

GUIA

COMERCIALIZAÇÃO DE MUDAS

Hancornia speciosa Gomes



2025

Autores

Isadora dos Santos Pereira
Luanda Rocha Leite Baptista
Ana Paula Schervinski Villwock
Laura Jane Gomes
Crislaine Costa Calazans
Natali Aparecida Santana
André César Pinheiro



Criação Editora

CONSELHO EDITORIAL

Christina Bielinski Ramalho | Fábio Alves dos Santos | Ítalo de Melo Ramalho
Jorge Carvalho do Nascimento | José Afonso do Nascimento | José Eduardo Franco | José Rodorval Ramalho
Justino Alves Lima | Luiz Eduardo Oliveira | Martin Hadsell do Nascimento | Rita de Cácia Santos Souza
Maria Inês Oliveira Araújo | Maria José Nascimento Soares

P436g

Pereira, Isadora dos Santos et al.

Guia - Comercialização de mudas: *Hancornia speciosa*
Gomes/ Isadora dos Santos Pereira, Luanda Rocha Leite
Baptista, Ana Paula Schervinski Villwock, Laura Jane Gomes,
Crislaine Costa Calazans, Natali Aparecida Santana e André
César Pinheiro. – 1. ed. – Aracaju, SE : Criação Editora, 2025.

20 p.

ISBN 978-85-8413-631-5

1. Comercialização. 2. Mudas. 3. ODS. 4. Restinga. 5. UFS.
I. Título. II. Assunto. III. Autores.

CDD 630
CDU 631.331

FICHA CATALOGRÁFICA | Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Ficha catalográfica elaborada pelo bibliotecário Pedro Anizio Gomes – CRB-8 8846

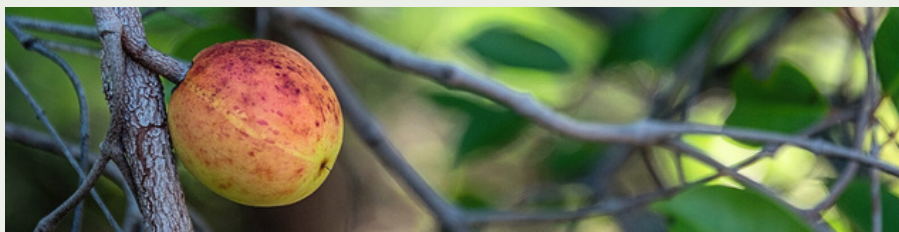
Apresentação

Este guia é um dos resultados do projeto de extensão intitulado **“Fortalecimento das ações junto às mulheres da Associação das Mangabeiras de Barra dos Coqueiros (Sergipe)”**, desenvolvido com o apoio da PROEX/UFS no ano de 2024 em parceria com o **Projeto Mangabatinga** (EDITAL FAPITEC/SE/FUNTEC N° 15/2023).

O material foi elaborado por docentes e discentes da Universidade Federal de Sergipe, vinculados ao Centro de Ciências Agrárias (CCAA), abrangendo os cursos de Engenharia Agrônômica e Engenharia Florestal do Campus de São Cristóvão.

Este material tem como objetivo apoiar e impulsionar as catadoras e os catadores de mangaba na comercialização de mudas e sementes nativas da região, oferecendo orientações sobre todas as etapas do processo, desde o mapeamento de mercados locais até a entrega do produto final.

Além disso, este material promove o alinhamento das atividades de comercialização e produção de mudas com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS).



Sumário

Mapeamento dos mercados.....	01
Como vender suas mudas.....	04
Custos de produção e venda.....	06
Padrão de qualidade das mudas e sementes.....	08
Como elaborar um contrato de compra e venda.....	09
Importância de definir um responsável pelas vendas.....	12
Estratégias para promoção e divulgação do produto.....	13
Legislação vigente.....	14
Material consultado.....	15



Mangabas



Flor de mangabeira

Mapeamento dos mercados

O mercado é o lugar onde produtores e consumidores trocam produtos, sendo influenciado pela oferta e demanda. Por isso, conhecer esse ambiente é fundamental para aproveitar as oportunidades e reduzir os riscos de prejuízos.

