Cristiano Fogaça na vitrine de rosas do Sítio Bela Vista, em Andradas (MG)

Jardim de oportunidades

Produtores de flores driblam o conturbado momento econômico do país para crescer entre novos consumidores

Texto **Viviane Taguchi** * Fotos **Valdemir Cunha**, de Andradas (MG) e Holambra (SP)

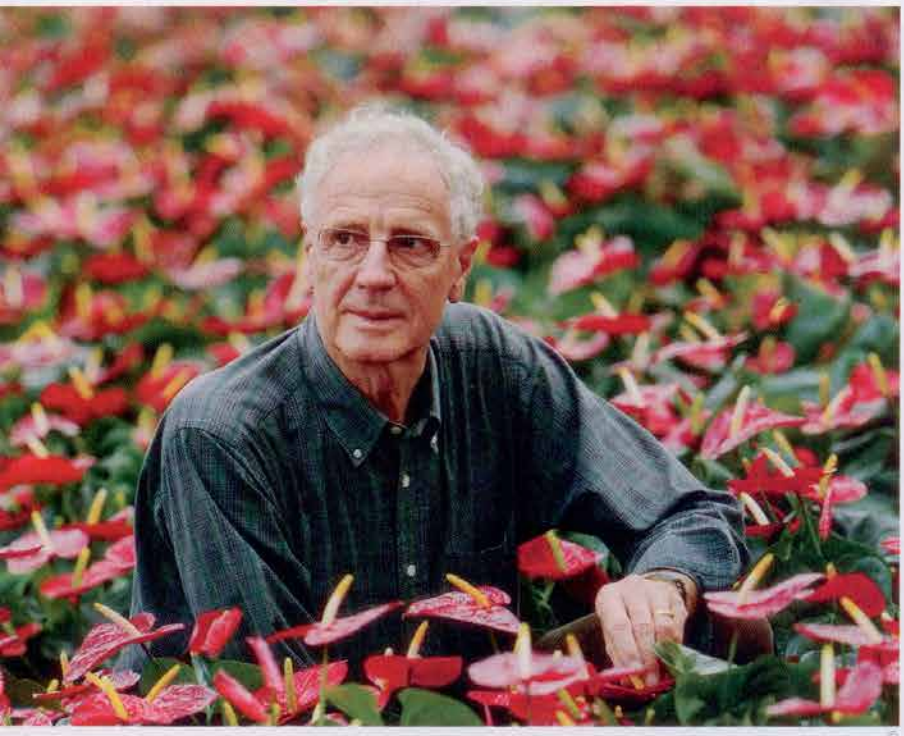
Em Andradas, cidade que fica bem na divisa dos Estados de São Paulo e Minas Gerais, o administrador de empresas Cristiano Fogaça, de 30 anos, não para um minuto. Acorda bem cedo e já vai para o computador vender seus produtos antecipadamente. Depois, corre para dar conta das encomendas, ouvir seus funcionários, ligar para os parceiros e despachar as cargas. Tudo isso porque o mês de abril foi ótimo para os seus negócios, a produção de rosas. "Abril bombou", diz ele. Fogaça é proprietário do Sítio Bela Vista, onde se produzem quase 11 milhões de hastes de rosas de 250 variedades diferentes por ano, em 7,8 hectares de estufas instaladas. E todo dia ele aparece com uma novidade. "Fechamos um contrato para fornecer rosas para uma grande rede varejista, com distribuição em todo o país", comemora o produtor. "E estamos trabalhando na importação de algumas variedades de ranúnculos e anêmonas, que são flores de inverno."

Assim como Fogaça, seu vizinho e amigo de infância Anderson Esperança, de 29 anos, tem quase a mesma rotina. No Vale das Flores, fazenda que possui 5,8 hectares de estufas para cultivo de flores, ele corre com a produção das alstromélias, flores de origem andina que foram aperfeiçoadas na Holanda para comercialização e hoje ocupam a segunda posição no ranking das mais vendidas no país, atrás, claro, das rosas, que ele também produz no Vale das Flores. "É um mercado em constante crescimento e mudança, por isso precisamos estar antenados a tudo e usar a criatividade para não perder oportunidades preciosas", diz o jovem empreendedor. "O produtor tem de ter jogo de cintura para ser competitivo nesse mercado."

