

PROBLEMAS COMUNS EM GRAMADOS DE ÁREAS RESIDENCIAIS E INDUSTRIAIS

Leandro Arigoni

*Arquiteto paisagista. Praça Allan Kardec, 70, CEP 09040-000 – Jardim Bela Vista – Santo
André – SP, email: leandroarigoni@uol.com.br*

1. INTRODUÇÃO

Os gramados de áreas de paisagismo além de apresentarem problemas operacionais, relacionados ao serviço de manutenção, e agronômicos, ligados a doenças e falta de nutrição; também apresentam uma infinidade de problemas relacionados ao projeto, à gestão e à cadeia de distribuição a fim de atender os objetivos do cliente.

É importante deixar claro alguns conceitos básicos na área de gestão, importantes para a prestação de serviços que variam dentre empresas, gestores, empreendedores e futuros profissionais que planejam ter um próprio negócio. Assim como algumas definições importantes:

A grama é um produto e o gramado é um serviço que o cliente adquire e neste serviço estão inclusos a venda, a entrega, o atendimento, o plantio, a manutenção, a assessoria e etc...

Toda empresa ou profissional que se prepara ou já está atuando em qualquer setor, seja no produtivo ou de serviços, está aprimorando conhecimentos e buscando novos clientes, estabelecendo relações comerciais futuras, vendendo não apenas um bom produto como também prestando um bom serviço.

Uma das principais razões de existência de uma empresa é a realização de lucros. A priori um serviço mal feito pode ser lucrativo, mas o custo de refazer esse

serviço é muito superior, e sem falar que haverá um ex-cliente fazendo uma propaganda negativa. Prestar um serviço razoável ou bom, simplesmente irá obrigar o prestador de serviço a seguir um valor de mercado (concorrência). Contudo prestar um serviço excelente, de qualidade superior, primeiramente viabilizará majorar o valor deste serviço no mercado, tendo o cliente como um grande aliado, trabalhando como um vendedor, sem cobrar absolutamente nada por isso.

Ninguém abre um negócio ou cursa uma faculdade para atuar em um segmento por um determinado período. A melhor forma de perenizar seu estabelecimento é fornecer um produto e um serviço de qualidade superior ao cliente, mantendo-o sempre em contato. O segmento de paisagismo proporciona às empresas e aos profissionais uma grande ferramenta para reter e fidelizar o cliente, que é a manutenção que, não podemos deixar em segundo plano, é uma forma de manter a empresa como fornecedor contínuo, possibilitando um fluxo garantido de negócios.

É importante colocar que, além dos problemas, serão abordados assuntos ligados a preços e ao ambiente operacional que vão de encontro à necessidade do cliente e ao padrão de serviço oferecido.

2. PROBLEMAS

São inúmeros os problemas encontrados em gramados sendo necessário separar e analisar cada um deles:

2.1 Projeto

O projeto é talvez a mais importante de todas as etapas da execução de um jardim, determinando os detalhes fundamentais como, por exemplo: a espécie da grama a ser utilizada (figura 1), levando em conta a estética, o clima, o solo, o uso, a necessidade, a disponibilidade de água, a manutenção e etc...Qualquer um desses

fatores que não forem levados em conta no projeto, pode comprometer o resultado final.



Figura 1. Mancha no gramado ocasionado por sombreamento.

Outro detalhe importantíssimo na fase de projeto é o detalhamento de acessórios paisagísticos tais como: limitadores plásticos e metálicos (figuras 2 e 3); pisantes de madeira (figura 3), cimento, pedras e dormentes; drenos, captadores e condutores de água pluvial (figuras 4 e 5); caminhos e passeios; cercas e sebes e assim por diante.



Figura 2. Manutenção prejudicada pelo não uso de limitador.



Figura 3. Manutenção e estética do gramado beneficiado pelo uso do limitador e pisantes de madeira.



Figura 4. Área com necessidade de captador de águas pluviais.



Figura 5. Captação de água pluvial integrada ao paisagismo.

2.2 Gestão

São inúmeros os problemas vistos no gramado e que estão diretamente ligados a uma má gestão que pode ser da empresa ou profissional contratado para cuidar do

gramado ou do próprio cliente contratante. Vejamos alguns exemplos: determinação de um prazo incorreto para a prestação do serviço, demora para aprovação e liberação de verbas ou compra de insumos tais como adubos e defensivos, contratação de mão de obra incapaz ou em número menor que a necessidade exige (figura 6).



Figura 6. Ataque de cupins não controlado devido a processos burocráticos em área industrial

2.3 Operacional

Ligado diretamente ao gramado, são inúmeros os exemplos de problemas que podem ser listados aqui, sendo alguns deles : falta de nivelamento adequado do terreno e dos tapetes de grama; corte do gramado em altura superior ou inferior à adequada, uso de máquinas inadequadas conforme a espécie e uso do gramado; irrigação insuficiente; adubação de forma ineficaz (figura 7); equivocada e sem

critérios de distribuição; retirada de ervas daninhas manualmente de forma ineficaz; aplicação de herbicidas sistêmicos sem consulta de agrônomo e etc...



