



Este é o 12º e último **Boletim Ibraflor** deste ano e não podemos deixar de olhar para trás e tentar de forma sucinta relatar como foi o ano para o Setor Ornamental. O que está claro é que não existe uma realidade e sim várias realidades que conjuntamente compõe e situação geral.

Considerando a situação econômica com o crescimento do PIB de no máximo 1,4% o nosso Setor fez bonito. Sendo extremamente conservador o crescimento geral foi de 8 % este ano. Acreditamos, porém, que a realidade está mais para 10%, considerando que grandes atores, como exemplo relato que uma cooperativa com peso significativo cresceu bem acima disso! Seja como for, o desempenho do nosso Setor no cenário econômico atual foi bom, mesmo com a greve dos caminhoneiros em maio/ junho e que teve um impacto muito grande e espalhou insegurança para todos os lados! **Palmas para nós!**

Chegamos a conclusão de que quem inovou, se saiu bem melhor. Isso é uma verdade para todas as regiões, tipo de produto ou canal de comercialização. Como a previsão do Banco Mundial é do que o Brasil crescerá 2,4 % em 2019, as perspectivas são positivas e propícias para continuar melhorando e inovando!

Acredito que todos tem o mesmo sentimento em relação à velocidade com que o tempo está passando e percebe-se que hoje em dia todos estão on-line o tempo todo! É inacreditável o que se consegue fazer num único dia que antes tinha 8 horas para o trabalho e hoje a maioria de nós está disponível 16 horas/dia ou até mais. Acredito que o desafio está em a gente se disciplinar para não virar escravo deste mundo conectado e instantâneo.

Talvez nós mesmos não percebêssemos como é importante o papel do **Ibraflor** representando o nosso Setor no País. Há várias formas de tentar medir isso. Uma pode ser avaliando o sucesso do **Seminário Ibraflor** que foi realizado no dia 08 de agosto com recorde de participantes e alta satisfação. Outra pode ser a nossa ótima atuação junto a **Câmara Setorial Federal de Flores e Plantas Ornamentais em Brasília (DF)** que se reuniu este ano três vezes sempre com a grande maioria dos participantes sendo sócios do **Ibraflor**. Aliás, todos os Presidentes da Câmara tem sido Associado ao **Ibraflor!** Conseguimos avançar em vários pontos, porém menos do que gostaríamos!



Importante ressaltar que por parte do **MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento)** temos tido muito apoio, porém os interesses de outros setores, sempre bem maiores que o nosso, dificultam os avanços e aprovações. Igualmente importante tem sido o apoio que recebemos da **CNA (Confederação Nacional da Agricultura)**, com seus especialistas competentes para todos os nossos pleitos importantes!

Quero agradecer todos os meus colegas da Diretoria que dedicaram seu precioso tempo ao **Ibraflor** e contribuíram e muito com o sucesso. É bonito observar como sempre há pessoas dispostas a fazer isso!

A **Adriana** fez novamente um excelente trabalho e parece incansável! Muito positivo tem sido também o apoio que recebemos das Cooperativas **Veiling Holambra** e **Cooperflora** e das Associações: Aproesc (SC), Aflori (RS), Grama Legal (SP), Aflord (SP), PróFlor (SP), Aproccamp (SP), CEAFLOR (SP) e todas as outras empresas do Setor (insumos, acessórios, paisagismo, consultoria) que fazem parte de nosso quadro de Associados que atualmente são 505 Sócios.

Para mim pessoalmente tem sido gratificante poder trabalhar e manter contato com tanta gente boa do nosso Setor e tem sido uma fonte permanente de aprendizado! **Muito obrigado a todos!!!** Nossos votos para que o Natal seja muito especial para cada um de nós e que 2019 seja um ano de grandes realizações coletivas e individuais, sempre com muita Saúde, Paz e Harmonia!

Um abraço fraterno,  
**Kees Schoenmaker - Presidente**



**AGENDA DE REUNIÕES EXECUTIVAS 2018**

**27 de fevereiro** - Reunião Executiva às 14h em Holambra/ SP - Espaço Cultural Terra Viva

**29 de Maio** – Assembleia Geral Ordinária às 14h – Espaço Cultural Terra Viva

**14 de Agosto** – 8ª Edição do Seminário IBRAFLORE em Holambra/ SP - Espaço Cultural Terra Viva

**15 de Agosto** - Reunião Executiva às 08h30 em Holambra/ SP - Espaço Cultural Terra Viva

**04 de Dezembro** - Reunião Executiva às 14h em Joinville/ SC

**AGENDA DE REUNIÕES DA CÂMARA – 2018 - 14/03 – 24/07 – 27/11**

As Reuniões se iniciam sempre às 14h. em Brasília/ DF.

<http://www.agricultura.gov.br/camaras-setoriais-e-tematicas>

***Prezados Associados,***

*Vamos fechar nossa última edição? E o que temos? Muitas informações: Augusto Aki falando sobre os desafios para o ano 2019, Análise de Mercado realizada pelos nossos Diretores em última reunião, uma matéria sobre o mercado de Poinséttias e sua história, uma matéria sobre as ações da Câmara Setorial durante a Gestão do Presidente Manoel Oliveira, uma entrevista com Rose Mary Skelton Celidônio - a nova Presidente da Câmara, uma matéria sobre Paisagismo, calendário de eventos nacionais (sem atualização referente a edição anterior) e internacionais (com apenas uma atualização), Ações dos nossos Associados e muito mais!*

A nossa agenda 2019 segue acima e da Câmara Setorial também! Anotem e já reservem as datas!

**E como foi o nosso ano? Como foi 2018 para o Ibraflor?**

Tivemos resultados bastante positivos com o trabalho da Câmara Setorial Federal (vide matéria na pág. 08), tivemos algumas novas adesões durante as feiras Hortitec e Enflor onde nossa participação tem sido mais atuante nos últimos quatro anos, como disse nosso Presidente (no editorial acima) com certeza nosso ponto mais forte foi o Seminário Ibraflor realizado em agosto, onde contamos com a participação de 158 pessoas do setor, o conteúdo apresentado pelos palestrantes estava ótimo e tudo muito bem alinhado, o relatório completo se encontra em nosso site.