O entusiasmo dos dois amigos e empreendedores se deve a um fato único: o setor de flores no Brasil está indo muito bem. Faz pelo menos dez anos que a produção e a valorização dos produtos da floricultura crescem. Dados do Instituto Brasileiro de Flores (Ibraflor) apontam que, em volume de produção, o aumento anual tem sido entre 5% e 8% e, em valor, de 4% a 7%. Kees Schoenmaker, presidente do Ibraflor, credita esse fato ao enriquecimento da classe média e à mudança de hábitos de consumo. "A classe média brasileira se empoderou e passou a comprar flores como agrado pessoal", diz ele, que estima que mesmo neste ano, quando o país atravessa um momento delicado na economia, o setor crescerá entre 8% e 10% em relação a 2014, período em que movimentou R$ 5,7 bilhões. "Talvez até um pouco mais que isso."

Segundo Schoenmaker, dificuldades econômicas generalizadas para o país sempre representaram oportunidades para quem produz flores. "É um fato histórico. Com as crises econômicas, as pessoas ficam mais em casa e por

COM A CRISE, AS PESSOAS FICAM MAIS EM CASA E COMPRAM FLORES PARA DECORAR O AMBIENTE



Kees Schoenmaker, do Ibraflor, estima crescimento entre 8% e 10%

isso querem deixar o lar mais bonito", afirma o executivo. "As famílias deixam de jantar fora, de viajar, porque esses gastos pesam bastante no bolso, mas compram flores para deixar o ambiente mais agradável, e não pesa tanto no orçamento." Ele lembra que esse fenômeno aconteceu em todas as crises pelas quais o país passou. "Faz 20, 30 anos que isso sempre acontece."

O produtor Paulo Selbach, gaúcho responsável por implantar o polo produtor de flores na Serra da Ibiapaba, no Ceará, em 1999, explica que, todos os anos, é a partir do final do primeiro trimestre que o consumo de flores aumenta no Brasil e quando os produtores podem começar a estimar vendas. "Em janeiro, o brasileiro tem muitas contas a pagar. Tem IPVA, IPTU, o material escolar. Em fevereiro, tem Carnaval, mas, em março, tem o Dia Internacional das Mulheres, que é muito bom para o setor. Naturalmente, o mês de abril é o que sinaliza um alívio das contas", diz ele. "A proximidade do Dia das Mães também torna o mercado muito receptivo para as flores." O calendário citado por Selbach explica a correria dos produtores de Andradas. "O consumo de flores é cultural, e os brasileiros associam muito a compra de flores com datas especiais, mas, aos poucos, isso está mudando", afirma Fogaça.

Lá vem a noiva

O comércio de flores no Brasil ainda é dominado pelo setor de decoração, que abocanha cerca de 60% do mercado. Números do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) apontam que, em 2014, 1,052 milhão de casamentos aconteceram no Brasil. "Quando você planeja uma festa de casamento, mesmo com o orçamento apertado, a noiva não abre mão da decoração", lembra Cristiano Fogaça. "E, nesse nicho de mercado, ainda temos as formaturas, que aumentaram muito nos últimos anos, graças ao boom das universidades", lembra Esperança. Para esse segmento, eles dizem que a grande demanda do momento é pela rosa branca. "A branca representa 35% da demanda para decoração, pois é uma cor neutra, que combina com todas as outras cores e enche o ambiente", lembra Esperança. "Há pelo menos seis anos, a tendência é essa."

O mercado funerário, que demanda os crisântemos, é o segundo comprador de flores do ranking, com 15% das vendas, e o varejo só vem em seguida. "O varejo é fortemente influenciado pelas datas especiais: Dia Internacional das Mulheres, Dia das Mães, Namorados, da Secretária, Finados e Natal. Isso provoca uma sazonalidade muito grande no mercado", lembra Fogaça. Ele lembra que, no ano passado, o Dia Internacional das Mulheres caiu em um domingo e o Dia dos Namorados coincidiu com o dia da abertura da Copa do Mundo. "Foi muito ruim para todos os produtores de flores no Brasil."

