

# Tecnologia em Floricultura Tropical <sup>1</sup>

JORDI CASTAN BAÑERAS <sup>2</sup>

<sup>2</sup> Agrícola Boa Vista, Caixa Postal 1282, CEP 89200-000, Joinville (SC).

Gostaria, inicialmente, de agradecer por terem me dado a oportunidade de poder discorrer sobre as flores tropicais, seu mercado, sua situação atual, as perspectivas futuras e em poder trocar com os senhores produtores algumas experiências sobre produção.

Tive a oportunidade de conhecer Pernambuco há sete anos, a convite do Dr. Marcelo Athaide, do IPA, e de poder conversar com os produtores pernambucanos sobre as perspectivas do mercado mundial para as plantas e flores tropicais e sobre o papel que o Estado de Pernambuco, em particular, poderia ocupar no Brasil e no mundo.

Muito tem mudado o panorama mundial e mais ainda o brasileiro, desde aquela data, mas gostaria de fazer referência a uma matéria publicada na revista PLANTFLOR, de junho de 1996, assinada pelos senhores Kampschutte e H. Fischer. Nesse artigo, os autores fazem referência à difícil situação, ao nível mundial, das flores tropicais.

Como dado, podemos citar que nos leilões holandeses foram comercializadas, em 1995, 2,6 bilhões de unidades de rosas e só 814.000 unidades de helicônias.

Mesmo não tendo dados confiáveis quanto à comercialização de flores tropicais frescas, podemos considerar que o volume comercializado é inferior a 3%.

É verdade que nos últimos 10 ou 15 anos tem havido um aumento não só na produção, como também na variedade, incrementando o mercado e valorizando estes produtos. Também é verdade que o aumento da oferta tem anulado os esforços feitos para aumentar o consumo e a valorização do produto tropical.

As ofertas no mercado mundial de produtos provenientes da Costa do Marfim, Kênia, Ilhas Maurício, Hawaii, Costa Rica, Singapura, Tailândia, Equador, Austrália e Malásia, só para citar os mais significativos produtores e exportadores mundiais - entre os quais, lamentavelmente, o Brasil não figura - são uma prova do ingresso de novos produtores.

Gostaria de fazer referência a minha palestra anterior, em Pernambuco, na qual já alertara sobre o crescimento desses países e o seu impacto sobre o mercado mundial.

---

<sup>1</sup> Palestra apresentada no Seminário Nacional de Floricultura, durante a Frutihortícola 98 (Feira Internacional da Agroindústria, Fruticultura, Floricultura e Olericultura), em Olinda (PE), 17/09/98.

Criando um complicador adicional, quase todos os países caribenhos estão produzindo flores tropicais e ofertando a preços muito competitivos aos mercados europeus e, especialmente, ao mercado americano.

Como referência, Costa Rica conta hoje (em 1996) com cerca de 60 a 100 produtores com uma área média de 100 ha, e na Jamaica podemos considerar dados de 250 ha entre flores e folhagens tropicais, portanto, existe ao nível mundial um excesso de oferta ou, em outras palavras, de sobreprodução.

Resumindo e colocando de uma forma muito clara para reflexão, só 10 a 20% das flores tropicais produzidas são colhidas e vendidas, mas não deixam de ser vendidas porque não têm qualidade, deixam de ser vendidas porque o mercado está saturado.

À luz desses dados, fica a pergunta: por que ainda pessoas e empresas buscam investir em projetos de flores tropicais? A resposta mais evidente é a informação errônea ou deficiente sobre o tamanho do mercado e a sua real capacidade para crescer.

Outros motivos são a própria crise mundial do setor de floricultura, além dos erros cometidos no cultivo, transporte, manutenção e embalagem, e da falta de informação entre importador e exportador que, individualmente ou em conjunto, comprometem o resultado do negócio e podem levar o produtor à falência.

Não poderia deixar de iniciar minha apresentação fazendo esse alerta, ainda mais hoje quando sabemos que a maioria dos problemas, e por consequência das perdas, se produz no que chamamos da porteira para fora. E esta é uma grande diferença com relação ao enfoque tradicional da floricultura e dos seus problemas. Poderíamos dizer que nos últimos 10 anos todas as discussões técnicas e a imensa maioria dos trabalhos científicos têm se centrado no estudo e na melhoria da produção. Depois de ter visto que só são

colhidos e vendidos entre 10 e 20% da safra, o interesse dos produtores e pesquisadores pelo processo produtivo tem diminuído e cada vez mais se está prestando uma atenção maior aos processos logísticos de comercialização e pós-colheita.

