



INFORMATIVO

Novembro de 2018 - ANO 09/ VOL. 89

Ibraflor

PALAVRA DO PRESIDENTE

Kees Schoenmaker

Burocracia



No dia 21 de novembro vários membros da Diretoria do Ibraflor participaram da reunião da Câmara Setorial Federal de Flores e Plantas Ornamentais em Brasília/ DF. Um dos pontos foi analisar o andamento do mercado neste ano. Foi unânime a opinião de que a greve dos caminhoneiros teve um grande impacto negativo, algumas regiões sentiram muito, outras um pouco menos, mas o prejuízo foi grande para toda a cadeia no balanço geral. Para flores de corte este ano está melhor que o ano passado, as rosas sentem isso claramente. Entretanto no Sul as vendas não melhoraram para as flores e corte, mas as plantas em vasos tiveram vendas melhores, foram citadas melhoras de 10% em alguns casos, mas não é uma regra geral. As plantas voltadas mais para jardim e grama tiveram vendas fracas até Julho, depois melhorou consideravelmente, mas não o suficiente para recuperar as vendas do ano. Em resumo podemos dizer que “até que o ano foi bom, mas nem tanto”. Bom foi ouvir que todos percebem um otimismo no mercado depois das eleições!

Ouvimos comentários em relação às diferenças entre um produtor e outro nas vendas, e os que se adaptaram às mudanças do mercado está indo bem, mas os que continuam fazendo do mesmo modo como 15 anos atrás estão com grandes dificuldades...

Há um ditado entre os exportadores brasileiros de perecíveis: “o mais difícil é conseguir fazer com que seu produto seja autorizado para sair do País”. Isso é uma grande verdade os exportadores de mudas sentiram na pele recentemente. Mesmo exportando a mais de 15 anos da mesma forma, de um dia para o outro, o fiscal de plantão detectou (corretamente) uma falha na forma de registrar as produções e mandou a mercadoria voltar. Um assunto meramente burocrático, que não faz a mínima diferença para os clientes lá fora! Claro, os produtores não estavam corretos, mas o procedimento era realizado assim há 15 anos e eles não tinham consciência disso. O que faltou foi uma falta enorme de bom senso por parte dos fiscais de plantão e combinar um prazo para regularizar todos os registros necessários enquanto a exportação continuasse normalmente. Importante mencionar que por parte de MAPA e CNA, em Brasília, os exportadores tiveram todo apoio!

Na realidade a burocracia excessiva está exercendo um freio enorme no dia a dia das empresas. Todos já tomaram conhecimento da quantidade de pessoas necessárias no Brasil comparado com a grandíssima maioria de outros países. A diferença é gritante e o resultado é custos (bem) maiores para quem produz! Tomara que o novo governo ataque esta “doença” que podemos chamar de um câncer!

Falta apenas um mês para terminar o ano que passou muito rápido novamente e vamos torcer para que seja extremamente positivo na produção e comercialização do nosso enorme leque de produtos.

Abraço cordial a todos e até o próximo mês!

Kees Schoenmaker – Presidente

Escrito dia 27-11-18

Prezados Associados,

O que temos nesta edição? Muitas informações: Augusto Aki falando sobre os desafios de um produtor, Marcos Fava Neves trazendo uma análise do agronegócio brasileiro, Informações e prazos sobre o Gedave, Missão Compradora realizada em Holambra com a Apex- Brasil e CNA, uma matéria de alerta sobre o aquecimento global, calendário de eventos nacionais e internacionais, Ações dos nossos Associados e muito mais! A nossa agenda 2019 vamos trazer na próxima edição juntamente com a agenda da Câmara Setorial Federal de Flores e Plantas Ornamentais do Brasil. Ainda precisamos conciliar algumas datas!

No dia 21/11 tivemos a última reunião da Câmara Setorial Federal, a mesma ocorreu em Brasília DF, na sede da CNA. Nesta reunião o atual Presidente, Manoel Oliveira (que também é nosso Diretor Técnico) passou a Gestão da Câmara para a nova Presidente que Coordenará todas as ações e demandas pelos próximos dois anos! A nova Presidente é a Rose Mary Skelton Celidonio, Engenheira Agrônoma, e atualmente representa a APROCCAMP – Associação dos Produtores e Comerciantes de Flores e Plantas do Mercado da Ceasa Campinas, dentro da Câmara. A nova Presidente recebeu este convite de braços abertos e terá total apoio de toda a Equipe e Diretoria do Ibraflor. Na próxima edição vamos trazer uma matéria sobre como ela pretende trabalhar nos próximos dois anos e quais os principais pontos que ela pretende focar!