Cores vibrantes

Historicamente, nesses dias especiais, os consumidores do varejo optavam por rosas vermelhas, mas elas chegam a custar 50% mais que as outras, porque seu custo de produção é mais elevado (as variedades vermelhas são mais sensíveis às pragas, e as variações de tons de vermelho influenciam o mercado). "Então, a demanda pelas amarelas e cor-de-rosa está aumentando", diz Fogaça. "Mesmo no varejo, o consumidor brasileiro ainda é um pouco

A demanda por rosas amarelas e cor-de-rosa está aumentando

conservador, ele gosta de cores vibrantes e fortes, enquanto na Europa o consumidor demanda tons claros e mesclados e não associa o consumo às datas especiais." O produtor também acredita que isso pode começar a mudar por aqui, já que o contrato que fechou com a rede varejista é para o fornecimento de rosas mescladas.

Para o Dia das Mães deste ano, que será comemorado em 10 de maio, Fogaça e Esperança estimam que haja um acréscimo de 12% a 15% nas vendas em relação ao ano passado e um aumento de 5% no preço. Paulo Selbach lembra que o consumidor que já "aprendeu" a comprar flores não o deixa de fazer. "Mesmo neste momento delicado da economia, o consumidor que já adquiriu o hábito tem o desejo de continuar comprando."

Segundo o Ibraflor, durante todo o ano passado, o brasileiro consumiu R$ 26 *per capita* ao ano em flores. "Na Europa, esse valor pode até triplicar", lembra Schoenmaker, do Ibraflor. "Mas o consumo no varejo está aumentando bastante. Hoje, por exemplo, você pode comprar flores que têm uma durabilidade muito maior em qualquer supermercado, e isso abranda a sazonalidade das datas especiais."

Aposta em tecnologia

A estratégia que vem sendo utilizada pelos produtores de Andradas, que comercializam a maior parte de sua produção na Cooperativa de Floricultores (Cooperflora) de Holambra (SP), é travar as vendas antecipadas pela internet. "Às 7 horas da manhã, ofertamos virtualmente, de acordo com aquilo que foi colhido no dia, e fechamos as vendas de forma antecipada. Assim, evitamos desperdícios", explica Fogaça. Há um mês, Esperança, que também vende antecipadamente pela web, aderiu a um aplicativo no

Você sabe como prolongar a vida de suas rosas?

As rosas são sensíveis e, por isso, alguns cuidados especiais são fundamentais para prolongar a vida da flor

MATERIAL

Use sempre a tesoura de poda ou faca sem serra. As tesouras comuns e facas serrilhadas machucam a planta durante o corte da haste, expondo a flor às bactérias.

O corte na haste deve ser de 3 cm e de forma diagonal.

O vaso escolhido para colocar as flores deve ser lavado com água e detergente antes de ser usado. É indicado colocar as rosas nos de vidro, transparentes, pois eles permitem ver quando a água fica turva e precisa ser trocada. Após o uso, os vasos devem ser novamente lavados com água e detergente.

CUIDADOS COM A ÁGUA

A água é um excelente local para o desenvolvimento de bactérias. Para evitar que elas se proliferem muito rápido, a dica é utilizar um conservante. O produto tem um alimento para as flores.

A sujeira pode "entupir" o caule da rosa e comprometer a absorção. Não deixe as folhas das hastes em contato com a água. Elas também favorecem a proliferação das bactérias. Tire as folhas.

As rosas preferem a água gelada, mas não é preciso colocar gelo no vaso. Não fará diferença.

CONSERVANTES

Nas floriculturas ou casas especializadas, é possível comprar conservantes próprios e prontos para ser usados. Estes já vêm com alimentos para as flores. Nesse caso, é só seguir as instruções da embalagem para misturar e usar.