É a partir dessa perspectiva que podemos nos centrar no corpo da nossa apresentação sobre Tecnologia em Floricultura Tropical.

A leitura das informações até esse ponto colocadas nos levam a uma pergunta chave: Se o mercado mundial de flores tropicais é pequeno, temos falado de 3% do mercado mundial, quanto pode crescer com o trabalho coordenado e organizado de produtores e distribuidores?

Esse é o nosso maior desafio, porque a própria gestão envolve duas linhas de raciocínio que precisam ser mais debatidas; a primeira é a de que o mercado mundial de flores, e especificamente das tropicais, pode crescer, devendo ser analisado o quanto. É importante, ao falar do mercado mundial, lembrar do Brasil e analisar como o nosso mercado está, qual é o seu tamanho e como estamos sendo afetados por todos os aspectos até este momento colocados.

E a segunda linha de raciocínio, ao meu ver a mais interessante para ser desenvolvida, é a que destaca a necessidade de buscar soluções e implantar projetos que envolvam todos os elos da cadeia, o que sem dúvida é uma novidade no Brasil e esta é uma nova perspectiva para enfrentar os desafios que estão colocados para o setor.

Ao falar em tecnologia, o foco tem sido tecnologia de produção.

Gostaria de voltar aos 3% que as flores tropicais representam no mercado mundial e, se os senhores me permitem, me aprofundar um pouco mais sobre quais são os produtos com maior peso econômico e onde se localizam os maiores produtores (Tabela 1).

Tabela 1. Produtos com maior peso econômico e onde se localizam os maiores produtores. Dados até 1996. (-) sem dados.

Flor	País produtor	Número de flores comercializadas	Área utilizada
<b>Antúrio</b>	Holanda	30 milhões	69 hectares (estufa)
	Maurício	10 milhões	50 hectares
	Hawai	11 milhões	100 hectares
	Trinidad	-	-
	República Dominicana	-	-
	Guadalupe	-	-
	Martinica	-	-
<b>Alpinia</b>	Costa Rica	70% das importações americanas	-
	Jamaica	-	-
	México	-	-
	Equador	-	-
	Costa do Marfim	-	-
	Hawai	1,1 milhão - vermelha 916 mil - rosa	-
<b>Orquídeas</b> (Dendrobium, Oncidium, Mokaras, Cymbidium, Phalaenopsis)	Tailândia	95% das importações americanas	2000 hectares
	Singapura	-	55 hectares
	Malásia	-	750 hectares
	Hawai	5 % das importações americanas	-
	Nova Zelândia	-	-
	Japão	-	200 + 65 hectares
	Holanda	-	277 hectares
	Alemanha	-	32 hectares
	<b>Strelitzias</b>	USA - Califórnia	-
México		-	-
Costa Rica		-	-
Guatemala		-	-
Hawai		-	-
<b>Helicônias</b>	Costa Rica	-	-
	Hawai	Representam 1/2 % do volume de strelitzias	-
<b>Proteas</b>	USA - Califórnia	-	-
	Hawai	-	39 hectares
	El Salvador	-	-
	Austrália	-	-
	África do Sul	-	-

O quebra-cabeça que representa trabalhar com tropicais fica claramente evidenciado pela falta de informações confiáveis sobre espécies, volumes, áreas e valores. Quer dizer que, não só precisamos competir com outros países de clima e condições semelhantes às nossas, como também competir com a Flórida, Texas, Califórnia (Estados Unidos), Itália, Holanda e Alemanha, que podem transportar por caminhão os seus produtos para os maiores mercados consumidores.

Pelo valor ou por faturamento, as flores tropicais em ordem de importância são: Antúrio, Alpinias e Zingiberáceas, Orquídeas e Strelitzias.

Não vou me deter especialmente em discutir os detalhes referentes à produção, até porque dispomos hoje, no Brasil, de material técnico adequado, mas é necessário destacar a necessidade de temperaturas altas, alta umidade relativa (80%), lembrando que é possível, porém não é rentável, produzir algumas espécies fora desses parâmetros.

No nosso caso, em Santa Catarina, temos sucesso com o cultivo da maioria da maioria de helicônias e com alpinias, porém erradicamos, recentemente, os canjeiros de *Heliconia wagneriana* porque a floração não era economicamente rentável, em função do nosso paralelo; por outro lado, temos um resultado excelente com *H. aurorea* nos meses de junho a setembro. Da mesma forma temos visto cultivos com alta produtividade de *H. wagneriana* na Venezuela, no Amazonas e no Pará, onde, por outro lado, não tem sido possível cultivar rentavelmente *H. aurorea*.

