



Há flores
em tudo
que vejo!

INFORMATIVO

Agosto e Setembro de 2018 - ANO 09/ VOL. 87

Ibraflor



PALAVRA DO PRESIDENTE

Kees Schoenmaker



ECOS DO NOSSO SEMINÁRIO

No mês passado realizamos o 7º Seminário Ibraflor que, pelas reações dos participantes, foi altamente positivo. Além de palestras e apresentações, o Seminário proporcionou a possibilidade de trocar ideias e experiências com pessoas de várias partes do Brasil e também com pessoas com que a gente normalmente tem pouco contato.

Ficou claro que não existe uma única realidade para o todo o Brasil e para todos os produtos. Evidentemente isso sempre existiu, mas parece que as diferenças se acentuaram nos últimos meses. Para citar alguns exemplos podemos dizer que os estados do Sul (RS, SC e PR) encontram maiores dificuldades no escoamento da sua produção e na parte comercial que no restante do País. Flores de corte estão sofrendo as consequências da queda significativa em “decorações” e plantas verdes nadando de braçada comparando com outros produtos.

Chamou bastante atenção que todos os palestrantes estavam otimistas enxergando crescimento e ampliação do seu mercado, isso apesar do momento difícil pela qual está passando o País. Um dos palestrantes chamou a atenção e demonstrou a sua preocupação para o que ele chamou de “pular o próximo elo da cadeia”. Esta preocupação já foi mencionada no ano passado por outro grande atacadista e como o momento não permitia um aprofundamento do assunto ficou acertado que em breve o Ibraflor organizará um encontro com os elos envolvidos para uma ampla discussão desta questão que reflete hoje um grande gargalo.

Se fosse para colocar numa única frase a linha vermelha das apresentações acredito que seria algo como: tudo está mudando rapidamente e o importante é evoluir junto uma vez que o que até “ontem” funcionou, “amanha” não serve mais, portanto, pense fora da caixinha e verá como há muitas possibilidades...

Acredito que esta é a mensagem principal deste Seminário.

Ficamos muito satisfeito com o grande apoio que recebemos dos nossos Patrocinadores e também com o alto nível de satisfação dos participantes. O desafio está lançado: no próximo ano temos a missão de realizarmos um Seminário que novamente inspire e motive todos os participantes! Veja o relatório mais detalhado a partir da página 4.

Abraço cordial e bons negócios para todos!

Kees Schoenmaker - Presidente

AGENDA DE REUNIÕES EXECUTIVAS 2018

28 de Novembro - Reunião Executiva às 14h em Holambra/ SP - Espaço Cultural Terra Viva

AGENDA DE REUNIÕES DA CÂMARA – 2018 - 21/11

As Reuniões se iniciam sempre às 14h. no Auditório Menor, Sobreloja do Ed. Sede do MAPA, Brasília/DF).
<http://www.agricultura.gov.br/camaras-setoriais-e-tematicas>

Prezados Associados,

Fechamos mais uma Edição, a 87ª! Com muitas informações: Matérias dos nossos colunistas: Augusto Aki falando sobre o mercado e dando suas valiosas dicas, Professor Moacir Martins com um panorama bastante interessante sobre Gestão e Produto, um Release sobre o nosso Seminário que obteve recorde de público, Eventos Nacionais e Internacionais, Ações dos nossos Associados e muito mais! Acima temos nossa agenda de reuniões, programe-se e participe!

Já deixamos também a data da 8ª Edição do Seminário IBRAFLOR – Informação X Comunicação! Já estamos trabalhando com a programação, salve desde já a data em sua agenda!

Boa Leitura! Espero que apreciem!

***Grande Abraço e até o próximo,
Adriana Rosa - Secretária Executiva do IBRAFLOR***

***Adriana Rosa
Coordenadora Executiva do IBRAFLOR***

**VOCÊ VAI
PERDER?**

SAVE THE DATE

8ª Edição

Seminário IBRAFLOR

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

Em breve mais informações



INFORMAÇÕES CURTAS – Por Kees Schoenmaker

- Os produtores do Quênia tiveram que lidar com excesso de chuva e umidade, exatamente o contrário de um ano atrás quando estava faltando chuvas. Devido ao excesso de umidade as exportações ficaram comprometidas;
- Por sua vez no Equador teve frio e ventos além do normal e inclusive nos pontos mais altos caíram muita neve completamente fora da época! Os ventos provocaram estragos nas estufas de vários produtores;
- O calor e seca deste verão na Europa fez com que grande quantidade de mudas de árvores plantadas recentemente morresse e teme-se que o estrago completo só poderá ser avaliado mais adiante;
- O assunto “Cidades Verdes” é o tema no mundo todo e o calor na Europa sublinhou a necessidade de se dar mais atenção a este assunto;
- Na feira que vai ser realizada em Padua-Itália no dia 19 de Setembro vai ser realizada a “Green City Conferencia” pela AIPH. Vale e muito participar desta conferencia e participar das visitas a empresas que estão sendo organizadas;
- Em Abril de 2019 será realizada em Beijing - China uma Exposição Mundial numa área de 500 há! Parte importante vai mostrar o que é possível ser feito para transformar as atuais cidades em cidades verdes. Mais de 100 países participam desta feira;
- Espanha está começando a sair de uma crise profunda que se iniciou em 2007, que elevou o desemprego que no ano passado ainda estava em 17,2 %. Reduziu salários e aumentou a insegurança em relação ao futuro. Isso prejudicou enormemente todos os segmentos de flores e plantas ornamentais. Neste momento existem 2.086 empresas produzindo flores e plantas numa área de 6.664 há (média de 3,2 há) e com um faturamento de 770 mi Euros, o que significa que o faturamento médio é de 370.000 Euros por produtor.

