

ABRIL, 2018

# PLANT – FAZENDAS URBANAS: COMO CRIAR UM NEGÓCIO DE HORTAS DE ALTO IMPACTO SOCIAL?<sup>1</sup>

TAJLA MEDEIROS<sup>2</sup>

*Buscando realizar propósito pessoal, Edileusa Andrade criou a Plant, para venda de hortas de telhado para corporações, unindo economia na manutenção predial para as empresas, com redução das ilhas de calor nas cidades, e segurança alimentar e inclusão socioeconômica para as classes C, D e E.*

---

1 Caso elaborado a partir de fontes publicadas e entrevistas com a empresária Edileusa Andrade. Revisão ortográfica e gramatical pela Discovery – Formação Profissional Ltda. – ME.

2 Gestora da base de estudos de caso do Sebrae Nacional, é formada em Comunicação Social – Jornalismo e mestranda em Design de Informação.

© 2018. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae  
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).



EDILEUSA ANDRADE, FUNDADORA DA PLANT – FAZENDAS URBANAS.

## *INFORMAÇÕES GERAIS*

Fundada em 2016, a Plant (SP) vendia telhados verdes feito de hortas orgânicas para corporações (B-B). Para cada horta vendida, uma equivalente era plantada em comunidade em situação de vulnerabilidade, com a utilização de um terço do lucro da venda para instalação, plantio e apoio com a manutenção.

Além de reduzir as ilhas de calor, a proposta fomentava a alimentação saudável para diferentes classes socioeconômicas e buscava inclusão social e produtiva por meio de parceria com catadores, agricultores familiares e mulheres em situação de vulnerabilidade social na montagem e manutenção das hortas. Para as corporações, a horta de telhado podia ocasionar a redução do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), nos municípios com essa regulamentação.

No final de 2017, com uma margem de lucro de cerca de 70%, o negócio estava em fase inicial de operação e otimista com a carteira de clientes.

# INTRODUÇÃO

## **Empreendendo com propósito**

“O que você gosta de fazer?”, foi essa pergunta feita por um *coach*, em 2016, que revolucionaria a vida da geógrafa Edileusa Andrade. Na época, “Lê”, como a empreendedora gostava de ser chamada, estava com crise do pânico e em busca de novos caminhos pessoais e profissionais. “Percebi a necessidade de se ter um propósito na vida”, contou.

Foi quando ela decidiu que queria empreender com hortas, para ganhar dinheiro e ajudar as pessoas das comunidades em situação de vulnerabilidade social a se alimentarem melhor. “Minha primeira ideia foi ter um negócio em que, para cada horta vendida, uma seria doada”, contou.

O interesse por trabalhos com desenvolvimento vinha marcando toda a carreira de Edileusa. Geógrafa e com mestrado em fortalecimento comunitário com

ênfase em geração de renda para comunidades em situação de extrema pobreza pela **Universidade de Valparaíso do Chile**, ela havia atuado com desenvolvimento comunitário por quase 15 anos. “Já atuei no polígono da seca. Aprendi a fazer farinha de osso de vaca morta para melhorar a qualidade do solo”, contou a empresária.

Com uma horta que deu errado, a empresária teve o impulso que faltava para começar a empreender. No Jardim Pantanal (SP), região localizada na várzea do Rio Tietê e conhecida pelas constantes enchentes, horta urbana elaborada por ONG em que trabalhava alagou. A empreendedora, que já estava desmotivada com os perigos e as ameaças por atuar em regiões com alta criminalidade, decidiu que era momento de mudar os rumos profissionais, mas sem abandonar a ideia de trabalhar com horta e ajudar a quem precisava.



O TRABALHO NO JARDIM DO PANTANAL TEVE O ENGAJAMENTO DA COMUNIDADE...



...MAS NÃO RESISTIU ÀS ENCHENTES.

Em 2016, depois de participar do **Encontro de Jovens Transformadores (EJT)**, motivou-se a estruturar o seu negócio. Com um nome que remetia a caminho (*via*) e natureza (*natus*), abriu a Vianatus. Pouco tempo depois, a empresa virou Plant – Fazendas Urbanas, para evidenciar o que viria a ser o forte da marca: levar a produção de alimentos orgânicos para grandes centros urbanos.

