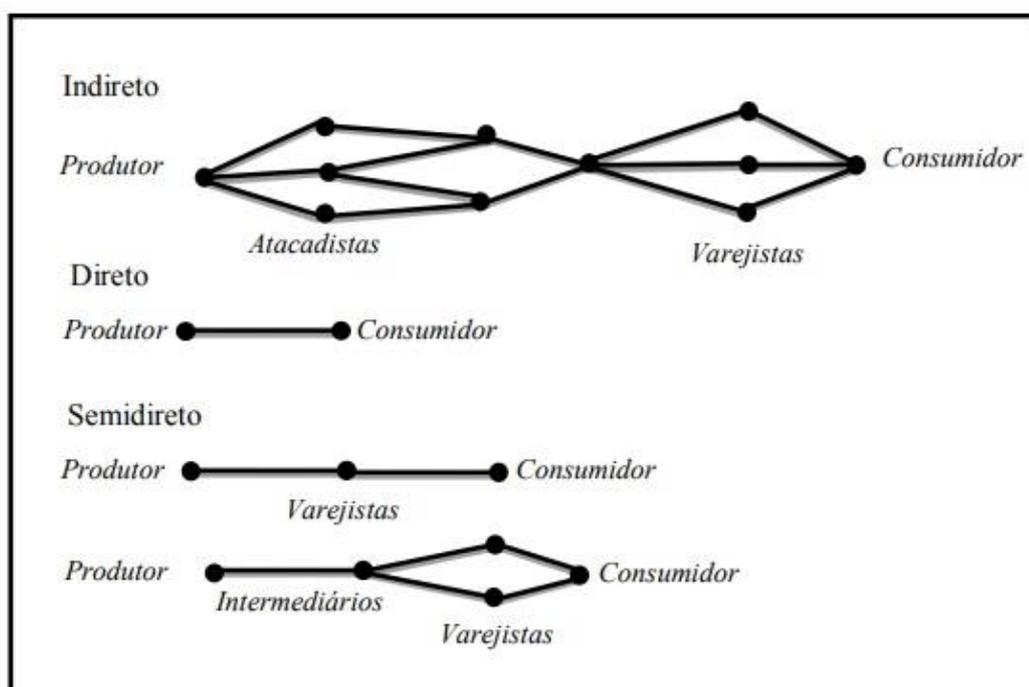
Os produtos atravessam os canais de comercialização a partir de uma comercialização direta ou indireta, por meio de intermediários. Quando se menciona comercialização direta é quando o produtor transmite o bem diretamente para o consumidor, sendo permitido até um intermediário. Já na comercialização por intermediação quando um agente compra a mercadoria do produtor e revende para lojas ou diretamente para o consumidor. Os intermediários do canal de comercialização são indivíduos ou organizações que medeiam o intercâmbio de produtos rurais envolvendo dois ou mais agentes, reunindo compradores e vendedores( Mamaot APUD VALENÇA, 2013).

Então, muitos outros fluxos foram possíveis pelos canais de comercialização que é inseparavel de uma ideia de movimento, movimento este dado pelos produtos que acontece pelo processo de troca, que é o elemento central da comercialização. Seguindo a discussão sobre intermediação, Valença (2016, p. 37) avança neste sentido expondo que

Os intermediários ou atravessadores, portanto, participam da cadeia de comercialização comprando as mercadorias do produtor e vendendo aos supermercados, lojas varejistas ou diretamente ao consumidor. Os intermediários podem assumir a função, em alguns casos, de agregar valor às mercadorias ao investir em embalagem, marketing do produto ou realizar o transporte da mercadoria do produtor ás lojas, aumentando o valor final do produto.

O número de intermediários e suas funções na cadeia de comercialização (processamento, seleção) é a distância e a dinâmica do canal de comercialização. Verifica-se em Bicalho (2008) que há duas formas de refletir sobre a cadeia de produção, sendo uma mais complexa e outra mais simples. Esta, se avalia o número de intermediários ou sua inexistência classificando a comercialização em direta ou indireta. Almeida apresenta outra proposta de entendimento classificando os canais em três tipos ( figura 4): direto, semidireto e indireto, conforme se verifica na imagem a seguir:

Figura 4 - Canais de comercialização – Direta, semidireto e indireto



Fonte: Bicalho (2008).

Verifica-se o entendimento de distribuição indireta a que possui vários intermediários que estão entre o consumidor e produto, já na distribuição direta a conexão é realizada sem nenhum intermediário, ou seja, é conectado o produtor ao consumidor. E surge, a distribuição semidireta quando há apenas um intermediário.

Diante disso, podemos verificar que na existência de um maior número de intermediários, menor a participação do produtor na comercialização e sendo este processo mais curto e com menor número de intermediários, maior contato com o mercado e conseqüentemente um conjunto de benefícios dados pela comercialização direta. Entretanto, não há um único meio de distribuição existe a possibilidade de transitar

por diversos canais, que devem ser sistemas flexíveis para serem bem-sucedidos e propiciar os diversos tipos de venda ( Quadro 1 ).

**Quadro 1** - Tipo de venda, definição e características dos principais circuitos de comercialização

Venda	Tipo	Definição
direta	Venda na propriedade	Venda no local de produção, diretamente ao consumidor final, sem intermediários.
direta	Cestas Início	Cestos ou sacolas contendo uma grande variedade de produtos, entregues diariamente, semanalmente ou mensalmente.
direta	Feiras pelo produtor	A feira vende produtos ao consumidor diretamente do produtor ou de sua rede de comercialização. É obrigatório que o produtor ou um representante da família esteja presente.
direta	Fronteira rodoviária	Tendas montadas ao longo das rodovias para venda direta.
Direta / Indireta	Feiras, centros de comercialização e eventos	Eventos organizados pelas instituições públicas e privadas para anunciar um produto ou processo específico.
indireta	Lojas especializadas	Empresas privadas para a venda de produtos rurais
indireta	Cooperativas de consumo e lojas de associações de produtores instaladas	Lojas de produtos rurais de uma área específica, funcionando como pequenas cooperativas e / ou associações de produtores e consumidores locais.

Fonte: Adaptado de DAROLT et al., 2013 .

As organizações e pessoas envolvidas nos fluxos de canal devem estar suficientemente conectadas para permitir que o sistema funcione como um todo, mas o vínculo que eles compartilham deve ser solto o suficiente para permitir que os componentes ser substituído ou adicionados.

Com relação ao volume da produção, pode ser caracterizar a distribuição como intensiva, seletiva e exclusiva, que também se relacionam ao valor agregador ao produto e ao tipo de venda a ser realizado. Na distribuição seletiva a grande preocupação é com a quantidade, ou seja, com o volume a ser vendido, sendo uma quantidade expressiva. Não

há o intuito de preocupação com a agregação de valor, por exemplo, com embalagem, a necessidade é a comercialização da produção agrícola e quantidade. Na seletiva, o interesse é atender a demanda e exigências do mercado consumidor, respeitando a imagem do produto. Por último, a distribuição exclusiva, se vincula a uma ideia de prestígio, no qual os preços são elevados, com controles rígidos para atendimento qualitativo (Almeida , 1999 Apud Valença, 2016).

Na comercialização da floricultura como dos produtos in natura, percebe-se o encurtamento dos canais de comercialização e distribuição, em que há redução dos intermediários caracterizada, sobretudo, na venda direta e semidireta expressa, sobretudo por produtores rurais que se localizam próximos as grandes cidades se articulando ao que é denominado circuito curto de comercialização agrícola.

O conceito de circuito curto é pouco explorado no Brasil aparece em autores como Valença (2016), que segundo a autora

Surgiu em resposta, uma crítica ao movimento de reestruturação do espaço agrário proveniente da modernização do campo, que está associada à comercialização à longas distancias. A partir da revolução verde, o avanço técnico científico gerou a mecanização e a introdução de insumos químicos nas atividades agrícolas com o objetivo de aumentar a produtividade ( VALENÇA, 2016, p.24)

Nesse contexto, as cadeias curtas parecem ser uma alternativa às longas cadeias, que surgem de associações com o “local” e o “natural”, expondo assim o conceito de uma comercialização que aproxima o consumidor do produtor (Barros, 2006). Scarabelot e Schneider (2012) propuseram que cadeias produtivas curtas são sistemas de comercialização de produtos agrícolas cujo objetivo é maior proximidade entre produtores e consumidores, promovendo uma maior aproximação entre esses atores, através da interatividade na construção mútua numa relação de demanda e produção.

Os circuitos curtos de comercialização são sistemas que incluem vários tipos de distribuição, caracterizados por poucos (ou nenhum) intermediários entre consumidores e produtores, ou distâncias geográficas mínimas que os separam uns dos outros (ALMEIDA, 1999).

Assim, uma cadeia curta de suprimentos agrícolas é evidente quando apenas poucos intermediários estão presentes entre o consumidor e o produtor ou quando a

distância de uma extremidade a outra é pequena (REIS e Sette, 2005). As cadeias curtas ganham esse nome por causa das curtas distâncias presentes entre produtores e consumidores, em comparação com as tradicionais cadeias de suprimentos, minimizando os custos do transporte, impactos ambientais vinculados à uma vantagem locacional (TERLUIN, I. J, 2003).

Chaffotte e Chiffolleau (2007) definiram de forma mais clara os curtos circuitos como os que estimulam a proximidade entre produtores e consumidores, denominando-os como circuitos de distribuição que incluem, no máximo, um intermediário entre o produtor e o consumidor. Por fim, um curto-circuito pode ser definido em termos de sua proximidade geográfica, relações sociais, vínculo atual entre o produtor e o consumidor. Explicaram “curto” como a aproximação entre produtores e consumidores, com o menor número de intermediários sendo incluídos na cadeia de comercialização.

Entretanto, os circuitos curtos não estão automaticamente ligados às distâncias físicas reduzidas; embora, este tipo de definição também exista. Não existe uma definição geral para a distância física ideal das cadeias curtas, mas se vincula também à questão da associação a um menor número de intermediários presentes entre o produtor e o consumidor.

MARSDEN et al. (2000) identificou três tipos de cadeias produtivas curtas:

- 1- Cadeia face a face que engloba as lojas de produtos agrícolas, mercados de agricultores e vendas na beira da estrada, que ocorrem quando o consumidor compra diretamente o produto do produtor.
- 2 - Cadeia de proximidade espacial - os itens são produzidos e comercializados em locais específicos e os consumidores conhecem claramente a natureza local do produto; outros exemplos dessa cadeia de proximidade espacial incluem produtos vendidos em festivais típicos e em rotas de turismo, como marcas regionais, cooperativas de consumo, feiras;
- 3- Cadeia espacialmente estendida - essa cadeia é observada quando o valor e os dados do produto nos locais de produção são transmitidos aos consumidores que residem longe das regiões em que são produzidos. Embora essa proximidade possa não ser de natureza espacial, um exemplo claro de uma cadeia longa de vida curta pode ser observado nos serviços de rastreabilidade, selos de origem e identidades regionais que são muito utilizados.

As cadeias curtas oferecem para os produtores um meio atrativo para diversificar sua produção, agregando maior valor agregado e garantindo renda mais estável. Nesta perspectiva, as cadeias curtas são geralmente consideradas como grandes contribuintes para a sociedade, como para a dinâmica do espaço rural no qual a produção se insere. (CEPAL / FAO / IICA, 2015) As cadeias curtas revelam custos reduzidos, além de apoiar o desenvolvimento regional e local e contribuir para a qualidade dos produtos que vão para os mercados consumidores.

As cadeias curtas também facilitam os produtores a obter mais valor da cadeia de distribuição, implicando que as cadeias curtas incluem dimensões sociais, espaciais e econômicas, sendo uma delas espacial, diminuindo a distância que os produtos têm de mudar dos locais de produção para os de consumo. ; outro ser social, encorajando o contato face a face entre produtores e consumidores, fortalecendo a confiança e a integração da comunidade dentro da cadeia e dos canais de comercialização (Barbé,2009; Darolt, 2013; Darolt, et al 2014); além disso, os mercados locais são criados para produção, permitindo aos produtores primários adquirir maior valor da cadeia de comercialização (HARVEY et al., 2004). Além de aumentarem a autonomia do agricultor em termos de gestão, planejamento e marketing, quando comparadas às longas cadeias.

Wilkinson(2008) demonstrou que os circuitos curtos podem ser denominados como mercados de proximidade e desfrutam de transações frequentes, e forte relações de confiança entre os consumidores e produtores rurais, numa vantagem dada pela proximidade.

### CAPÍTULO III - DINÂMICA PRODUTIVA DA PRODUÇÃO DE FLORES DE CORTE EM VARGEM ALTA ARTICULADA À DEMANDA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO

A geografia econômica assim como algumas pesquisas na geografia agrária procura explicar por que as atividades econômicas optam por se estabelecer em alguns lugares particulares. A característica mais marcante da economia espacial é a existência de aglomerações econômicas que produzem e comercializam grandes volumes de mercadorias, no caso desta pesquisa é a comercialização de flores de corte em Vargem Alta, uma área especializada na produção e comercialização de flores em Nova Friburgo

Uma grande influência para este trabalho é Von Thunen (1783-1850) no qual suas contribuições abriram o caminho para fluxos de pesquisa sobre o espaço rural. Thunen discute sobre a teoria do uso da terra e sua localização capaz de explicar por que, como e quando a atividade econômica rural pode ser encontrada em alguns lugares e de pensar as cidades como pontos focais da localização rural, ou seja, a cidade como influenciador de dinâmicas produtivas e comerciais no campo.

Cada localização no espaço é caracterizada por vários fatores, como o solo, condições climáticas, proximidade com o mercado e outros. Tanto o custo da terra quanto o uso da terra variam entre os locais dependendo dessas características. Entre eles, o mais importante para os teóricos da localização é o diferencial de custo de transporte sobre o espaço que se dá pela distância, que se expressa em diversos tipos: distância-custo, distância-tempo e distância-absoluta.

A localização da área de produção em relação com a cidade do mercado é relacionada a custos de entregar, custos de transporte, custos fixos e custos que potencialmente afetam direta ou indiretamente a sua localização. Portanto, determinar quais culturas crescer e onde não é uma tarefa fácil. A combinação de distância, infraestrutura de transportes e perecibilidade dos produtos que são demandados pela cidade definem a intensidade do transporte e mostram como a intensidade de localização e transporte se combinam e estão diretamente relacionadas à intensidade da produção e comercialização.

As propriedades rurais interagem de tal maneira com as cidades que se dividem em zonas econômicas com diferentes padrões comerciais e de produção. No caso das

flores de corte em Vargem Alta próximos ao centro econômico se especializou em uma atividade intensiva que é propiciada por um conjunto de fatores como preço, acessibilidade com o mercado consumidor e demanda da cidade.

A partir do Von Thunen modelo clássico de “zonas concêntricas é uma resposta às mudanças ao custo de terras associados ao aumento dos custos de transporte de um mercado central ( Parr, 2015) . A contribuição de Von Thunen para a interpretação geográfica de relação campo-cidade no qual a área imediatamente ao redor do centro de mercado se estrutura o chamado "cinturão verde de perecíveis” que consiste de produtores produzindo produtos de alto rendimento para o consumo do mercado.