Mais Informações: Ligar (11) 3642-1955



O melhor para a sua floricultura em um só lugar	O melhor rendimento para o investidor
Flores Plantas Acessórios Florais	1,5 a 2% a.m* +90% de valorização em 48 meses



O Setor esta atento ao Mercado

O **IBRAFLOR** vem promovendo anualmente o **Seminário**, este ano em sua **7ª Edição**. O tema para esta Edição foi: Tecnologia e Inovação – mudanças no mercado e o surgimento de novos desafios.

O Principal Objetivo do Seminário, com todo o setor presente, foi de tomar conhecimento de eventuais gargalos que ocorrem em todos os elos e identificar as possíveis soluções. Contamos com a participação expressiva de 154 pessoas (empresários e representantes de vários segmentos da cadeia produtiva de flores e plantas como: produtores, cooperativas, distribuidores, atacadistas, operadores logístico, varejistas, fornecedores de insumos e serviços) batendo o recorde de todas as outras edições e isso nos dá a real certeza de que a cada ano que se passa estamos alcançando um nível mais elevado de satisfação para com o nosso trabalho.

Nesta Edição tivemos a apresentação dos Elos do Setor: Breeder, Produção, Garden, Atacado e Novos Mercados na área do Paisagismo: Jardins Verticais. Cada um deles apresentou como tem trabalhado com tecnologias e inovações para atender seu cliente, quais as estratégias e utilizadas e quais os gargalos encontrados.



Fotos: Carlos Gouveia

Breve Análise do Setor



Faturamento e Crescimento (nível de consumidor)

ANO	R\$ FATURAMENTO	Crescimento
2012	4,8 bi	16%
2013	5,2 bi	12%
2014	5,7 bi	10,4%
2015	6,2 bi	8,0%
2016	6,7 bi	8,0%
2017	7,3 bi	9,0%
2018	7,9 bi ?	8,0% ?

Consumo per capita de R\$ 38,00.

A **7ª Edição** do Seminário teve o privilégio de contar com excelentes Profissionais. Todas as palestras e apresentações estavam alinhadas ao tema, correspondendo aos acontecimentos atuais, a particularidade de cada elo nos proporcionou uma gama de indicadores para novas ações de trabalho. Para os palestrantes, foi uma oportunidade de troca de informações a partir de diferentes pontos de vista, oferecendo uma perspectiva geral do mercado.

O presidente do IBRAFLOR, Sr. Kees Schoenmaker, abriu o Seminário apresentando os números do setor, dados econômicos, um panorama do cenário do mercado em 2017 e as projeções para 2018, além dos principais pontos relevantes para o desenvolvimento desse setor que movimentava 7,3 bilhões e cresceu 8% em 2017 com projeção de crescer de 7% a 9% em 2018. O setor continua crescendo mesmo considerando as enormes diferenças regionais. O crescimento do setor de flores e plantas em Holambra é superior ao apresentado no resto do país – até mesmo se comparado a cidades vizinhas, em 2017 Holambra registrou um crescimento de 15%.



Foto: Carlos Gouveia

Seminário Ibraflor - 7ª Edição Inovação e Tecnologia

INFORMATIVO **Ibraflor**

Inovação e Tecnologia por Luis Rasquilha

Na palestra intitulada “Inovação e Tecnologia”, realizada por **Luis Rasquilha**, CEO da Inova Group, com 20 anos de experiência em consultoria nas áreas de comunicação, marketing, estratégia, futuro, tendências e inovação. Luis Rasquilha trouxe uma série de questionamentos e pontuações sobre esta nova era da tecnologia, digitalização e suas funcionalidades! Destacou a importância de olhar pra frente, de se tomar decisões rápidas e necessárias, olhar para o futuro! Frisou que existem muitos desafios chegando e que estamos vivendo a maior era da transformação da história da humanidade, entre estas transformações ele ainda destacou muitas oportunidades e também muitas ameaças.