A empresa começou com venda de hortas verticais e tinha os donos de espaços de *coworking* como seus clientes principais. Parte do lucro era destinada à doação de horta equivalente a comunidades com baixo desenvolvimento. Nesse período, a então Vianatus chegou a ganhar um prêmio do concurso de projetos sociais da **Fundação Arymax**.

## **Encontrando o diferencial do negócio**

Em fevereiro de 2017, Lê participou da maratona **The Big Hackathon da Campus Party Brasil**, que reconheceria os projetos que tivessem maior aderência à Agenda 2030. Embora tenha chegado à Campus Party por

acaso, a convite de um amigo que havia lhe dado o ingresso, foi lá que a empreendedora conseguiu entender melhor os problemas sociais nos quais sua empresa atuaria e os diferenciais competitivos de seu negócio.

A ideia da maratona promovida pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (Pnud) era cancelar projetos que promovessem os ODS por meio de novas tecnologias. Lá, a empreendedora rapidamente arrumou um grupo de pessoas que compraram a ideia da Plant. Com a obrigatoriedade do fator tecnológico, o grupo deu a ideia de utilizar aplicativo para gestão e monitoramento das hortas, que avisaria sobre tempo de colheita e necessidade de regar, por exemplo.

Mas o mentor do *Hackathon* não aprovou: “foi um choque o mentor não ter gostado da ideia. Disse que não oferecia diferencial, que não tinha apelo”, contou Lê, lembrando que, no dia, ouviu o veredicto aos choros.

Após a rejeição, o grupo conseguiu chegar a uma proposta bem superior do ponto de vista



social e de negócios, batizada, então, de **Teto de Verde**. A iniciativa foi uma das vencedoras da maratona, recebendo a chancela do PNUD por trabalhar 14 dos 17 ODS.

Na nova proposta, o produto de venda seria telhados verdes feito de hortas orgânicas. O público-alvo seriam as corporações, que poderiam ter reduzidos os custos de manutenção predial com o abatimento no IPTU, nos municípios em que havia essa regulamentação. Para cada horta vendida, um terço do lucro seria revertido para implantação de horta em comunidade em situação de vulnerabilidade. Além do estímulo à alimentação saudável para diferentes classes sociais, a ideia atuava com a harmonização dos espaços urbanos e a redução das ilhas de calor. O impacto social também seria expandido, com a parceria com catadores e agricultores familiares, para fornecimento do material da horta; e mulheres em situação de vulnerabilidade social, para auxílio com plantio e manutenção.

“Achamos nosso diferencial. Até então, os telhados verdes eram paisagísticos”, comentou Lê. E complementou: “Fizemos várias pesquisas e ficamos satisfeitos com a verificação do impacto que poderíamos causar, especialmente na questão das ilhas de calor”, complementou.

## CONTEXTO DO PROBLEMA

### **Pela segurança alimentar e pelo meio ambiente**

Com a proposta de obter impacto em vários pontos da cadeia de produção e distribuição, o *core business* da Plant eram os telhados verdes com hortas. Com as hortas, tratava do problema da segurança alimentar e nutrição.<sup>1</sup> Já com os telhados verdes, tinha a proposta de melhorar o clima, a biodiversidade e a poluição dos centros urbanos.

## Telhado verde e descontos no IPTU

O Imposto Predial Territorial e Urbano (IPTU) era uma das principais fontes de receita municipal, cujos contribuintes eram pessoas físicas ou jurídicas proprietárias de imóveis urbanos.

Em 2010, o município de Guarulhos (SP) foi o primeiro do Brasil a conceder descontos no IPTU às pessoas que adotassem princípios de sustentabilidade em suas propriedades, por meio da **Lei nº 6.793/2010**. O conjunto de incentivos fiscais ficou conhecido como IPTU Verde.

Em 2017, municípios como Vila Velha (ES), Goiânia (GO), Salvador (BA), Curitiba (PR) e Camboriú (SC) também já tinham regularizado a prática. Os descontos variavam entre 10% e 100%, a depender do município e da observância aos critérios estabelecidos para a concessão do benefício.