Foram quatro Reuniões Executivas e mais nossa Assembleia Geral Ordinária que foi realizada em maio nosso balanço contábil (2017) foi aprovado por unanimidade e esta disponível para consulta teve também 10 reuniões administrativas onde faço sempre um breve relato das ações em andamento. O Ibraflor fecha o ano com site reestruturado, atual, dinâmico e conectado com as nossas mídias sociais ([www.ibraflor.com.br](http://www.ibraflor.com.br)), fanpage e instagram (@ibraflor). Fechamos com a ESPM Jr. a Pesquisa de Mercado sobre o Valentines Day's que irá traçar o perfil do nosso consumidor e se a data tem ou não aderência aqui no Brasil.

Aproveito a oportunidade para fazer também meus agradecimentos! São 22 anos de casa, 22 anos de muito trabalho, muita dedicação, muitas histórias, algumas frustrações e muitas conquistas! Agradeço a confiança em meu trabalho! Agradeço aos Diretores e Associados! Que venha 2019 com muita saúde, sucesso, amor, flores e plantas pra todos nós!

Nossa próxima edição será publicada na última semana de Janeiro/ 2019! Estaremos em recesso do dia 24/12/2018 ate o dia 03/01/2019.

Boa Leitura! Espero que apreciem! Um Feliz Natal e Próspero ano novo!

***Grande Abraço e até o próximo,***

***Adriana Rosa  
Coordenadora Executiva do IBRAFLORE***

## INFORMAÇÕES CURTAS – Por Kees Schoenmaker

- O **rendimento líquido pessoal** obtido pelos produtores holandeses que cultivam sua produção em estufas ficou consideravelmente mais baixo em 2018 do que em 2017. Principal razão é o aumento dos custos de produção e a eletricidade;
- O **RFH (Royal Flora Holland)** a maior cooperativa do mundo para produtos ornamentais aboliu o sistema de ter um Conselho de Administração eleito pelos Sócios como a gente usa aqui no Brasil. No lugar foram escolhidos 60 produtores de diversas regiões e tipos de produto de modo que tudo e todos se sentem representados. O nome que foi dado é de Conselho dos Sócios RFH e não tem poder de decisão e sim são consultados sobre os mais diversos assunto para que, vamos dizer, os Executivos e os Comissários contratados tomem as decisões certas;
- A complexidade das **operações e o distanciamento dos sócios** do dia a dia de sua cooperativa estavam provocando grande insatisfação aos mesmos, e na realidade eles não tinham mais influência. A expectativa é que isso mude com esta nova forma de dirigir a gigantesca cooperativa que faturou em 2017 4.69 bilhões Euro;
- A **bactéria Xilella** está se tornando um problemão na Europa. Quando foi descoberta há cinco anos em plantações de olivas no Sul da Itália a área contaminada era de 8.000 há. Agora 275.000 há são contaminadas com esta bactéria quarentenária! Em várias produções e países foi constatada a presença dessa terrível bactéria;
- O uso de **Neonicotinoides** (produto nocivo para abelhas) está praticamente proibido na Europa e está criando problemas, ou melhor, desafios para os produtores;
- **Holanda é a segunda maior exportadora do agronegócio** - País europeu se destaca pelo alto valor agregado de produtos como flores, leite, frutas, sementes, batatas e vegetais. Exportando US\$ 110 bilhões por ano, atrás apenas dos Estados Unidos e à frente do Brasil que ocupa a quarta posição. Destaca-se também investimentos em tecnologia, inovação e logística como o Porto de Roterdan, maior porto da Europa e o quarto maior do mundo, que tem localização estratégica e operação eficiente, que favorece o acesso a 500 milhões de consumidores europeus.





## Última Reunião Executiva 2018

**Kees Schoenmaker (Presidente do IBRAFLOR)** – “Referente ao Grupo Terra Viva o ano foi bom, como já foi citado a flor de corte está deixando a desejar. Este ano investimos em expansão e melhoria da qualidade para a planta verde, acreditamos que o retorno será adequado nos próximos anos. Para a Cooperativa Veiling estimo que provavelmente feche o ano com um crescimento até um pouco maior que os 12% estimados. (crescimento em faturamento). Eu vejo aqui pela região (Holambra SP) muito produtor expandindo sua área de produção e fico as vezes questionando se o mercado absorverá este volume. Porém, vejo que o pessoal está confiante e isso é muito bom!”.

**Rene Afonso Mahnke (Produtor e Diretor da Região Sul – IBRAFLOR)** – “Até agosto as vendas estavam bem tímidas. Muitos produtores informais deixaram de produzir, e isso ajuda muito, pois melhora as nossas vendas. Tentamos sempre nos destacar para não ficar pra trás, nossa produção é focada no mercado de São Paulo, tem que ser algo diferenciado com padrão e plantas curadas. Este mercado é exigente demais e gostamos de trabalhar assim, com desafios sempre. Como na região temos muitas indústrias que estão indo muito bem, nossa mão de obra é bastante concorrida, mas estamos satisfeitos. O importante é se reinventar”.

**William José de Wit (Produtor da Cooperativa Veiling Holambra e Tesoureiro do IBRAFLOR)** – “Estamos 5% acima do ano passado, adequando ajustando produtos, tirando os menos rentáveis, testando novos, arrumando literalmente a casa... o maior problema é porteira pra dentro. O mercado também foi mais tímido este ano, o pessoal tá mais conservador, arriscando menos. De qualquer forma não tenho do que reclamar. Quanto a mão de obra, está abundante e com isso temos uma seleção muito melhor do que umas temporadas atrás. Os custos estão subindo e não conseguimos fazer os devidos reajustes no mesmo tempo, mas acredito que este seja um problema de quase todos nós aqui. Quanto aos resultados dos próximos anos pretendemos trabalhar adequando mais e mais os volumes aos períodos de melhores vendas, acredito que esta seja a medida mais certa”.

**Manoel Oliveira (Produtor da Cooperflora, Diretor Técnico do IBRAFLOR e Presidente da Câmara Setorial Federal de Flores e Plantas)** – “Em Andradas (MG) o dia a dia tem sido bastante difícil, nunca passamos por um período, tão ruim como foi o período de final de maio a começo de agosto. Há mais de cinco anos venho alertando os produtores que os preços médios muito bons e os volumes não aumentando não se sustentariam permanentemente, e infelizmente tivemos uma ressaca muito forte no período de final de maio a meados de agosto, foi triste demais. A qualidade do produto sempre foi um conceito claro, estamos com a produtividade em baixa, com apenas 60-70% do que deveria ser. A flor de corte precisa se tecnificar mais. As rosas brasileiras estavam com valores médios acima do mercado internacional, esse conjunto de fatores trouxe outra realidade para o momento de mercado Brasileiro, muitos esforços estão sendo tomados para reverter este cenário. A Cooperflora deve fechar o ano com o crescimento em faturamento ao redor de 6%”.