O efeito da demanda por produtos rurais pela cidade é crescente e a intensificação produtiva à medida que a urbanização aumenta, o gradiente de produtos perecíveis é aumentado e estimulado, criando por exemplo áreas de especialização de produtos. Verificou-se grande especialização na área de pesquisa na produção de flores, principalmente a partir de 1980 até os anos 2000 quando se especializaram somente na produção de flores de corte.

Tabela 2 - Especialização dos produtores na Produção de flores de Vargem Alta-Nova Friburgo – 1980- 2000

<b>Ano</b>	<b>% dos produtores de flores</b>
<b>1980</b>	47%
<b>1990</b>	79%
<b>2000</b>	100%

Fonte: Trabalho de campo em Vargem Alta – 2018.

A região metropolitana do Rio de Janeiro, sobretudo, a cidade do Rio de Janeiro é o principal mercado consumidor das flores produzidas em Vargem Alta no qual a sua produção é absorvida em sua totalidade. As oportunidades oferecidas pelo mercado consumidor representam um elemento importante para se verificar o avanço da produção de flores na localidade e sua consequente especialização.

O principal fator impulsionador da especialização no cultivo de flores foi a expansão do mercado, melhor preço do produto, melhorias na infraestrutura para comercialização (por exemplo, rede de estradas), recursos para transportes e redução do risco de mercado já que em 1980 se abriu um mercado de flores no CADEG (Figura 5 ) e estes fatores relacionados influenciaram a esta motivação no sentido da especialização. A especialização oferece para os produtores rurais maiores oportunidades na ideia da aglomeração de atividades produtivas que podem inclusive minimizar seus custos se localizando na proximidade da cidade do Rio de Janeiro.

Figura 5 - Comercialização de flores no CADEG - 1980

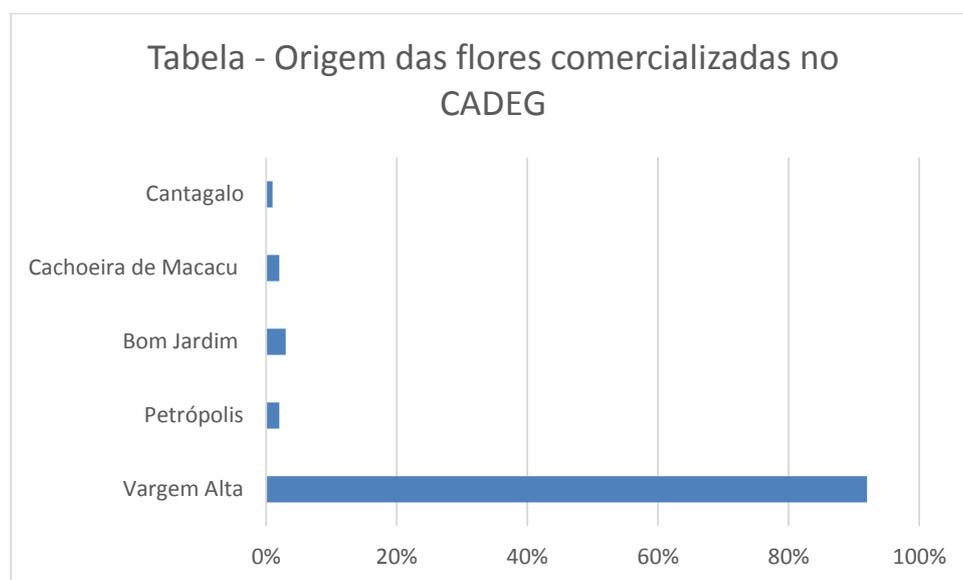


Fonte: CADEG – 2018

De modo geral , a comercialização e distribuição de flores na cidade do Rio de Janeiro se dá por meio do Centro de Abastecimento da Guanabara desde 1980 onde se comercializa, sobretudo, a produção de Vargem Alta em Nova Friburgo

( Figura 6 ).

Figura 6 – Origem das flores de corte comercializadas no CADEG – 2017 e 2018



Fonte: Trabalho de Campo – 2017 e 2018

O galpão de flores localizado no CADEG na cidade do Rio de Janeiro concentra a produção de diversas localidades, sendo a mais expressiva Vargem Alta, facilitando a distribuição pelos produtores que desempenham a função de comerciantes e a atividade dos compradores, atacadista e floricultores. Em pesquisa realizada pelo IBRAFLORE em 1995 e 2017 verifica-se que 97% da comercialização de flores na cidade do Rio de Janeiro se realiza neste centro de comercialização.

A localização da produção e da comercialização é um fator importante para o cultivo de flores, a proximidade se reflete nos custos de transporte e na distribuição de produtos perecíveis como é o caso das flores, limitando as distâncias para a comercialização. Segundo esta ideia há uma similaridade no padrão espacial, ou seja, da localização na produção de flores nos estados que apresentam maior produção de flores no país. Como é o estado do Rio de Janeiro como no de São Paulo a produção de flores localiza-se a um raio de cerca de 142 a 139 , respectivamente.

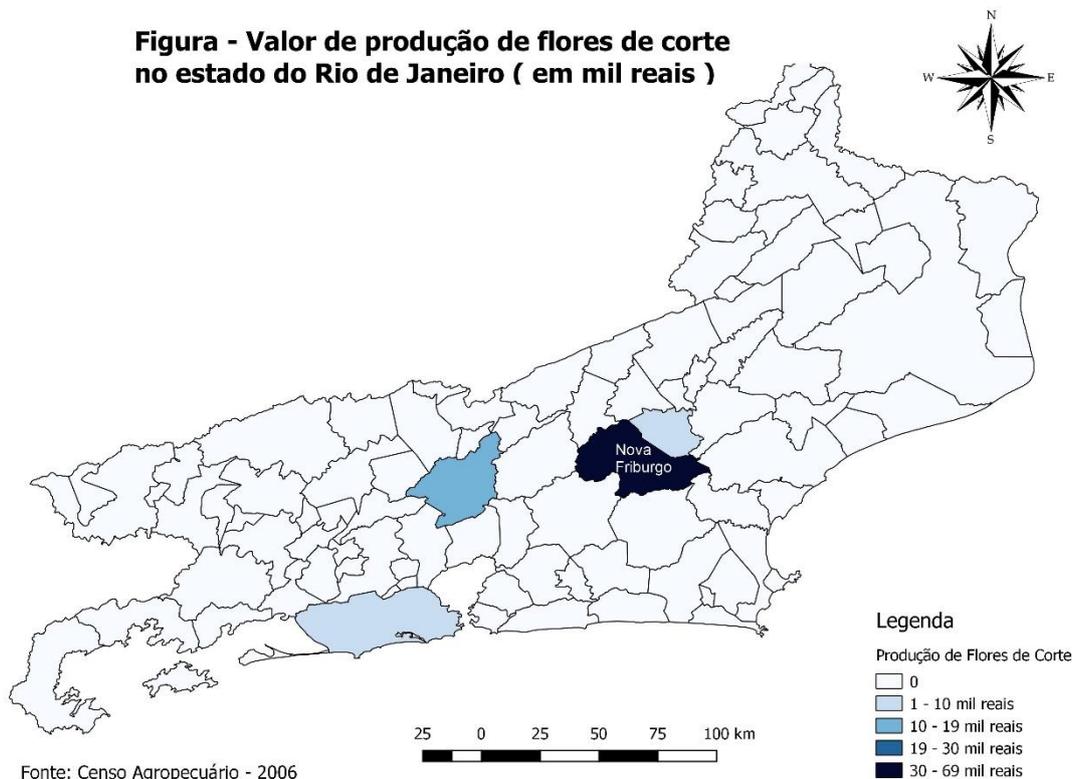
Os produtores se concentram próximo à capital de São Paulo no qual o mais produtivo, grupo Holambra, se concentra há 139 km do maior centro de comercialização, como local de exportação das flores. E no estado do Rio de Janeiro há um comportamento semelhante no qual o mais produtivo encontra-se há 142 km do CADEG.

A produção de flores permite, diversas formas de usos e de produção que podem ser: produção de flores de corte, envasadas e de folhagens no qual a produção de flores

de corte é a mais expressiva dentre esses diversos usos citados. Diante dos dados expostos verifica-se que 55% dos produtos da floricultura são flores de corte, seguido de plantas ornamentais em vaso (25%), mudas de plantas ornamentais (15%) e plantas, flores e folhagens medicinais (5%) no estado do Rio de Janeiro.

No Estado do Rio de Janeiro as principais regiões produtoras são: região Serrana e Metropolitana do Rio de Janeiro com destaque para os municípios de Nova Friburgo – o mais expressivo no sentido da produção e número de estabelecimentos -, Petrópolis, Bom Jardim e Rio de Janeiro (Figura 7). Nota-se um padrão espacial, ou seja, uma área com grande produção de flores com foco em Nova Friburgo em que a principal área de produção é Vargem Alta com representando 95% da produção de flores do município e no município do Rio de Janeiro e alguns municípios dispersos que apresentam produções menores de flores.

Figura 7 - Valor de produção de flores de corte no Estado do Rio de Janeiro - 2006



Fonte: Censo Agropecuário – 2006

Na Região Metropolitana (especialmente no próprio município do Rio de Janeiro) é produzida plantas para paisagismo, plantas tropicais para vasos e plantas tropicais de

corte. Já na Região Serrana (com destaque para os municípios de Nova Friburgo), são produzidas flores de clima subtropical e temperado, principalmente de corte. Pode-se verificar que a produção de flores e plantas ornamentais aparece em com centrada sobretudo, na região Serrana do Rio de Janeiro e na cidade do Rio de Janeiro.

Figura 8 - Valor de produção dos produtos da floricultura

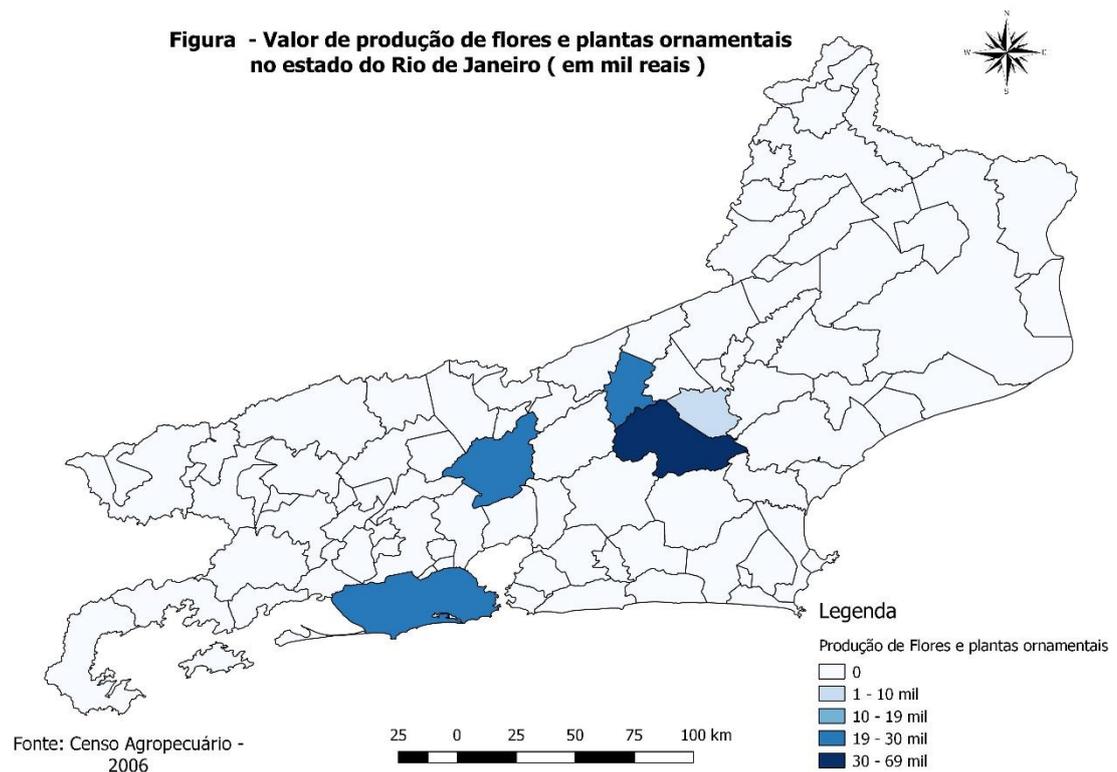


Figura - Fonte: Censo Agropecuário 2006

A partir do mapa podemos confirmar as áreas de concentração na produção de flores e plantas ornamentais – produções com áreas especializadas na região metropolitana com destaque para o Rio de Janeiro e a Região Serrana do Rio de Janeiro com destaque para Nova Friburgo e Petrópolis e nos demais municípios produções menos expressivas ( Quadro 2 ) .

Quadro 2 - Produtos da floricultura no estado do Rio de Janeiro por valor da produção nas principais mesorregiões produtoras – 2006 (em mil reais).