Também informamos que após muita conversa conseguimos alinhar a Pesquisa de Mercado sobre o Valentine Day's, a mesma será realizada pela Equipe de Marketing da ESPM Jr e terá a supervisão e coordenação dos Diretores Renato Optiz e Milton Hummel. **Qual o objetivo desta Pesquisa?** Nós queremos compreender a factibilidade da introdução do Valentine's Day, comemorado no dia 14/02, no comportamento de compra de flores do público pretendido, bem como traçar seus diferentes perfis e tendências. Com as informações coletadas, teremos os insumos necessários para identificar a possibilidade da inserção da data, compreendendo também as especificidades e individualidades dos perfis do público alvo. Por meio dessa compreensão poderemos adotar estratégias e ações mais assertivas para esta data aqui no Brasil. Importante ressaltar que só teremos o resultado em meados de abril/ 2019 e a ideia é trabalhar com o resultado da pesquisa para o ano seguinte. Na próxima edição do Boletim vamos trazer maiores detalhes! Aguarde!

Aproveito a oportunidade e reitero o convite para nossa **última Reunião Executiva do ano**, que acontecerá no dia 05/12 às 14h no Espaço Cultural Terra Viva – Holambra SP. Sua participação é muito importante! **Peço por gentileza que confirme sua presença** (pois a reunião pode sofrer alguma alteração e você será informado) pelo e-mail ibraflor@ibraflor.com para que eu possa organizar o nosso espaço!

Boa Leitura! Espero que apreciem!

Grande Abraço e até o próximo,

Adriana Rosa
Coordenadora Executiva do IBRAFLOR



DAQUI SAEM FLORES
FRESQUINHAS PARA VOCÊ.

 **Cooperflora**
especialista em flor



Margens se Deterioram nesta Safra

(resumo e reflexões do agro de novembro)

Prof. Dr. Marcos Fava Neves

Começamos nosso resumo com as últimas projeções do Boletim Focus: inflação de 2018 agora em ligeira redução para confortáveis 3,94% e a do ano que vem em 4,12%. O PIB deste ano chegaria a 1,39% e o do ano que vem crescimento de 2,50%. Para a taxa de câmbio, o valor neste dezembro seria de R\$/US\$ 3,70 e R\$/US\$ 3,78 em 2019 e finalmente a taxa Selic para estes dois anos seria de 6,50% e 7,75%, respectivamente. O Índice de Confiança do Consumidor (ICC -FGV), teve a segunda alta consecutiva, chegando ao melhor número desde julho de 2014. No geral melhoramos os indicadores em relação ao mês passado, provavelmente com o anúncio inicial da equipe do próximo Governo, bastante técnica e pró-mercados.

Poucas alterações na segunda estimativa da safra 2018/19 (CONAB). Para os grãos espera-se algo entre 233,7 a 238,3 milhões de toneladas (2,5 a 4,5% a mais), numa área plantada entre 61,9 e 63,1 milhões de hectares (0,3% a 2,2% maior). Em soja podemos colher entre 116,8 milhões e 119,3 milhões de toneladas, plantadas em cerca de 36 milhões de hectares. No milho a Conab estima que produziremos algo no intervalo entre 90 a 91 milhões de toneladas, plantados em 16,7 milhões de hectares. No limite superior da CONAB podemos bater o recorde histórico de produção de grãos, torcer pelo clima ajudar e teremos mais esta boa notícia num ano de retomada do Brasil. Para estimular, a contratação de crédito rural nesta safra está 103% acima da safra anterior (dados até 08/11).

Segundo o MAPA, espera-se para 2019 o valor bruto da produção pecuária de R\$ 200,4 bilhões, quase 8% a mais que os R\$ 186,3 bilhões esperados para 2018. Frango deve crescer 16,4% (R\$ 61,6 bilhões), o leite 10,4% (R\$ 35,6 bilhões), bovinos 3,3% (R\$ 79 bilhões) e suínos 1% (chegando a R\$ 14,2 bilhões). Os ovos devem cair 5,6%, chegando a R\$ 10 bilhões. Já para a agricultura se espera uma queda de 1,9%, ficando em R\$ 384,2 bilhões. Com isto o VBP do agro deve ficar 1,1% maior, de R\$ 584,7 bilhões. O impressionante é que este faturamento total da produção está 40% acima do valor de 2009.

Fechadas às exportações do agro em outubro, estas cresceram 5,7% em relação ao mesmo mês de 2017 e chegaram a US\$ 8,48 bilhões, deixando um saldo de US\$ 7,3 bilhões. Fortes aumentos na cadeia da soja (quase 80% a mais, cerca de US\$ 2,62 bilhões), com incríveis 5,35 milhões de toneladas (115% a mais) exportadas nos grãos, que trouxeram renda 125% maior (US\$ 2,11 bilhões). As carnes caíram 5%, mesmo com o recorde de vendas mensais de carne bovina (136.000 toneladas). Produtos florestais outra vez surpreenderam, com crescimento de 10,2%. Entre janeiro a outubro chegamos a US\$ 85,14 bilhões no total exportado e um saldo de US\$ 73,42 bilhões. Como ainda faltam dois meses, a menos que ocorra algum desastre, as exportações devem passar dos US\$ 100 bilhões pela primeira vez na história do Brasil. Precisamos buscar US\$ 14,86 bilhões somando os dois meses que faltam.