**Newton Erbolato Júnior (Produtor, Permissionário do Mercado de Flores da Ceasa Campinas e Diretor da Região Sudeste – IBRAFLOR)** – “Para o mercado de Flores da Ceasa Campinas de maio a agosto registrou-se uma queda de 25% no movimento. A paralisação (greve dos caminhoneiros) afetou muito o mercado e acredito que a eleição também. A partir de setembro as quedas no setor diminuíram. No paisagismo, que é minha área podemos perceber também uma Boa melhora nas vendas a partir de setembro. Acredito que o mercado cada vez mais está exigente, portanto temos que nos preocupar mais com a qualidade dos produtos.”.

**Renato Opitz (Presidente da Câmara Setorial de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo e Diretor de Marketing e Comunicação do IBRAFLOR)** - “De uma maneira geral como organizador das duas maiores e principais Feiras do nosso Setor (Hortitec e Enflor) observo uma busca incessante por novidades. Quem não correr atrás vai ser literalmente ENGOLIDO, pois o consumidor está exigente e ativo demais buscando sempre por melhor qualidade. Os outros setores (Hortícolas) estão investindo altamente em cultivo protegido e em tecnologia pesada... Devemos nos espelhar neles”.

**Walter Luis Winge (Proprietário da Floricultura Winge, Vice Presidente do IBRAFLOR e da AFLORI RS)** – “Na nossa última reunião do ano na AFLORI (final de novembro) tivemos algumas análises: Para o Varejo - foi um ano difícil, a greve dos caminhoneiros e a copa afetaram muito. O inverno foi longo, com muita chuva e a primavera veio atrasada. A reação do mercado foi positiva com o resultado da eleição. As expectativas para 2019 são positivas, mas com um pé atrás, cautela sempre! Para a produção – manter o que tem, não fazer dívidas e nem novos investimentos. Para insumos – o mercado mudou e a compra de substrato para a construção civil caiu. A perspectiva é investir, mas atentar-se ao risco que é grande”.

**Roger Scholten (Produtor da Cooperativa Veiling Holambra e Diretor de Mercado do IBRAFLOR)** – “Na Cooperativa Veiling Holambra o faturamento geral deve fechar com aumento entre 11/12%, chegando a cerca de 760 milhões de reais. Este ano ficou registrado um grande aumento na produção de Orquídeas no Brasil e esse aumento deve continuar no próximo ano, muito provavelmente as grandes ofertas devem baixar os preços, como já vem sendo observado. O mercado de Phalaenopsis está em crise na Holanda, com preços abaixo do custo de produção, provavelmente haverá diminuição de área produtiva (segundo informações do Rabobank, estima-se que seria necessário reduzir a área de produção para alguma melhora do cenário), significa que muitos produtores deverão parar ou mudar de cultura”.

**Leonardo Saito (Produtor da Cooperativa Veiling Holambra – Da Fazenda Santa Rosa – Bragança Paulista SP)** – “Somos produtores de Flores de Corte e posso afirmar que até agosto mercado foi ruim, preços praticados bem abaixo do esperado. Sentimos que o novo cenário político causou uma reação positiva no mercado, até o presente momento. Oferta boa de mão de obra desde 2015. Faço parte da PróFlor de Atibaia (SP) que hoje é um dos maiores centros de produção/ comercialização do Brasil”.



DAQUI SAEM FLORES  
FRESQUINHAS PARA VOCÊ.

 **Cooperflora**  
especialista em flor



## O mercado de Poinsettias no Brasil

As poinsettias (*Poinsettia pulcherrima*), popularmente conhecidas como bicos-de-papagaio, vêm, há pouco mais de uma década, ganhando grande destaque no comércio sazonal natalino brasileiro. Além da sua versão tradicional – com as cores vermelha e verde intensas típicas do Natal – também são ofertadas nas colorações rosa, branca, amarela e creme, além de outras mescladas, conhecidas como variedades “glitter”.

Arbusto semi-lenhoso, da família das Euphorbiáceas, originário do México, a planta faz parte dos jardins das fazendas brasileiras desde o século XIX. Só que, agora, essas plantas se apresentam melhoradas geneticamente e culturalmente miniaturizadas para o cultivo e comercialização em vasos, já em plena floração.

As poinsettias se transformaram globalmente no símbolo do Natal. No mercado internacional, são comercializadas anualmente cerca de 700 milhões de vasos da flor, que somam movimentação financeira da ordem de US\$ 4,5 bilhões. O principal centro produtor e consumidor está localizado nos Estados Unidos, que responde pela popularização da flor e pelo marketing que a transformou no símbolo, por excelência, da ornamentação floral do Natal. Vale lembrar que a própria denominação poinsettia deriva do nome de Joel Roberts Poinsett, que foi o primeiro embaixador dos Estados Unidos no México e que foi o responsável pela introdução da flor nos EUA. Porém, na Europa o consumo também já é elevado, somando entre 120 e 125 milhões de vasos a cada ano.

No Brasil, os principais centros produtores de poinsettias são os polos florícolas paulistas de Holambra, Paranapanema, Alto Tietê (Mogi das Cruzes, Suzano, Arujá) e Ribeirão Pires, na Região Metropolitana da Capital, entre outros. **Na Cooperativa Veiling Holambra**, principal centro de comercialização atacadista da floricultura brasileira, entendidos no assunto afirmam que só na época do Natal são vendidos algo como 2 milhões de vasos de poinsettias, incluindo todos os tamanhos PT 6, 9, 11 e 14. Estima-se que nas demais partes do Brasil se produz 500.000 vasos.

Aqui no Brasil o cultivo é feito somente em estufas, pois para chegar nesta cor vermelha vibrante a planta precisa de uma noite mais longa e de somente 10 horas de luz/ dia. O hábito de comprar poinsettias para a ornamentação natalina no Brasil é relativamente recente e influenciado pelos padrões norte-americano e europeu. No nosso país, o crescimento do seu consumo doméstico está associado também aos seus preços mais acessíveis em comparação com outras opções de flores envasadas para o período e, ainda, à cultura do transplante das poinsettias utilizadas na decoração posteriormente para os jardins residenciais ou condominiais, onde não apenas sobrevivem, mas podem tornar-se arbustos interessantes do ponto de vista ornamental.