Feiras e mercados populares



- **Capitais do Nordeste do Brasil**
 - Circuito Nordestino de Feiras da Agricultura Familiar
- **Pernambuco**
 - Feira de Caruaru
 - Feira de Petrolina
- **Paraíba**
 - Feira de Campina Grande
- **Sergipe**
 - Feira da Gambiarra
 - Mercado Municipal Antônio Franco
- **São Paulo**
 - Feira das flores de Holambra

Cidades com demanda para reflorestamento



- **Bahia**
 - Região Metropolitana
 - Juazeiro
- **Sergipe**
 - Barra dos Coqueiros
 - Aracaju
- **Ceará**
 - Sobral
 - Fortaleza

Projetos e iniciativas regionais



O **Projeto Centro Vida Nordeste** promove iniciativas voltadas à produção e comercialização de mudas como parte de uma estratégia de desenvolvimento sustentável, recuperação e recomposição florestal na região Nordeste do Brasil.



Para mais informações:

Instagram: @centrovidanordeste

Telefone: (83) 3353-2748

Site: cvida.org.br

Endereço: Fazenda Pio IX Rural, Prata - PB, CEP 58550-000

O **SergipeTec** desenvolve projetos voltados para a produção e distribuição de mudas, com ênfase em espécies nativas. A biofábrica do SergipeTec é responsável pela produção de mudas para reflorestamento e recuperação de matas ciliares, além de apoiar iniciativas de arborização e projetos ambientais.



Para mais informações:

E-mail: contato@sergipetec.org.br

Telefones: (79) 3257-2232 e (79) 3512-2480.

Endereço: Av. José Conrado de Araújo, nº 731, Bairro Rosa Elze, São Cristóvão - SE, CEP 49107-232

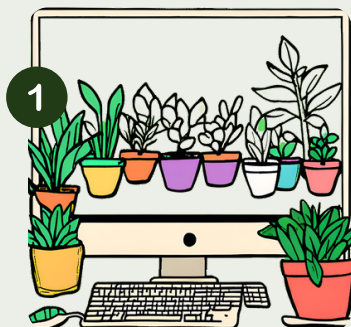


Mangabas

Como vender suas mudas

Venda direta

Conexão direta entre produtor(a) e consumidor(a) final.



LOJAS VIRTUAIS

- Amazon Brasil
- Shopee
- Mercado Livre



FEIRAS E MERCADOS LOCAIS

- **Sergipe**
 - Mercado Municipal Antônio Franco
 - Passarela das Flores
 - Feira de Itabaiana
 - Feira da Gambiarra
 - Mercado Thales Ferraz



PORTA A PORTA

Entrega personalizada direto ao consumidor.

Venda indireta

O produtor não vende diretamente ao consumidor final, mas sim, através de intermediários como atacado, distribuidores ou associações, que conectam o produto ao cliente final.



JARDINAGEM

Procure por lojas que tenham interesse em mudas nativas e apresente sua produção.



COOPERATIVAS E ASSOCIAÇÕES

Podem ampliar suas vendas de mudas ao buscar parcerias com empresas ambientais e lojas de jardinagem, fortalecendo o mercado local.



Ampliam o acesso a mercados, fortalecem a divulgação e facilitam o acesso a recursos. Essas colaborações impulsionam a comercialização de mudas nativas, agregando maior visibilidade e credibilidade ao negócio.

