

Beleza multiplicada pela tecnologia

POR JACIRA COLLAÇO
JORNALISTA DA SNA

Em tempos de massificação de soluções artificiais para a beleza humana, as flores do zootecnista e microempresário João Paulo Aguilar não precisam de muita ajuda para impressionar. No laboratório de biotecnologia de Aguilar, na cidade de Nova Friburgo, Rio de Janeiro, mudas de flores como cáspias, copos de leite e gérberas são replicadas com maior eficiência e variedade para atender a um mercado exigente.

As flores não foram as únicas beneficiadas pela técnica de micropropagação, que permite um brotamento das mudas em maior quantidade, com mais rapidez, resistência às pragas e mantendo a genética desejada da “planta-mãe”. João Paulo Aguilar, que também cultiva frutas vermelhas como morango, amora, framboesa e mirtilo, além de batata inglesa, comentou com A Lavoura sobre as possibilidades e expectativas de seu projeto, a empresa Meristem.

A Lavoura - Como foi o começo da Meristem?

A idéia de empreender uma nova atividade, no nosso caso, foi por causa de uma demanda pessoal. Tínhamos problemas para conseguir material de produção, no caso, mudas de ornamentais, e nos sentíamos numa posição incômoda de dependência tecnológica e comercial. Como já tínhamos passado pela produção de olerícolas (hortigranjeiros) e não tínhamos conseguido nos estabelecer de acordo com o nosso objetivo, resolvemos partir para esta nova direção devido ao desenvolvimento da floricultura no nosso estado e ao mercado existente na época.

A Lavoura - Quais os seus principais produtos hoje?

Hoje produzimos mudas de flores: orquídeas, fantasia ou cáspia, antúrios, gérbera; pequenas frutas: morango, amora preta e framboesa, e batata inglesa.

A Lavoura - Qual o setor da produção que mais consome recursos?

A mão de obra e o nosso maior problema, devido à pouca qualificação dos funcionários. Existe uma alta rotatividade e os graduados acabam querendo fazer pós-graduação e ou concurso público.

A Lavoura - Existem projetos de expansão?

Sim, temos por objetivo de duplicar a capacidade de produção existente; a expansão vai servir para dar mais visão da empresa. Também observamos a possibilidade de agregar mais valor ao já existente na produção do laboratório, fechando o ciclo de produção. Queremos fazer a propagação de mudas no laboratório, prepará-las para cultivo e desenvolver parcerias para produção a campo quando for o caso.

A Lavoura - Qual foi o tipo de treinamento ou formação dos envolvidos na Meristem?

Quando pensamos em montar um laboratório de clonagem de plantas ou micropropagação, voltamos ao

“banco da escola” para obter maiores informações sobre a atividade, bem como a dinâmica do seu ciclo de produção entre outras coisas. Fizemos treinamento na Pesagro-Rio (Empresa de Pesquisa Agropecuária do Estado do Rio de Janeiro), na unidade de Seropédica, com a Dra. Ana Cristina Carvalho; um período depois no laboratório de cultura de tecidos vegetais da UFRRJ (Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro) e finalmente no LABMIT (Laboratório de Micropropagação e Transformação de Plantas) na UERJ do Maracanã. Este último foi o pré-requisito para ingressar no programa de incubação de empresas da UERJ, do Instituto Politécnico no Campus regional de Nova Friburgo.

A Lavoura - Quem são os principais clientes no Brasil?

Os nossos clientes são pequenos produtores daqui do Rio de Janeiro, Pernambuco, Ceará, Minas Gerais e até de São Paulo, que têm uma visão de negócio um pouco diferente. A maioria dos empresários rurais, devido ao risco que corre, associado à falta de apoio – não digo apoio assistencialista, mas de assistência técnica, de crédito rural associado a um seguro para a sua produção em caso de perda – acabam meio desconfiados e optam por não investir em inovação.

A Lavoura - É difícil alguém não gostar de flores, mas em sua opinião, é preciso estimular esse consumo no país?