Foram 30 dias sem boas novidades nos preços das principais commodities exportadas pelo Brasil. O índice da FAO (preços mundiais das commodities em dólar) mostrou queda de 0,9% em outubro e está 7,4% menor que na mesma época do ano passado. A queda neste mês foi puxada por carnes, óleos e lácteos. O índice vem caindo desde maio. No caso dos cereais, subiu 2,2% e os preços estão 9% acima do ano passado, valores em dólar, da média de todos os cereais.

Mas as margens para nossos produtores de cereais devem ser piores na safra 2018/19. Em momento importante de compras de insumos, o câmbio esteve acima de quatro reais e os fez mais caros. Se o câmbio permanecer nos valores de 3,70 durante a safra, quem também não vendeu nada dos produtos ao câmbio de 4,20 (lembrando que aqui nesta coluna mensal recomendei fortemente a venda quando a soja se aproximou de R\$ 83) terá um descasamento. A consultoria Céleres estima margens 27% menores. Segundo o Rabobank gastos com fertilizantes foram de 15 a 35% maiores e com defensivos, cerca de 20%.

As chuvas frequentes também podem trazer maior necessidade de controles e investimentos em defensivos. A menos que tenhamos valorização de preços, o que aparentemente não ocorrerá caso as safras se comportem bem, virá um período de mais aperto, apesar dos preços em reais ainda permitirem margens aos bons produtores. No fechamento desta coluna a soja estava R\$ 70 a saca (fevereiro de 2019 a R\$ 67), o milho a R\$ 23/sc e arroba do boi a R\$ 134.

Surpreendeu o último relatório do USDA, que derrubou a expectativa de compras de soja pela China em 9 milhões de toneladas na safra 2018/19, vindo de 94 para 85 m.t.. Os argumentos são a guerra comercial com os EUA, casos de peste suína africana que podem diminuir a demanda de soja para rações e política de vendas de estoques de grãos. Temos que prestar muita atenção na evolução da peste suína africana na China, pelo baixo padrão sanitário e dificuldade de combate, podendo ter impactos positivos para as carnes brasileiras se sua produção for reduzida e negativo para a soja num primeiro momento. Os prêmios da soja em Paranaguá estiveram agora em novembro em US\$ 2,20 a mais que o valor do bushel negociado na bolsa de Chicago, mas os de entrega em março, caem para apenas US\$ 0,90.

Entre os estudos relevantes divulgados no mês que pude acompanhar, vale destacar 3. O primeiro fala sobre o mercado de terras, feito no Agriannual da FNP, onde esperam-se mais negócios e aquecimento para 2019 com expectativa de aprovação de reformas e melhoria do ambiente de negócios, além da possibilidade de aquisição de terras por estrangeiros.

O segundo, feito pelo Boston Consulting Group (BCG) aborda as consequências do tabelamento de fretes: aumento de preços e perda de competitividade, compra de frotas próprias com aumento da ociosidade, além das especificidades dos fretes, que uma tabela tem dificuldades de contemplar, tais como: presença do frete de retorno, condições das rodovias, tempos gastos para carregamento/descarregamento, produtividade, e as diferenciações por qualidade/idade do caminhão. A BCG conclui que o tabelamento é muito mais negativo que positivo, por ser complexo, trazer distorções e maior ociosidade de ativos. Todos estes fatores antecipei em artigo, além disto e embalado neste estudo, números da CNA e da EPL mostram que caso projetos de infraestrutura fossem realizados pelo Governo o Brasil poderia ter uma economia anual da ordem de R\$ 33 bilhões por ano nas atividades de transporte (segundo o Movimento Pró-Logística, uma tonelada de soja de Sorriso até a China custa US\$ 111, enquanto que de áreas concorrentes dos EUA é de US\$ 56).

Finalmente, no terceiro estudo, algo para pensarmos... uma ameaça de longo prazo ao agro brasileiro é sua distância em relação aos grandes compradores aliado à venda de produtos com grandes volumes aos preços de commodities. É a conclusão de um estudo feito pela Coppe/UFRJ ao Instituto Clima e Sociedade (ICS). Preocupa a posição de maior proximidade de nossos concorrentes dos mercados compradores, pois as emissões para o transporte desde o Brasil em alguns casos chega a ser 3 vezes maior, além do custo do combustível e frete. Este é um ponto de médio prazo a ser estudado com o aumento da pressão feita na e pela Organização Marítima Internacional (IMO) visando reduzir emissões via eficiência energética, uso de biocombustíveis ou mesmo tributação. Já há uma meta para reduzir 50% das emissões de CO2 até 2050 em navios. A mensagem aqui é a de prestar atenção nestes movimentos e seguir buscando vender produtos com menor volume e maior valor, onde o peso do frete seja mais diluído.

