



INFORMATIVO

Março de 2019 - ANO 10/ VOL. 92

Ibraflor



Renato Optiz – Diretor de Comunicação e Marketing



Pois é, o carnaval acabou e dizem que o ano enfim começa no Brasil!

Será mesmo?

Se dependesse do setor produtivo, do atacado, do varejo e do consumidor, o início do ano produtivo teria sido dia primeiro de janeiro! Pena que nossos políticos insistam em fazer suas trapalhadas, traquinagens e trapaças, adiando decisões importantes e trazendo como consequência um crescimento menor da economia, impactando diretamente os nossos negócios! Novidade? Infelizmente nenhuma!

Então, não tem jeito, o negócio é gastar menos tempo se lamentando ou reclamando nas redes sociais e arregaçar as mangas, ou seja, partir pra luta!

Tem muitos empresários no nosso setor correndo atrás, buscando inovações, implantando novas tecnologias, reduzindo custos e com isto, conquistando bons resultados, com crescimento anual de dois dígitos. Milagre? Sorte? Nada disso! Inspiração, criatividade e muita ralação!

E a necessidade de um novo olhar sobre as mudanças de hábito do consumidor, que cada vez gasta menos com bens duráveis, compartilhando por ex. o uso de carros, casas, etc via aplicativos e tendo desta forma mais recursos disponíveis para gastar com qualidade de vida... e será que as flores e plantas não podem ser encaixadas aqui? Claro que sim!

E o que dizer dos mais de dois milhões de paulistanos que deixaram de viajar (gastar!) para aproveitar o carnaval de rua nos blocos? Blocos decorados com flores e plantas em 2020? Quem sabe, oportunidades estão sempre aparecendo, é só ficar de olho!

Renato Optiz
Diretor de Comunicação e Marketing

AGENDA DE REUNIÕES EXECUTIVAS 2018

19 de março - Reunião Executiva às 14h30 em Holambra/ SP - Espaço Cultural Terra Viva

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

04 de Setembro – 8ª Edição do Seminário IBRAFLOR em Holambra/ SP – Esp. Cultural Terra Viva

05 de Setembro - 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 - 13/03 – 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,

Temos aqui a segunda edição deste ano... um pouco mais enxuta, pois estamos reformulando o nosso Boletim. A ideia é passar a divulgar matérias semanais em nossas redes sociais. O Boletim não vai mais existir? Sim, ele vai, mas um pouco mais enxuto, mais direcionado. Seria interessante ouvir a opinião de vocês (nossos leitores), podem sugerir matérias, entrevistas, temas para artigos técnicos, indicar alguém que possa escrever como colunista fixo. O Boletim é nosso e podemos trabalhar em conjunto. Aguardo o retorno de vocês!

Para esta edição temos: uma matéria muito interessante sobre o futuro e a economia com um alerta especial aos jovens (vale muito a pena a leitura), uma matéria sobre um dia da agenda da Presidente da Câmara Setorial, Rose Mary G. S. Celidonio, em Brasília DF, outra matéria sobre os números da economia do interior paulista (surpreendente), paisagismo, outra cadeia, eventos e muito mais!

Deixo aqui um resumo da nossa Agenda para que Você possa acompanhar (melhor) nosso trabalho e ações:

- Dia 13/03 – Temos a Primeira Reunião da Câmara Setorial Federal em Brasília (DF), no auditório do MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) que se inicia às 14h. Nosso Presidente estará presente;
- Dia 19/03 – teremos nossa Primeira Reunião Executiva deste ano. Será no Espaço Cultural Terra Viva (Holambra SP) a partir das 14h30. Peça por gentileza que confirme presença por e-mail ou WhatsApp (ibraflor@ibraflor.com ou 19 99102-6014). Sua presença é de extrema importância para nós;
- Dia 20 e 21/03 estaremos presentes nas feiras das Cooperativas de Holambra: Veiling Marketing do Veiling Holambra e Feira de Oportunidades da Cooperflora;
- Em abril devemos apresentar o resultado da Pesquisa que esta sendo realizada pela ESPM Jr sobre a inserção da data do Valentine's Day aqui no Brasil. A pesquisa deve mostrar se realmente existe um potencial consumidor. Os Diretores que gerenciam este trabalho são: Renato Optiz, Diretor de Marketing e Comunicação, e Milton Hummel, Conselheiro representante da Cooperflora;
- Em Maio (29/05) temos nossa Assembleia Geral Ordinária, com prestação de contas do ano 2018, relatório de atividades e eleição da nova Diretoria que terá mandato de 4 anos, ou seja, até 05/ 2023;
- Em Junho, de 26 a 28, estaremos participando da Hortitec. Este ano teremos um estande em conjunto com a Ibrahort e Abrafrutas. Nosso objetivo é unir forças com estas duas grandes Entidades.

Boa Leitura! Espero que apreciem! A próxima edição será fechada na segunda semana de Abril!

Grande Abraço e até o próximo - Adriana Rosa - Coordenadora Executiva do Ibraflor

“A juventude sairá mundo afora,

como os navegantes portugueses do passado, em busca de novas rotas” JOSÉ LUIZ TEJON MEGIDO, escritor e professor do Master Science Audencia Business School, em Nantes, na França

“Jovens brasileiros, preparai-vos!”



