

CONSUMO



TERÇA-FEIRA, 8H - Rosas vermelhas são colhidas em Holambra



QUARTA-FEIRA, 6H - No galpão do 'Veiling', as flores antes do leilão



QUARTA-FEIRA, 6H30 - Atacadistas dão lances por sistema eletrônico



SEXTA-FEIRA, 6H30 - Fatima Casarin compra as rosas na Ceagesp



SEXTA-FEIRA, 8H - Funcionária de floricultura monta os arranjos



SEXTA-FEIRA, 9H45 - A advogada Patrícia Neves recebe seu ramallete

# O caminho das rosas até a sua casa

O 'Estado' percorreu toda a rota de produção e distribuição das flores que chegam a SP, a partir de Holambra

Edison Veiga

Sexta-feira, 9h45. Quando a advogada Patrícia Neves chegou ao trabalho, no Morumbi, foi surpreendida com um ramallete de rosas vermelhas. O cartão trazia cumprimentos pelo seu aniversário de 28 anos. Mímo de suas colegas de empresa, foi um dos 3 mil buquês vendidos naquele dia na cidade.

Desnecessário dizer que Patrícia ficou feliz com o presente. É claro que na hora jamais passaria por sua cabeça o tamanho do trajeto percorrido pelas rosas até as suas mãos. Mas o caminho foi longo.

Em Holambra, a 120 quilômetros da capital, há cerca de 240 produtores de flores. Na maioria, descendentes dos holandeses que fundaram a cidade, em 1948. Holambra é conhecida pelo cultivo de plantas ornamentais. As rosas que Patrícia ganhou, da variedade vegas, saíram de uma das três fazendas dos irmãos Van Rooijen.

É Bernardo Van Rooijen, o Benny, quem conta como funciona a produção. Após o plantio da muda, uma roseira demora um ano para começar a dar flores. Cada hectare de terra comporta de 40 mil a 60 mil pés. Em média, uma roseira produz uma rosa a cada quatro dias e tem vida útil de cinco anos.

## Só no ano passado, casa de leilões comercializou 188 milhões de flores

A propriedade de Benny emprega 70 funcionários que ganham por volta de R\$ 600 por mês - além de moradia, já que ali há casas para os empregados. Fazem de tudo: plantam, podam, adubam, pulverizam venenos, colhem, classificam e embalam.

Silvana Pantaleão e Marina Aparecida estavam na colheita quando receberam a reportagem do Estado. É uma cena poética. Andam pelos corredores entre as roseiras cortando os ramos mais bem formados e, quando terminam a fileira, têm

nos braços um ramallete bruto. Que é depositado em um balde com água, para depois ser recolhido por um trator com carretinha.

Silvana não tem ideia de quantas rosas colhe por dia. Fica feliz nos fins de semana, "quando a gente pode levar umas para enfeitar a casa". Marina não se esquece da única vez na vida que ganhou um buquê. Foi do marido, há exatamente uma década. "Era meu aniversário de 27 anos", lembra. Na época, ela já trabalhava no cultivo de flores.

Toda a colheita é levada para um barracão, onde funcionários aparam os caules das plantas e as embalam - as feinhas são descartadas. Depois, tudo é guardado em uma câmara fria, dentro da qual a temperatura beira os 5°C. À tardinha, um caminhão passa recolhendo a produção. Na manhã seguinte, às 6 horas, haverá mais um leilão.

POR ATACADO

Logo na entrada, a placa anuncia. Veiling significa leilão, em holandês. É o coração comercial da região. Numa área de 93 mil metros quadrados funciona uma estrutura europeia, copiada da Holanda, de venda atacadista. Trezentos produtores da região são associados e escoam suas mercadorias por ali. Os leilões ocorrem diariamente, das 6 às 10 horas. Vai gente do Brasil todo para comprar. Só no ano passado, o veiling comercializou 188 milhões de plantas e movimentou R\$ 208,7 milhões.

Trata-se de um sistema eletrônico, caótico como uma bolsa de valores. Cada lote é vendido em impressionante 1,8 segundo. Dois leiloeiros anunciam as mercadorias ao mesmo tempo, no auditório onde ficam os compradores. É um leilão invertido. O valor começa alto e vai caindo, até surgir um interessado.

Na quarta-feira, estavam no martelo as flores colhidas na ter-

De onde ela vem?

Sabe aquele ramallete que você deu para sua namorada na sexta-feira à noite? Veja o caminho que ele fez

**1** Na terça-feira elas são colhidas em uma das 240 plantações de Holambra. No barracão do produtor, são selecionadas e, depois, acondicionadas em câmaras frias

**2** Às 17h, um caminhão refrigerado passa carregando a produção do dia. As rosas passam a noite em câmaras frias, em um depósito. Ali há um leilão, todas as manhãs, das 6 às 10h.