Concluo com um sentimento de satisfação com os novos rumos do Brasil. O Presidente Bolsonaro vem indicando quadros de perfil técnico e sinto nas pessoas uma sensação maior de civismo e vontade de fazer a diferença. Isto é uma grande mudança em relação à sensação anterior de não ver futuro ao Brasil. Este otimismo pode ajudar na aceleração da economia, do consumo criando mais oportunidades e aumentando a sensação de bem estar. Bom dezembro a todos, momento de fazer os balanços, os planos e fechar as atividades, além das deliciosas celebrações.

Marcos Fava Neves é Professor Titular (tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP em Ribeirão Preto e da EAESP/FGV em São Paulo. Especialista em planejamento estratégico do agronegócio (favaneves@gmail.com).

The logo for GEDAVE is a green square with the word "GEDAVE" written in white, bold, uppercase letters.

O GEDAVE, Gestão de Defesa Animal e Vegetal, é um sistema criado para controle do comércio e uso de agrotóxicos e insumos veterinários que entrará no ar em 02/01/2019. Serão cadastrados no GEDAVE os Fabricantes/ Registrantes, comércios, engenheiros agrônomos, prestadores de serviços, produtores rurais e unidades de recebimento de embalagens vazias. **O Prazo termina em 31/12/2018.**

Isso significa que a indústria, os distribuidores de insumos agropecuários e produtores paulistas que não estiverem cadastrados e operando dentro da plataforma, estarão impedidos de realizar a venda e também a compra de produtos dentro do Estado.

Pioneiro no País, o GEDAVE está alinhado à Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS) – Lei Federal N 12.305/2010 – e a metodologia empregada segue o princípio da logística reversa, que responsabiliza o fabricante de um produto pelo descarte ambiental de todos os seus componentes. A plataforma digital de controle de comercialização de agroquímicos é executada pelo próprio Conselho.

“A ferramenta inclui receituário agrônomo e sistemas de relatórios e de auditoria de atividades e, com poucos cliques, o produtor faz diversas consultas e consegue verificar, por exemplo, se um agroquímico tem registro para uma determinada cultura e, ainda, se a loja ou a empresa aplicadora está regularizada com o Estado”, disse o Engenheiro Agrônomo da Secretaria de Agricultura e Abastecimento Rafael de Melo Pereira, que junto à Coordenadoria de Defesa Agropecuária é o diretor do Centro de Fiscalização de Insumos e Conservação do Solo.

Outra inovação foi resolver on-line as demandas que antes exigiam pelo menos quatro meses, como a solicitação de recolhimento de produtos vencidos, por exemplo, disse o diretor. Todos os participantes da cadeia produtiva dos agroquímicos têm obrigações e deveres para que o sistema funcione. São eles, a indústria, canais distribuidores, cooperativas, empresas prestadoras de serviço de aplicação, produtores rurais, engenheiros agrônomos e locais de devolução de embalagens vazias. Compete à Coordenadoria de Defesa Agropecuária, órgão da Secretaria, o monitoramento e intervenção quando necessário.

O Sistema Gedave inicia o monitoramento no momento que a indústria gera um saldo de um produto a um comerciante. Algumas informações neste ponto são relevantes, como quantidade, tipo de embalagem vazia, no que é conhecido como sistema de logística reversa.

Durante este fluxo, cada ator, dentro da sua competência, fará o registro da venda, do uso, do receituário, bem como o registro da devolução. Estes procedimentos, embora pareçam complicados, são imputados no programa de forma simples e intuitiva, não havendo necessidade de um conhecimento amplo de informática.

Outras informações podem ser obtidas nos links:

<http://www.defesa.agricultura.sp.gov.br/www/sistemas/gedave/>

<https://gedave.defesaagropecuaria.sp.gov.br/>



Importadores da Argentina e do Uruguai visitam cooperativas de flores e plantas ornamentais

Importadores da Argentina e do Uruguai visitaram cooperativas de flores e plantas ornamentais na região de Holambra, em São Paulo, no dia 12/11/2018.

A iniciativa, que teve o apoio da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) e do Instituto Brasileiro de Floricultura (Ibraflor), faz parte das ações da Rede Interagro, projeto que visa o fortalecimento da defesa dos interesses do setor no Brasil e no mercado internacional.



“Este é um trabalho que iniciamos há mais de um ano e agora esse esforço é coroado com uma ação de contato direto com compradores estrangeiros”, disse Pedro Netto, assessor de Relações Internacionais da CNA e responsável pela Rede InterAgro. o grupo sul-americano conheceu o funcionamento das cooperativas Veiling e Cooperflora.

Cooperativa Veiling Holambra



Cooperflora



“A seleção dos mercados foi realizada a partir de estudos de inteligência comercial e da solicitação dos próprios produtores brasileiros. Os mercados do Cone Sul são mais semelhantes ao nacional, com desafios logísticos menores que Europa e América do Norte”.

Para o vice-presidente da Comissão Nacional de Hortaliças e Flores da CNA, Manoel Oliveira, as visitas são importantes para mostrar aos importadores de flores o potencial da atividade no país.

“O desenvolvimento da cultura exportadora, a melhoria de procedimentos internos e a abertura de mercados trazem benefícios para o produtor, tanto nas vendas no mercado interno, quanto nas exportações”.