Figura 6. Exemplo de gramado de condomínio predial onde não há irrigação eficaz.

2.4 Insumos

Existe no mercado um número muito grande de insumos que são comercializados, específicos ou não para gramados. Talvez o produto mais comercializado e usado em gramados seja a terra vegetal, ela pode ser comercializada em sacos ou a granel por meio de caminhões basculantes e, dois aspectos muito importantes precisam ser bem avaliados no momento da compra, sendo o primeiro, a contaminação com ervas daninhas, cascalhos, entulhos, resíduos orgânicos e químicos, e outro fator é a granulometria, sendo inadequadas material tipo saibro.

Os substratos também entram na lista dos insumos mais utilizados nos gramados. Um grande risco que ocorre também é a contaminação por ervas daninhas, pois alguns, raros, utilizam esterco bovino em sua composição(Figura 7).. Existem

adubos de várias formulações, de liberação lenta e gradativa, de liberação rápida, adubos foliares e etc. Porém os maiores problemas relacionados à adubação ainda estão ligados aos fertilizantes granulados nitrogenados, quando usados sem critérios podem causar danos aos gramados.



Figura 7. Correção de falha em gramado com o uso de insumos contaminados.

2.5 Distribuição

Um fator relevante na execução de um gramado é a distribuição que, quando se falam de chácaras, sítios, condomínios térreos e industrias, o período da colheita até o período do plantio é muito curto, minimizando qualquer tipo de dano ao gramado seja por manuseio e/ou por estocagem, ao passo que em áreas residenciais ou pequenas, a comercialização é feita de forma diferente, em lojas de varejo. Neste

caso, o tempo de estocagem e o manuseio deste produto se tornam muito maior, gerando uma grama de qualidade inferior, tornando-se mais amarelada e quebradiça.

3. QUALIDADE E PREÇO

O preço a ser cobrado pelo serviço será influenciado por vários fatores, ligados àquele e também a outros como localização, volume, horários, tipo de serviço e etc.

Uma empresa prestadora de serviço precisa saber avaliar as necessidades do cliente, como exemplo dois casos distintos: primeiramente, uma residência na região do bairro do Morumbi, cidade de São Paulo e outro, uma indústria de grande porte.

No primeiro caso, o serviço geralmente é executado por uma empresa de pequeno porte, pois exige um grau de personalização, na qualidade do serviço, muito alto. Já no segundo caso, o serviço a ser executado normalmente é feito por uma empresa de terceirização, caracterizada por um trabalho muito minucioso e de qualidade na retaguarda (“back-office”), que são pessoas extremamente competentes em fazer uma proposta enxuta, para que possa ser absorvida pela indústria, apresentando assim um grau de personalização muito menor que no primeiro caso. No entanto, geralmente as empresas de terceirização têm um número muito maior de clientes.

O produto grama e o pacote de serviço gramado são considerados no setor como uma fonte de referência quando se trata de preço. Esse fator prejudica muito o profissional que tem, no seu foco principal, a venda e a execução de gramados. O valor a ser cobrado pelo serviço fica muito limitado, podendo comprometer a saúde financeira da empresa. Neste caso, a melhor forma é buscar alternativas ligadas à área, agregando valor ao serviço prestado, como exemplo: limpeza do jardim, propriamente dito; limpeza de folhas nas calhas e ralos; troca de forrações e etc.

4. RECURSOS HUMANOS

É praticamente impossível pensar em prestação de serviços sem pensar em recursos humanos. Qualquer forma de serviço envolve pessoas de vários níveis de conhecimento prático ou teórico, sendo eles contratados ou terceirizados (neste caso, devem ter o mesmo treinamento e padrão de serviço de um funcionário contratado). Este pessoal deve ser treinado antes de ser inserido em uma equipe de trabalho, passando por um treinamento que abrange desde como devem ser executados os serviços técnicos, até noções de boas maneiras e educação, pois estarão em contato direto com o cliente e o farão perceber que o seu serviço é diferenciado dos demais.

Usando os dois exemplos novamente, talvez a preocupação do proprietário de uma residência na região do Morumbi, cidade de São Paulo, estará mais focada na segurança e discrição dos prestadores do serviço do que propriamente no preço e qualidade, enquanto em uma empresa de grande porte a preocupação maior do contratante ficará focada na aparência (uniforme) do funcionário e na utilização dos EPIs obrigatórios.

5. CLIENTE

Os clientes para este mercado são os mais diferenciados possíveis, e todos devem ser estudados individualmente, analisando seus objetivos, necessidades e limitações. São potenciais desde residências de classe baixa, média e alta, o comércio, os condomínios prediais e térreos, indústrias, chácaras, ambientes esportivos e etc.