Um dos destaques passado por Rasquilha foi que o **“inimigo é invisível”**, ou seja, não temos que se preocupar só com o concorrente que esta ali do nosso lado e colocou alguns exemplos como: Taxistas X Uber, Locadoras X Netflix. O futuro que esta por vir será totalmente digital. **O passado recente mostra o quanto o mundo esta mudando, em pouco tempo todas as pessoas no mundo estarão interconectadas!** “Interaja com o seu cliente, escute e observe, convide-o para entrar e evolua com suas recomendações, afinal vocês vendem sonhos”.



Fotos: Carlos Gouveia

VOCÊ VAI PERDER?



SAVE THE DATE

8ª Edição
Seminário Ibraflor
14/08/2019 - Holambra/ SP

INFORMAÇÃO X COMUNICAÇÃO
Em breve mais informações

O Produtor por Thomas Reeves

Assumimos a empresa em 2011 e o maior foco era abrir novos mercados, entender o mercado nacional. Tínhamos uma visão diferente do mercado, mas não tínhamos experiência, tivemos que entender o mercado melhor, falando com as pessoas, discutindo e trocando ideias. Trouxemos perspectivas diferentes: "Se apaixonar por plantas e pelo setor".

Onde tudo começa...

Localizados em Paracurú, Ceará, Região praiana - 4000 horas de SOL, ideal para produção de algumas culturas que é o que buscamos produzir, produtos que se dão bem na nossa região Tropical Semiúmido com Pluviometria Média de 1.290 mm Anuais. Enxergamos a possibilidade de se produzir produtos nativos de baixo consumo de água, que precisam de sol para produção, produtos purificadores de ar, produtos fáceis de cuidar e que façam parte da vida das pessoas, que traga um leque de oportunidades para ser usado de diversas formas: paisagismo, decoração, arquitetura e principalmente dentro de casa – estamos lançando a linha cactos sem espinhos.

A Naturayo nasceu para exportar, pois víamos um mercado mais maduro, com capacidade de consumo, hábitos de consumo maiores. Iniciamos com a Europa por conta da maturidade do mercado. Vimos a vulnerabilidade de depender de um só mercado, instabilidade econômica e variação cambial. Começamos a olhar para o Brasil e buscamos onde se movimentava plantas e flores no Brasil, e com isso, chegamos até a Cooperativa Veiling Holambra.

Fotos: Carlos Gouveia



As pessoas estão perdendo o contato com a natureza.

Queremos mudar isso!





SAKATA®

SAKATA SEED SUDAMERICA LTDA

Seminário Ibraflor - 7ª Edição Inovação e Tecnologia

INFORMATIVO **Ibraflor**

Foto: Carlos Gouveia

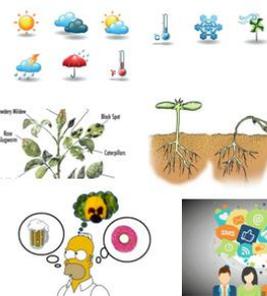


O Breeder por Roberto Oki

Roberto Oki frisou que o consumidor é “extremamente exigente, infiel e tem uma capacidade enorme de pesquisa (online) para comparar produtos, preços e prazos”. A principal dificuldade hoje para quem trabalha com a criação de novas espécies são as condições climáticas do nosso País e também as inúmeras doenças.

Principais desafios !!!

- Mudanças climáticas
 - Tolerância ao calor, chuva, frio
- Pressão de doenças
 - Principalmente viroses
 - Doenças de solo
- Consumidor mais exigente
 - Muitas opções/indecisos
 - Busca de novidades
 - Ciclo de vida curto



50 ANOS 1968 - 2018



Nossa ousadia fez história e espalhou sementes por toda a América do Sul. Em 1994, a Sakata Seed Corporation adquiriu a Agroflore, empresa brasileira fundada em 1968, com os mesmos objetivos e filosofia de trabalho da Sakata. A partir de então, nos tornamos altamente competitivos e iniciamos uma forte expansão pelo Brasil, garantindo rapidamente a liderança no mercado.

Em 1998 construímos nossa sede em Bragança Paulista para abrigar o centro de operações da Sakata na América do Sul. Além da moderna unidade com novos laboratórios e equipamentos, aperfeiçoamos nossos processos de trabalho e gestão, fortalecendo ainda mais a conceituada marca Sakata.

Desde então, não paramos de progredir. Hoje, mais de 250 cultivares de hortaliças e 500 cultivares de flores levam a nossa pesquisa, conhecimento e qualidade até o campo e à mesa do consumidor, através das parcerias firmadas com mais de 160 canais de distribuição espalhados pela América do Sul e do forte trabalho de desenvolvimento de novos mercados.



Projeto de Pesquisa

Agronomico

- Resistencia doença
- Produtividade
- Precocidade
- Uniformidade

Consumo/Logistico

- Durabilidade
- Novidades
- Beleza



50 ANOS 1968 - 2018



Seminário Ibraflor - 7ª Edição Inovação e Tecnologia

O Garden por Valdir Perusso

Por detrás de toda estrutura da Planta Garden há um know-how de 20 anos de trabalho. Valdir Perusso iniciou as atividades em fevereiro de 1994, era apenas um caminhão atendendo em torno de 35 floriculturas na região sudoeste do Paraná e centro-oeste de Santa Catarina.