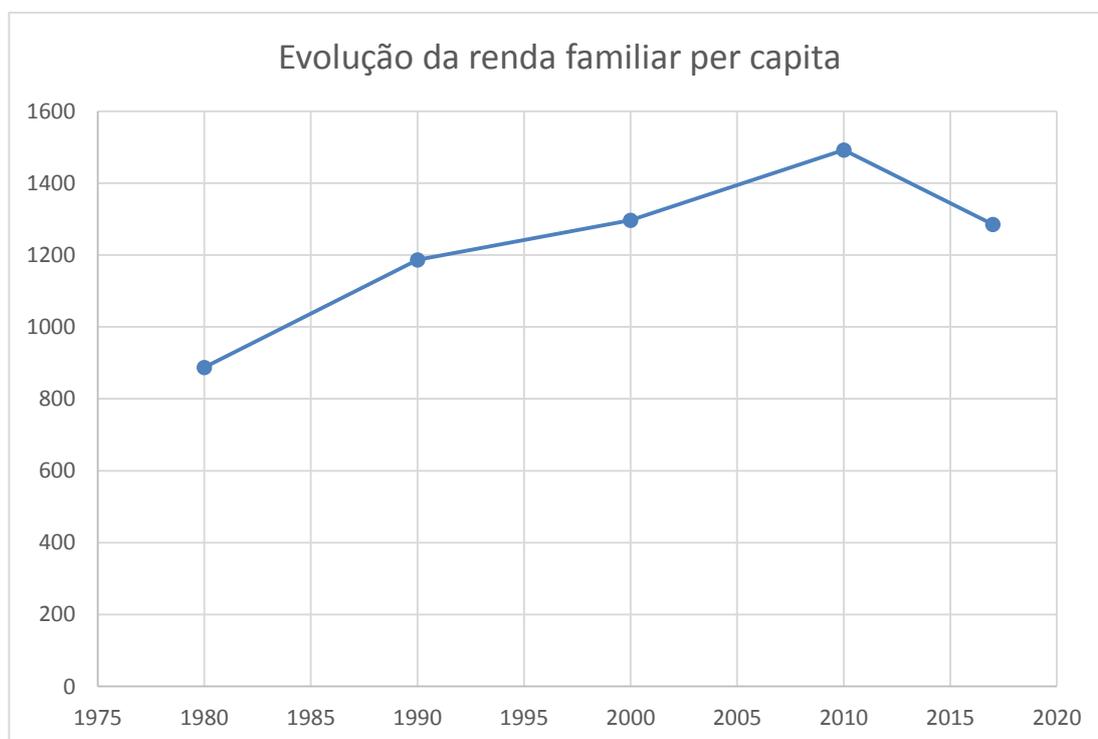
Fonte: IBGE - Censo Agropecuário 2006

Produtos da Floricultura	Metropolitana do Rio de Janeiro		Serrana	
	Valor de Produção em mil reais	Número de estabelecimentos agropecuários	Valor de Produção em mil reais	Número de estabelecimentos agropecuários
Totais	13301	615	7669	248
Flores e folhagem para corte	3267	208	5958	210
Gramas	7	7	1	-
Plantas ornamentais em vaso	3801	130	966	10
Mudas de Plantas ornamentais	5470	192	229	9
Plantas, flores e folhagens medicinais	321	33	10	4
Sementes	149	13	1	-
Mudas e outras formas de propagação	287	32	480	15

O cultivo de flores proporciona rendimentos superiores ao rendimento da horticultura. Considera-se que cada hectare plantado com flores gere entre três e seis empregos diretos, além de outros tantos em atividades correlatas, horticultura, essa relação é de um posto de trabalho por hectare. Além disso, cada hectare plantado por flores gera uma renda entre US\$ 2 mil e US\$ 8 mil, contra menos de US\$ 1.800 das culturas tradicionais (EMATER/RJ). A partir disto podemos afirmar que é mais vantajoso a produção de flores pelos rendimentos superiores, sendo uma atividade diferenciada e mais rentável para os produtores (Trabalho de campo, 2018).

A cidade do Rio de Janeiro é um importante elemento dinamizador da produção de flores na localidade de Vargem Alta em Nova Friburgo por ser apontado como o principal centro de comercialização e verificar um amplo segmento de serviços ligados ao paisagismo e decoração que se utilizam desses produtos rurais. É necessário se atentar que esse consumo também é influenciado pela evolução da renda familiar (Figura 9) per capita urbana na cidade do Rio de Janeiro que é um elemento fundamental na demanda de flores de Vargem Alta.

Figura 9 – Evolução de renda per capita na cidade do Rio de Janeiro entre 1980 e 2017



Fonte: PNAD - IBGE - Renda Per capita : 1980, 1990 , 2000 , 2010 , 2017

A renda per capita é um indicador importante na formação do mercado consumidor da produção de flores produzidas em Vargem Alta no qual há possibilidade de crescimento no sentido produtivo destinados à cidade do Rio de Janeiro para o incremento da sua participação no abastecimento desses produtos.

Os produtos relacionados têm os maiores lucros, mas também os maiores custos de transporte eles são vulneráveis e perecíveis, como acontece no Estado do Rio de Janeiro na produção de flores. O lucro consiste no preço de venda (fixo) menos os custos de produção (fixos) menos os custos de transporte (variáveis) e demais custos variáveis. Os custos de transporte aumentam linearmente com distância.

A verificação dos custos diretos ( Tabela 3) e indiretos ( Tabela 4) na produção de flores de corte em Vargem Alta é considerada por 500 molhos de flor de corte, quantidade mínima produzida por produtor na localidade, pensando na lucratividade das propriedades rurais vinculados a este produto.

Os custos diretos e indiretos são elementos fundamentais para a produção e comercialização de flores sendo um item que impacta o abastecimento e distribuição e nesse sentido os produtores criam estratégias a fim de reduzir os custos vinculados à sua atividade.

Tabela 3 - Custos diretos na produção de flores em Vargem Alta

Custo Direto – Produção de flores de corte em valor unitário e por 500 molhos de flor de corte				
Custo/Produto	Unida	Quantida	Val	Val
s	de	de	or total	or unitário
Mudas/semes	Molhos	500	R\$ 70,00	0,14
Adubo químico	Kg	90	R\$ 30,00	0,33
Total	-	-	R\$ 100,00	R\$ 0,47

Fonte: Trabalho de campo – 2017 e 2018

Tabela 4 - Dados de custos indiretos por molho

Custo	Custos/Produtos	Valor	Valor total
		Unitário	
Indireto	Ureia	R\$ 0,03	R\$ 41,00
	Energia Elétrica	R\$ 0,02	R\$ 28,00
	Encargos sociais	R\$ 0,17	R\$ 1.156,00
	Combustível	R\$ 0,13	R\$ 32,69
Total		R\$ 0,35	R\$ 1.257,69

Fonte: Trabalho de campo – 2017 e 2018

Pensar nos custos diretos e indiretos, fixos e variáveis, é um elemento fundamental para a produção de flores de corte por ser um item relevante na tomada de decisão do produtor rural onde se apresenta o produto produzido assim como o volume da produção e em que custo é distribuído para a cidade do Rio de Janeiro. Sendo o custo direto e indireto por molho de flor um fator que estimula a produção, assim como a comercialização (Tabela 5) .

Tabela 5 - Total dos custos – direto e indireto por molho de flor

Produto	Custo	Custo	Custo Total
	Direto	Indireto	
Flores de corte	R\$ 0,47	R\$ 0,35	R\$ 0,82

Fonte: Trabalho de Campo – 2017 e 2018

Diante dessas informações, o custo por molho de flor de corte contribui e auxilia avaliar o resultado e a viabilidade da produção de flores e pensando nos benefícios da produção, como também na tomada de decisão para a redução dos custos e mudança dos tipos de flor diante da volatilidade da demanda da cidade do Rio de Janeiro por cada época

do ano e mudança de preço que costuma variar de 1 à 3% entre as datas que há maior comercialização.

O preço de venda é definido pelo mercado, sendo assim os produtores criam estratégias para viabilizar a produção e diminuir os custos traçando os custos mínimos e o custo máximo para que haja a rentabilidade viável para os produtores, sendo suficiente para cobrir os custos( Tabela 6 ) .

Tabela 6 - Margem de contribuição por 500 molhos de flor de corte

Margem de lucro por molho de flor de corte	
Flor de corte	R\$
Preço de venda por molho	R\$ 5,00
Custo Direto	R\$ 0,47
Custo Indireto	R\$ 0,35
Despesa Variável*	R\$ 0,21
Margem de Lucro por molho de flor	R\$ 3,97

Despesa variável: manutenção de veículo, refrigeração de estufa na área de produção, gasolina

Fonte: Trabalho de campo 2017 e 2018

Os encargos com mão de obra são bastante significativos na produção de flores de corte apresentando uma participação de 14,5 % de participação nos custos diretos com empregados fixos e 7,25% quando há necessidade da contratação de empregados sazonais quando há a maior necessidade de trabalhadores devido ao aumento da produção e comercialização por causa de alguma data comemorativa que estimulada pela demanda da cidade do Rio de Janeiro.

Essas ferramentas de custos são aspectos fundamentais que envolvem a produção, assim como a comercialização importantes para gerar informação que possibilitam a redução dos riscos no final do ciclo produtivo, identificando os riscos e possibilidades, estratégias de ação gerenciando as mudanças de demanda pelos consumidores da cidade do Rio de Janeiro e variações de preço e garantindo a manutenção da produção de flores de corte em Vargem Alta.

Se verifica a partir das informações que quanto mais próximo da cidade, maior a rentabilidade para o produtor, no caso, dos produtores de flores. Verificamos nos dados de campo que a cada km há um custo de 15 centavos por molho de flor para o transporte há medida que a distância absoluta aumenta com relação a cidade, os custos variáveis com pessoal e transporte ( gasolina e manutenção do veículo ) aumentam diminuindo a lucratividade do produtor rural, além de ser um produto de grande perecibilidade e sua comercialização não deve ser demorada.

Alguns geógrafos argumentam que modelos como o de von Thünen não se aplicam ao nosso mundo hoje. Mas seu trabalho ainda retém a atenção de muitos geógrafos. A paisagem econômico-geográfica mudou consideravelmente desde sua época principalmente com o argumento da mudança na tecnologia de transporte. A refrigeração dos veículos por diversos autores é uma argumentação a favor da alteração do padrão de Von Thunen, entretanto, os produtores não possuem refrigeração (Figura 10 ) para a comercialização, então, a proximidade é um elemento fundamental para a não deterioração dos produtos produzidos em Vargem Alta ( Nova Friburgo) até a comercialização na cidade do Rio de Janeiro.

Figura 10 - Caminhão utilizado para comercialização sem equipamento de refrigeração



Fonte: Trabalho de Campo- CADEG- 2018.

Embora diversas políticas públicas para o campo – Florescer e PRONAF- sejam extremamente importantes no campo a refrigeração dos veículos ainda é um fator limitante para os produtores- comerciantes já que o risco de o produto não chegar ao centro urbano em condições adequadas é iminente. As estratégias adotadas por 92% dos produtores de Vargem Alta é o transporte das flores na madrugada quando há uma temperatura mais amena para o transporte e os riscos de perdem diminuem drasticamente.

Sendo assim, a distância absoluta se materializa no aumento dos custos variáveis e fixos no qual a proximidade representa um elemento fundamental em Vargem Alta. É necessário salientar que a proximidade é importante não só para a comercialização.

Note que o termo "custo" tem muitos significados e muitas variáveis. Para o nosso propósito de analisar a produção de flores ,a proximidade se materializa num distância-tempo e distância-custo menor.

É importante verificar os componentes que estão diretamente relacionados à produção e comercialização de flores de corte na localidade de Vargem Alta em Nova Friburgo:

1. Existe um mercado central – vinculado a uma grande cidade, no caso desta pesquisa – a cidade do Rio de Janeiro, apesar de no ano de 2016 ter sido reaberto um local de comercialização de flores de corte no centro de Nova Friburgo, porém com pouca expressividade.

2. Ambiente físico e climatológico que possibilita a produção, já que Vargem Alta está num relevo montanhoso, com altitude de 847 m , com clima mesotérmico, que possui relativa precipitação constante o ano todo e baixas temperaturas no decorrer do ano viabilizando os tipos de flores produzidas na localidade.

3. Custo de mão de obra se relaciona, sobretudo, com a demanda da cidade do Rio de Janeiro em grande parte das propriedades há de 1 a 5 empregados permanentes, entretanto, nos momentos de maior produção e comercialização ocorre a contratação temporária de mão de obra para atender ao aumento da atividade.

4. Os custos de transporte e os custos variáveis estão diretamente relacionados à distância

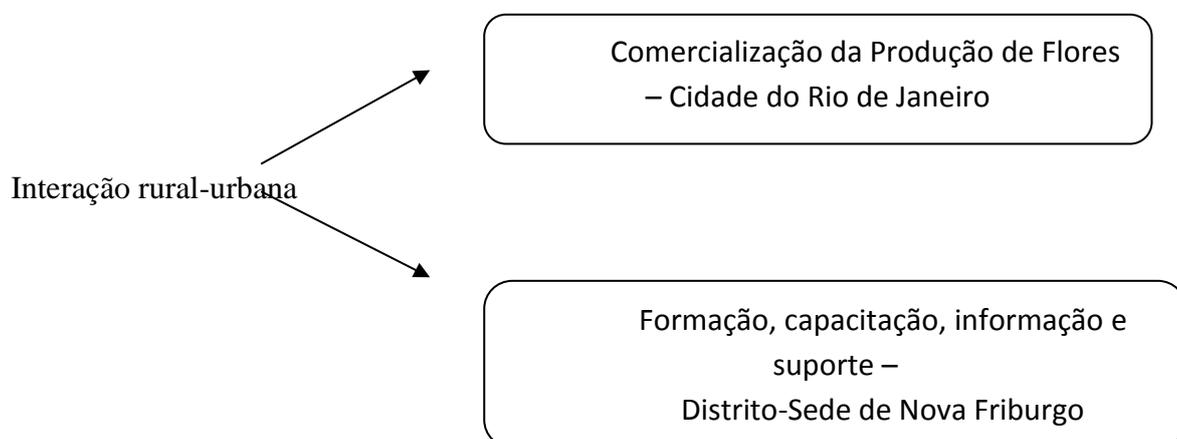
5. Os agricultores optam por aqueles tipos de agricultura que produzem a maior renda para os produtores e criam suas estratégias para atingir maior lucratividade.

Neste estudo sobre produção e comercialização agrícola de flores de corte em torno da cidade do Rio de Janeiro, nota-se que de fato há uma intensificação da produção após os limites da região metropolitana do Rio de Janeiro, conhecido como cinturão verde. O desenvolvimento e a comercialização de flores estão geralmente ocorrendo perto da cidade do Rio de Janeiro, local onde ocorre a comercialização e a demanda desse produto agrícola altamente valorizadas – com valor superior à de hortaliças - , tendo rentabilidade de 20% a mais se comparada a comercialização de hortaliças no município de Nova Friburgo.

Muitos modelos foram construídos para explicar e otimizar o uso da terra agrícola e o mais utilizado neste trabalho é o de Von Thunen, que está muito próximo da consideração sobre perecibilidade, custos que aumentam à medida que o local de comercialização se distancia da produção e é importante para pensar a influência da cidade sobre o campo a partir da demanda urbana.