O consumo ornamental institucional, por sua vez, responde por parcelas consideráveis do escoamento da produção de poinsettias no Brasil. São principalmente os shopping centers e as empresas que passaram a adquirir grandes quantidades da flor no período natalino.

Em Mogi das Cruzes (SP) 95% da produção é vermelha, o restante são amarelas e rajadas. Este ano a variedade da produção está muito boa porque durante o período de produção (desde 05/ 2018) não se obteve picos muito altos de temperatura elevada, explica o produtor Tsutomu Makita, que este ano produziu a mesma quantidade que em 2017 – 25 mil vasos, e a comercialização está a todo vapor desde a primeira semana de novembro. Valor da comercialização: vaso menor R\$ 4,10 e o maior R\$ 7,50.

Cornélio Weel, que é produtor de Paranapanema (SP) e sócio da Cooperativa Veiling Holambra produziu este ano 350 mil vasos, adiantou todo seu período de produção e contratou 10 funcionários para auxiliar somente na produção de poinsettias. Para alguns produtores da região esta espécie representa 85% da produção.

**A CÂMARA SETORIAL FINDANDO MAIS UM ANO  
COM RESULTADOS POSITIVOS E AGRADECIMENTOS****2018, que ano revelador, inesperado, incalculável!**

Concluí quatro anos à frente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais, momento de renovação, os esforços foram grandes e alguns avanços conquistados. Burocraticamente o texto do agrupamento das Flores e Plantas Ornamentais transitou durante o ano todo, entre Greve de Caminhoneiros, Copa do Mundo e Eleições, com a Promessa que a IN será publicada, agora para Fevereiro (??).

Tenho muitos agradecimentos a fazer, a todos que gentilmente apoiaram os trabalhos da Câmara, em especial ao Kees Schoenmaker, aos amigos do Ibraflor, pela minha indicação para presidir a Câmara e pelo companheirismo. Os esforços para retribuir a confiança foram feitos com muito entusiasmo. Com certeza uma das oportunidades mais honrosas que tive de servir ao nosso Setor de Flores e Plantas Ornamentais que muito me retribuiu pessoalmente e profissionalmente.

Muitos trabalhos foram realizados nestes 4 anos, assim como a continuidade dos trabalhos iniciados pelos meus antecessores, gostaria de ressaltar alguns:

- A mudança da forma de registros mais simplificado de defensivos para flores e plantas ornamentais, e o agrupamentos das espécies em um único grupo;
- O WorkShop Barreiras Fitossanitárias para Exportação e Importação de frutas, hortaliças e flores, evento que teve grande repercussão dentro do MAPA, e na CNA;
- As ações em Brasília sobre as regulamentações trabalhistas, com uma visita técnica dos técnicos e advogados na CNA, aproximando a realidade da produção às normas trabalhistas, que terá continuidade no próximo ano.

Não poderia deixar de destacar e agradecer o apoio incondicional que tivemos da CNA, pelo Presidente João Martins, como da Superintendência técnica coordenada pelo Bruno Luchi, e do apoio do amigo José Eduardo Brandão, também tivemos apoio da Superintendência Jurídica e Internacional, essa convivência fez toda a diferença em todos os momentos que precisamos acionar e interagir com os órgãos governamentais. Muito foi feito, muito foi iniciado e muito preciso agradecer. Na política como na vida tudo é um eterno recomeçar, e precisamos estar prontos para nos posicionar, nos pronunciar em defesa das nossas crenças, dos nossos valores, do grupo que escolhemos fazer parte, me sinto muito honrado e grato, estamos prontos para 2019.

Muito Obrigado, Boas Festas e Um 2019 repleto de Vitórias!

**Manoel Oliveira**

*Presidente da Câmara Setorial Federal de Flores e Plantas Ornamentais – MAPA*

*Diretor Técnico – IBRAFLOR*

*Vice-Presidente da Comissão Nacional de Hortaliças e Flores da CNA*





**Rose Mary Garcia Skelton Celidônio** será a nova Presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais do Brasil, seu mandato será de dois anos (2019 e 2020), é Bacharel em Engenharia Agrônoma, formada pela Universidade de Taubaté – UNITAU/SP (1985 – 1990). É habilitada pelo MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para atividades de Responsabilidade Técnica junto ao RENASEM – Registro Nacional de Sementes e Mudas, e pela Secretaria Estadual de Agricultura para emissão de Certificação Fitossanitária.

Possui larga experiência na Área de sua formação, trabalhando junto à APROCCAMP – Associação dos Produtores e Comerciantes do Mercado de Flores de Campinas – Campinas/SP desde 1994, iniciando como secretária, passando posteriormente a atividades específicas como agrônoma na emissão de certificação fitossanitária e atendimento técnico aos permissionários e públicos em geral, através qual é vinculada a Câmara.

**1) O que nós (Associados do Ibraflor e demais leitores do Boletim) precisamos saber sobre Você que não nesta na descrição acima?**

Participei desde o início do Mercado de Flores da Ceasa de Campinas quando o comércio era realizado a céu aberto no estacionamento de carros ao fundo do mercado atacadista. Vi o atual mercado sendo elaborado e construído e posteriormente ampliado. Participei também da concepção do Ibraflor, com seu primeiro presidente, Sr. Rubens Mac Fadden (in memoriam).

**2) Qual a principal meta para a sua gestão?**

Não somente dar continuidade aos temas que estão sendo discutidos atualmente, mas principalmente torná-los factíveis.

**3) Qual será a sua forma de trabalho?**

Sempre em conjunto, discutindo, elaborando, verificando opiniões, sugestões, de forma prévia e eficiente, chegando a consensos que beneficiem os grupos que formam nossa cadeia de flores e plantas ornamentais, desde produtores até clientes e usuários.

**4) O Ibraflor te ofereceu total apoio para administrar a Gestão da Câmara. Isto é de fato importante para Você? De que forma pretende utilizar este apoio?**

Extremamente importante, diria vital! O Ibraflor é atualmente a maior e melhor fonte de nacional de informações de toda a cadeia produtiva do setor de Flores e Plantas Ornamentais, e informação, como já dizia meu Avô, é tudo! Portanto através das informações e de toda estrutura oferecida por seus atuais Diretores, pretendo buscar apoio na realização dos trabalhos e temas discutidos.