Sim, pois em determinados locais do país as pessoas não têm este hábito, e, quando têm, reclamam da qualidade e do pós-venda das lojas. Incentivar o consumo é uma boa diretriz, pois é uma atividade que envolve novidade, inovação e quebra de parâmetros tradicionais. Ao lado disso, ela emprega muitas pessoas por área de cultivo, ajudando a diminuir o êxodo rural e por ser uma atividade intensiva leva capital para o interior. Não podemos deixar de pen-

sar na exportação também, mas não precisamos ficar nas flores prontas, podemos exportar bulbos, mudas de estaca e algum serviço ligado à agricultura mais tecnificada.

A Lavoura - *Há pouca informação ou oferta disponível sobre espécies para o consumidor?*

Existe esta falha aqui no Rio, pois existem hoje em dia uma série de espécies ornamentais que são pouco divulgadas. Ficamos hoje em dia ainda muito com o tradicional. Temos de divulgar novas variedades ou espécies com potencial de produção para darmos mais variabilidade ao consumidor de flores e plantas ornamentais.

A Lavoura - *Como foi unir os conhecimentos da Zootecnia com a produção para o mercado?*

Foi uma bela decepção. Quando saímos da universidade a achamos ruim, que ela não nos atendeu a contento, que foi um grande engano, etc. Somos muito protegidos lá dentro; isso faz com que uma boa parte dos ex-alunos tenham a sua capacidade de empreender reprimida pelo excesso de proteção. O que usamos hoje o tempo todo são os dados de planejamento agropecuário, com isso temos o controle de toda produção, sabendo o que podemos fazer para limitar os erros e viabilizar o nosso negócio.

A Lavoura - *Quais os maiores obstáculos ao comércio dentro do Brasil?*

O maior é a falta de organização da cadeia produtiva. Se voltamos com mercadoria para casa ou baixamos o preço dos nossos produtos, de algum modo não fizemos o dever de casa direito. Temos de melhorar para podermos continuar a empreender com sustentabilidade. Quando pudermos ter uma melhoria nas estradas, acesso a veículos adaptados à nossa necessidade e crédito facilitado, poderemos ser mais eficientes no resultado final da atividade.

A Lavoura - *Chegar ao mercado externo sempre é um objetivo?*

Acho que é consequência a partir da melhoria de processos; tendo produtos com valor agregado e preço competitivo, vamos chegar lá. Tudo no seu tempo de acordo com o planejado.

A Lavoura - *Gostaria de comentar algum entrave ou dificuldade para o produto brasileiro competir lá fora?*

Hoje podemos comercializar uma série de produtos para o exterior ou prestar serviço de fora para dentro. Mas para que isso ocorra temos de ter um grupo que trabalhe com inteligência e gestão estratégica para nos ajudar na divulgação e no comércio dos nossos produtos. Muitas oportunidades passam bem perto e não temos condição de identificá-las, por exemplo, houve uma demanda criada por uma empresa que opera na Europa, com comércio de batata semente. Ela queria comprar mudas de batatas certificadas e 5000 caixas de batata semente num período curto de tempo; como a informação chegou em cima da hora para nós, outro país da América do Sul atendeu ao pedido, pois já tinham identificado uma possível demanda por este produto. Precisamos de escritórios de comércio atentos o tempo todo para fazer divisas, pois não podemos deixar escapar este dinheiro.



Novas variedades dão mais variabilidade para os consumidores de flores

A Lavoura - *Existe um trabalho de pós-venda da Meristem?*

Normalmente, após uma venda enviamos uma partida de mudas do lote e fazemos um plantio de observação, em local determinado, e, dependendo do volume de venda, fazemos uma avaliação periódica no local, sem custo para o comprador. Isso serve de comparativo para avaliar os nossos erros e também no manejo da cultura feito pelos clientes.

A Lavoura - *Gostaria de comentar algum desafio?*

Uma coisa que tem me feito sonhar acordado atualmente é a possibilidade de criar uma empresa de insumos com o apoio ou participação de um grupo de produtores, que seriam consumidores e ao mesmo tempo sócios da empresa. Com isso teríamos mais possibilidades de organizar a cadeia produtiva no estado do Rio, trabalharíamos mais unidos e a nossa atividade teria mais sustentabilidade. Se os produtores trabalharem unidos seremos fortes! ■