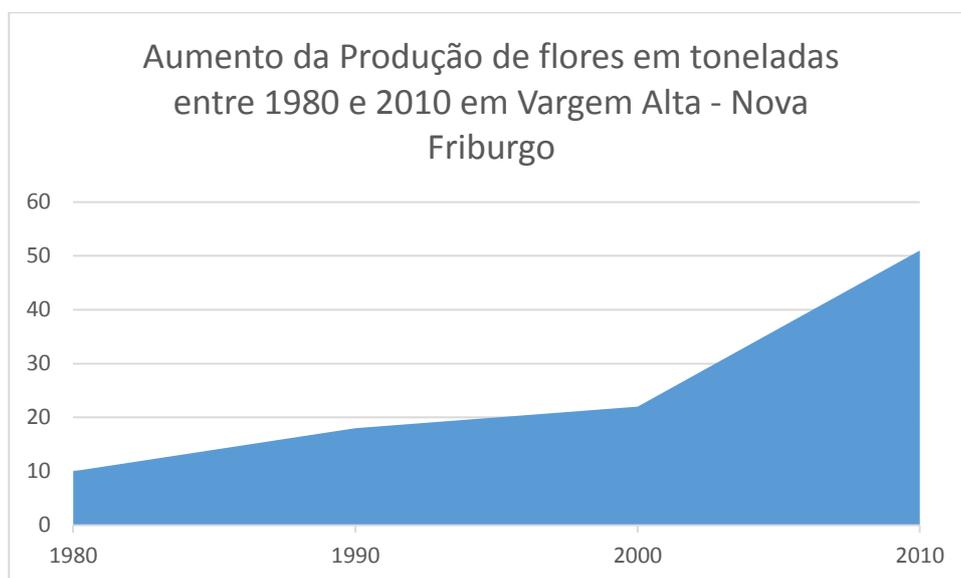
## CAPÍTULO IV - CAPACITAÇÃO E FOMENTO: IMPACTO NA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE FLORES EM VARGEM ALTA

As interações rural-urbanas são consideradas como ligações no espaço refletidas nos fluxos bens, serviços, e informações entre áreas urbanas e rurais. Na área de produção, sobretudo, a partir da década de 1980 com a abertura do mercado de flores no Centro de Abastecimento da Guanabara (CADEG) , as interações rural-urbanas entre a cidade do Rio de Janeiro e Nova Friburgo se expandiram em duas frentes principais:



A cidade do Rio de Janeiro se expande e amplia sua influência sobre o campo, que em sua por sua vez, moderniza muitos aspectos da vida social e econômica para atender a demanda de flores. O mercado urbano torna a produção de flores na localidade de Vargem Alta gradualmente mais orientada para o mercado, que influencia os padrões de produção e comercialização agrícola. Vargem Alta responde rapidamente à demanda urbana por produtos da floricultura, há alta demanda desse produto devido à expansão das populações urbanas. ( Figura 11 )

Figura 11- Aumento da produção de flores entre 1980 e 2010 em Vargem Alta



Fonte: Trabalho de campo – 2017- 2018

Os produtos da floricultura são comercializados de Vargem Alta para o Rio de Janeiro no decorrer do ano inteiro, através de mercados formais. O Centro de Abastecimento da Guanabara, no qual todos os produtores estão envolvidos por canais diretos ou semidiretos e em comercialização por múltiplos canais, garante a absorção de 95% da produção e tem custo alto de comercialização, uma vez que requer função de acondicionamento dos produtos para o transporte e seleção dos produtos.

O cidade do Rio de Janeiro é principal mercado e existe garantia de comercialização da produção, devido à demanda constante por flores, no qual o CADEG é local mais importante para os produtores de Vargem Alta, estimulando a produção e comercialização com a cidade do Rio de Janeiro, resultando num aumento da produção agrícola que se intensificou, principalmente, nos últimos quinze anos (Quadro 3).

Quadro 3 - Valor e quantidade de flores comercializadas com a cidade do Rio de Janeiro no CADEG entre 2004 e 2016.

Ano	Valor Comercializado	Quantidade ( toneladas)
2004	5.600.512,00	28,342
2005	7.508.245,08	33,045
2006	9.396.245,81	30,542
2007	12.198.214,79	50,366
2008	16.998.279,01	55,352
2009	18.986.331,91	53,354
2010	21.457.679,84	51,215
2011	9.487.789,27	38,657
2012	12.654.459,33	49,214
2013	15.598.452,69	59,180
2014	23.654.549,73	61,987
2015	24.984.129,09	66,546
2016	25.974.234,15	70,124

Fonte: IBRAFLOR 2004- 2011, FLORALTA - 2011- 2016

A produção de flores se intensificou e devido ao aumento do valor e quantidade comercializada com a cidade do Rio de Janeiro, sendo este local o influenciador de dinâmica produtiva e comercial viabilizado pela proximidade espacial e estrutura de transportes.

É importante verificar desde 2004 um aumento do valor comercializado até 2010, entretanto, no ano de 2011 devido aos movimentos de massa causados pela chuva atingiram, principalmente, Vargem Alta prejudicando o escoamento da produção e a falta de energia que inviabilizava a conservação das flores nas câmaras frias. Porém, a produção e comercialização foi retomada devido à um conjunto de políticas públicas rurais: Florescer, PRONAF e Rio Rural , que foram fundamentais para a recuperação da capacidade produtiva de Vargem Alta. No ano de 2012, o valor comercializado e a

quantidade aumentava devido a essas políticas e demanda crescente por flores na cidade do Rio de Janeiro.

De forma geral, todos procuram uma comercialização mais direta para a cidade do Rio de Janeiro. Contudo, ocorre em produtores menos produtivos e intensivos a existência da comercialização com uma intermediação. Existem ainda casos de produtor que ao mesmo tempo desempenha a função de intermediário. Agrega à sua produção à de outros, conseguindo escala, qualidade e regularidade de produtos para a cidade, o que lhe abre os canais seletivos, exclusivos e intensivos. A mediação por um produtor, que também é intermediário, possibilita a inserção de outros produtores nos mercados de qualidade e obtenção de preços melhores ao produtor.

Dificuldades de transporte , condições das estradas e os custos são razões pelas quais alguns produtores repassam e vendem sua produção para algum produtor-comerciante local e aceitam o risco de vender a um preço inferior ao do próprio mercado para vender sua produção.

Os produtos da floricultura seguem a comercialização através dos mercados formais, começando com o mercado de flores em Nova Friburgo, onde os produtores vendem para os consumidores, sendo um local ainda pouco expressivo para os produtores da área. A maioria dos produtores- comerciantes, por sua vez, vende as flores no CADEG e outros canais de comercialização ( Tabela 7 ).

Tabela 7 - Estimativa de participação na comercialização de flores segundo produtores - 2018

Canais de comercialização	Participação
Central de Comercialização – CADEG	91%
Internet	6%
Outros*	2%
Mercado de flores- Nova Friburgo	1%
Total	100%

\*outros : decoradores e empresas de paisagismo.

Fonte: Trabalho de campo – 2018

Os produtores criam estratégias para escoar a sua produção e isso perpassa por integrar diversos canais de comercialização sendo o mais expressivo o CADEG e os sites que facilitam a comercialização e integração com os consumidores de flores de corte.

Em alguns períodos do ano ocorrem os maiores volumes de comercialização de acordo com os produtores (quadro 4). De forma unanime entre os produtores entrevistados, as grandes datas de vendas são o dia das mães e o dia dos namorados, confirmando que o mercado de flores ainda se apoia bastante nestes períodos. Um outro ponto importante é o surgimento da demanda representada por eventos como formaturas, casamentos, que de acordo com os produtores é um mercado bastante promissor.

Quadro 4 – Períodos do ano em que ocorrem os maiores volumes de venda de flores, segundo os produtores

Ordem de importância	Principais Eventos/Datas comemorativas	Período
1	Dia das mães	Maio
2	Dia dos namorados	Junho
3	Dia Internacional da Mulher	Março
4	Finados	Novembro
5	Natal	Dezembro
6	Ano Novo	Dezembro
7	Formaturas/eventos em geral	Diversos

Fonte de dados: Trabalho de campo - 2018

Nas estratégias dos produtores, articulando-se a diferentes canais de distribuição, agricultores de Vargem Alta priorizam os múltiplos canais para garantir a compra da produção que está no sistema de comercialização. Todos os produtores articulam-se a multicanais.

As flores são comercializadas, o ano todo e há uma variabilidade de espécies para atender as condições climáticas, como para atender as datas comemorativas, algumas espécies são produzidas ao ano todo para atender a essas datas importantes e para varejistas e atacadistas que comprar as flores dos produtores no CADEG (Tabela 8 ).

Tabela 8 - Variedade de flores cultivadas pelos produtores de Vargem Alta

<b>Tipos de flores</b>	<b>Número de produtores com um tipo de flor</b>	<b>Número de produtores com diversos tipos de flores</b>
Rosa	4	12
Hortênci	0	20
Monsenhores	1	7
Astromélia	2	5
Crisântemos	0	10
Gérbera	1	3
Ásteres	1	1
flores do campo	0	2
Girassol	1	3
Tango	2	5
Estrelitzia	1	1

Fonte de dados: Trabalho de campo – 2018

Devido a questões de tradição e a condições climáticas favoráveis, confirmou-se, com os trabalhos de campo que a área de Vargem Alta comercializa predominantemente flores de corte. Crisântemos, girassóis , tango e hortênci são as flores mais tradicionais da produção de flores na área, sendo as flores mais comercializadas, devido ao maior preço e a demanda do mercado consumidor , sobretudo, a cidade do Rio de Janeiro e por ser comercializada por atacadistas que se envolvem em empresas que fornecem arranjos para formaturas e cemitérios( Figura 12).

Figura 12 – Período de grande comercialização no CADEG



Fonte: Trabalho de campo- Dezembro de 2018 em data festiva – Réveillon

Os produtores de Vargem Alta dependem quase que exclusivamente da necessidade de consumo da população da cidade do Rio de Janeiro tendo que ter uma capacidade de adaptação e flexibilidade produtiva alterando os tipos de flores devido a demanda por alguma espécie em algum momento do ano, intensificando as relações de troca entre produtor e consumidor.

As estratégias dos produtores-comerciantes de flores revelaram que as relações entre área de produção e comercialização são em grande medida pelas estratégias das pessoas num produto que seja com um alto valor, como de vender grande parte de sua

produção seja para pessoas que comprem unidades ou lojas de decoração e floriculturas na cidade do Rio de Janeiro.

É claro também que, embora o comércio seja uma atividade econômica, as relações comerciais estão inseridas nas relações sociais que alteram a dinâmica e organização social para atender a demanda da cidade, no qual orientamos nossa análise da interação rural-urbana com as estratégias de comercialização, num primeiro momento, que moldam e direcionam os fluxos da produção de flores, assim como nas áreas de produção em Vargem Alta de áreas rurais para áreas urbanas.

O ambiente para políticas para Vargem Alta representa um grande auxílio para os produtores, apesar de não possuir intenso assistência para a produção de flores, há um programa específico, o “Florescer”, que foi uma iniciativa da Secretaria de Agricultura e Pecuária do estado do Rio com interesse de estimular a produção de flores, como também conectar outras políticas públicas com os produtores , por exemplo : PRONAF- programa voltado para a estrutura da produção, beneficiamento e melhor uso da mão de obra familiar e Rio Rural – programa que busca apoiar os produtores no seus sistemas produtivos. Entretanto, o mais importante destes programas é o florescer para os produtores de flores em Vargem Alta.

O programa Florescer tem duas linhas de atuação, capacitação e fomento. No quesito capacitação há uma parceria com a EMATER – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio de Janeiro, estimulando a qualificação e atendendo a necessidades técnicas, além de informações sobre questões trabalhistas e de comercialização.

No âmbito do fomento, há o estímulo da produção a partir de financiamentos com juros reduzidos no valor de até R\$ 100 mil por produtor, com juros de 2% ao ano e carência de pagamento por um período), planos de pagamento com maior tempo de pagamento e suporte na comercialização, como a promoção eventos de capacitação.

Os produtores de flores em Vargem Alta em processo de qualificação tanto por auxílio da EMATER, como também da implantação de uma escola agrícola – IBELGA ( Figura 13 ) no anos de 1990, inicialmente com ensino fundamental e nos últimos dez anos com ensino médio e cursos técnicos em agronomia e administração.

Na localidade de Vargem Alta houve uma alteração na gestão comercial e produtiva das propriedades e técnicas da produção para o aumento da produtividade a partir dessa qualificação técnica e possibilitou oportunidades de emprego para muitos trabalhadores, e sua permanência na localidade, sobretudo, os mais jovens.

Figura 13- Escola IBELGA na localidade de Vargem Alta



Fonte: Trabalho de campo – 2018.

As áreas urbanas, no caso Rio de Janeiro e Nova Friburgo – distrito-sede-, são bem desenvolvidas e contam com infraestruturas, como universidades e centros de qualificação. Essas infraestruturas físicas são de grande benefício para as áreas rurais a partir de uma articulação via EMATER que propicia uma alteração das habilidades produtivas e de comercialização dos produtores locais.

A EMATER/RJ é uma empresa pública que visa a assistência técnica e extensão rural no Estado do Rio de Janeiro em que é feito nos últimos vinte anos o acompanhamento das propriedades rurais com ênfase em três eixos centrais:

- 1) Crédito Rural
- 2) Educação Sanitária e Estruturação da propriedade

- 3) Equipamentos de Irrigação
- 4) Beneficiamento e embalagem

No qual o acompanhamento propicia tanto evitar a degradação dos solos, como possibilitar a formação do produtor de flores para produzir, como também para agregar valor ao seu produto, viabilizando a produção e a permanência dos produtores na área. De acordo com os relatórios da EMATER grande parte dos produtores de Vargem Alta já foram atingidos por algum dos sete eixos centrais (Tabela 9 ).

Tabela 9 - Resultados alcançados pela EMATER nos últimos dez anos em Vargem Alta

Metas	Atendimentos realizados
Manejo de Agroecossistemas	110
Geração de Postos de trabalho e renda	61
Crédito Rural	65
Educação sanitária Vegetal	18
Cursos de capacitação em comercialização	79
Programa Estradas da Produção	5
Técnicas de Produção e Irrigação	89

Fonte: EMATER, 2018

Verifica-se que os projetos destinados à formação e suporte dos produtores impactaram diversas propriedades rurais em que a floricultura é a única atividade desempenhada e que “aproximadamente R\$ 2,3 milhões em projetos beneficiando a floricultura. Os projetos têm focado na estruturação das propriedades viabilizando o adequado escoamento da produção, evitando perdas e traduzindo em melhor desenvolvimento econômico das unidades produtivas.” (EMATER, 2018). Esses projetos impactam positivamente a localidade de Vargem Alta com cursos que modificam as dinâmicas produtivas e comerciais numa capacitação direcionada para melhorar a produção, diminuir as perdas e atingir melhores rendimentos.

Para se obter um produto de qualidade é necessário que haja crédito rural que possibilite a implantação de tecnologias e em cursos de formação tornando as flores, um produto de Vargem Alta competitivo a partir do beneficiamento e limpeza das flores. Como por exemplo em datas comemorativas em que há o embalamento das flores para agregar valor ao produto no qual segundo os produtores há o aumento de 25% nos produtos processados e embalados ( Figura 14 e 15 ).

Figura 14 e 15 - Flores embaladas para comercialização no CADEG



Fonte: Trabalho de campo – Dezembro/2018 – CADEG

Destaca-se os investimentos na formação dos produtores que tem como objetivo tanto a melhoria da produção a partir de inovações técnicas e estruturas de produção, assim como formas de propiciar a utilização de múltiplos canais de comercialização que

ajudam de forma efetiva para ampliação da produção, produtividade e renda. “Considerando que o segmento possui alto valor, a EMATER-RIO, junto com a Secretaria de Estado de Agricultura, por meio do Programa Florescer, possibilitou o treinamento de técnicos, visando a capacitação de produtoras rurais na técnica de arte floral, que configura uma ótima opção de renda para unidade familiar.” ( EMATER, 2017) Isto se materializa num posicionamento diferente aumentando a produtividade e maximizando os ganhos financeiros a partir de habilidades fundamentais para a produção de flores em Vargem Alta, melhorando a eficácia produtiva da localidade.