**Você
sabia?**



Mudanças climáticas são maior ameaça à saúde deste século, diz estudo

Especialistas alertam para efeitos do aquecimento global sobre vidas humanas e sistemas de saúde mundo afora. Impactos incluem novos padrões de doenças e maior risco de desnutrição. As mudanças climáticas são a maior ameaça à saúde do século 21, e milhões de pessoas já vêm sofrendo suas consequências mundo afora nas últimas duas décadas, alertam cientistas e profissionais da área da saúde.

Num relatório publicado na revista científica *The Lancet* (em 28/11/2018), eles afirmam que os efeitos das mudanças climáticas - de ondas de calor e tempestades mais intensas a enchentes e incêndios - ameaçam sobrecarregar sistemas de saúde pelo mundo.

O estudo, intitulado *The Lancet Countdown on Health and Climate Change* (Contagem regressiva sobre saúde e mudanças climáticas), envolveu a ONU, agências intergovernamentais e 27 instituições acadêmicas, abrangendo disciplinas que vão de saúde a engenharia e ecologia.

"Um clima num processo acelerado de mudança tem implicações terríveis para todos os aspectos da vida humana, expondo populações vulneráveis a extremos climáticos, alterando padrões de doenças infecciosas e comprometendo a segurança alimentar, a água potável e o ar limpo", alerta o relatório.

Tempestades e enchentes, por exemplo, não causam apenas ferimentos diretos e mortes, mas também podem provocar o fechamento de hospitais e desencadear surtos de doenças e problemas mentais de longo prazo para aqueles que perdem suas casas.

Incêndios florestais, por sua vez, deixam pessoas feridas e desabrigadas, mas também pioram dramaticamente a qualidade do ar em amplas áreas. Os recentes incêndios na Califórnia, impulsionados pela estiagem, deixaram não apenas mais de 80 mortos, mas também poluíram o ar até o estado de Massachusetts, diz Gina McCarthy, da escola de saúde pública de Harvard.

Além disso, temperaturas mais elevadas ligadas às mudanças climáticas estão aumentando o potencial alcance de doenças transmitidas por mosquitos, como a dengue. O clima mais quente também pode aumentar a resistência de micróbios a antibióticos.

Temperaturas mais altas também parecem estar afetando as colheitas mundo afora, diz o relatório. E o aumento dos níveis de CO₂ na atmosfera reduz os nutrientes presentes em cereais, aumentando o risco de desnutrição mesmo para os que têm o suficiente para comer, afirma Kristie Ebie, professora de saúde global na Universidade de Washington.

Os efeitos do aquecimento global são mais graves para os mais velhos e os que vivem em cidades, as quais retêm calor e podem ser mais quentes que áreas ao redor, aponta o relatório.

A Europa e a região do Mediterrâneo Oriental, por exemplo, são mais vulneráveis do que a África e o Sudeste Asiático, pois concentram mais pessoas idosas em cidades densamente povoadas, afirmaram os especialistas.

**Você
sabia?**

O Aquecimento Global

INFORMATIVO **Ibraflor**

Em comparação com o ano de 2000, 157 milhões de pessoas adicionais em situação vulnerável foram expostas a ondas de calor em 2017. O clima mais quente também levou à perda de 153 bilhões de horas de trabalho no ano passado, um salto de 60% em relação a 2000.

A Organização Mundial da Saúde (OMS) estima que, entre 2030 e 2050, as mudanças climáticas possam causar 250 mil mortes adicionais por ano em consequência de diarreia, malária, desnutrição e estresse por calor.

"Tendências de impactos das mudanças climáticas revelam um risco elevado e inaceitável à saúde, agora e no futuro", afirmou Hilary Graham, professora da Universidade de York, no Reino Unido, e coautora do estudo publicado na The Lancet.

"A falta de progresso na redução de emissões e no estabelecimento de capacidade de adaptação ameaça tanto vidas humanas quanto a viabilidade dos sistemas de saúde nacionais dos quais elas dependem", conclui o relatório, que insta todos os setores a fazerem mais para combater as mudanças climáticas.

Fonte: A Deutsche Welle é a emissora internacional da Alemanha e produz jornalismo independente em 30 idiomas

**WWW.
BEIGRUPO
.COM**

BEIGRUPO

Produtos e serviços que
promovem a vida



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 PUCC, 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.

OS GRANDES DESAFIOS DO PRODUTOR DE FLORES

Nos últimos anos, vários fatores têm prejudicado a liquidez dos produtores:

- Aumento do poder de negociação dos canais de venda
- Aumento de perdas de produtos devido à crise econômica
- Aumento de perdas devido a variações climáticas
- Dificuldade de agregar valor aos produtos
- Com a maior necessidade de tempo para comercialização, negligenciamento das boas práticas de produção e pós-colheita
- Dificuldade de contratação de mão de obra
- Dificuldade de retenção de filhos na produção
- Falta de canais de acesso a mercado
- Aumento de custo de transporte e logística dos produtos

Por tudo isso, e ainda com a especulação imobiliária batendo as portas, os produtores se sentem desanimados e sem recursos para investir em ganhos de produtividade (novos insumos e tecnologias) e adotam uma estratégia de espera. Tornam-se passivos ao mercado.