5.1 Residências

Os clientes de residências de classe média baixa normalmente possuem áreas ajardinadas em seus quintais, onde utilizam insumos como adubos e inseticidas, mas dificilmente contratam uma manutenção externa, como um jardineiro autônomo, informal e desvinculado de qualquer empresa. Já as residências de classe alta possuem gramado que vão de centenas até milhares de metros, usam acessórios e insumos quando indicados por um profissional de confiança e possuem como prestadores de serviços: jardineiros autônomos, jardineiros próprios contratados, zeladores e empresas especializadas para execução dos serviços. Na ocasião da manutenção do gramado são executadas tarefas complementares como reforma de canteiros, aplicação de substratos de cobertura e outros que no final do processo acabam gerando um valor agregado muito superior à própria manutenção.

Em relação ao tipo de grama utilizada nesses casos pode-se citar a grama esmeralda em todos eles, porém a grama São Carlos ainda aparece com frequência nas residências de classe média baixa.

5.2 Comércio e Serviços

O jardim tem o papel fundamental de mostrar aos clientes atuais e futuros, de comércios e prestadoras de serviço, que o negócio é eficiente, tem bom gosto, dedicação e respeito pelo cliente. Estas empresas são hospitais, restaurantes, hotéis, clubes e etc. Normalmente utilizam uma empresa especializada ou um grupo de jardineiros contratados para executar a manutenção periódica. Nestas situações as gramas mais usadas são as gramas esmeralda ou coreana.

5.3 Condomínios Prediais

As áreas ajardinadas dos condomínios prediais vão de dezenas até centenas de metros e, a grama mais utilizada continua sendo a esmeralda, mas em alguns casos há a migração para a Santo Agostinho devido a alguns jardins possuírem grandes áreas sombreadas.

São bons consumidores de acessórios e insumos, mas são péssimos consumidores de serviços, pois, a ideologia e o consenso das reuniões sempre é a redução de custo que, de certa forma, acabam escolhendo seus prestadores de serviços pela forma de leilão, optando sempre pelo mais barato.

As partes ligadas à manutenção destes gramados vão desde as empresas especializadas, jardineiros autônomos, zeladores, faxineiros e etc.

5.4 Condomínios Térreos

A maioria dos condomínios horizontais possui equipe própria de manutenção de gramados que desenvolve o serviço de roçá-lo periodicamente e recolher folhas e lixos. A grama mais comum é a batatais por sua rusticidade, preço baixo e fácil manutenção. Porém, um grande problema encontrado é o uso excessivo de roçadeiras em períodos curtos, que acabam causando danos e prejudicando o visual do gramado, já que este serviço leva, muitas vezes, toda a grama, causando a exposição de solo e raízes (Figura 8).



Figura 8. A figura a esquerda apresenta gramado de baixa qualidade em um condomínio térreo antes do corte e a figura a direita apresenta o mesmo local após corte com roçadeira originando um péssimo aspecto visual além da exposição do solo.

5.5 Indústrias

As áreas ajardinadas das indústrias são muito extensas e algumas empresas prezam por um jardim de qualidade, pois querem traduzi-lo como sinônimo de eficiência e organização para seus visitantes e funcionários. Essas empresas, na maioria das vezes, contratam profissionais habilitados e de capacidade comprovada.

Estes gramados são formados com a variedade esmeralda e sua manutenção é muito simples mas, por outro lado, existem indústrias que não levam em conta essa visão, não possuindo um projeto paisagístico e muito menos planejamento. A grama utilizada com frequência é a batatais e em ambos os casos a manutenção geralmente é feita por empresas de terceirização, com baixíssimo grau de personalização.

6. ETAPAS DA MANUTENÇÃO

A primeira etapa da manutenção de um gramado é a retirada manual de ervas daninhas por meio de ferramentas apropriadas. O corte do gramado é feito mensalmente em caso de contratos onde as visitas são mensais e corte quando necessário, onde a equipe permanece em tempo integral. O melhor sistema de corte em gramados planos é com a ceifadora. Já a roçadora é aceita em taludes ou gramados de batatais onde esta esteja alta ou abandonada.

Os recortes são feitos por aparador de fio de nylon, roçadoras adaptadas ou simplesmente tesoura manual. A adubação mensal é feita com granulados de formulação comercial 20.05.20 ou 10.10.10, e no caso, de respostas rápidas, usa-se adubos solúveis ou foliares e, em casos especiais, utilizam-se os adubos específicos de liberação lenta e controlada.

7. CONCLUSÃO

Um gramado bem projetado apresentando uma gestão eficiente e preocupada com a sustentabilidade do serviço, terá a maioria dos problemas minimizados, além de garantir uma manutenção fácil e rápida, a fim de atender os seus objetivos finais como a satisfação do cliente e a perenização da empresa prestadora de serviço e de toda a cadeia de suprimentos.