Nota-se que a EMATER contribui no sentido de apoiar os produtores em diversos aspectos da comercialização como da produção promovendo uma melhor tecnificação e beneficiamento das flores como sendo um intermediário de políticas públicas como o Florescer e o Rio Rural que possibilita crédito para fomento das atividades e melhor condução dos seus empreendimentos, já que a produção e comercialização não poderia ser feita sem o apoio efetivo das linhas de crédito como a capacitação aos produtores que atende à floricultura.

A interação campo-cidade neste momento incidiu sobre a capacitação e linhas de crédito nessa articulação entre o Vargem Alta e o distrito-sede de Nova Friburgo que promoveu o fortalecimento da produção de flores já que o número de beneficiários aumenta desde 2011 de acordo com os relatórios da EMATER

No período de oito anos houve expressivo aumento no número de produtores de flores em Vargem Alta que foram beneficiados com essas ações ( Tabela 10)

Tabela 10- Número de beneficiários pela formação e crédito rural na floricultura em Vargem Alta

Número de beneficiados por projetos de formação e crédito rural na floricultura em Vargem Alta entre 2011 e 2018		
Ano	Número de Beneficiários	% de aumento
2011	79	-
2012	97	1,30%
2013	101	2,34%
2014	144	3,76%
2015	154	4,83%
2016	237	7,59%
2017	229	7,52%
2018	210	7,27%

Fonte : Relatórios da Emater de 2011 à 2018.

Verifica-se nessa interação campo-cidade a partir da capacitação como o crédito rural, por meio de políticas públicas para o campo que o pequeno e médio produtor, maioria na localidade de pesquisa, estimulou a produção, o processamento produtivo e à comercialização viabilizando congregar maior valor aos produtos e acrescentando a renda familiar, como também viabilizando melhores condições de vida aos produtores.

O estabelecimento e a melhoria da rede de transporte que liga as áreas urbanas e rurais desempenham um papel vital na conexão dos mercados urbanos às regiões produtoras rurais. Essa ligação também criou muito desenvolvimento econômico e social nessa área sinalizando um marco importante de articulação entre Vargem Alta e a cidade do Rio de Janeiro. Como também há também uma interação entre as áreas urbana e rural em termos de acesso à Internet e tecnologia da informação que ajudam a melhorar a qualidade de vida e o bem-estar econômico das pessoas que vivem na localidade que apesar de não possuir rede de telefonia, apresenta internet via satélite. Verificou-se nas pesquisas um novo nicho de comercialização que são as vendas “online” que propicia um menor risco para o produtor rural já que a comercialização é feita pela demanda do

consumidor, sobretudo, da cidade do Rio de Janeiro em que percebe-se o aumento do valor de 35% já que as flores recebem um tratamento e uma embalagem diferenciada.

Figura 16 – Flores com embalagem diferenciada



Fonte: Produtor de Vargem Alta – 2018

Diversas teorias e trabalhos se concentraram em questões “urbanas” ou “rurais”, com pouca consideração das inter-relações entre os dois. Esta seção mostra que as interações entre o Rio de Janeiro, sede de Nova Friburgo e Vargem alta, ou seja, entre os centros urbanos e o campo, incluindo o movimento de produtos, bens, capital e informação no sentido de capacitar os produtores e dar crédito para a produção, desempenham um papel importante para o campo.

Dentro da esfera econômica, o acesso a mercados, serviços urbanos e demanda da cidade é fundamental para os produtores agrícolas seja pela comercialização “ao vivo” ou por vendas “online” no qual a interação neste sentido é uma oportunidade para os produtores de flores de Vargem Alta.

## CAPITULO V - PRODUÇÃO, DISTRIBUIÇÃO E CONSUMO - ASPECTOS SOBRE A COMERCIALIZAÇÃO DIRETA E A PRODUÇÃO NA LOCALIDADE DE VARGEM ALTA

A produção e comercialização de flores estão envolvidos no que chamamos de circuito curto uma configuração de produção-distribuição-consumo, numa cadeia de abastecimento caracterizada por curta distância e poucos/nenhum intermediário entre produtores e consumidores, que têm benefícios econômicos e sociais para agricultores e consumidores

O que chamamos de **circuito curto** com poucos estágios entre produtores e consumidores atrai cada vez mais consumidores e atacadistas ao CADEG devido à busca por produtos frescos e com qualidade, mas também por ser um mercado de varejo físico com flores vendidas diretamente pelos agricultores aos consumidores (Figura 17).

Figura 17 - Produtor na atividade comercial direta no CADEG



Fonte: Trabalho de campo- 2018

O mercado de flores do CADEG tem como principal objetivo atrair a produção de flores de corte, sobretudo, de Vargem Alta em Nova Friburgo que representa o principal

canal de comercialização de flores. A proposta do CADEG visa, principalmente, a rapidez na comercialização no contato direto do produtor com o consumidor.

O mercado de flores possui grande parte das flores de corte em Vargem Alta, mas devido ao seu potencial de comercialização e demanda da cidade do Rio de Janeiro, ocorre o estímulo de outras cidades na comercialização com a região metropolitana do Rio de Janeiro.

Os produtores relatam que há possibilidade de expansão da produção devido a demanda crescente, então há o aumento das vendas e conseqüentemente da produção e de produtos. O aumento crescente da quantidade produtiva como também do número de estabelecimentos devido à fragmentação da terra por causa da herança expandiu a produção na localidade de Vargem Alta nos últimos dez anos, estimulando a inserção de filhos de produtores ao perceberem uma oportunidade viável e rentável. (Tabela 11).

Tabela 11 – Indicadores da Produção de flores de corte devido ao circuito curto nos últimos dez anos

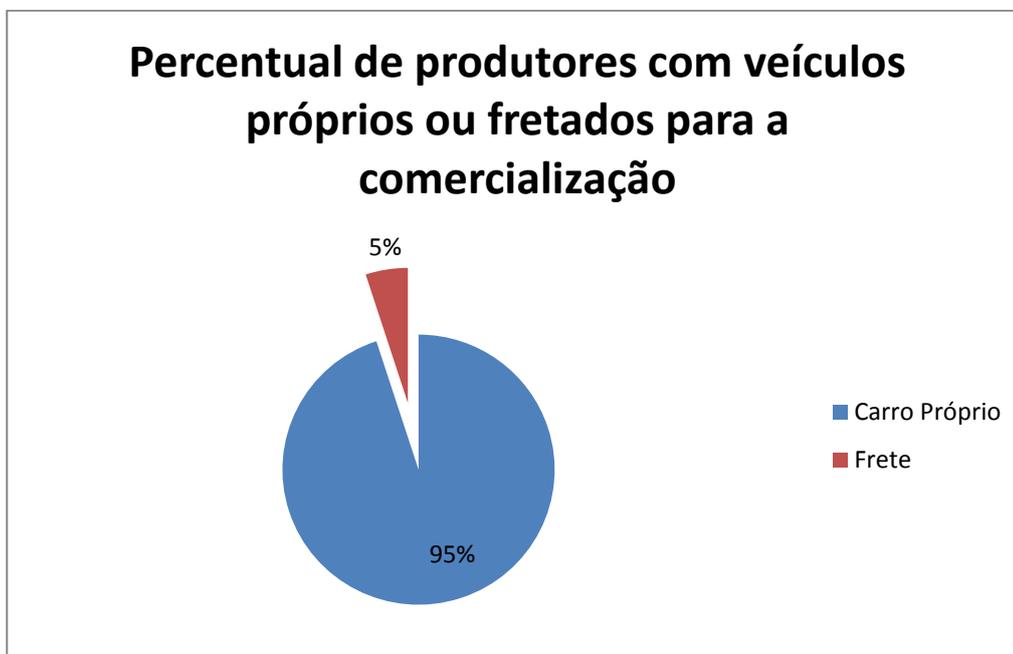
Indicadores	%
Referentes à produção	
Aumento de área	31%
Quantidade produzida	27%
Aumento no trabalho	19%
Referentes à comercialização	
Aumento dos tipos de flores de corte comercializados	49%
Aumento das vendas	39%

Fonte: Trabalho de campo – 2017 e 2018

Pode-se destacar que esses indicadores aumentaram nos últimos anos devido ao conjunto de políticas públicas rurais como o Programa Florescer e o PRONAF que possibilitaram o avanço nas condições para produção e conseqüentemente no estímulo à comercialização e aumento da área. É importante ressaltar que essas políticas públicas rurais foram e ainda são fundamentais para a comercialização devido ao estímulo ao crédito que foi decisivo para que grande parte dos produtores tivessem meios de transporte próprios e condições de transportar seus produtos até a cidade do Rio de Janeiro

(Figura 18 ). O transporte próprio viabilizou essa conexão direta dos produtores com o mercado consumidor e diretamente, no estímulo à produção na área.

Figura 18- Percentual de produtores com veículo próprio ou fretado em 2018



Fonte: Trabalho de campo - 2018

Possuir veículo próprio é importante para os produtores devido à autonomia para a comercialização, como também devido à necessidade de escoar a produção com rapidez devido à perecibilidade dos produtos que precisam de um transporte rápido já que 93% dos veículos não possuem acondicionamento com temperatura adequada para a comercialização de flores , um fator limitante para os produtores.

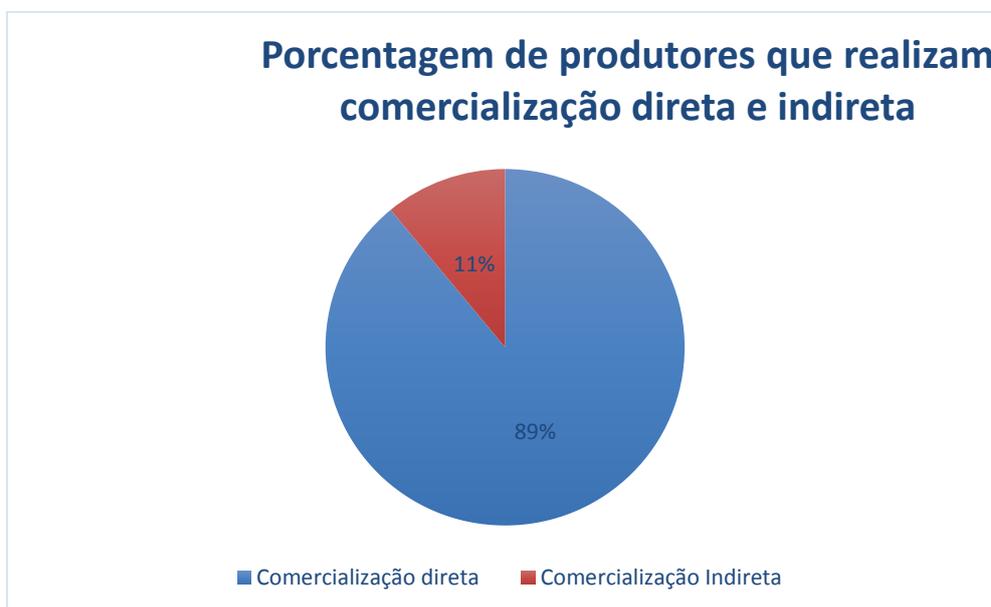
Podemos verificar dois tipos de comercialização dentro do circuito curto:

- 1 – Venda direta: o agricultor vende diretamente sua produção para o consumidor
- 2 – Venda indireta: existe um intermediário no máximo entre o agricultor e o consumidor.

A ausência de intermediários entre produtores e consumidores ajuda os agricultores a vender produtos frescos a preços que lhes permitam obter um valor adequado, tem algum potencial de crescimento devido a várias vantagens: melhor remuneração dos produtores, compra de produtos frescos sazonais e locais para os consumidores.

Ao vender diretamente aos consumidores, os agricultores podem desenvolver estratégias de comercialização autônomas baseadas na diferenciação, no tipo de flor produzida, na embalagem, ferramentas que dão aos produtores a possibilidade de agregar valor ao produto e para aumentar a demanda. Entretanto, nem todos os produtores conseguem vender diretamente os seus produtos à cidade do Rio de Janeiro ( Figura 19 )

Figura 19 – Porcentagem de Produtores de flores que realizam comercialização direta e indireta na localidade de Vargem Alta em 2017- 2018



Fonte: Trabalho de campo – 2018

Muitos dos produtores que dispõe de uma produção pequena e que não tem recursos para comercializar os seus produtos e para atender a demanda desempenham também a função de intermediário preenchendo a lacuna de tempo e espaço entre quem produz e quem compra. Na comercialização indireta na localidade de Vargem Alta familiares, vizinhos e parceiros realizam a função de intermediário comprando os produtos dos produtores e realizam a venda no CADEG e outros canais de comercialização como a venda pela internet.

Nesse sentido, a intermediação é feita por uma pessoa conectada ao local que compra os produtos da floricultura do produtor e vende ao comércio varejista com uma margem de lucro sendo fundamental, sobretudo, para produtores com produção pouco expressiva na localidade de Vargem Alta.

Uma vez que os produtores vendem e comercializam, e este é um dos motivos que os produtores criam estratégias para a comercialização dentre aqueles que realizam a venda direta há uma organização de dias para ida ao CADEG devido aos custos de transporte, como também da necessidade de espaço para comercialização no CADEG, que é um box destinado para cada produtor(figura 20) .

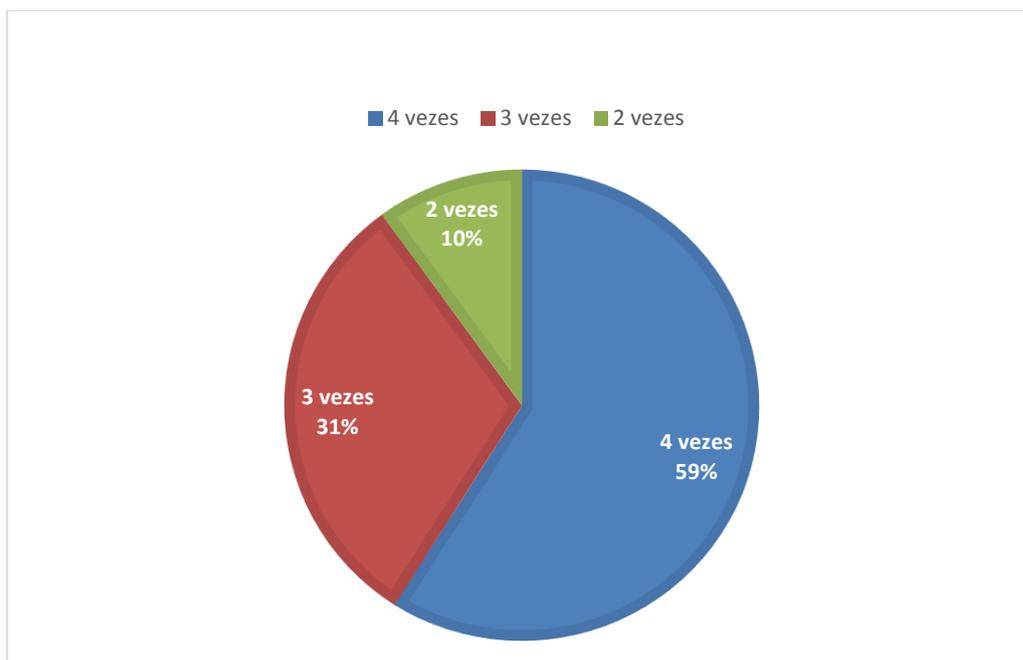
Figura 20 – Box para comercialização de flores no CADEG/ RJ



Fonte: Trabalho de campo – 2018

Esses boxes são organizados por um grande corredor e extenso com diversos produtores, sobretudo, de Vargem Alta. Para ter acesso a esse espaço é preciso o pagamento de um aluguel mensal ao CADEG de R\$ 1.500,00 ao mês para ter o espaço de 20m<sup>2</sup> tendo 110 boxes ao todo no mercado de flores destinados à produtores de flores. Diante disso, os produtores se organizam alternando os dias de ida ao CADEG para também dividirem os custos com esse aluguel e pelo trabalho na atividade produtiva e na comercialização.