No entanto, através de certas escolhas perante a logística, assim como a criação de departamentos, a empresa decolou. Hoje abastece um raio de 300 km, atendendo o centro-oeste de Santa Catarina, Sudoeste e sul do Paraná e norte do Rio Grande do Sul.

Em sua nova estrutura, o Projeto Planta Garden busca surpreender o cliente, gerando a satisfação de compra, Valdir Perusso vende ali não só flores e plantas e sim uma experiência maravilhosa de compra. Nela, além de 15 mil m² de área coberta, sendo 75% atacado e 25% varejo, há também um exímio lago de 25.000 m² de espelho d' água com volume de 125 mil m³ de água e uma área de sete hectares de mata preservada, trazendo calma e frescor natural ao local.



Fotos: Carlos Gouveia

Valdir Perusso relatou que quando decidiu fazer a reforma do Planta Garden não obteve apoio financeiro de nenhum Banco e/ou Instituição Financeira. Todos os custos foram cobertos com a geração de lucro do próprio Garden. “Foram anos de obra, consegui realizar tudo o que havia sonhado para o meu Garden, inclusive minha residência dentro do lago, e não contrai dívida alguma, sempre tive o pé no chão”.



Valdir Perusso e seu Filho, Rodolfo Perusso, finalizam a apresentação deixando algumas dicas:

- Surpreender sempre;
- Trabalhar/ explorar as redes sociais, este é hoje um dos principais e mais eficaz canal de comunicação que a empresa pode ter com o seu cliente;
- Apostar no investimento em longo prazo;
- Às vezes para crescer é preciso saber onde reduzir;
- Multiplicar o que funciona bem.



PLANTA GARDEN

Atacado e Varejo de Flores e Plantas



Seminário Ibraflor - 7ª Edição Inovação e Tecnologia

INFORMATIVO **Ibraflor**

O Atacadista e Operador Logístico

por Charles Van Ham

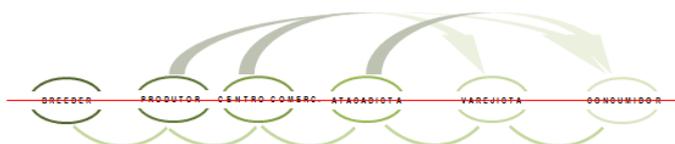


Com a perspectiva do **Atacadista e Operador Logístico**, Charles Van Ham, da Holambelo, trouxe a importância da profissionalização na logística com caminhões e equipamentos apropriados, às iniciativas com produtos decorados para as grandes redes varejistas e sua visão de mercado para os próximos anos. Frisou que hoje o atacadista precisa ter velocidade e eficiência senão será engolido pelo mercado.

Hoje a Holambelo trabalha com os melhores produtos, com padronização e eficiência, preza o bom atendimento e estimula a arte floral promovendo cursos mensais em suas unidades.

HÁ 30 ANOS NO MERCADO ATACADISTA DE FLORES E PLANTAS - Tradição, qualidade, compromisso: tudo que fazemos é reflexo da nossa ideologia de trabalho. Trazemos sempre ideias e métodos inovadores, trabalhamos sempre a favor do cliente para que ele se desenvolva junto conosco.

Charles também frisou que seria ideal estabelecer um limite de mercado: “até onde vai cada um? O que precisa ser feito para que cada elo continue tendo seu espaço na cadeia?”.



QUANDO ACONTECE UM PULO NA CADEIA,
O PRÓXIMO ELO SENTE-SE AMEAÇADO.



Com Unidades em Belo Horizonte, Salvador, Vitória, Cuiabá, Rio de Janeiro e Holambra, o Grupo Holambelo tem como premissa selecionar e reunir o melhor da produção de flores em corte, flores em vasos, plantas ornamentais e acessórios em um único lugar para oferecer comodidade e variedade ao mercado atacadista.

A Holambelo conta com uma frota completamente preparada para o transporte de flores. Todos os veículos possuem sistema de refrigeração, garantindo a durabilidade das flores mesmo em viagens mais longas. Contamos também com sistemas de rastreamento via satélite, sendo possível informar com precisão a data e o horário de chegada das flores nos respectivos destinos.

Nossa equipe é composta de profissionais especializados, desde o momento da compra dos produtos até o manuseio e a entrega.



Seminário Ibraflor - 7ª Edição

Inovação e Tecnologia

INFORMATIVO **Ibraflor**



Jardins Verticais por Gica Mesiera

Pesquisadora, desenvolvedora e inventora de tecnologias que favorecem o convívio com o verde, além de paisagista, artista plástica e empresária.

Em 2005, Gica ganhou o prêmio de empreendedora do ano pelo SEBRAE Nacional. Em 2009, foi convidada para projetar a entrada principal da Casa Cor SP. O ambiente foi contemplado com a capa do anuário, e se tornou o maior retorno de mídia da história do evento.