De outro lado, as empresas de insumos e tecnologia da produção têm altos investimentos no desenvolvimento de produtos e precisam buscar crescimento em vendas para financiar esses investimentos. ISSO ACABA POR GERAR UM GRANDE IMPASSE DE MERCADO...

Para romper essa dicotomia só existe um caminho:

- CRIAR MEIOS PARA AUMENTO DO GANHO NOS PRODUTORES, ATRAVÉS DE AÇÕES QUE TAMBÉM REFORCEM A FIDELIZAÇÃO COM O FORNECEDOR, E COM ISSO VIABILIZAR RECURSOS PARA QUE ELE POSSA INVESTIR EM AUMENTO DE PRODUÇÃO E DE PRODUTIVIDADE.

O QUE FAZER PARA MELHORAR A LIQUIDEZ DO PRODUTOR DE FLORES?

A liquidez tem a ver essencialmente com o aumento de giro no produtor. Os grandes produtores tem maior produtividade e por isso menores preços de venda. Além disso, investem mais em marketing (através de renovação de embalagens, divulgação de produtos, relacionamento com os clientes e produtos sazonais). Com isso ganham mercado e transformam os produtos dos pequenos produtores em "GENÉRICOS". Nessa condição, só conseguem competir com preços e aí o ciclo do problema se renova...



O pequeno produtor precisa desatar esse nó e para isso deve se concentrar em:

- Garantir produtividade, padrão e frequência
- Criar produtos sazonais e temáticos
- Conhecer mais os clientes e investir em atendimento mais customizados (no futuro a maior vantagem competitiva será a capacidade de dar atenção aos clientes e não o preço!)
- Entender a diferença entre planta e produto (uma planta pode gerar vários produtos)

A cadeia de vendas não está interessada em produtos e sim em lucro. Quando o produtor se organiza e gera tempo para se dedicar a estudar o negócio do cliente ele pode criar produtos e facilidades no atendimento que o ajudam a aumentar seu lucro, e logo, conseguir sua fidelidade.

A lógica então é:





PROGRAMA DE ESPECIALIZACAO EM MARKETING PARA PRODUTOR DE FLORES

Tendo em vista o cenário descrito e o direcionamento apresentado, compartilho uma iniciativa que pretende apoiar os produtores de flores a fazer um upgrade e dar sustentabilidade econômica para seu negócio – PROGRAMA DE ESPECIALIZACAO EM MARKETING PARA PRODUTOR DE FLORES.

Como funciona o programa:

- A cada 10 dias o produtor recebe um vídeo, de apenas 6 minutos, apresentando um tema e propondo uma boa prática de marketing e gestão
- Ao implantar a boa prática ele recebe consultoria (à distância) com qualquer dificuldade e assim tem garantido o benefício de adoção do conhecimento
- O programa (curso a distância e consultoria) dura 10 meses e assim, com foco e acompanhamento, fica garantida a melhoria da competitividade do produtor
- Além disso, cada produtor terá direito a uma reunião (por Skype), para discutir individualmente sua estratégia comercial, suas dificuldades em vendas e marketing e na construção de um plano de ação.

Repare que o método é simples, de fácil engajamento, fácil participação e de alto impacto.

COMO PARTICIPAR?

Para ver vídeo explicativo, obter informações e se inscrever os interessados devem acessar:

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

Email contato@agrotravel.com.br

Tel. Fixo (19) 4141-1049

Celular (19) 99266-3881



Levando VOCÊ para EXPLORAR o

MUNDO DO AGRONEGÓCIO!

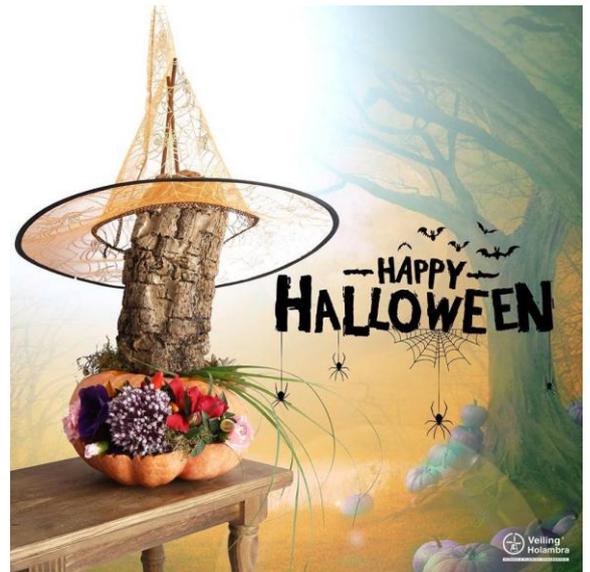




INFORMATIVO **Ibraflor**



Peças exclusivas para as datas comemorativas:





RADAR – O que os nossos Associados estão fazendo?