Mencionei em várias oportunidades a necessidade de desenvolver uma oferta conjunta e variada e, neste aspecto, gostaria de destacar, especialmente, a oportunidade que representa para os produtores nacionais toda uma gama nova de verdes, de folhas, de galhos e de frutos que, além de ter um enorme potencial ornamental, também representam

uma complementação da nossa oferta e a ferramenta que permite o desenvolvimento de uma linguagem floral própria.

## BRASIL

A desestruturação do mercado de flores e plantas serve tanto como uma barreira que nos protege temporariamente da entrada de produtores estrangeiros, como um grave complicador do nosso crescimento. Ao mesmo tempo que precisamos desenvolver e estruturar os nossos mercados, os nossos distribuidores e floristas, deixá-lo-emos mais vulneráveis a entrada de produtos importados e não conheço nenhuma estratégia que permita o nosso desenvolvimento sem permitir a entrada de concorrentes, tanto de produtos como de empresas comercializadoras que não tem condições de ficar à margem de um mercado do tamanho e potencial do brasileiro.

Os senhores conhecem essa situação e não preciso alertá-los, porém é preciso que estejamos avisados, porque a maioria das ações que devem acontecer no Brasil nos próximos dois anos tem como único objetivo estruturar o mercado e capacitar o distribuidor e o varejista. Podemos, se os senhores tiverem interesse, debater esse assunto ao finalizar essa apresentação.

Na revista AMCHAM NEWS, publicada pela Câmara Equatoriano-Americana de março/abril de 1996, portanto 2 meses antes do artigo que fiz referência no início, a Dra. Teresa Alcivar Aviles, Gerente-Geral da ASOFLEX, escreve sobre as flores tropicais como uma nova alternativa para as exportações equatorianas.

O que a Dra. Teresa sabe que os senhores Kampschutte e Fischer não sabem?

A Dra. Teresa fala desde a experiência do Equador que, em 1990, produzia flores em 286 ha e, em 1996, passou para 1.574 ha, com

um crescimento de 550%, que exportava U\$13.586 mil em 1990 e que em 1996 projetava exportações de U\$100.236 mil. Um crescimento de 737,8%.

A Dra. Teresa prevê o crescimento turístico da Costa Mediterrânea, especialmente na Espanha e na Itália, e o crescimento da demanda dos hotéis por flores tropicais.

Além do crescimento do mercado mundial de flores acima das médias dos últimos anos, temos que considerar os enormes esforços que países sem nenhuma outra possibilidade de exportação estão fazendo para obter divisas com as suas exportações de flores e plantas ornamentais, que se traduziram em um mercado com excesso de oferta e com preços cada vez mais baixos, onde as vantagens fiscais, alfandegárias e de frete estabeleceram a diferença, campos esses nos quais o Brasil pouco tem se destacado.

Minha opinião é a de desenvolver tecnologias adequadas no uso das flores tropicais, divulgando-as como um produto de consumo, oferecendo um marketing adequado que as valorize e destaque.

Organizar de forma racional os fluxos de oferta e demanda, reduzindo as perdas, os custos e evitando a perda de qualidade.

Estruturar a oferta, organizando os produtores e comerciantes de forma que seja possível programar a produção de acordo

com a demanda, adequando os preços a parâmetros internacionais.

Deixem de se preocupar tanto com a tecnologia de produção e vamos discutir os demais elos da cadeia produtiva, conhecendo as novas oportunidades que se nos apresentam sem esquecer que as flores tropicais são ainda um produto novo, desconhecido do grande público e pouco usado pelas floriculturas, que requer não só uma linha de acessórios adequados, como também toda uma oferta de flores, folhas e frutos específicos.

Para finalizar, tenho minhas dúvidas se as flores tropicais representarão no futuro um percentual muito maior do mercado global de flores. Não imagino que as pessoas deixarão de usar rosas, cravos, crisântemos e gladiolos; podem, sim, introduzir flores tropicais no seu dia-a-dia, porém devemos lembrar que cada ponto percentual que as tropicais ganhem nesse mercado, será um ponto percentual perdido pelas flores tradicionais, e não devemos desconsiderar o trabalho e a organização dos produtores dessas flores.

É utópico pensar que o mercado está de braços abertos para consumir o nosso produto. Precisamos trabalhar, e muito, para ganhar cada ponto percentual. Lembrar que cada ponto percentual a mais representará 300.000 flores adicionais de helicônia sendo comercializadas nos leilões na Holanda.