Em 2011, a empresária foi citada em matéria do Financial Times como dirigente da Quadro Vivo, um exemplo de empresa de sucesso com valores éticos e produtos vanguardistas. A Quadro Vivo é pioneira em tecnologia para jardins verticais para a cura das cidades.

Do ponto de vista empresarial, Gica ressalta que dirigir a Quadro Vivo é uma honra. “Nossa equipe é formada por pessoas comprometidas não somente com o seu ganho, mas também com a causa. Todos na Quadro Vivo amam as plantas e esse amor é o nosso grande diferencial”.



Gica Mesiera, ainda frisou sobre a importância dos formadores de opinião, são estas pessoas que auxiliam o trabalho com a mudança do hábito do consumo. E também destacou que não tem pressa na realização/ elaboração de um projeto novo: “não entro no mercado enquanto meu produto não esta bom, sou uma grande estudiosa e tenho muita paciência! Até hoje com anos de carreira nunca tivemos que refazer um trabalho”.



Seminário Ibraflor em sua 7ª Edição

INFORMATIVO

Ibraflor

O Presidente, Kees Schoenmaker, recebeu uma linda homenagem do toda a Diretoria Executiva, pelos seus 12 anos como Presidente, dedicados ao crescimento e a consolidação do Ibraflor. Seu profissionalismo e comprometimento fizeram, fazem e farão a real diferença!



Wálter Luis Winge (RS), William Gomide (MG), Valdir Peruso (PR), Rodolfo Perusso (PR) e Aurélio Klein (RS). Todos proprietários de grandes Garden's.



Equipe da APROESC – Associação dos Produtores de Plantas de Santa Catarina.



Fernanda Vitta Gobbo - Frida Florida, Gica Mesiera – Quadro Vivo, Adriana Rosa – Ibraflor e Michelle Coelho de Wit – Frida Florida.



7º Ibraflor
SEMINÁRIO INSTITUTO BRASILEIRO DE FLORICULTURA
www.ibraflor.com

Onde as Ideias Florescem

Seminário Ibraflor em sua 7ª Edição

INFORMATIVO **Ibraflor**

PATROCINADORES:



Bayer CropScience





Um olho no peixe outro no gato

Tenho dito, sempre que surge uma oportunidade, que não há como entregar um bom produto se não houver uma gestão eficiente e eficaz. A gestão vem antes do produto!

Fico muito preocupado quando vejo muitos gestores concentrados somente “na ultima linha do balanço”, esquecendo-se que ela é totalmente dependente das demais que estão acima.

Gerir um negócio vai além de uma rápida passada de olhos nos “indicadores” (quando existem) ou ainda de uma “olhadinha” nas tendências do setor. Afinal, como é comum ouvir, são muitas informações e isso “é para quem tem tempo”.

Claro que a generalização aqui é apenas uma forma de poder trazer à tona uma reflexão sobre um dos temas que considero da maior relevância para quem quer a perenidade do negócio. Acompanhar o que acontece no mercado e as oportunidades do seu segmento é fundamento da gestão para resultados. Falando especificamente de flores e plantas, estamos tratando de um mercado que no Brasil oferece muito espaço de crescimento, ainda mais se levarmos em conta suas tendências e oportunidades.

Uma recente pesquisa realizada pela Whole Foods – a maior rede de supermercados que comercializa produtos naturais, orgânicos ou sem conservantes dos EUA, e publicada no site canal do Horticultor em 10 de Abril deste ano, traz as principais tendências da horticultura para 2018.

Entre elas quero destacar uma em especial. A demanda por flores comestíveis deve aumentar consideravelmente. Chamada de “o boom das flores comestíveis” a pesquisa enfatiza que além de ganhar espaço no cardápio dos restaurantes, as flores comestíveis devem ir com muita intensidade para as feiras, mercados e para a mesa do consumidor – da dona de casa.

Outra característica peculiar observada neste “novo segmento” é o de que seu apelo se alinha com a questão da culinária orgânica natural, que além de levar em conta a questão dos nutrientes considera a importância da apresentação dos pratos.

Neste caso, creio ser desnecessário demonstrar o quanto os produtos orgânicos veem ganhando espaço no mundo inteiro. Além disso, as flores comestíveis estão caindo no gosto das crianças, pois além de saborosas são diferentes em seu aspecto e apresentação. Uma excelente notícia para os pais que desejam criar o hábito da alimentação saudável para seus filhos desde cedo.

Deste modo, quando voltamos à questão da gestão, mais especificamente no acompanhamento das tendências do mercado, é possível verificar que há uma oportunidade muito clara para aqueles que pretendem diversificar e multiplicar seu volume de vendas e consequentemente seu resultado.



Este fator é muito relevante quando se verifica que em muitos casos para o produtor é uma questão de diversificar para uma linha específica de produtos a partir do *Know-how* já existente.

A gestão, portanto, nos ensina que além do dia a dia devemos estar atentos ao que acontece e ao que tende a acontecer no mercado.