"Agradecer é a arte de atrair coisas boas!"



granflora
Veiling

CURSO
SAÚDE FINANCEIRA – FLUXO DE CAIXA
Prof^o Reginaldo de Oliveira (SEBRAE)

04 DEZEMBRO 09H ÀS 12H

INVESTIMENTO: R\$ 50,00 (REVERTIDOS EM PRODUTOS + ALMOÇO INCLUSO)

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES: ADRIELY@GRANFLORA.COM.BR | (19) 97169-8989

granflora
Veiling

QUEM TRABALHA COM FLORES COMPRA NO GRANFLORA.

Novembro azul

A força do homem está na coragem de se cuidar!
Apoie esta causa.

Veiling Holambra

O verão está chegando e a temporada de flores tropicais está aberta! Esta é a *Heliconia*, uma planta exuberante e colorida e possui uma ótima durabilidade!

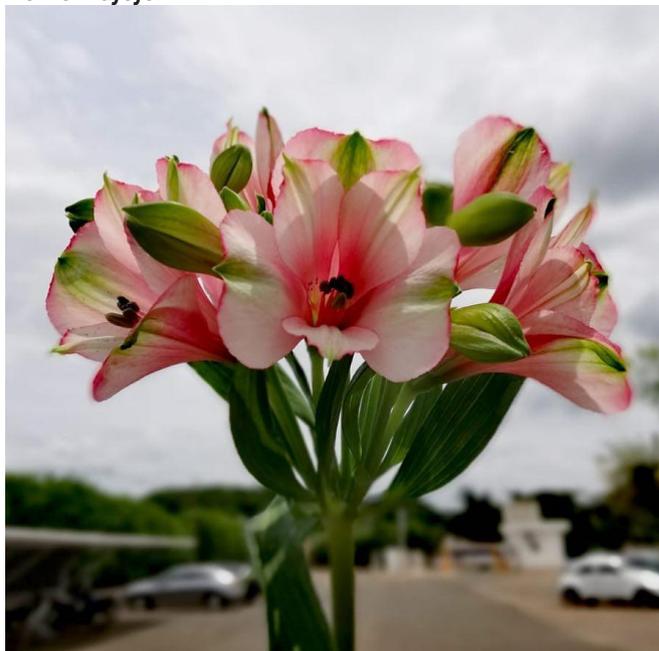
Aqui na Cooperflora é produzida pelo nosso cooperado Andre Boersen!



Tem
NOVIDADE
pra você!

Como nós sabemos que vocês são incríveis em nos ajudar no desenvolvimento de novos produtos, aí vai mais uma variedade que está em fase teste pra vocês ficarem apaixonados: *Alstroemeria Ronomi*.

Uma curiosidade desta variedade é que o nome dela foi dado em homenagem a nadadora holandesa Ranomi Kromowidjojo!



Vocês conhecem a *Molucela*? Apesar de não ser originária da Irlanda e sim do oeste da Ásia, ela é popularmente conhecida como Sino-irlandês, por conta do seu caule possuir folhagens em formato de pequenos sinos.

A *Molucela* é uma produção dos nossos cooperados Flora Daike e @gruporeijers Fazenda Rozental. O que acharam?



Conhecem a *Lovely Red*? Ela é produção do @gruporeijers Fazenda Lovely Red. Possui um botão grande com pétalas aveludadas, e seu tom de vermelho é bem forte e sofisticado. O grande diferencial dela é que seus talos não possuem espinhos, demais não é?.



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

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



**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





Aguardamos sua presença

A sua participação é a nossa garantia de sucesso!

FECAPLANT

6ª FECAPLANT – Feira Catarinense de Flores e Plantas Ornamentais

A FECAPLANT - FEIRA CATARINENSE DE FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS, realizada em CORUPÁ (SC) tornou-se referência em Santa Catarina, sendo reconhecida pela sua organização, qualidade e variedade dos produtos expostos. A Feira tem como objetivo auxiliar na divulgação de novas tecnologias, equipamentos, tendências e de novos exemplares de plantas produzidas no Estado e fora dele, de forma a incentivar o consumo e aumentar a renda obtida com a atividade, ainda promover o setor de flores e plantas ornamentais, permitindo que durante o evento seja possível o intercâmbio entre diversos elos da cadeia produtiva, tais como: instituições, técnicos, produtores, fornecedores, comerciantes e outros, contribuindo para que a atividade supere as dificuldades hoje enfrentadas, buscando cada vez mais a ampliação do mercado.

A 6ª FECAPLANT é uma promoção da APROESC – Associação dos Produtores de Plantas Ornamentais de Santa Catarina e PROPLANT – Associação dos Produtores de Plantas Ornamentais de Corupá/ SC. Este evento que já é referência no Sul do Brasil e participam expositores de diversos estados brasileiros, divulgando as mais recentes novidades das atividades da horticultura e da floricultura.