PROJETOS SOCIOAMBIENTAIS, EMPRESAS DO SETOR AMBIENTAL, PREFEITURAS, DISTRIBUIDORES E REVENDEDORES

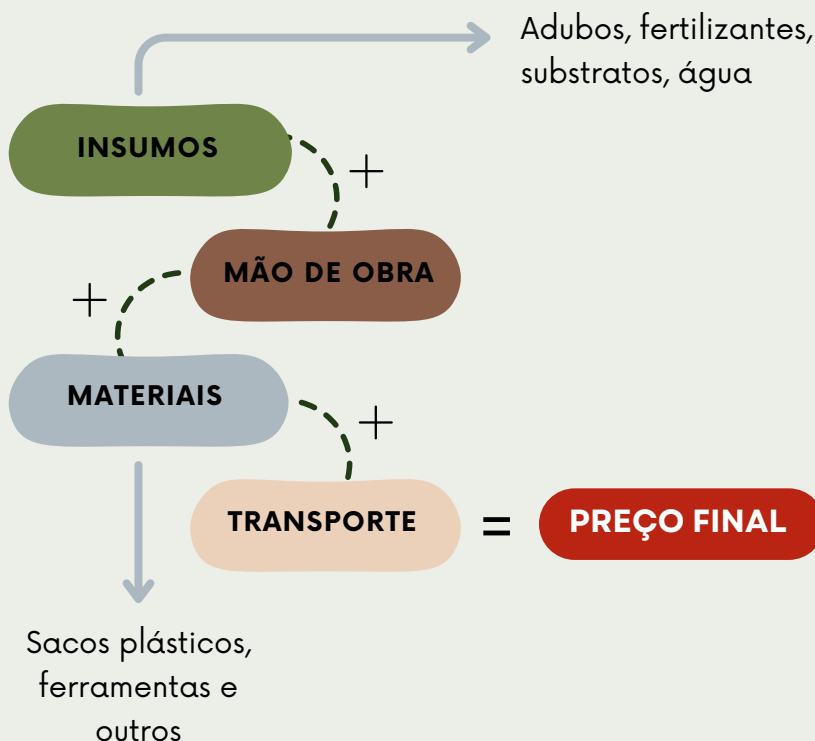
Custos de produção e venda

É necessário avaliar se o canal escolhido é viável em termos de transporte, armazenamento e logística, considerando aspectos como distância, acessibilidade das rotas e condições das estradas.

Como determinar o preço da muda?



Some todos os custos de produção:



Como determinar o custo do transporte?



O custo do transporte deve estar embutido no preço final das mudas ou sementes, podendo variar com o volume transportado, o tipo de veículo utilizado e a necessidade de acondicionamento especial para preservar a qualidade das mudas.

É fundamental definir desde o início as responsabilidades e a transparência tanto do consumidor quanto do produtor sobre o valor do transporte.

Custo do transporte incluído no preço de venda

O vendedor fica responsável pelo transporte, mas o preço das mudas será ajustado para pagar o custo.

Desconto progressivo para maiores compras

Cliente receberá desconto no preço da muda baseado na quantidade comprada, e o custo do transporte será reajustado conforme o volume.

Comprador é responsável pelo transporte

O cliente pagará o valor das mudas e do transporte. Para compensar, o produtor pode oferecer um desconto no preço final.

Padrão de qualidade das mudas

Observe os aspectos morfológicos (aparência) da planta

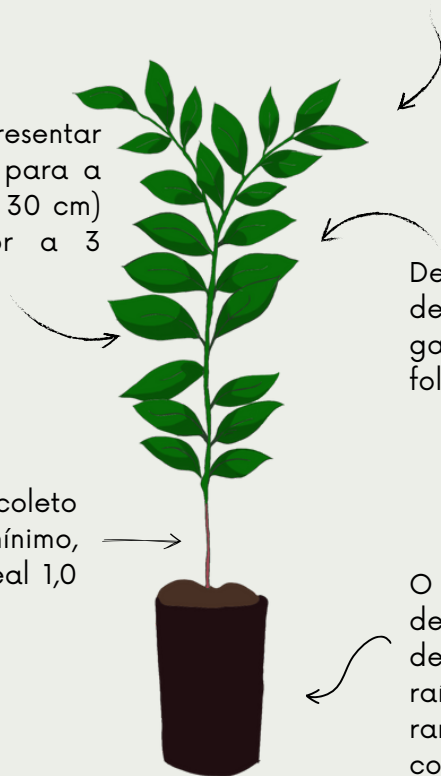
As folhas devem ser saudáveis, sem sinais de pragas ou doenças, e apresentar coloração verde-escura.