Os gestores de sucesso são aqueles que aliam sua capacidade de administrar o dia a dia e dedicar parte importante do seu tempo para acompanhar continuamente as tendências do mercado.

Como diz o ditado: **“É preciso ter um olho no peixe e outro no gato”**.

Até...

Moacir Martins Junior

CEO do NGS, Professor Universitário, Conferencista e Consultor empresarial. Autor do livro Labor e Divagações.

moa@prof-moacir.com.br

<http://www.prof-moacir.com.br>



Rua Iraci de Souza Vieira, 10,
Assunção, Barra Mansa/ RJ
Fone: (24) 3343-4679
administrativo@biosolvit.com

100%

**ECOLÓGICO &
SUSTENTÁVEL**

GRANDE ABSORÇÃO DE ÁGUA E NUTRIENTES





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 O 27º ENFLOR E A 10ª FEIRA DO CASÓRIO EM BH MOSTRARAM SOBRE NOSSO MOMENTO DE MERCADO

Se você tiver acesso às estatísticas de visitação do ENFLOR 2018, em comparação aos últimos dois anos, perceberá algumas coisas interessantes:

- Houve aumento de público – o que aponta tanto o interesse pela compra direta do consumidor com os fornecedores da feira quanto do aumento da informalidade de mercado, pois muita gente foi atrás de conhecimento para atuar na área;
- Mudança do perfil do principal visitante, de florista para decorador e organizador de eventos – a constatação de que vivemos um momento de redução do número de lojas se confirma quando vemos o número de floristas que visitaram a feira e o número de decoradores e organizadores de eventos. O primeiro grupo teve crescimento bem menor que o segundo, que explodiu. Fugindo de custos fixos, os profissionais tornam-se autônomos e as empresas se reduzem a prestadoras de serviços. O mesmo se percebe com o aumento de jardineiros e pessoas envolvidas com a manutenção de jardins;
- O crescimento do grupo de decoradores está se acontecendo mais na informalidade – como o modelo de atuação é de prestação de serviços de forma autônoma, à forma de competição é basicamente o preço, e com isso, temos agentes menos capitalizados para fazer investimentos. Em agosto tivemos a 10ª Expo casório em BH e num evento totalmente voltado para casamento não havia nenhum decorador participando da feira;
- A forma de acesso a mercado mudou e favorece a atuação como prestador de serviços autônomo – no casamento de Marina Rui Barbosa foi feita uma decoração que se transformou em tendência: a parede de flores. Depois disso, tenho visto diversas pessoas usarem o mesmo estilo em suas cerimônias. Isso mostra uma tendência de mercado que chamo – modelo costureira. Você já deve ter passado pela experiência onde leva uma Revista ou uma foto de uma roupa e pede que sua costureira de confiança lhe faça uma peça parecida. Bem, hoje em dia a fonte de informações é a web e a ampla cobertura das celebridades. De posse disso, o consumidor define o que quer e detalha através do compartilhamento desses conteúdos a encomenda para o decorador informal realizar o trabalho. Assim, a oferta de trabalho acaba se tornando cada vez menos criativa e cada vez mais braçal. Isso exige menos formação em design e permite que um crescente número de pessoas atue no setor;



- Há vida inteligente além do preço – inovações como mini wedding, os buques desidratados, as suculentas como lembrança de casamento, o dia do Noivo, o uso das flores da festa como brindes para os convidados (com montagem de arranjos durante o evento) – tem sido muito bem aceita pelo mercado. Assim, nem sempre ouvir o consumidor é o melhor caminho, especialmente quando vivemos um mercado canibalizado. Ter iniciativa, propor novidades e mostrar benefícios tem valor. Para isso a presença digital é fundamental. No futuro teremos dois grupos de decoradores, aqueles que inovam e transformam eventos em experiências e aqueles que fornecem mão de obra para montar a demanda determinada pelo consumidor. O pessoal do meio vai morrer (tem preço mediano e criação pouco diferenciada);
- Uma notícia que soará muito bem ao mercado é que o número de supermercados presentes no Enflor desse ano manteve-se estável. Isso indica que a expansão verificada nos últimos anos parece ter chegado ao seu limite. De um lado, isso significa que a presença das flores nos atuais serviços chegou a um limite e assim fica mais fácil definir uma estratégia de concorrência (até então ainda vivíamos uma situação de pressão de oferta pelas constantes entradas de novos supermercados no setor). De outro lado, uma vez que o produto está estabilizado nesse canal, deve haver um trabalho de agregação de valor, de tematização de produtos e de mais variedade (hoje o mix é muito igual e as lojas de supermercado não conseguem se diferenciar).

O QUE OS RESTAURANTES PODEM ENSINAR AO MERCADO DE FLORES

O segmento de comida fora do lar passa por uma crise tremenda. Também aqui a retração da economia, o desemprego e o crescimento da oferta criaram um cenário canibalístico. Mesmo assim, podemos encontrar aqui e acolá casos de sucesso que prosperam, enquanto tantos outros fecham suas portas.