Em casa, também é possível fazer conservantes. Em 1 litro de água, misture 1 colher de chá de água sanitária e meia colher de chá de açúcar. Se preferir, no lugar da água sanitária, coloque vinagre branco. O açúcar fornecerá energia para a planta, mas lembre-se de colocar sempre na medida.

AMBIENTE

Escolher o lugar onde o vaso será colocado também é muito importante: nunca deixe as flores próximas às frutas, pois elas soltam um gás chamado etileno, que é prejudicial às rosas. Ele deixa as pétalas amareladas e envelhece a flor.

Vento e sol também são inimigos. Não molhe as flores, pois isso pode gerar mofo nas pétalas.

A temperatura do ambiente é fundamental. As rosas duram mais quando expostas a temperaturas baixas, entre 10 °C e 20 °C. O calor acelera o fim das flores no vaso.

A FALTA DE CHUVAS PROMOVEU ALTÍSSIMOS INVESTIMENTOS EM SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO

Anderson Esperança entre as rosas brancas, preferidas do setor de decoração; à direita, as alstromélias

celular. "A tecnologia nos permite otimizar a colheita e atender à demanda com mais qualidade", afirma.

Tanto no Vale das Flores como no Sítio Bela Vista, a colheita começa cedo, por volta de 6 horas. No verão, não há descanso em nenhum dia da semana, mas, no inverno, as baixas temperaturas da região permitem folgar aos domingos. Por dia, são colhidas cerca de 300 dúzias de rosas por hectare e, para dar conta do recado, é preciso que eles mantenham, em média, 12 funcionários por hectare na ativa. "É aí que mora um grande problema: a falta de mão de obra", lamenta Esperança. Para driblar o problema, eles afirmam que valorizam os salários. Uma florista ganha cerca de R$ 900 a R$ 1.000 mensais, valor superior aos praticados no comércio na região. "Se não oferecermos esse incentivo, não aparece ninguém."

Atualmente, o custo de produção médio das rosas gira em torno de R$ 0,45 por haste e o das alstromélias em R$ 0,35. Para o futuro, os produtores estudam apostar cada vez mais em tecnologias. Fogaça atualmente está investindo R$ 2,5 milhões em estufas mais modernas e Esperança investe em mais reservatórios de captação de água da chuva. Ambos produzem 100% das flores com água da chuva. "Aproveitamos cada gota de água para minimizar os custos de produção e preservar as nascentes", diz ele. A irrigação dentro das estufas é por gotejamento.

Tales Luperni, engenheiro agrícola da Terra Molhada, de Holambra (SP), explica que esse tipo de sistema economiza 70% mais água em comparação aos sistemas de microaspersão. "A crise gerada pela falta de água movimentou fortemente o mercado de irrigação por gotejamento no ano passado e está havendo investimentos altíssimos nessa área", diz ele. "Também há alguns produtores pesquisando sistemas de irrigação por inundação para o cultivo de flores em vasos, um método que chega a ser 90% mais econômico que o gotejamento, mas ainda é cedo para analisarmos a viabilidade desses sistemas, que são comuns nos EUA e na Europa."

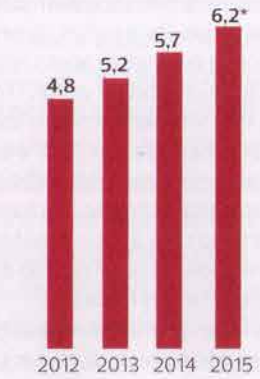
Outros números

Produtores:	**8248**
Área cultivada:	**14.992** hectares
Média das propriedades:	**1,8** hectare
Espécies produzidas:	**350**
Variedades: acima de	**3 mil**
Centrais de atacado:	**60**
Empresas atacadistas:	**360**
Pontos de venda (varejo):	**21.124**
Consumo *per capita*/ano:	**R$ 26,68**

Fonte: Ibraflor (Instituto Brasileiro de Flores)

Vendas

(em bilhões de reais)



*Estimativa