A muda deve apresentar altura adequada para a espécie (de 20 a 30 cm) e idade superior a 3 meses.

Deve estar livre de deformações, como galhos secos ou folhas amareladas.

O diâmetro do coleto deve ser de, no mínimo, 0,5 cm, sendo ideal 1,0 cm.

O sistema radicular deve ser bem desenvolvido, com raízes fortes, ramificadas e de coloração branca.



Contrato de compra e venda

Por que elaborar um contrato?

Um contrato de compra e venda garante segurança para as duas partes, definindo o preço, quantidade, prazo e pagamento, evitando problemas. Além disso, assegura conformidade com as leis e fortalece a confiança, tornando o negócio mais organizado e profissional.

Como elaborar um contrato?



01

Identificação das partes

- Nome completo, CPF ou CNPJ, endereço e contatos do **vendedor** (fornecedor das mudas e/ou sementes) e do **comprador**.

02

Objetivo do contrato

- Descrição das mudas e sementes a serem comercializadas, incluindo quantidade, espécie, variedade e qualidade.

03

Preço e condições de pagamento

- Especificar o valor total da venda e o valor unitário (se aplicável).
- Descrever a forma de pagamento, incluindo prazos e parcelas, se for o caso.
- Incluir informações sobre multas em caso de atraso no pagamento.

04

Condições de entrega

- Local de entrega (se será feito pelo vendedor ou retirado pelo comprador).
- Data prevista para entrega das mudas / sementes.
- Condições de transporte e responsabilidade sobre o frete.

05

Rescisão do contrato

- Condições para a rescisão do contrato, detalhando multas ou penalidades em caso de descumprimento por alguma das partes.



06

Garantias e responsabilidades

- Garantia sobre a qualidade das mudas e sementes, incluindo possíveis trocas no caso de falhas de germinação ou contaminação.
- Deixar definido quem é responsável por problemas pós-entrega, como pragas ou doenças que possam surgir.

07

Assinaturas

- Assinatura das duas partes e a data de assinatura.

08

Disposições gerais

- Outras condições específicas que podem incluir, por exemplo, orientações sobre armazenamento e plantio das mudas ou sementes.
- Declaração de que as duas partes estão de acordo com os termos e que entendem seus direitos e deveres.



Responsável pelas vendas

Por que é importante definir uma pessoa?



**Facilita o contato
com o cliente**

Quando só uma pessoa cuida das vendas, os clientes sabem com quem falar.



**Organiza as vendas e
os pedidos**

Um responsável sabe todos os pedidos e organiza o que já foi vendido.



Evita confusões e erros

Se mais de uma pessoa cuida das vendas, podem surgir erros. Um responsável evita confusões.

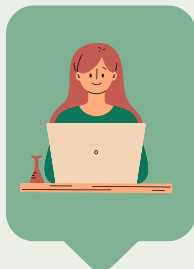


**Ajuda no planejamento
das vendas**

Quando só uma pessoa cuida das vendas, os clientes sabem com quem falar.

Promoção e divulgação do produto

Estratégias que podem ser adotadas



Digital

Divulgue fotos e vídeos das mudas e seus usos no Instagram, TikTok e WhatsApp, e use anúncios online para ampliar o alcance.

Local

Distribua panfletos e cartazes em locais movimentados, como mercados e eventos, para promover os benefícios das mudas e sementes.

Sites

Ter um site simples e informativo facilita consultas, aumenta a credibilidade e oferece um canal direto de contato com os clientes.

Feiras e eventos

Participe de eventos locais para expor os produtos e falar diretamente com potenciais compradores.

