

## **Produção de Flores e Plantas para Jardim – Realidade e Perspectivas**

Cirilo Gruszynski – Engenheiro Agrônomo M.Sc.  
Topiarte Jardins Ltda. – Gramado, RS

O universo da produção de plantas para jardim inclui, além das flores propriamente ditas, também os arbustos, árvores e forrações para jardins. No Rio Grande do Sul temos um grande número de pequenos produtores nesta atividade, a maior parte voltada ao mercado local e regional. A grande concentração está próxima à região metropolitana de Porto Alegre, voltada em especial às flores anuais de jardim e forrações herbáceas. Em relações a este grupo de plantas, o RS importa especialmente arbustos de Santa Catarina. Apesar de não haver dados oficiais específicos, podemos dizer que somos auto-suficientes e que temos estrutura produtiva estabelecida em flores de jardim. Empresas gaúchas podem ser destacadas no cenário nacional, a Floricultura Úrsula de Nova Petrópolis, com grande diversidade e responsável pela pesquisa e introdução de novas espécies e variedades, com destaque em novidades na área de flores perenes; também a empresa Italiana Lazzeri, instalada em Vacaria, que alavancou um avanço tecnológico na cadeia produtiva com o fornecimento de mudas de alta qualidade; a empresa Green Grass, com a qualidade e tecnologia na produção de grama em leivas e as Sementes Van Leeuwen, com a importação e disponibilização de sementes de qualidade. Além destas empresas, na última década formou-se uma estrutura de apoio à produção no estado, com produtores de plugs (mudas pré-cultivadas), estruturas metálicas, sacos plásticos e vasos, vendas de insumos e avanços no fornecimento de substrato. Depois de um período de grande entrada de produtores na atividade na década de 90, houve a desistência de muitos e o crescimento dos que se mostraram mais focados e com melhores condições de competitividade, conduzindo a um cenário de profissionalização neste setor de atividade.

Um dos paradigmas da produção Gaucha em relação ao mercado mais estruturado do Brasil, que é o Estado de São Paulo, é a predominância da comercialização direta, sem a centralização em CEASA. Produtores estabelecem múltiplos canais, que vão da venda ao paisagista, atacadista/distribuidor, floriculturas/garden centers, a outros produtores e ao consumidor direto. Um dos fatores de maior importância na composição dos custos e determinação da escala de produção é a estrutura logística e o âmbito de distribuição da mercadoria, que em geral é volumosa e de baixo valor agregado. Isto causa uma dificuldade no aumento da escala para os produtores maiores e uma vantagem ao pequeno produtor local, que sobrevive do nicho de mercado da vizinhança.

O cenário futuro da atividade demonstra que, estando vencida a etapa inicial básica dos pioneiros, que era a falta de insumos adequados (sementes, substratos, embalagens, fertilizantes, estruturas e plásticos, material genético básico, assistência

técnica), passamos para os desafios relacionados ao aumento da eficiência e aumento de escala. Destacamos a melhoria na organização interna das produções (logística interna), mecanização de procedimentos básicos (semeadura, mistura de substrato, enchimento de recipientes), produção de arbusto e árvores em grandes recipientes ou mecanização da extração, além da melhor programação e acompanhamento (informatização) dos cultivos.

Do ponto de vista comercial, a melhor organização de Garden Centers e a negociação planejada da produção são passos para ampliar o mercado consumidor. Novos condomínios fechados e áreas industriais também são oportunidades para a parceria produtor – paisagista. A importância de um serviço de pedidos e atendimento ao cliente eficiente, além de um criterioso preço (descontos) para diferentes segmentos da cadeia – consumidor final, paisagista, varejistas – são de extrema importância para a seriedade e desenvolvimento do setor.