O telhado verde, que costumava ser um dos critérios para aquisição do desconto no IPTU, teria vários benefícios de acordo com alguns

estudos, como o artigo do International Journal of Sustainable Built Environment<sup>2</sup> sobre a *performance* dos telhados verdes sob perspectiva ambiental; e os estudos de caso de telhados verdes, divulgado por City of London Corporation.<sup>3</sup> As pesquisas indicavam que ele auxiliava na purificação do ar poluído das grandes cidades; na redução da temperatura ambiente, minimizando os efeitos das ilhas de calor; na regulação da temperatura interna das construções, causando economia de custos com energia elétrica; e na promoção de biodiversidade, proporcionando espaços mais felizes e verdes – em contraponto ao predominante cinza das grandes cidades.

Outros critérios utilizados para concessão do benefício eram: sistema de captação e utilização de água da chuva, uso de energia solar, tratamento de resíduos para reciclagem e calçadas arborizadas.

A **Proposta de Emenda Constitucional nº 306/2013** propunha a alteração do art. 156 da Constituição Federal, que tratava do IPTU,

para estabelecer critérios ambientais para a cobrança desse imposto, além de desonerar terrenos com vegetação nativa. Se aprovada, a proposta poderia incentivar a compra de imóveis que adotassem tecnologias sustentáveis em nível nacional.

### **Tetos verdes, jardins verticais e compensação ambiental**

A compensação ambiental era uma espécie de indenização devida por empreendimentos cuja construção ou operação envolvesse poluição, uso ou degradação de recursos ambientais.

A compensação estava definida pela **Lei Federal nº 9.985/2000** (Sistema Nacional de Unidades de Conservação – SNUC), cuja regulamentação foi realizada com o **Decreto Federal nº 4.340/2002**, que estabeleceu ordem de prioridades para a aplicação dos recursos oriundos da compensação e estabeleceu a instituição da câmara de compensação ambiental no âmbito do Ministério do Meio Ambiente (MMA), para avaliar e auditar a metodologia e os

procedimentos de cálculo do valor da compensação ambiental, entre outros. Para os licenciamentos ambientais nos âmbitos estadual e municipal, também foram criadas câmaras de compensação ambiental com atribuições relacionadas.

Em São Paulo, o então prefeito Fernando Haddad (PT) incluiu, em 2015, a possibilidade de compensação ambiental com jardins verticais e telhados verdes. Ou seja, construtoras que desmatavam para construir prédios, por exemplo, teriam a opção de construir jardins em áreas de paredes e telhados. O **decreto** dizia que “a conversão da compensação em obras e serviços, jardins verticais e coberturas verdes será admitida excepcionalmente, mediante decisão fundamentada do Colegiado da Câmara Técnica de Compensação Ambiental – CTCA”.<sup>4</sup>

Um dos casos mais famosos oriundo da nova regulamentação era o corredor verde da Avenida 23 de Maio. Com 6 quilômetros de extensão, havia sido inaugurado em 2017, na gestão de João Doria (PSDB) – prefeito que,

antes, havia mandado pintar de cinza as pichações dessa que era uma das mais movimentadas avenidas do município de São Paulo.

Mas a efetividade das paredes e dos telhados verdes não era consenso. Não só o apagamento das pichações foi questionado, mas também os possíveis benefícios desses instrumentos como compensação ambiental, além dos custos de manutenção. Em setembro de 2017, a 1ª Promotoria de Justiça de Meio Ambiente de São Paulo teria ajuizado uma ação pública para proibir que os jardins verticais fossem usados como forma de compensação ambiental, alegando que as paredes verdes não equivaleriam em serviços e ganhos ambientais às árvores, com menor capacidade de fotossíntese e **evapotranspiração**. Embora reconhecesse os benefícios desses recursos para a cidade, o autor da ação, Marcos Stefani, entendia que não eram um substituto aceitável para a remoção de espécies arbóreas.