Legislação existente

Produção e comercialização de sementes e mudas

A **Lei nº 10.711/2003** criou o Sistema Nacional de Sementes e Mudas (SNSM), que garante a qualidade e o controle da produção e comércio de sementes e mudas no Brasil. Para atuar nessa área, é **obrigatório o registro no RENASEM**, mantido pelo Ministério da Agricultura.

Comercializar sementes ou produzir e vender mudas?

Quem comercializa sementes e mudas deve seguir normas técnicas e legais. Transportar sementes entre estados pode ser arriscado, pois é controlado por órgãos ambientais e, se feito sem autorização, pode gerar multas e apreensões.

Por isso, é **mais seguro e vantajoso produzir e vender mudas**, que apresentam menos exigências legais, maior facilidade em atender as normas legais e maior aproveitamento das sementes, além de facilitarem o plantio para quem compra.



Material consultado

FROTA, Renata Locarno et al. Análise da dinâmica da ocupação territorial em Fortaleza-CE, Brasil: o desafio do município em promover funções ambientais e econômicas. 2021.

GESTEIRA, Luiz André Maia Guimarães. Expansão/especulação imobiliária e expropriação tributária: o caso do município de Barra dos Coqueiros/SE. 2023. INFONET. Explosão imobiliária chega até a Barra dos Coqueiros. Disponível em: <https://infonet.com.br/noticias/economia/explosao-imobiliaria-chega-ate-a-barra-dos-coqueiros/>. Acesso em: 12 dez. 2024.

MAPA DE CONFLITOS AMBIENTAIS DA ENSP/Fiocruz. A resistência do Rio Coco e da comunidade ambientalista à destruição da principal região de mangue de Fortaleza. Disponível em: <https://mapadeconflitos.ensp.fiocruz.br/conflito/ce-a-resistencia-do-rio-coco-e-da-comunidade-ambientalista-a-destruicao-da-principal-regiao-de-mangue-de-fortaleza/>. Acesso em: 12 dez. 2024.

OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES. Impactos na Região Metropolitana de Aracaju: o crescimento urbano dos últimos anos na Barra dos Coqueiros. Disponível em: <https://www.observatoriodasmetropoles.net.br/impactos-na-regiao-metropolitana-de-aracaju-o-crescimento-urbano-dos-ultimos-anos-na-barra-dos-coqueiros/>. Acesso em: 12 dez. 2024.

PRETO NO BRANCO. Em Juazeiro, MP-BA lança projeto para combater desmatamento e responsabilizar degradadores ambientais. Disponível em: <https://pretonobranco.org/2024/10/25/em-juazeiro-mp-ba-lanca-projeto-para-combater-desmatamento-e-responsabilizar-degradadores-ambientais/>. Acesso em: 12 dez. 2024.

SEBRAE. Comercialização: o que são e quais são os canais de vendas. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/comercializacao-o-que-sao-e-quais-sao-os-canais-de-vendas,e527dc122895810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 12 dez. 2024.

SEBRAE. Definição estratégica de canais de comercialização. Disponível em: <https://respostas.sebrae.com.br/definicao-estrategica-de-canais-de-comercializacao/>. Acesso em: 12 dez. 2024.

TELES, Glauciana Alves; SOBRINHO, José Falcão; CLAUDINO-SALES, Vanda. IV FÓRUM BRASILEIRO DO SEMIÁRIDO.

REALIZAÇÃO



UNIVERSIDADE
FEDERAL DE
SERGIPE



APOIO



FAPITEC|SE

FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA E À INOVAÇÃO
TECNOLOGICA DO ESTADO DE SERGIPE

Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS)

5 IGUALDADE
DE GÊNERO



8 TRABALHO DECENTE
E CRESCIMENTO
ECONÔMICO



10 REDUÇÃO DAS
DESIGUALDADES



17 PARCERIAS E MEIOS
DE IMPLEMENTAÇÃO



2025