A 6ª FECAPLANT acontecerá nos dias 24, 25 e 26 de maio de 2019, no Seminário Sagrado Coração de Jesus, município de Corupá, Santa Catarina. No dia 23 de maio de 2019 acontecerá o Workshop Catarinense de Flores e Plantas Ornamentais, no Tureck Garden Hotel, localizado as margens da Rodovia BR-280, no município de Corupá.

JÁ ESTÃO ACONTECENDO A VENDA DE ESTANDES RESERVE O SEU.

Associação dos Produtores de Plantas Ornamentais do Estado de Santa Catarina - APROESC

Rua Alberto Darius, n.º 847, Centro, Corupá (SC), CEP 89.278-000

Responsável: **Bianca Possamai** (47) 99975-1889

e – mail: bianca_possamai@hotmail.com

Prefeitura Municipal de Corupá - Secretaria de Desenvolvimento Econômico

Rua Jaraguá, n.º 109, Centro, Corupá (SC), CEP - 89.278-000

Responsável: **Paulo Cesar Ruthes** (47) 3375-1902 (47) 991185109

e – mail: agric@corupa.sc.gov.br



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



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>

**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/



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



Amsterdam - Holanda

6 a 8 de Novembro/ 2019

HortiFair

International Flower Trade Show



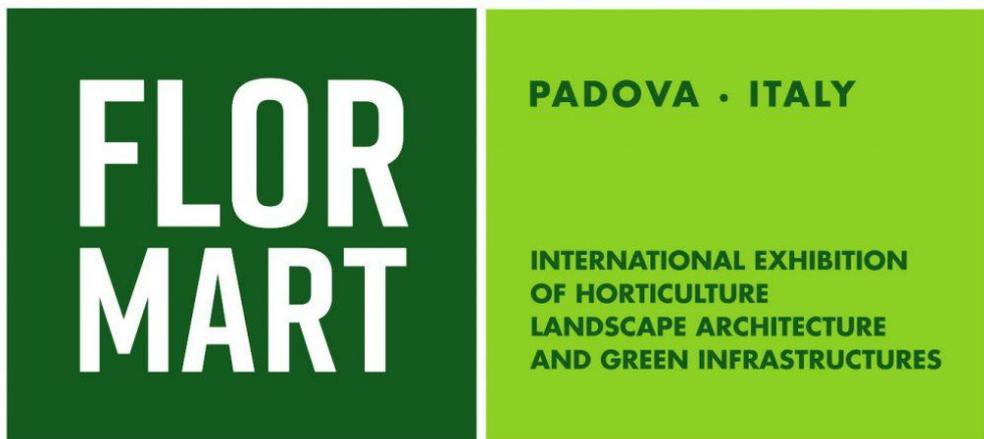
SALON DU VÉGÉTAL
PRODUCTION
PAYSAGE
DISTRIBUTION
FLEURISTERIE

Angers - França

19 a 22 de Junho/ 2019

Salon du Végétal

Salão de Horticultura Ornamental
www.salonduvegetal.com/pro/en/



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



QUEM NÃO É VISTO,
NÃO É LEMBRADO.

ANUNCIE AQUI



Ficar de fora
está por fora

Ibraflor
Informativo

Apresente seus produtos aos principais produtores de flores e plantas ornamentais do Brasil, anunciando no Informativo IBRAFLOR. São mais de 500 Associados que abrangem mais de 5000 floricultores em todo o País.

Informativo IBRAFLOR: o canal que conecta sua empresa aos seus atuais e futuros clientes.

Nossa Missão: Representar e atender as demandas dos nossos Associados junto aos órgãos da Administração Pública (Ministério da Agricultura, Superintendências Federais, Unidades Técnicas Regionais, Secretarias) e fóruns setoriais (Câmaras Temáticas Estaduais e Federais e Comissões Técnicas) auxiliando na resolução de problemas que dificultem/ impeça o desenvolvimento do Setor.

Responsabilidade:

- Promover o aumento do consumo de Flores e Plantas no Brasil;
- Fomentar a capacitação, profissionalização e qualificação técnica;
- Definir e propor diagnósticos estruturais, conjunturais e prospectivos do segmento;
- Conceber políticas setoriais.

Valores: “Associativismo, comprometimento, profissionalismo, transparência e imparcialidade”.

VALORES E FORMATOS PARA PUBLICAÇÕES

| MÓDULOS | Observação | TAMANHO | VALOR |
|---------|-----------------------|----------------|----------|
| 2 | Tam. Cartão de Visita | 10 x 4,5 cm | 86,00 |
| 4 | | 10 x 9 cm | 172,00 |
| 5 | Rodapé | 26 x 4,5 cm | 215,00 |
| 6 | | 15,5 x 9 cm | 258,00 |
| 9 | | 15,5 x 13,5 cm | 387,00 |
| 10 | Rodapé duplo | 26 x 9 cm | 430,00 |
| 15 | ½ Pagina | 26 x 14 cm | 645,00 |
| 30 | 1 Pagina | 26 x 28 | 1.290,00 |

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.