**3** Atacadistas dão seus lances. Boa parte delas é levada para a Ceagesp, em São Paulo. No local, às terças e sextas, há uma grande feira. É onde boa parte das floriculturas da cidade se abastecem

**4** As rosas compradas pelos floristas ficam em câmaras frias. Os arranjos só são montados depois de encomendados. Na hora marcada, um funcionário faz a entrega

## Novo mercado não sai do papel

...Anunciado no ano passado como solução para a saturação da feira de flores da Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp), o novo mercado de flores cuja inauguração foi prometida pela São Paulo Turismo para outubro ainda não saiu do papel. "A empresa que venceu a licitação acabou desistindo", diz Luiz Sales, assessor de Projetos Estratégicos da Companhia. O projeto está no departamento jurídico e Sales acredita que só haverá nova licita-

ção após o período eleitoral. A demora é criticada por representantes do setor, cujas vendas cresceram 17,7% na Ceagesp só no primeiro semestre deste ano. "As flores encarecem, porque não há local adequado para a sua comercialização", acredita Paulo Murad, presidente em exercício do Sindicato do Comércio Atacadista de Flores e Plantas (Sincomflores). "Somos o maior mercado da América Latina e não temos um bom espaço para vender." ● E.V.

ça. Entre as compras do empresário Alípio Artuzi, destacavam-se 960 rosas produzidas em uma das fazendas dos Van Rooijen. Cada uma custou R\$ 0,38.

"O preço ideal para o produtor seria de pelo menos R\$ 0,50", reclama Benny. "Nosso custo ultrapassa os R\$ 0,30." Mas ele concorda que basta um mês bom para compensar aqueles em que os preços não estão, assim, um mar de rosas. Próximo ao Dia das Mães, a unidade chega a valer R\$ 0,90.

Alípio trouxe as mercadorias para a capital ainda na quarta. Aos 43 anos, é considerado um bem-sucedido empresário do ramo. Desde os 14 trabalha com flores - já plantou, vendeu e, em 1991, abriu sua empresa, a Milplantas. "Nunca canso de ver uma flor bonita", sorri. Vai pessoalmente ao veiling, três vezes por semana. Em São Paulo, vende tanto em sua loja como na Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp), ambas na Vila Leopoldina, zona oeste. Há duas grandes feiras de flores na Ceagesp, às terças e sextas. Até 8 mil pessoas costumam frequentá-las, atendidas por pouco mais de mil fornecedores.

FLORES PONTO COM

A manhãzinha ainda estava escura às 6 horas de sexta-feira quando a empresária Fatima Casarini foi às compras na Ceagesp. Acompanha todos os passos de seu negócio - compra as

flores, revisa os arranjos e libera as entregas. A Flores Online foi uma sacada de seus filhos, que em 1998 sugeriram à mãe criar a primeira floricultura virtual brasileira. Deu certo. No ano passado, a empresa fez 120 mil entregas.

Na Ceagesp, Fatima conhece os atacadistas pelo nome. Reclama quando algum não traz o que ela precisa e sai distribuindo vales a cada distribuição que fecha - depois esses papeizinhos são trocados por dinheiro em sua empresa. No box de Alípio, comprou aquelas rosas vermelhas. Cada uma custou R\$ 1,10. As mercadorias são carregadas por profissionais sindicalizados, todos de uniforme amarelo. Há quatro anos, Cícero dos Santos é o carregador oficial de Fatima. Cobra R\$ 15 o carroto - o preço é tabelado.

BUQUÊ

Às 7h30, as mercadorias chegam ao ateliê da floricultura. Ali, os 90 funcionários trabalham quase em linha de produção. Em 20 minutos, as rosas vermelhas viram um belo arranjo. Trabalho pronto, hora da entrega. O buquê recebido por Patrícia, a advogada do começo da história, custa R\$ 79. Daqui a menos de duas semanas terão seu fim natural. As que eram belas vão se tornar podres. E irão para a lata de lixo. Até o fechamento desta reportagem, porém, suas 18 rosas vermelhas iam bem, obrigadas. ●



FARRELL | INFOGRÁFICO/AE




## Sabrico One. A porta de entrada para o mundo de importados Volkswagen.

A partir de R\$ **57.990,00**

Aproveite os melhores serviços:

- Test Drive, Visita de Consultores e Entrega do Carro na sua casa
- Revisões Agendadas: retiramos o carro na sua casa e levamos de volta revisado
- Carro Reserva se a revisão demorar mais que 24 horas
- Guincho 24 horas gratuito por um ano
- Consultores técnicos à disposição

IC1514 mecânica. Cor sólida, 2008/2008. Promoção válida até 31/8/2008.

3673-7111

Av. Sumaré, 810  
www.sabrico.com.br




**SABRICO**  
A Primeira em Volkswagen