# SOLUÇÃO

## Testes e protótipos

Durante o *Hackathon*, a empreendedora, inadvertidamente – e afortunadamente –, fez um *pitch* para o gerente de sustentabilidade da DOW Química, Daniel Pedrozo, que se comprometeu a ser o primeiro cliente caso a ideia fosse vencedora. “Assim que ganhei, fui atrás dele. E ele me pediu que eu testasse a ideia e levasse um orçamento”, contou.

Lê, que já trabalhava com hortas, quis pôr a ideia em prática. Com a falta de interesse do restante do grupo que havia participado da maratona em dar continuidade, encabeçou a ideia pela Plant.

Com investimento inicial de cerca de R\$ 10 mil, Lê investiu em vários protótipos de horta de telhado: na casa da mãe, do pai, dos amigos, e até no prédio em que morava o ex-namorado, em Curitiba, onde fez uma horta vertical de 18 metros que rendeu ao condomínio uma considerável redução no



IPTU. “O protótipo em Curitiba levou a uma parceria com as Secretarias Estaduais de Meio Ambiente e Educação para projeto de educação ambiental nas escolas”, contou a empreendedora, lembrando que a Secretaria Municipal do Abastecimento de Curitiba, responsável por cancelar a horta, foi muito importante no processo.

Segura da técnica e das necessidades do projeto, Lê voltou para São Paulo e apresentou o orçamento para DOW.

Sobre valores, a empresária relatou que o custo era muito variável. “O valor da horta varia muito. Chegamos a fazer horta de dez e outras de R\$ 80 mil. O projeto é customizado e planejado de acordo com as necessidades do cliente”, contou Edileusa. As variáveis que influenciavam no preço eram, por exemplo, o material utilizado (vidro, palete etc.), o tipo de plantação (hortaliça, tempero etc.) e a presença ou não de sistema de irrigação automática.

## Plantando a primeira horta

Edileusa contava com felicidade a experiência na DOW. “Já de início, o projeto reduziu o desperdício no restaurante que atendia a empresa, que era alto. Os alimentos que seriam desperdiçados foram usados em composteira, que virou adubo para horta da DOW”, relatou.

A busca pelas pessoas que a Plant chamava de *social makers*, que seriam pessoas cuja inclusão de renda tinha alto impacto em suas famílias e comunidades, foi demandante e se beneficiou do *networking* que a empreendedora possuía.

“Eu saía andando e parava os catadores na rua”, contou Lê. Para os materiais reciclados para a horta, precisou de 400 caixas de plásticos que, normalmente, eram derretidas pelas fábricas para outro uso. “Tive que me comprometer com as cooperativas que realmente compraria as caixas, se não elas teriam prejuízo”, comentou a empreendedora, lembrando que o processo para aquisição não foi fácil, já que as cooperativas tinham

que ir às fábricas antes do processo de derretimento.

Em relação aos agricultores que forneceria as mudas para replantação, Lê pactuou com cooperativa de agricultoras familiares de São Roque (SP). “Eram mulheres trabalhando para gerar renda para a família”, comentou Lê sobre a afinidade da cooperativa com a proposta da Plant.

Quanto às duas mulheres em situação de vulnerabilidade que fariam a montagem da horta, a empreendedora conheceu por intermédio de uma amiga que trabalhava no **ADUS**, Instituto de Reintegração de Refugiados, e em sua busca pelas comunidades de São Paulo. Ana, haitiana que havia adotado esse nome no Brasil, era refugiada e sem oportunidades de renda; já Patrícia, a outra jardineira, tinha 33 anos e sete filhos para criar.

A empresária ensinou tudo o que sabia para as duas mulheres, que auxiliaram com a montagem da horta e com a capacitação dos colaboradores da DOW para a sua

manutenção. “Foi uma inversão do que é socialmente esperado. Eram duas mulheres em situação de vulnerabilidade, de quem não se espera nada, que estavam levando conhecimento para a elite, para pessoas de uma grande corporação”, contou.

A partir da experiência, a DOW passou a visitar sempre a comunidade. “Os colaboradores estavam muito envolvidos com o projeto”, contou Lê. Eles chegaram a fazer dinâmica de planejamento de manutenção e expansão das hortas, momento batizado de *Hortathon*. Também estavam pensando em instituir “a hora do chá”, para ser o momento de interação com a horta – que não se limitava ao ambiente do trabalho, já que os colaboradores podiam levar mudas para suas casas.