Analisando os diferenciais destes podemos perceber que:

- O mix ofertado muda ao longo do ano (não tem o mesmo cardápio até que a morte os separe);
- O atendimento é rápido, cordial e prestativo – existe interesse genuíno no acolhimento do cliente;
- Fomentam o uso das mídias sociais, criando momentos que se tornam moedas sociais, ou seja, são postados e compartilhados pelos clientes;
- Agregam conteúdo aos pratos, buscando significados e itens que causem impacto emocional em seus clientes;
- Recomendo que vocês assistam esse vídeo que é a apresentação de um prato que experimentei no restaurante JÁ TO INO em Belo Horizonte:

<https://www.youtube.com/watch?v=PWKt5aoZRz0&feature=youtu.be>

Um negócio não pode ser maior que os sonhos de seu proprietário. Se você desanimar o negócio desanima junto com você...

Inscreva-se hoje mesmo em nosso CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM MARKETING PARA VAREJO DE FLORES e me deixe ajudá-lo a dar um up grade em seu negócio!

<https://www.youtube.com/watch?v=pVXn-TdGnxg&feature=youtu.be>

mais informações envie e-mail para akiaugusto@gmail.com



INFORMATIVO

Ibraflor

SETEMBRO VERMELHO
 Mês do combate à doenças cardiovasculares



Antúrio
 A FLOR DO CORAÇÃO



18° **veiling market**

já conhece as **as Pentas?**

MÁXIMA FLORES

19-20 SETEMBRO



participe

18° **veiling market**

já conhece os **mini gladiolos?**

19-20 SETEMBRO



participe

#FLORESQUE *Inspiram*

Há flores em tudo que vejo!




LOJA **GRAN FLORA**
 VEILING HOLAMBRA

o que precisa num só lugar!

- + VARIEDADE
- + QUALIDADE
- + ESTOQUE
- + PREÇO JUSTO
- + INFRAESTRUTURA

= **GRAN FLORA**

aqui tem tudo

Anahí
 embalagens e decoração





EVENTOS VEILING 2018

INFORMATIVO Ibraflor

3º FÓRUM DE Paisagismo 19 - 20 SETEMBRO

A IMPORTÂNCIA DO PAISAGISMO PARA A ARQUITETURA



GICA MESIERA
PAISAGISTA

TEMA: O CASAMENTO PERFEITO ENTRE OS JARDINS VERTICAIS E A ARQUITETURA CONTEMPORÂNEA

DIA 19 | 9H

REALIZAÇÃO: Veiling Holambra granflora

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES: WWW.VEILING.COM.BR/FORUMDEPAISAGISMO

3º FÓRUM DE Paisagismo 19 - 20 SETEMBRO

A IMPORTÂNCIA DO PAISAGISMO PARA A ARQUITETURA



CAROL COSTA
JARDINEIRA

TEMA: COMO CONQUISTAR O EFEITO UAU! NOS PROJETOS DE JARDINAGEM

DIA 19 | 10H30

REALIZAÇÃO: Veiling Holambra granflora

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES: WWW.VEILING.COM.BR/FORUMDEPAISAGISMO

3º FÓRUM DE Paisagismo 19 - 20 SETEMBRO

A IMPORTÂNCIA DO PAISAGISMO PARA A ARQUITETURA



CATÊ POLI
PAISAGISTA

TEMA: QUANDO O VERDE INVADIU A ARQUITETURA - O CRESCIMENTO DO MERCADO DE PAISAGISMO

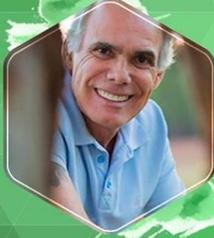
DIA 19 | 14H

REALIZAÇÃO: Veiling Holambra granflora

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES: WWW.VEILING.COM.BR/FORUMDEPAISAGISMO

3º FÓRUM DE Paisagismo 19 - 20 SETEMBRO

A IMPORTÂNCIA DO PAISAGISMO PARA A ARQUITETURA



LUIZ CARLOS ORSINI
PAISAGISTA

TEMA: FLORESTA POCKET

DIA 19 | 16H

*“ Sonho com o dia em que o jardim mude o preço/avaliação de uma casa...
Tenho um jardim para vender,
e, uma casa junto. ”*

REALIZAÇÃO: Veiling Holambra granflora

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES: WWW.VEILING.COM.BR/FORUMDEPAISAGISMO