## 5) Cite aqui para nossos leitores quais são suas principais preocupações como nova Presidente.

Atender às expectativas. Todos os envolvidos e participantes das reuniões e que estão à frente das discussões, sabem o quão complexa e delicada é a relação setor privado X setor público, e neste momento estratégia, bom relacionamento, calma e união faz toda diferença para que possamos atingir nossos objetivos. Pretendo, num primeiro momento, dar prosseguimento aos assuntos que estão em plena discussão, como a questão do PLC (Projeto de Lei da Câmara) nº 88/2014, aprovado pela CRA – Comissão de Agricultura e Reforma Agrária no último dia 04/12/2018 e segue para Plenário, que isenta do Registro Nacional de Cultivares plantas e flores ornamentais que já se encontram em domínio público; Análise de Risco de Pragas e desburocratização, RENASEM e a importante diferença entre muda e uso proposto de plantas e flores, IN nº 36 alterada pela IN nº 15, ampliando o uso de agrotóxicos para flores e plantas ornamentais, e o pleito dos produtores e comerciantes de flores e plantas ornamentais do Rio Grande do Sul, representados pela AFLORI – Associação Rio Grandense de Floricultura sobre a Portaria SEMA nº 79. Entre outros assuntos não menos importantes, mas que estão inclusos em nossa pauta.

## 6) Como você descreve hoje o papel da Câmara para todo o Setor/ Cadeia.

A Câmara Setorial é o link entre as atividades executadas pelo setor privado e o legislador que elabora e cria leis que regulam as atividades executadas. Portanto cabe a Câmara Setorial, com apoio importantíssimo da CNA – Confederação Nacional da Agricultura, intermediar dirimindo possíveis impactos negativos e entraves legais que possam vir a impedir ou prejudicar o desenvolvimento do setor de flores e plantas ornamentais. Cabe neste momento, elogiar e agradecer a enriquecedora e importante participação da CNA, que com imensuráveis esforços foi inserida em nossa Câmara por meu antecessor Sr. Manoel de Oliveira.

## 7) Gostaria de deixar alguma mensagem?

Aproveito a oportunidade para agradecer a confiança depositada em mim e meu trabalho. Foi com muita alegria e orgulho que recebi o convite para ser a nova Presidente da Câmara Setorial Federal, prometo honrá-lo, será um enorme prazer poder contar com profissionais tão capazes e dedicados. Um agradecimento especial a toda a Diretoria da APROCCAMP que apoiou a indicação e que custeará todas as despesas com viagens, traslados, reuniões e mais o que for necessário para o sucesso desta missão.

Juntos somos mais fortes! Que em 2019 e 2020 nossos Projetos floresçam ainda mais!

<http://faagroh.edu.br/> - (19) 3837-8500 - E-mail: [comunicacao@faj.br](mailto:comunicacao@faj.br)

Você com até **100%** de desconto nas mensalidades\* (fevereiro a junho/2019) + 50% de desconto na matrícula\*\*

Veja abaixo seu percentual de desconto:

Nota do ENEM	Desconto
300-549	30% (20 + 10)
550-599	35% (20 + 15)
600-699	40% (20 + 20)
700-749	45% (20 + 25)
Acima de 750	100% (20 + 80)

**VESTIBULAR CONTINUADO 2019**  
Seu futuro na prática!

**MATRICULE-SE JÁ!**

\*Use sua nota do Enem.  
\*\*20% de pontualidade + 30% de bolsa

## Paisagismo vai muito além de embelezar os ambientes



**Paisagismo realizado por Adrielle Mendes**

Paisagismo também é o grande responsável pela recomposição de espaços afetados pelas construções

Quando falamos de arquitetura ou decoração, todo mundo já sabe do que se trata e quais são os profissionais dessa área. Porém, quando o assunto é paisagismo e seus objetivos, muitos costumam não saber do que se trata e até mesmo confundem com a jardinagem; mas há sim diferença entre as áreas e contratar um paisagista é mais importante do que se imagina.

Um paisagista é o responsável pela criação de espaços para proporcionar uma melhor qualidade de vida para os seus usuários, além de garantir muito mais beleza para o seu ambiente, independente do tamanho da área que será trabalhada. Além disso, constituindo-se de técnicas cada vez mais avançadas, o paisagismo também é o grande responsável pela recomposição de espaços afetados pelas construções, utilizando a seu favor fatores da botânica, ecologia e as mudanças climáticas de cada região.

E diferente do que muitos pensam, há sim distinção entre ambas as áreas. Segundo a arquiteta paisagista Adrielle Mendes, da Ypê Flora Paisagismo, o profissional especializado em paisagismo tem um amplo conhecimento de todos os tipos de vegetação, podendo criar ambientes de acordo com a necessidade do cliente, sem desobedecer os fatores climáticos do local. “O paisagista não se limita em apenas criar projetos de áreas verdes, trabalha com tudo que interfere na paisagem externa às edificações, tais quais como: espaços abertos, áreas livres de circulação, lazer, recreação, preservação ambiental, entre outros”, explica. Além disso, também são utilizados outros elementos construtivos no processo paisagístico, como piscinas, quadras esportivas, quiosques, escadas, churrasqueiras, muros e iluminação.

Já a jardinagem pode ser considerada uma função ligada ao paisagismo, porém limitada, servindo como um complementar do paisagismo. Por isso, primeiro é realizado o projeto com um arquiteto paisagista para só então o técnico de jardinagem poder realizar a execução e plantio das mudas, seguindo aquilo que o projeto estabeleceu para a área. É também o profissional de jardinagem quem irá ser responsável pela aplicação de técnicas para manutenção e cultivo dos jardins.

Aderir ao paisagismo vai muito além de apenas melhorar a aparência de uma área; ele também considera, durante o processo de criação do projeto, alguns outros pontos importantes para o bom resultado da obra, como o estilo arquitetônico, clima predominante, características do solo, topografia, disponibilidade hídrica, característica de cada planta utilizada e se haverá presença de crianças, adultos ou animais domésticos. “A partir daí ele cria o espaço de forma a integrar todos esses elementos citados de forma a propiciar melhor qualidade de vida e melhor integração com o meio ambiente, além de valorizar os espaços, evitando que ocorra problemas futuros, tais como: infiltrações, rompimento de canos causados por raízes, problema com invasões de plantas em lugares indesejados, entre outros”, explica Adrielle.