Figura 21 - Número de dias que os produtores realizam venda direta no CADEG



Fonte: Dados Primários - Trabalho de campo – 2017 e 2018

Assim, as cadeias curtas permitem aos produtores a possibilidade de contornar as desvantagens, primeiramente através dessa alternância de dias para ida ao CADEG, como também da venda dos produtores da sua produção para algum produtor local, favorecendo relações de vendas menos assimétricas e mais solidárias entre os produtores.

Em 2018, cerca de 95% dos agricultores venderam seus produtos através do varejo de circuito curto, já que a venda através do varejo de circuito curto permite que os agricultores aumentem suas margens de lucro e reduzam os custos de transporte. Também cria empregos nas áreas rurais; de fato, os produtores que vendem seus produtos através do circuito curto estão empregando duas vezes mais trabalhadores do que os agricultores da horticultura, atividade importante no município de Nova Friburgo ( Tabela 12 )

Tabela 12 – Trabalhadores por atividade

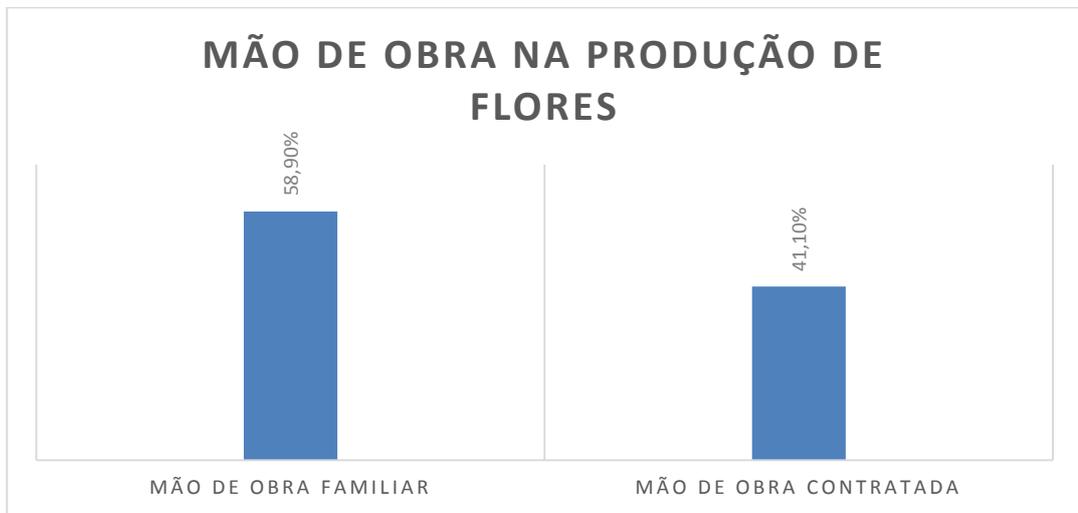
Quantidade de trabalhadores por atividade		
Atividade	Horticultura	Floricultura
Número de funcionários necessários por hectares	3,5	6
Número de funcionários envolvidos diretamente na comercialização	2	4

Fonte: trabalho de campo- 2018

Na localidade de Vargem Alta destinada à produção da floricultura nota-se, segundo os dados, uma necessidade grande de empregados envolvidos tanto na produção como na comercialização pela especificidade do produto que demanda um número maior de trabalhadores. Ressalta-se ainda que grande parte destes trabalhadores ocupados por mão de obra permanente tendo forte presença familiar caracterizando um papel importante econômico e social na localidade (Figura 22) .

O trabalho familiar é um do ponto de apoio mais fortes para as propriedades de pequena escala e médias propriedades de flores em Vargem Alta , que são as mais expressivas na área, que a fim de minimizar os custos e aumentar o valor do produto proporcionam na busca constante por melhorias um aumento na autonomia do agricultor em termos de gestão, planejamento e comercialização, quando comparadas às longas cadeias.

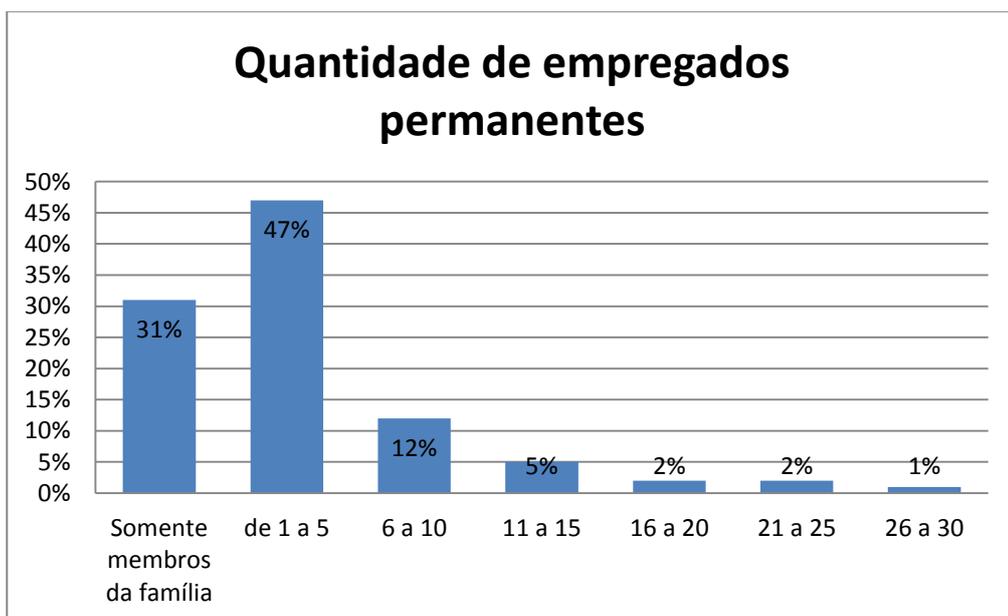
Figura 22 – Mão de Obra familiar e contratada na produção e comercialização de flores em Vargem Alta



Fonte: Trabalho de campo - 2018

A quantidade de empregados fixos que estão envolvidos com a produção flores também representa um outro ponto importante no circuito curto já que é necessário uma divisão entre trabalhadores envolvidos na produção e outros na comercialização direta. Pelos dados é possível observar que a maioria dos produtores tem de 1 a 5 empregados com pagamento de um ou dois salários mínimos , no máximo , seguidos por aqueles que tem somente pessoas da família

Figura 23 – Quantidade de funcionários na produção de flores de corte



Fonte: Dados Primários – 2018

Deve-se salientar que os dados acima são sobre empregados permanentes , entretanto em datas de maior produção e comercialização ocorre a necessidade de contratação de mão de obra temporária e o número varia de acordo com a necessidade do proprietário e com a época do ano porque em alguns momentos , principalmente em datas comemorativas para atender a demanda da cidade do Rio de Janeiro.

É importante verificar que a mão de obra se divide para a atividade tanto na produção como na comercialização conforme se verifica na tabela a seguir ( Tabela 13)

Tabela 13 - Participação de trabalhadores na produção e comercialização de flores- 2018

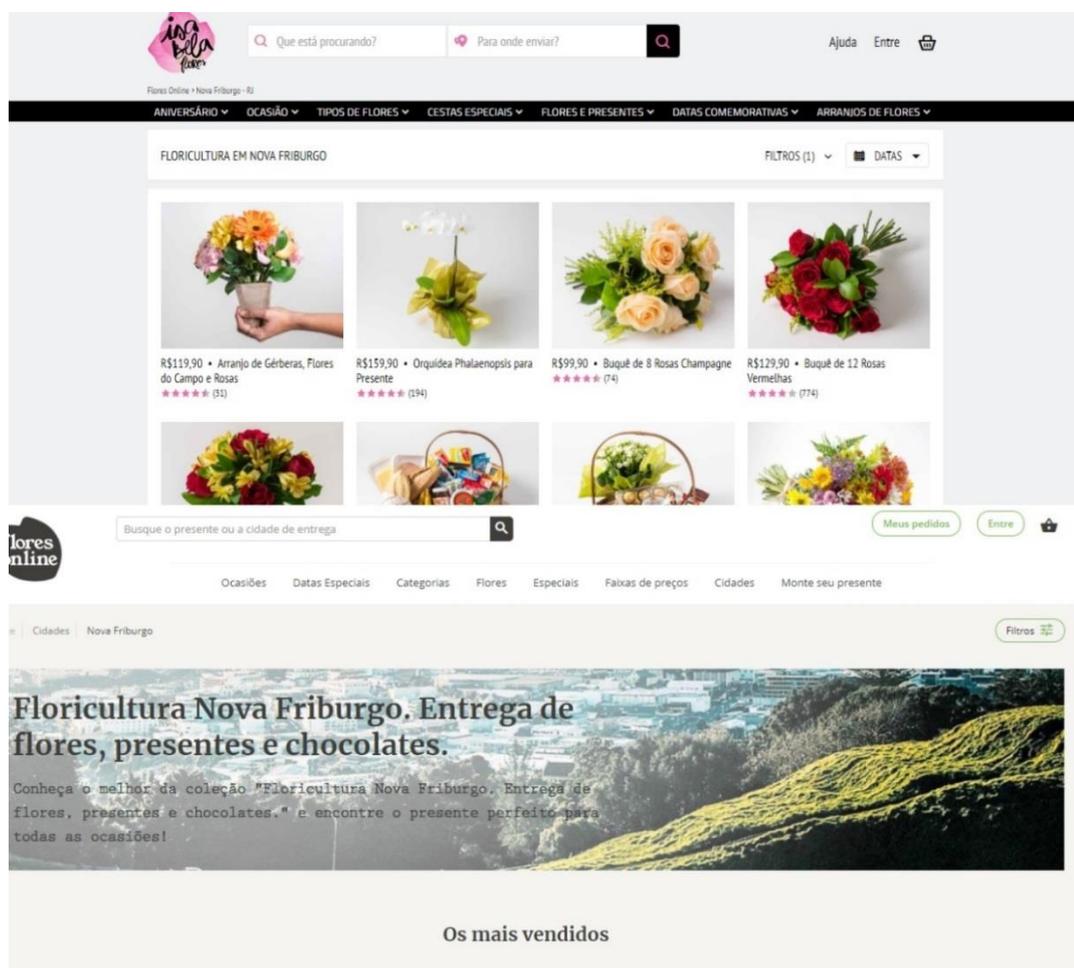
Função desempenhada	Proporção de trabalhadores
Trabalho na produção agrícola	69%
Trabalhadores envolvidos na comercialização	25%
Trabalhadores no apoio no cultivo e comercialização de flores	6%
Total	100%

Fonte: Trabalho de campo - 2018

Os trabalhadores são direcionados para cada atividade auxiliando a propriedade a atingir os objetivos e melhores condições para comercialização e produção e dando maior eficiência nos processos.

Um grupo de produtores, aproximadamente 15 produtores num total de 230 , usam o circuito curto de comercialização em conjunto com a comercialização pela “*online*”. Vários sítios de internet ( Figura 24 ) estão disponíveis para ajudar os consumidores a comprar flores e os agricultores os utilizam para vender seus produtos pela internet.

Figura 24 - Sítios digitais de produtores de Vargem Alta para a comercialização de flores de corte



Fonte: Isabela Flores e flores online, 2019.

A construção da comercialização online se dá devido à capacitação de parte de mão de obra e da confiança dos consumidores pelo produto e compromisso pelos prazos estabelecidos, além da agregação de valor às flores com outros itens como vinhos e CD's. A facilidade de se procurar pelos produtos de Vargem Alta nos locais de busca na internet é extremamente importante para o aumento na comercialização, segundo os produtores que utilizam este canal.

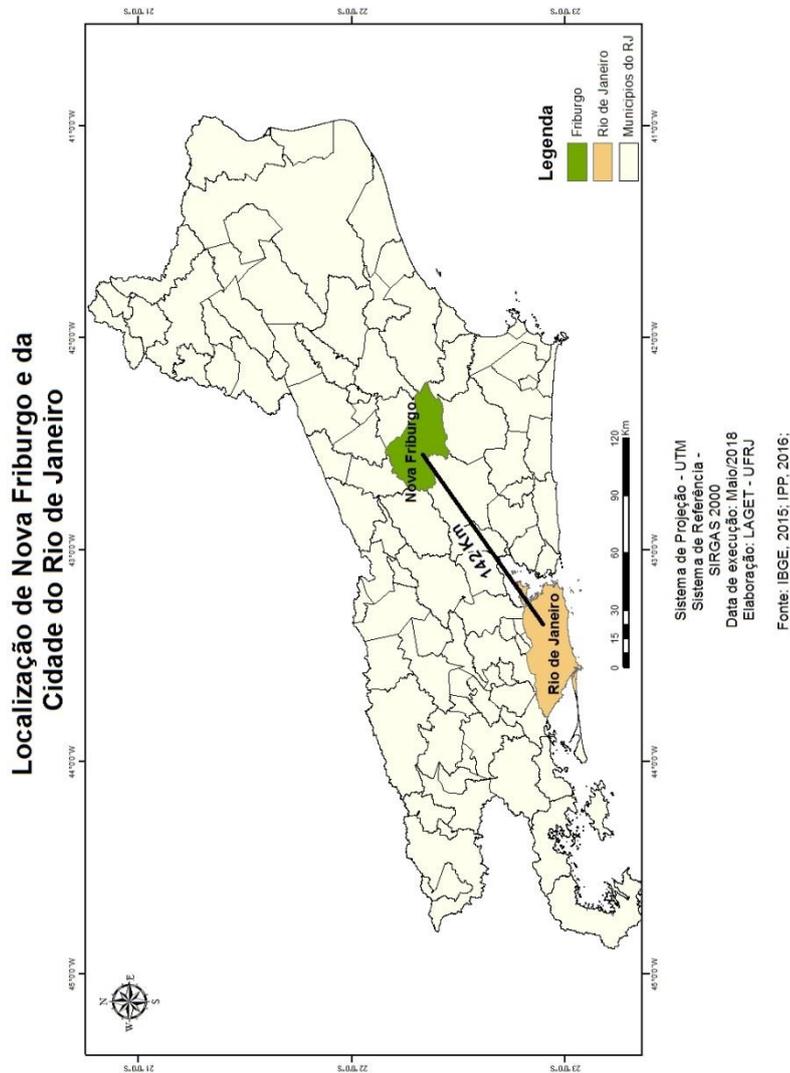
A comercialização de flores pela internet segue o calendário de grande comercialização: dia das mães, dia dos namorados e outras datas importantes, que são momentos que representam uma tendência crescente na comercialização direta no qual o produtor atende as demandas do consumidor e lhes apresenta itens que agregam valor para o produtor e a necessidade dos compradores.