EVENTOS VEILING 2018

INFORMATIVO Ibraflor



A IMPORTÂNCIA DO PAISAGISMO PARA A ARQUITETURA

19 - 20
SETEMBRO

3º FÓRUM DE

Paisagismo

19 - 20
SETEMBRO

A IMPORTÂNCIA DO PAISAGISMO PARA A ARQUITETURA



DANIEL NUNES

PAISAGISTA

TEMA: A IMPORTÂNCIA NA QUALIDADE DA PRODUÇÃO DE MUDAS NO RESULTADO FINAL DO PROJETO PAISAGÍSTICO

DIA 20 | 10H



INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

WWW.VEILING.COM.BR/FORUMDEPAISAGISMO

3º FÓRUM DE

Paisagismo

19 - 20
SETEMBRO

A IMPORTÂNCIA DO PAISAGISMO PARA A ARQUITETURA



JOSÉ MARTON

DIRETOR DA MARTON STUDIO ARQUITETURA, ARTE E CENOGRAFIA

TEMA: A IMPORTÂNCIA DO PAISAGISMO NA HISTÓRIA DA ARQUITETURA

DIA 20 | 14H



INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

WWW.VEILING.COM.BR/FORUMDEPAISAGISMO

3º FÓRUM DE

Paisagismo

19 - 20
SETEMBRO

A IMPORTÂNCIA DO PAISAGISMO PARA A ARQUITETURA



ALEX HANAZAKI

PAISAGISTA

TEMA: ARQUITETURA DA PAISAGEM

DIA 20 | 15H



INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

WWW.VEILING.COM.BR/FORUMDEPAISAGISMO

vem aí

18º
veiling market

19 8 às 18h
20 8 às 15h
SETEMBRO

onde a beleza das flores
encontra os negócios

participe



www.veiling.com.br





O que os nossos Associados estão fazendo?

INFORMATIVO **Ibraflor**



OBRIGADO POR TRATAREM
NOSSAS FLORES TÃO BEM.

02 DE SETEMBRO | DIA DO FLORISTA



NÚMERO 1
EM FLORES DE
CORTE DO BRASIL



A Cooperflora esteve presente na EXPOFLORANDA!
Esta edição comemorou 50 anos da Floranda!



Milton Hummel, diretor Cooperflora com Ignacio, proprietário Floranda!



9ª
FEIRA DE
**OPOR
TUNI
DADES** 19 e 20 de
Setembro
Das
08h às 18h
Cooperflora
Holambra

Venha conhecer as novidades em
primeira mão.
Seja um Especialista em Flor!





9ª FEIRA DE OPORTUNIDADES 19 e 20 de Setembro Das 08h às 18h
Cooperflora Holambra

Venha conhecer as novidades em primeira mão.
Seja um Especialista em Flor!

Cooperflora
especialista em flor

INFORMATIVO **Ibraflor**



vem aí

18º veiling market

19 20 SETEMBRO

onde a beleza das flores encontra os negócios

participe inscrições até 10 de agosto

Veiling Holambra
www.veiling.com.br

26ª HORTITEC 2019 / Holambra – SP

Contato: RBB Promoções e Eventos – Nadir/ Cristilaine
Período: 26 a 28 de Junho
Local: Pavilhão de Exposições da Expoflora – Holambra SP
Fone: (19) 3802-4196 **Info's:** rbb@rbbeventos.com.br

28ª ENFLOR 2019 e 16ª GARDEN FAIR 2019

Contato: RBB Promoções e Eventos – Nadir/ Cristilaine
Período: 14 a 16 de Julho
Local: Pavilhão de Exposições da Expoflora – Holambra SP
Fone: (19) 3802-4196
Info's: rbb@rbbeventos.com.br



PAREDE DE FLORES

COM *Raphael Soares* DECOR

25|09
TERÇA-FEIRA
10H ÀS 17H

Rua Heliópolis 121 – V. Leopoldina / SP | Inscrições 11 3641-7272



8ª Edição do Seminário Ibraflor
Onde as Ideias Florescem

14/08/2019

Em Holambra/ SP

Em breve mais informações!

EVENTS

EVENTOS INTERNACIONAIS – 2018/ 2019

INFORMATIVO **Ibraflor**

FloraCulture
INTERNATIONAL



Pádua - Itália

19 a 21 de Setembro
Salone Internazionale Del
Florovivaismo e Giardinaggio
www.flormart.it/



IPM Dubai

De 01 a 03 de Outubro
<https://www.ipm-dubai.net/>



Tókyo - Japão

10 a 12 de Outubro
IFEX
Internacional Flower Expo Tokyo
<http://www.ifex.jp/en/>



International Floriculture Trade Fair
Amsterdam - Holanda
7 a 9 de Novembro
HortiFair
International Flower Trade Show

INTERNATIONAL FLOWER TRADE SHOW

19-21 SEPT
QUITO 2018



**EXPO FLOR
ECUADOR
2018**

www.florecuador.com

IBERFLORA
Feria Internacional de Planta y Flor, Paisajismo, Tecnología y Bricojardin

Valência - Espanha

3 a 5 de Outubro
IBERFLORA
Feria de Horticultura, Jardinería y
Forestal
<http://iberflora.feriavalencia.com/>



22Jan-25Jan2019

Essen, Germany

**IPM ESSEN-The World's Leading Trade Fair for
Horticulture**

Business sectors: Gardening, Horticulture, Landscaping

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.