“Era legal ver como o lixo que eles geravam virava comida. Não vão chegar ao desperdício zero de alimento, mas sempre vão ter adubo para gerar alimento, reiniciando o ciclo”, enfatizou a empresária.



A HORTA ERA COMPARTILHADA E OS COLABORADORES PODIAM ATÉ LEVAR MUDAS PARA CASA.

## *RESULTADOS DE NEGÓCIO*

### **Alta margem de lucro e novos clientes**

O negócio de Edileusa tinha uma margem de cerca de 70% de lucro, com um terço do valor convertido para doação de hortas.

Com o sucesso do projeto na DOW, a Plant vinha conseguindo prospectar novos clientes. O Rochaverá Corporate Towers, condomínio em que a DOW funcionava, gostou tanto da ideia que contratou um projeto para horta subterrânea em São Paulo e um projeto de 400m<sup>2</sup> em Seropédica, no Rio de Janeiro.

“Ter a DOW como cliente foi um ganho e comemoramos essa conquista até hoje”, comentou Lê, que já estava em fase de planejamento para levar o projeto de hortas para diversas DOW do Brasil, da América Latina e dos Estados Unidos.

O cenário estava positivo e a Plant também estava envolvida em projeto de horta em loteamento de casas populares, em Cotia (SP).

## *RESULTADOS SOCIAIS*

### **Alimentação, renda e dignidade**

“Quando comecei, minha ideia era só levar comida para as comunidades. Mas, hoje, vejo que levamos muito mais. Levamos renda; levamos dignidade”, emocionou-se Lê, que adorava almoçar nas casas das comunidades beneficiadas pelas hortas doadas e ver que tinha cenoura e tomate nos pratos, “que eles estavam plantando e cuidando de tudo”.

Com a proposta de realizar avaliação semestral do impacto social, utilizando indicadores da Agenda 2030 como referência, Edileusa acreditava que o negócio poderia contribuir para a redução do lixo dispensado no planeta, do aquecimento global e do consumo de produtos industrializados.

Também acreditava que produzia outros impactos sociais de mais difícil mensuração. “Quando convidamos executivos para ir às plantações nas comunidades, mostramos a eles quem está no entorno, na favela ao lado;

ressignificando uma relação que talvez nem existisse se não fosse por essa oportunidade. A gente tira da invisibilidade, para o mundo corporativo, uma comunidade inteira”, contou.

Para as comunidades, a Plant também levava mais que alimentos. “Os moradores se fortalecem e entendem o quanto eles podem crescer. As hortas podem gerar renda para o grupo, tudo depende do quanto eles se organizam para isso”, complementou a empresária.



**Vencedora Incluir 2017 na categoria  
“Negócio com Solução de Impacto  
Ambiental”**



<https://www.plant.agr.br/>

# NOTAS DE FIM

---

<sup>1</sup> Leia mais sobre a questão da segurança alimentar no **estudo de caso do Saladorama**.

<sup>2</sup> LI, W.C.; YEUNG, K. K. A. A comprehensive study of green roof performance from environmental perspective. International **Journal of Sustainable Built Environment**, 20 de maio de 2014. Disponível em: <<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S212609014000211?via%3Dihub>>. Acesso em: 20 de março de 2018.

<sup>3</sup> CITY OF LONDON CORPORATION. Green Roof Case Studies. **City of London Corporation**, 20 nov. 2011. Disponível em: <<https://www.cityoflondon.gov.uk/services/environment-and-planning/planning/heritage-and-design/Documents/Green-roof-case-studies-28Nov11.pdf>>. Acesso em: 20 mar. 2018.

<sup>4</sup> BRASIL. Decreto Federal nº 4.340, de 22 de agosto de 2002. Regulamenta artigos da Lei nº 9.985, de 18 de julho de 2000, que dispõe sobre o Sistema Nacional de Unidades de Conservação da Natureza - SNUC, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 2002.