Verificamos que no circuito curto além dessa aproximação entre o produtor e consumidor, pela venda direta e alguns casos indireta, há uma relação de proximidade espacial entre o produtor e consumidor.

A localização das áreas de produção está numa distância de 142 km de distância da cidade do Rio de Janeiro numa proximidade favorável para os produtores já que por ser um produto altamente perecível e por estarem espacialmente na proximidade do principal mercado consumidor, não há necessidade de tecnologia para o transporte ou acondicionamento com câmaras frias.

A proximidade da área de produção e área de comercialização – Vargem Alta e cidade do Rio de Janeiro – se aproxima do pensamento espacial da Von Thunen que os gêneros altamente perecíveis estariam na proximidade com a grande cidade. É importante se verificar que a questão da perecibilidade e proximidade são cruciais nesta atividade produtiva.

Figura 25 - Localização da cidade do Rio de Janeiro e Nova Friburgo com foco na distância



Fonte: IBGE, 2015

A atividade da floricultura se concentra em Vargem Alta, não segue lógica de contiguidade espacial teórica com a cidade do Rio de Janeiro em que a produção de flores estaria no limite da cidade. Os municípios nos limites da cidade não se mostram produtivos em flores devido à outras atividades que desenvolvem, como a horticultura ou estão em um contato maior com a urbanização.

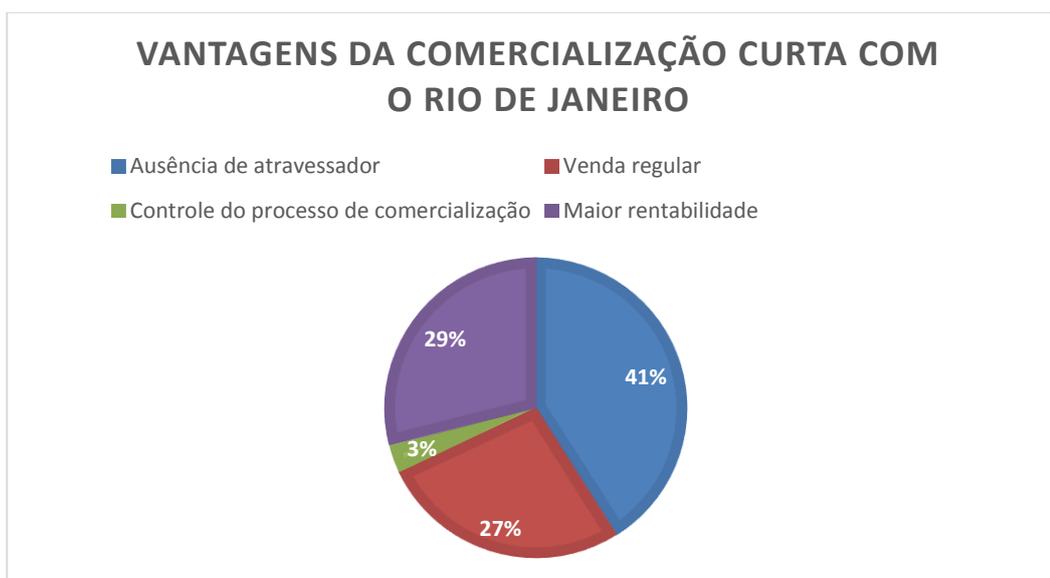
As cadeias curtas na comercialização de flores na cidade do Rio de Janeiro oferecem aos agricultores meios atrativos para diversificar sua produção, por exemplo na

mudança de espécies/variedades de flores no decorrer do ano, garantindo renda mais estável já que há um canal que absorve grande parte da sua produção. Nesta perspectiva, as cadeias curtas são geralmente consideradas de grande importância para Vargem Alta..

Verificamos que o circuito curto é a base da comercialização de flores de corte na interface entre a área de produção e a comercialização, entretanto é importante se analisar quais as principais vantagens e desvantagens segundo os produtores dessa relação comercial.

Grande parte dos produtores avaliam que a comercialização sem a presença de intermediários é uma das maiores vantagens devido a obtenção dos valores (lucro) diretamente com o consumidor e potencialmente maiores ganhos e o controle gerencial de todo o processo (figura 26 ).

Figura 26-Vantagens da comercialização curta com a cidade do Rio de Janeiro

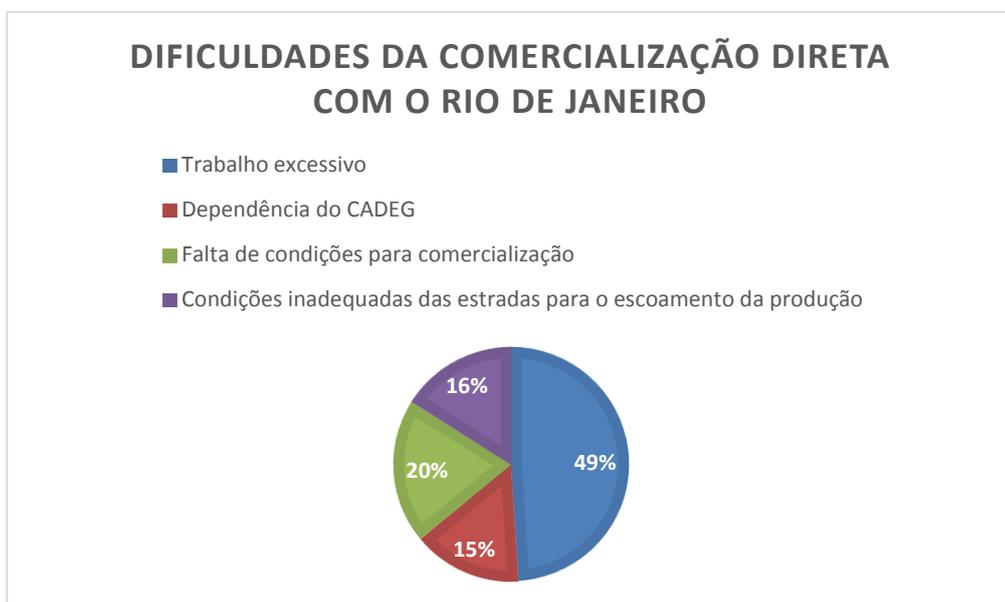


Fonte: Trabalho de campo – 2018

Verifica-se um ponto central a venda regular e a maior rentabilidade que passa uma garantia para os produtores que escoam sua produção diversos dias na semana e no controle do processo de produção e comercialização em todos as suas etapas produzindo estratégias para maior lucratividade.

Apesar de serem identificados diversos pontos positivos, ainda existem alguns pontos negativos a serem considerados na comercialização direta segundo os principais atores da produção e comercialização de flores de corte, os produtores. O principal elemento destacado é o trabalho excessivo já que estão envolvidos tanto na produção, como na comercialização, grande dependência do CADEG como principal canal de comercialização e outros elementos a serem destacados ( Figura 27 ).

Figura 27 – Dificuldades da comercialização direta com o Rio de Janeiro



Fonte: Trabalho

Em 2018 , os produtores relataram falta de condições para a comercialização no CADEG, apesar de pagarem um aluguel do BOX há falta de banheiros no Galpão de flores que contribui para o desgaste e o cansaço dessa atividade, além das condições inadequadas das estradas que dificulta o escoamento da produção aumentando inclusive os custos com a manutenção dos veículos.

Diante do conjunto da comercialização direta, pode-se elencar elementos de vantagens e desvantagens na produção e comercialização de flores de Vargem Alta segundo os produtores entrevistados ( Tabela 14 )

Tabela 14 - Vantagens e desvantagens da produção de flores em Vargem Alta

Vantagens	Desvantagens
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Clima favorável para o cultivo de flores</li> <li>2. Disponibilidade hídrica favorável</li> <li>3. Proximidade com o centro consumidor (cidade do Rio de Janeiro – menos de 2h)</li> <li>4. Menor custo de transporte (distância menor e não necessidade de caminhões refrigerados)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Infraestrutura de distribuição deficiente</li> <li>6. Comercialização concentrada no CADEG</li> <li>7. Excesso de trabalho nas atividades de produção e comercialização</li> </ol>

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de entrevistas com os produtores - 2018

Apesar de algumas desvantagens os produtores verificam que há possibilidade de aumentar a produção para atender a demanda da cidade do Rio de Janeiro tendo a possibilidade de aumentar sua lucratividade e na contribuição de um melhor retorno ao produtor dessa localidade.

As cadeias curtas na produção de flores têm como principal característica: a venda direta pelo agricultor ao consumidor que ocorre, sobretudo no CADEG. Também identificamos métodos pelos quais as vendas diretas e indiretas podem ser associadas (programas governamentais, feira locais que acontecem, raramente no centro de Nova Friburgo), ou por meios indiretos (lojas especializadas – floriculturas - e lojas virtuais). A maioria dos produtores utiliza o método de venda direta para comercializar seus produtos, seguido de vendas indiretas.

Quando utilizam os canais de venda direta, os produtores, possuem maior autonomia em sua produção e comercialização. Estas cadeias geram mais benefícios, incluindo o aumento da remuneração do produtor, a obtenção de preços mais justos para o consumidor, a utilização dos produtos locais e dinamismo da produção de flores em Vargem Alta.

A proximidade é uma das características marcantes das cadeias curtas, em que se pode encontrar, identificar e relacionar questões de qualidade e transparência. Circuito

curto, nesse sentido, têm sido caracterizados por “qualidade” e “transparência” devido a conexão entre qualidade e pequena produção na interação da área de produção com a área de comercialização.

Uma relação genuína entre autonomia e comercialização é evidente através dos curtos circuitos, isto é, mercados locais – mesmo que incipiente, e principalmente o CADEG, e os agricultores tendem a adquirir maiores benefícios econômicos e sociais.

De forma geral, verifica-se que todos os produtores procuram uma comercialização mais direta, às vezes, com apenas uma etapa de intermediação. Contudo, circuito curto com apenas uma intermediação é encontrada em produtores menos intensivos e existem ainda casos de produtores que ao mesmo tempo desempenham a função de intermediário.

Esta seção contribui, portanto, para uma maior compreensão da Cadeia Curta de Abastecimento de flores em direção à cidade do Rio de Janeiro – seu principal mercado consumidor -, um tema relativamente recente e altamente importante, particularmente quando a agricultura com pequenos e médios produtores são o foco principal.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa analisou a produção e comercialização de flores de corte a partir da interação campo-cidade com o objetivo de verificar o crescimento da produção conectado às demandas da cidade do Rio de Janeiro, como também as estratégias dos produtores para aumentarem sua produtividade. A atividade em questão tem importância social por envolver, sobretudo, pequenos produtores rurais e envolver questões sobre as condições materiais que dão suporte às suas atividades.

Alguns elementos são colocados como fundamentais para estimular o aumento da produção e especialização da área na produção de flores de corte em Vargem Alta: infraestrutura de transporte, proximidade com o mercado consumidor que se relaciona com os custos mais baixos de transporte e perecibilidade do produto, demanda da cidade. Esta discussão é por se relacionar com a discussão feita por Von Thunen discutindo a localização das atividades agrícolas em torno das grandes cidades que influencia tanto na atividade como na intensidade das produções agrícolas.

Este trabalho demonstra as formas com que a atividade da floricultura se relaciona à demanda da cidade relacionados aos custos de transporte e distância, distribuição e consumo, como no fortalecimento da atividade devido à venda direta que possibilita o controle da gestão e comercialização das flores com a cidade do Rio de Janeiro.

As estratégias de comercialização e os canais de distribuição são variados para que o produto seja absorvido pela grande cidade, Rio de Janeiro, e a floricultura se mostra como relevante na interação rural-urbana devido ao seu valor e demanda da cidade e tendo expressividade produtiva num sistema intensivo em pequenas áreas. Diante desta interação rural-urbana emerge uma discussão fundamental sobre o circuito curto de comercialização que propicia ao produtor maior valor na cadeia de distribuição devido à proximidade e o número reduzido de intermediários entre a área de produção e comercialização. Pensando também que se trata de um produto perecível e por estar numa área próxima à cidade não há necessidade de refrigeração ou acondicionamento de câmaras frias para o transporte do produto.

A combinação de distância, infraestrutura, perecibilidade e os custos de transporte são fatores que influenciam diretamente a produção e comercialização e na forma com que as propriedades rurais interagem com a cidade. Esta dissertação evidenciou uma área especializada na produção de flores devido à uma grande demanda por um produto rural

com alto valor numa área de produção próxima à região metropolitana do Rio de Janeiro em que sua os produtos são absorvidos em sua totalidade seja pela venda direta ou vendas on-line.

As ligações entre a cidade e campo neste trabalho não estão só relacionadas à produção e comercialização, mas como também refletidas no fluxo de informação e de políticas públicas por meio da EMATER que possibilitou assistência técnica para a área e a introdução de programas de crédito fundamentais para o avanço e manutenção da atividade em diversas frentes como beneficiamento, técnicas de irrigação e manejo da produção.

A distribuição da produção numa cadeia caracterizada por poucos ou nenhum intermediário numa área próxima a área de comercialização viabiliza a venda direta dos produtos efetivada a partir da aquisição de veículos próprios por grande parte dos produtores possibilitando uma melhor remuneração para os produtores e controlando os custos diretos e indiretos envolvidos na atividade desde a produção até a comercialização. Criando, inclusive, possibilidades de contornar as desvantagens da ida regular ao CADEG facilitando relações de distribuição menos assimétricas e de certa forma mais solidária entre os produtores.

O CADEG como as vendas em sítios na internet que possibilitam a comercialização direta que de certa forma estimula a expansão da área de produção, aumentando o retorno para os produtores, que segundo eles houve um aumento expressivo na produção e aumento da área de produção, como na comercialização.

O valor superior dos produtos da floricultura em relação a outras atividades estimulou a produção e especialização na produção de flores que no contato com a cidade que possibilita uma conjuntura favorável em que o circuito curto de comercialização beneficia os produtores que tem controle da gestão da sua comercialização e rentabilidade que desempenham um papel fundamental para a manutenção da atividade produtiva na localidade de Vargem Alta.

Verificou-se que para garantir o desenvolvimento da atividade produtiva de flores de corte é necessária a aglomeração de elementos que vão desde a proximidade com o mercado consumidor, como também um produto que seja demandado e tenha um valor alto e o ambiente de comercialização que possibilite a venda regular.