*(Colaborou: Larissa Senigali)*

[https://www.diariodaregiao.com.br/\\_conteudo/2018/12/secoes/classificados/imoveis/1132993-paisagismo-vai-muito-alem-de-embelezar-os-ambientes.html](https://www.diariodaregiao.com.br/_conteudo/2018/12/secoes/classificados/imoveis/1132993-paisagismo-vai-muito-alem-de-embelezar-os-ambientes.html)



*Augusto Aki é consultor do SEBRAE e trabalha com foco na INOVAÇÃO DO MODELO DE NEGOCIO. Tem graduação em Ciências Contábeis pela USP, Pós-graduação em marketing pela PUC, Pós Graduação em varejo pela FEA/USP e MBA em E-business pela FGV.*

*É autor de 20 livros e de 15 cursos em DVD. Foi responsável pela área Administrativa e pela área de marketing do Veiling Holambra, onde criou o ENFLOR e foi ainda responsável pela Expoflora. Articulista na Revista Plasticultura e no Boletim Sindiflores.*

## **O QUE 2019 RESERVA PARA O MERCADO DE FLORES?**

[www.negocioscomflores.com.br](http://www.negocioscomflores.com.br)

“A fila anda”, como diriam os separados... Da mesma forma é o movimento de um mercado. Não importa os acasos e os imprevistos. Não importa o que deu errado (e nem mesmo o que deu certo). O próximo ano sempre reserva novos capítulos e precisamos estar sempre evoluindo para poder permanecer no jogo. Em termos de ciclo econômico, estamos no início de um novo ciclo de crescimento, que se iniciou no segundo semestre de 2017 e é verificado pela crescente (ainda que pequena) variação do PIB. Historicamente esse movimento continua em evolução, até que um pico se atinja (o que deve ocorrer dentro de mais quatro anos à frente), o que significa que o ambiente de negócios favorecerá os mais preparados (e não a todos).

Do lado do consumo, a perspectiva de melhora na economia anima as pessoas para desengavetar projetos. Desde abrir seu próprio negócio, comprar um imóvel, casar ou ter um filho. Em todos esses momentos o segmento de flores é impactado positivamente (mas como disse, não será para todos, e sim para os preparados).

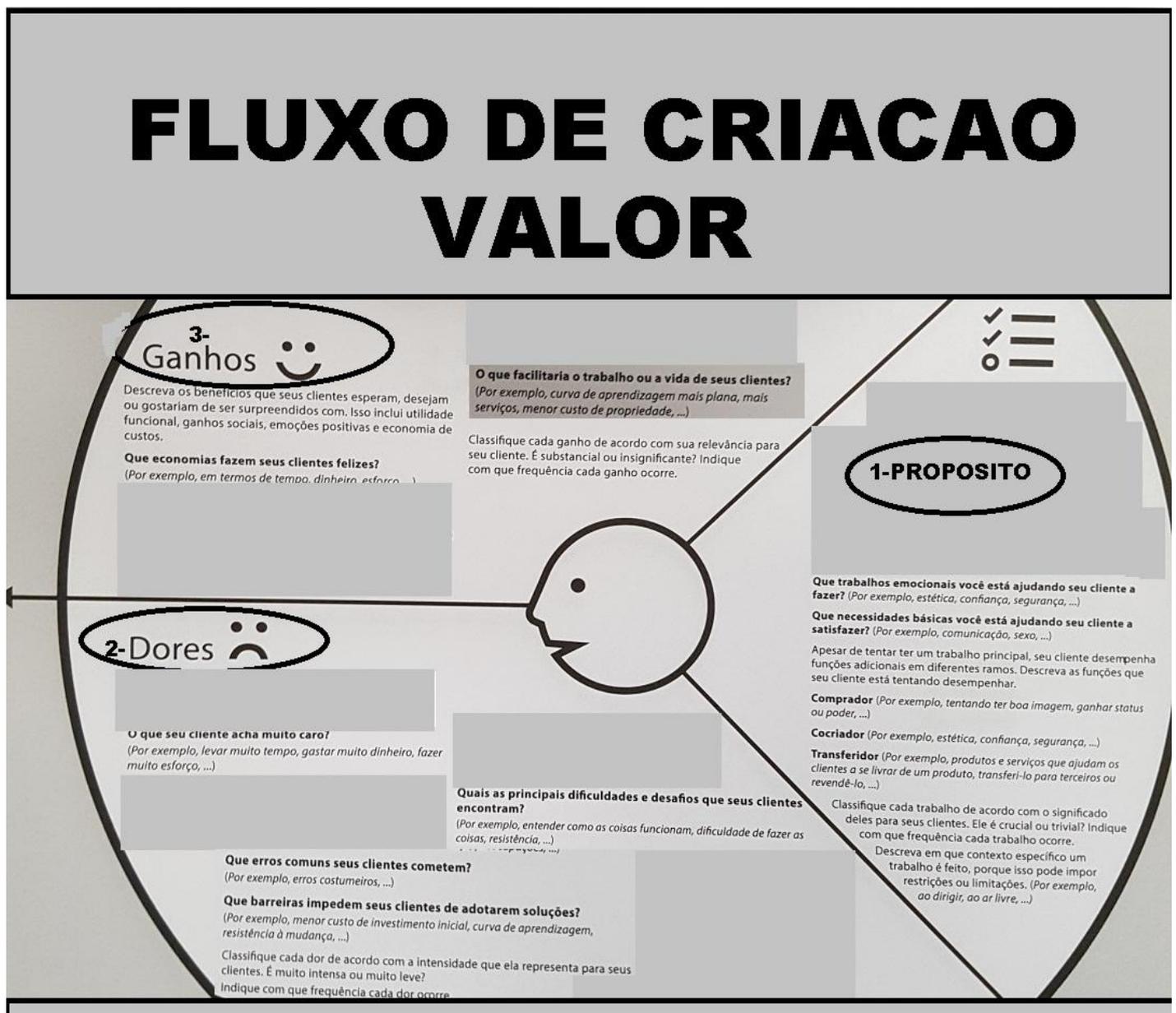
As principais ondas que podemos identificar e irão influenciar seu negócio (seja você fornecedor ou varejo) são:

1. Encarar o desafio dos 60 milhões de CPF's negativados – a crise deixou muita gente fora do mercado de crédito. A venda parcelada no cartão foi a grande válvula de escape do varejo nos últimos anos e agora que as pessoas estão sem cartão de crédito, o mercado precisa encontrar outra maneira de fornecer crédito e fomentar vendas;
2. Crescimento do multivarejo – sobretudo dos Coffee Flower que devem crescer rapidamente nos próximos anos, conciliando consumo e experiência positiva;
3. Continuidade do fechamento de lojas de flores, que estejam com dificuldades de evoluir, e aumento do número de autônomos. Isso traz dois desafios – como o fornecedor pode alcançar esses autônomos (para vender) e como usar os contratos intermitentes de trabalho para melhorar a competitividade das lojas;
4. O aumento das decorações (motivado pelo aumento da confiança na economia) representará um alívio para o setor de flores de corte;
5. O ciclo de vida dos produtos em vasos será cada vez menor (vale lembrar que uma mesma planta pode gerar mais de um produto). Isso irá valorizar a inovação nas embalagens;
6. Mais demanda para produtos de alto uso de mão de obra, como busca da singularidade e para aproveitamento do apelo “eu mereço”. Isso favorece s kokedamas, os terrários e os quadros vivos de plantas;
7. Os Garden Centers devem continuar crescendo, principalmente como uma alternativa de modelo de negócios para produtores, atacadistas e varejistas. Nele a experiência de consumo é diferenciada e isso atende aos desejos do consumidor (mas tem que ser uma loja bonita, não um viveiro);
8. Aumento do uso das mídias sociais, principalmente para relacionamento com os clientes (não diretamente para vendas, que será feita no canal físico). Entre elas destacamos a estratégia INSTAZAP;



9. Novos métodos de gestão do negócio serão incorporados ao dia a dia das empresas que ganharão participação de mercado (Design Thinking, Sprint, Scrum, Kanban, etc.);
10. Uso da gamificação como ferramenta de mudança de comportamento, tanto para clientes como para funcionários;
11. Aumento de negócios através de parcerias estratégicas e de indicações comissionadas de negócio (quem tem o cliente tem o mercado);
12. Mais importância para o marketing de responsabilidade social e para o “propósito” do negócio;
13. A arte floral vai evoluir para mais amplitude, favorecendo, sobretudo as folhagens e as plantas. Ver reportagem em <http://www.negocioscomflores.com.br/noticias/green-is-the-new-black/>

Os empreendedores do setor precisam se desvencilhar de seu papel histórico na empresa e adotar um novo modelo de atuação, que definirá quais empresas herdarão o mercado e quais fecharão as portas. Veja o infográfico abaixo:





## RESUMINDO

### Para o varejo

O foco deve ser em eficiência/ eficácia para poder se libertar e usar 50% do seu tempo para contato com o cliente, acolhendo, descobrindo motivações, criando produtos e promovendo vendas. Definir um propósito, criar experiências e melhorar sua presença digital.

### Para os fornecedores

O modelo de negócios também muda de vendas para fazer o cliente vender. Aquele que for melhor nessa função, por seus produtos, por seu apoio ao negócio do cliente e pela parceria em vendas, terá maior gestão do seu faturamento, não temerá a crise e ainda terá apoiadores nos produtos de maior valor. Para o produtor, recomendo que conheçam o PROGRAMA DE MARKETING PARA PRODUTORES DE FLORES, que foi desenvolvido com o apoio do Ibraflor e da Syngenta.

Vejam informações em <http://www.negocioscomflores.com.br/cursos-em-video/programa-de-especializacao-em-marketing-para-produtores-de-flores/>

Para o varejo existe um curso equivalente que pode ser visto em <http://www.negocioscomflores.com.br/artigos-gratis/curso-de-especializacao-em-marketing-para-varejo-de-flores-metodologia-sucess/>

**Augusto Aki – Consultor de modelos de negócios**  
**[www.negocioscomflores.com.br](http://www.negocioscomflores.com.br)**

Email [contato@agrotravel.com.br](mailto:contato@agrotravel.com.br)

Tel. Fixo (19) 4141-1049

Celular (19) 99266-3881



**Levando VOCÊ para EXPLORAR o**

**MUNDO DO AGRONEGÓCIO!**





RADAR – O que os nossos Associados estão fazendo?



INFORMATIVO **Ibraflor**



*A Pantone anunciou a nova cor do ano de 2019!  
E nós já estamos prontinhos com lindas flores nos tons Coral  
para colorir seu dia!*





# RADAR – O que os nossos Associados estão fazendo?



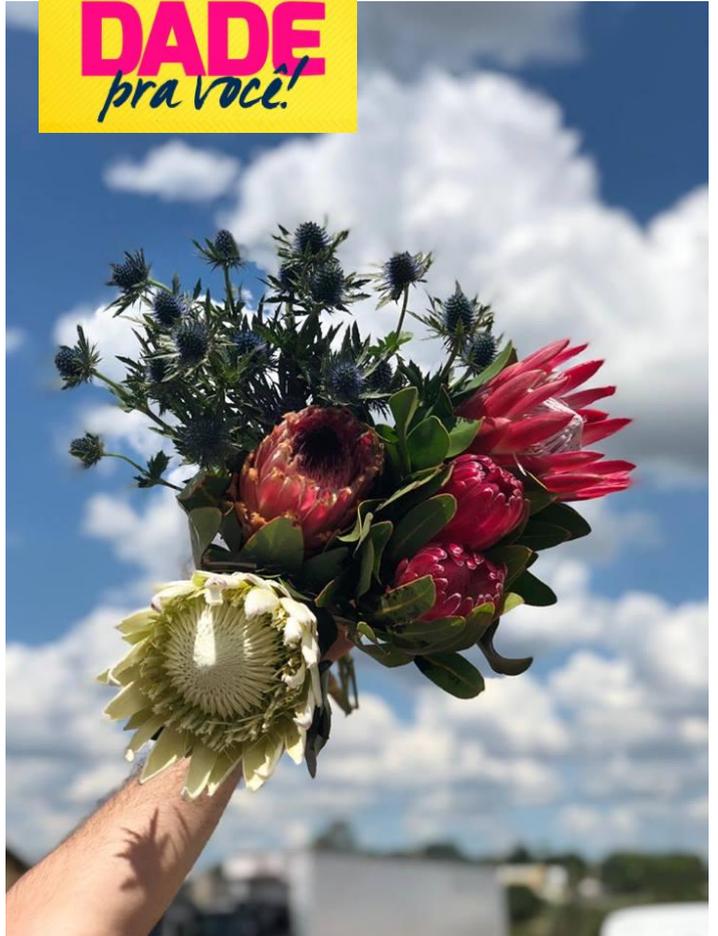


O que os nossos Associados estão fazendo?

Ibraflor

Tem  
**NOVI  
DADE**  
pra você!

*Protea Artic Ice reinando absoluta neste buquê de noiva!*



*Hortênsia Rosa de vaso sem filtro pra vocês!*

*Produção do Sítio Fukasawa.  
Já disponível para comercialização!*



**11º**  
*encontro*  
*abaf*

12 e 13 de fevereiro  
de 2019



**HOTEL FAZENDA DUAS MARIAS**

(ROD. ADEMAR DE BARROS - SP 340  
SAÍDA KM 133.5 - JAGUARIÚNA/SP)

**MAIS INFORMAÇÕES:**

ABAFBRASIL@ABAFBRASIL.COM.BR

**PARTICIPE!**

[www.abafbrasil.com.br](http://www.abafbrasil.com.br)

Mais Informações: <http://www.hemerocallis.com.br>

**17º FESTIVAL  
BRASILEIRO DE  
Hemerocallis**

De outubro de 2018 a fevereiro de 2019  
Agrícola da Ilha - Joinville SC



**26ª HORTITEC**

Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas

dias 26 e 27 das 9h00 às 19h00  
e dia 28 das 9h00 às 17h00

**de 26 a 28 de Junho 2019**

Holambra-SP

**RBB**  
RELAÇÕES PÚBLICAS



**28º enflor &  
16ª garden  
fair**

**14 a 16 de Julho de 2019**

Dias 14 e 15 das 9h00 até as 19h00  
e dia 16 das 9h00 até as 17h00  
Holambra - SP

**RBB**  
EVENTOS



**expo paisagismo**  
2ª Feira de Paisagismo, Jardinagem e Arquitetura Sustentável

6-9 Terça a Sexta  
**Agosto 2019**  
13-20h  
Expo Center Norte  
São Paulo - SP

**CONHEÇA AS NOVIDADES PARA  
A EXPO PAISAGISMO 2019**

<http://www.expopaisagismo.com.br>

**ABCASA FAIR  
21 A 25 DE FEVEREIRO DE 2019**



**VOCÊ VAI  
PERDER?**



**8ª Edição**

**Seminário IBRAFLOR**

**14/08/2019 - Holambra/ SP  
INFORMAÇÃO X COMUNICAÇÃO**

Em breve mais informações



# EVENTS

EVENTOS INTERNACIONAIS – 2018/ 2019

INFORMATIVO **Ibraflor**

**FloraCulture**  
INTERNATIONAL

**TPIE** TROPICAL PLANT  
INTERNATIONAL  
EXPO 2019 JAN 16-18

**Flórida - EUA**

Tropical Plant International Expo  
[www.tpie.org/](http://www.tpie.org/)

VISIT US!  
22 - 25 JANUARY



**IPM**  
ESSEN GERMANY  
2019

The world's leading trade fair for horticulture.

**Mx**  
MechaTronix

MESSE  
ESSEN

22Jan-25Jan2019  
Essen, Germany  
**IPM ESSEN**-The World's Leading Trade Fair for Horticulture  
Business sectors: Gardening, Horticulture, Landscaping



**IFTF**®  
International Floriculture & Horticulture Trade Fair

**Amsterdam - Holanda**

6 a 8 de Novembro/ 2019

**HortiFair**

International Flower Trade Show

SINCE 1991



The meeting place for the flower industry

**PROFLORA**® 2019  
flower trade show October 2nd - 4th

*The best*  
Bogotá - Colombia

HOME

**SALON DU**  
**Végétal**

- PRODUCTION
- PAYSAGE
- DISTRIBUTION
- FLEURISTERIE

**Angers - França**

19 a 22 de Junho/ 2019

**Salon du Végétal**

Salão de Horticultura Ornamental  
[www.salonduvegetal.com/pro/en/](http://www.salonduvegetal.com/pro/en/)

**FLOR  
MART**

**PADOVA • ITALY**

INTERNATIONAL EXHIBITION  
OF HORTICULTURE  
LANDSCAPE ARCHITECTURE  
AND GREEN INFRASTRUCTURES

18 a 20 de Setembro/ 2019 - <https://flormart.it/>



Royal  
Flora  
Holland

**Flowering  
the  
world**

# PARCERIAS



Bayer CropScience



**DIRETORIA EXECUTIVA**

**Presidente:** Kees Schoenmaker (SP)  
**Vice Presidente:** Walter Luis Winge (RS)  
**Secretário:** William Barsanulfo Gomide (MG)  
**Tesoureiro:** William José de Wit (SP)  
**Diretoria Técnica:** Manoel Oliveira (MG)  
**Diretoria de Comunicação e Marketing:** Renato Opitz (SP)  
**Diretoria de Mercado:** Roger Scholten (SP);  
**Diretoria de Legislação:** Sílvia Sartorelli (SP);  
**Diretoria Região Sul:** Rene Afonso Mahnke (SC);  
**Diretoria Região Sudeste:** Newton Erbolato Jr. (SP);  
**Diretoria Região Norte e Nordeste:** Thomaz Reeves (CE);  
**Diretoria Região Centro Oeste:** Paulo Yoshida (DF).

**COORDENADORA EXECUTIVA:** *Adriana Rosa (Campinas/ SP)*

**Informativo IBRAFLOR - Publicação IBRAFLOR**  
**Projeto Gráfico: GT Marketing IBRAFLOR**  
**Diagramação e Editoração: Adriana Rosa**

O **Informativo IBRAFLOR** é uma publicação digital do **Instituto Brasileiro de Floricultura**, que tem como objetivo divulgar informações sobre o mercado de flores para os nossos Associados e demais interessados. Este veículo de comunicação possui periodicidade mensal, com visualização gratuita e circulação livre na WEB. As opiniões aqui expressas não refletem necessariamente a Visão do IBRAFLOR.