As interações entre os locais rurais e urbanos, no caso desta pesquisa, entre Vargem Alta e a cidade do Rio de Janeiro, que possuem elos fundamentais para a

economia local de Vargem Alta e também "motores" que impulsionam transformações econômicas, sociais e produtivas. Ligações estas que possuem um papel fundamental para os produtores de flores na dinamização e estímulo à atividade produtiva conectada demanda da cidade por produtos da floricultura no qual as políticas públicas rurais por meio da EMATER, possibilitaram estratégias de apoio e estruturação das propriedades para que tenham capacidade técnica e auxílio financeiro.

Produzir produtos rurais em áreas próximas a cidades encurta as cadeias de suprimentos, o que ajuda a qualidade e o custo. A proximidade das propriedades às áreas urbanas traz economias de custo e exigem menos infraestrutura de transporte, os produtos perecíveis – flores - são mais facilmente preservados. Os produtores também são capazes de responder de forma flexível e comercializar-se às demandas dos consumidores urbanos, uma vez que elas podem ser mais próximas e mais especializadas, e estão intimamente ligadas à economia urbana. Portanto, está sendo concluído que as interações rural-urbanas têm efeito sobre a dinamização produtiva da área impactando os moradores da área de estudo.

## Referências Bibliográficas

- ABRAWAY, R. O future das regiões rurais. 2 ed. Porto Alegre, UFRG, 2009
- ATKINS, P.J. The Charmed Circle: Von Thunen and agriculture around Nineteenth Century London. *Geography*, Vol 72, nº 2 , 1987. Pág 129 – 139
- ADAMS, J.; FAUST, K.; LOVASI, G. S. Capturing context: integrating spatial and social network analyses, *Editorial in Social Networks*, v. 34 p. 1-5 January. 2012.
- AZZONI, C. R. Teoria da Localização: uma análise crítica. São Paulo. IPE/USP, 1982. 200p. Série Estudos Econômicos, 19.
- AGUIAR, D.; MARQUES, P. V. Comercialização de produtos agrícolas. São Paulo: EDUSP, 1993. 295p.
- ALMEIDA, A. M. P. Sistemas de canais de distribuição. *Caderno de Pesquisa em Administração*, São Paulo, v.1, n.8, p. 51-60, 1999.
- BRASIL, Balança Comercial Floricultura 2007 - Ibraflor Instituto Brasileiro de Floricultura, 2007
- \_\_\_\_\_, Balança Comercial de Flores – IBRA FLOR. 2012
- BARBÉ, L. Caracterização de consumidores e produtores dos produtos agroecológicos / orgânicos em campos dos Goytacazes. Dissertação de Mestrado. Tecnologias agropecuárias da Universidade Estadual do Norte Fluminense Darcy Ribeiro, Campos dos Goytacazes 77p, 2009.
- BARZEL, Y. Measurement Cost and Organization of Markets. *Journal of law and economics*, 25, April, 1982.

BARROS, G. S. A. de C. Economia da Comercialização Agrícola. Piracicaba/SP: ESALQ, LES, CEPEA, 2007.

BAVA, S. Circuitos Curtos de Produção e Consumo (2011) In: Um Campeão visto de perto, Uma análise do modelo de desenvolvimento Brasileiro. editado por Heinrich Böll Foundation. Série Democrata. p.178-186, 2011.

BICALHO, A.M. A comercialização da produção Familiar: canais da distribuição da hortifruticultura no abastecimento urbano. In: OLIVEIRA, M., COELHO, M.C. & CORRÊA, A. (orgs) O Brasil, a América latina e o mundo: espacialidades contemporâneas (II). Rio de Janeiro: Lamparina: Faperj, Anpege, 2008.

BRANDT, S.A. Comercialização Agrícola. Piracicaba: Livroceres, 1980. 195 p.

BRYANT, Christopher, FIELDING, Jeffrey A. Agricultural change and farmland rental in an urbanising environment: Waterloo Region, Southern Ontario. Cahiers de Géographie du Québec, v. 24, n. 62, p. 277-298, 1980.

BRYANT, Christopher. L' agriculture périurbaine: l' économie politique d'un espace innovateur. Cahiers Agricultures, v. 6, p. 125-130, 1997.

BONGERS, F.J . A economia das flores. Agroanalysis, Rio de Janeiro, v.15n9, 1995.

CLARK, Colin. Von Thünen's Isolated State. In: BLAUG, Mark. Pioneers in economics - Johann von Thünen (1783-1850), Augustin Cournot (1801-1877), Jules Dupuit (1804-1866). Aldershot: Edward Elgar, 1985 . 489 p.

CLEMENTE, A. HIGACHI, H. Y. Economia e desenvolvimento regional. São Paulo: Atlas, 2000. 260p.

CHRISTALLER, Walter. Central places in Southern Germany. Prentice-Hall/ Englewood Cliffs, 1966. 230p.

CHAFFOTTE, L.; CHIFFOLEAU, Y. Circuits courts et vente directe: définition, typologie et évaluation. Cahiers de l'Observatoire CROC, Montpellier, n. 1 et 2, p. 1-8, fév.-mar., 2007

DAROLT, M. R. As principais correntes da comercialização e suas particularidades. Disponível em: Acessado em 20/07/2018 . S/D.

Durand, G. (2003), The French experiences with Territorial Farming Contracts, in: Huylenbroeck, G. van, Durand, G. (eds) (2003) Multifunctional Agriculture. A New Paradigm for European Agriculture and Rural Development. Perspectives on rural policy and planning, Ashgate, Aldershot, pp. 129-142.

Fujita, M., & Krugman, P. (1995). When is the economy monocentric?: von Thunen and Chamberlin unified. *Regional Science and Urban Economics*, 25, 505–528.

GREGOR, H. F. *Geography of Agriculture: Themes in Research*, Englewood Cliffs: Prentice- Hall, 1970

HARVEY, D. *Condição Pós-Moderna : uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural* . 13 ed. São Paulo: Loyola, 2004.

JUNQUEIRA, .H;PEETZ, M.Os pólo de produção de Ornamentais e exportação *Revista Brasileira de Horticultura e plantas ornamentais*, Campinas, v.18n/2, p.5-47, 20

Fontes, Francisco and Palmer, Charles (2018) 'Land sparing' in a von Thünen framework: theory and evidence from Brazil , *Land Economics*.

HALL, P. *Von Thünen's Isolated State*, Oxford: Pergamon, 1966

HARVEY.D. W , Theoretical Concepts and the analysis of agricultural land-use patterns in geography In: Annals of the Association of American Geographers, ,1966. Pág. 361-374.

IBGE, Censo Agropecuário 2006

STEELE, H. L.; FILHO, F. M. V. & WELSH, R. S. Comercialização agrícola. 1ª Ed. São Paulo: 1971.

SILVEIRA, R. B. de A. A qualidade das flores em diferentes partes do país. ESALQ/USP - São Paulo, 1993.

TEIXEIRA, V. L. Pluriatividade e agricultura familiar na região serrana do estado do Rio de Janeiro. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal Rural do Estado do Rio de Janeiro – Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade - CPDA. Rio de Janeiro. 1998.

Lowe, P., J. Murdoch, T. Marsden, R. Munton and T. Flynn. 1993. “Regulating the New Rural Spaces: The Uneven Development of Land”. Journal of Rural Studies, 9: 205-222.

MATTINGLY, Paul F. Intensity of agricultural land use near cities: a case study. Geography, Durham University, 2005

MACHADO, FELIPE. Agricultura e reestruturação espacial na interface rural-urbana: o exemplo do município de Cachoeiras de Macacu (RJ). Dissertação (mestrado) – UFRJ, IGEO, PPGG, 2013.

MAMAOT, 2013. Estratégia para a Valorização da Produção Agrícola Local. Relatório Final do Grupo de Trabalho GEVPAL. Ministério da Agricultura, Mar, Ambiente e Ordenamento do Território, Lisboa, 2013.

MESQUITA, O. ~~linda~~ V. ~~iana~~. O modelo de Von Thunen: uma discussão. Dissertação (Mestrado em Geografia). Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1978.

MONASTÉRIO, L.; CAVALCANTE, L.R. Economia regional e urbana: fundamento do pensamento econômico regional. Brasília: Ipea, 2011

McCann, P. Modern Urban and Regional Economics. Oxford , 2013 . P. 112

MURDOCH, J., 2006. Worlds of food. Place, power and provenance in the food chain. Oxford: Oxford University Press, 2006.

NEVES, M. F.; ALVES PINTO, M. J. Mapeamento e Quantificação da Cadeia de Flores e Plantas Ornamentais do Brasil. INSTITUTO BRASILEIRO DE FLORICULTURA - IBRAFLOR, 2015.

O'KELLY, M.E., D. BRYAN, D. SKORIN-KAPOV, J. SKORIN-KAPOV. 1996. Hub Network Design with Single and Multiple Allocation: A Computational Study, Location Science 4 125-138.

PARR, J. Exploring the urban system of Von Thunen's Isolate state. Wiley Online Libraty, 2015.

PEET, J. R. (1969). Agriculture in the Nineteenth Century : A von Thünen Interpretation. Economic Geography, 45(4), 283–301.

Phillips, M. (2014) Baroque rurality in an English village. Journal of Rural Studies 33 pp. 56–70

PIZA, C.T.; R.W. WELSH, 1968. Introdução à Análise da Comercialização. Série Apostila. n.º 10. Departamento de Economia - ESALQ/USP, Piracicaba-SP.

POLÈSE, M. Economia Urbana e Regional: lógica espacial das transformações econômicas. Coimbra: APDR, 1998.

Randolph, R., Araújo, A.P.S. de. Urbanização e turismo na área perimetropolitana do Rio de Janeiro. A influência de projetos imobiliários em Cabo Frio – RJ. In: Mendonça, J.G., Costa, H.S.M. (Orgs.) Estado e capital imobiliário: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro. Belo Horizonte: c/Arte, 2011, pp. 208 – 221

REIS, A. J. dos; Sette, R. de S. (1992) Comercialização agrícola e marketing rural. Informações Econômicas, São Paulo, 36 (3) p.33-62.

RICHARDSON, H. W. Economia Regional : teoria da localização, estrutura urbana e crescimento regional. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

STEELE, H. L.; FILHO, F. M. V. & WELSH, R. S. Comercialização agrícola. 1ª Ed. São Paulo: 1971.

Scarabelot e Schneider . As cadeias agroalimentares curtas e desenvolvimento local, 2012. Revista Faz Ciência. V. 14, n19.

TERLUIN, I. J. Differences in economic development in rural regions of advanced countries: an overview and critical analysis of theories. Journal of Rural Studies, Oxford, v. 19, p. 327-344, 2003

VALENÇA, T. Circuito Carioca de Feiras Orgânicas, um olhar geográfico sobre a expansão da comercialização de alimentos orgânicos na cidade do Rio de Janeiro. Dissertação (mestrado) – UFRJ, IGEO, PPGG, 2016.

WAIBEL, Leo. A teoria de Von Thünen sobre a influência da distância do mercado relativamente a utilização da terra. Revista Brasileira de Geografia, v.10, n.1, 1948a. p.3-40.

WILSON, Geoff A. From productivism to post-productivism... and back again? Exploring the (un)changed natural and mental landscapes of European agriculture. Transactions of the Institute of British Geographers. New Series, v. 26, n. 1, p. 77- 102, 2001.

Wilkinson, J. Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar. Porto Alegre: Editora da UFRGS: Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, 2008

WOODS, Michael. Engaging the global countryside: globalization, hibridity and the reconstruction of rural place. Progress in Human Geography, Londres: Sage Publications, v. 31, n. 4, p. 485-507, 2007.

WOODS, Michael. Rural Geography: Blurring boundaries and making connections. Progress in Human Geography, Londres: Sage Publications, v. 33, n. 6, p. 849-858, 2009.

WOODS, Michael. Rural Geography: processes, responses and experiences in rural restructuring. London: Sage, 2005

ANEXO I

**QUESTIONÁRIO DE PRODUTOR e PROPRIEDADE RURAL**

Sítio/Faz \_\_\_\_\_ Local \_\_\_\_\_ Mu  
n \_\_\_\_\_

Nome \_\_\_\_\_ -

Título da terra – ( ) não, ( ) sim – data \_\_\_\_\_ Compra ou herança?

Proprietários anteriores (datas/destino)

Área total \_\_\_\_\_ ha -

**parte explorada em:** lavoura \_\_\_\_\_ pasto \_\_\_\_\_ descanso \_\_\_\_\_ capoeira  
\_\_\_\_\_ mata

Atividade da Terra: ( ) pasto, ( ) lavoura, ( ) mata

- atuais

30 – 25anos atrás/ Por quê mudou ?

- atividades iniciais na terra:

No passado, qual era o foco de mercado?

Houve mudanças da área total? ( ) aumento , ( ) perda, \_\_\_\_\_ha.

Causas \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Trabalhadores**

• **Familiares** nº \_\_\_\_\_ **função**

• **Temporários** nº \_\_\_\_\_ pagamento - R\$ \_\_\_\_\_/dia/mês - função/época

pequeno produtor vizinho / fora (de onde?)

• **Permanentes** nº \_\_\_\_\_ pagamento - R\$ \_\_\_\_\_/dia/mês - função/época

Carteira assinada? \_\_\_\_\_ Moram na propriedade \_\_\_\_\_ Casa é dele ou do  
proprietário \_\_\_\_\_

Tem área de plantio próprio? \_\_\_\_\_ ha, cultivos \_\_\_\_\_ animais

Composição Familiar:



A comercialização é feita de forma direta ( o produtor vende diretamente) ou por meio de atravessador? Quais as vantagens e desvantagens?

Épocas do ano em que há maior venda? Muda a produção?

O que motivou a produção de flores ?

Quais os custos diretos e indiretos da produção e comercialização de flores?

Extensão – EMATER, \_\_\_\_\_  
Assistência técnica (frequência / objetivo)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
**Como era assistência técnica e social no passado?**

\_\_\_\_\_  
Crédito  
**Como financia plantio ? Crédito bancário, empréstimo particular ( datas / finalidade)**

\_\_\_\_\_  
**Financiamento PRONAF (valor / objetivo / termos e tempo carência)**

Associação de Produtores

Nome \_\_\_\_\_  
**Tempo de participação em associação/projeto/coop \_\_\_\_\_ anos**  
Participação (em assembléias, direção)

**Por que entrou na associação/coop?**

---

---

**Objetivos da  
assoc/coop**

---

Vantagens / desvantagens para você

---

---

**Apoio Institucional à Associação**

- Apoio da Prefeitura, Governo do Estado, EMATER (forma e desde quando)

---

---

- Apoio de Instituições que não são do Governo - Igreja, Univ., ONGs  
(forma e desde quando)

---

---

**Propriedade na localidade**

Hoje, quais as mudanças percebidas na localidade da propriedade?

---

---

---

Qual o futuro da agricultura aqui?

---

---

Quais as alternativas/oportunidades? O que planeja?

---

---

---

Qual é o futuro da agricultura em Nova Friburgo?

---

---

---

---