ENTRE GIGANTES A cidade de Holambra, no interior de São Paulo, tem a quarta maior cooperativa de flores do mundo

Em 2050, o maior país do mundo será a China. Os Estados Unidos serão o segundo, a Índia virá em terceiro lugar seguida por Indonésia e Japão. O nosso Brasil estará em sexto lugar. Nossa Economia será de cerca de US\$ 6,5 trilhões e o nosso agronegócio, hoje de US\$ 500 bilhões, nos próximos 30 anos deverá multiplicar por quatro. Vamos alcançar, assim, US\$ 2 trilhões. E o que os jovens têm a ver com isso? Tudo, pois a eles cabe a missão de fazer acontecer. Então, para que o sonho se torne realidade precisamos sonhar juntos. E os jovens sonham juntos. Possuem uma vontade de ser protagonistas, e não vítimas.

O presente passou a ser o resultado do futuro. Dessa forma, já por volta dos 12 aos 14 anos, eles começam a desenvolver suas startups. O empreendedorismo já vem no gene desta nova geração. Nas cooperativas, a juventude Cooperativista nasce carregada de sentido e propósito. Também cabe a este jovem a difícil arte de separar o que nunca mudou no mundo, os valores que são eternos, daquilo que muda a cada dia, a cada instante de um universo em profundas transformações.

Os jovens planetários têm à sua disposição uma qualidade enorme de informações e acesso ao saber e aos recursos, de uma forma como nenhuma geração do passado teve. Estão livres para viajar, fazer intercâmbio, estudar em escolas globais. Ao mesmo tempo, enfrentam uma competição internacional gigantesca. Há cinco como Professor na França, convivo com jovens do mundo todo. Eles são exponencialmente competitivos. Admiro o poder vigoroso e de liderança das mulheres africanas, por exemplo. Vejo na juventude asiática, do Oriente Médio, do Leste Europeu, uma impressionante carga de vigor e de tónus para realizar. A velocidade está ali, presente. Por isso digo: jovens brasileiros, preparai-vos!

A competição da juventude será um campeonato mundial. Indianos, chineses, indonésios, americanos, mexicanos, russos. Onde hoje há grandes populações, a juventude sairá mundo afora, como navegantes portugueses do passado, em busca de novas rotas. Não mais as rotas marítimas do comércio, mas as rotas para o protagonismo da vida. As juventudes europeia, norte-americana, e de outros países desenvolvidos também participarão desse novo protagonismo. Portanto, jovens brasileiros, a disputa não será apenas local. Será global. Qual o conselho? Prestem atenção e coloquem foco naquilo que ainda não se sabe. O desconhecido é a grande fonte de novas riquezas.

A incerteza sempre foi à coisa mais certa do mundo. Um navegador romano gritava: “Navegar é preciso! Viver não é preciso!”. Com isso, queria dizer que para a navegação se exigia precisão. Mas para a vida, isso não haveria, não. Assim é a vida. E é esta a missão da juventude: tráfegar pelas novas incertezas do viver. Tudo começa com a coragem. Mas, para a coragem prevalecer, precisamos de propósitos e sentidos de vida.

Chega, agora, o movimento “rurban”, uma síntese que integra rural com urbano. Um campo gigantesco para o empreendedorismo e cooperativismo. Surgem as “SPA’s”(Small Profitable Agrifarms), mas pequenas fazendas lucrativas. Rurais e urbanas, como hortaliças da cobertura da Galeria do Rock, na Avenida São João, no centro de São Paulo. O “agronegócio de todas as coisas”(ATC), no qual, para quem só crê naquilo que vê, podemos visitar Holambra, pertinho de São Paulo, e encontrar simplesmente a quarta maior cooperativa de flores de todo o planeta. Small is beautiful. O pequeno é lindo. Todo o grande homem já foi bebê um dia. O gigante agronegócio já foi um sonho poderoso de homens e mulheres. Todos começaram jovens. Qual o segredo? Não conseguimos nós. E sobre o futuro, o que fazer agora? Simples: decida com quem irá. O resto, resolvemos ao longo da jornada.



Presidente da Câmara Setorial teve dia produtivo em Brasília DF

No dia 18/02/2019 – Acompanhada pelo Presidente da Câmara Setorial de Fruticultura e ABRAFRUTAS, Sr. Luiz Roberto Barcelos, e pelo Sr. José Eduardo Brandão da CNA, a Presidente da Câmara Setorial, Rose Mary Garcia Skelton Celidônio, participou de reunião na Secretaria de Políticas Agrícolas, juntamente com Sr. Secretário Eduardo Sampaio Marques. A reunião tinha como tema seguro agrícola e zoneamento (pleitos do setor de fruticultura).

Estava presente também, Sr. Luiz Rangel, atual Coordenador das Câmaras Setoriais do Governo Federal. Neste momento, a Presidente aproveitou a oportunidade para pedir apoio ao Sr. Rangel nos pleitos da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais. Conseguimos marcar reunião com Sr. Rangel para tratar deste assunto na próxima reunião da Câmara: dia 13/03.

Ainda conversou com Sr. José Eduardo Brandão sobre a questão da Portaria da SEMA – Secretaria Estadual de Meio Ambiente do Rio Grande do Sul, e portarias semelhantes do Paraná e Santa Catarina, que falam sobre lista de plantas invasoras, conseqüentemente, proibindo e/ou restringindo a produção, transporte, comercialização e plantio de uma série de espécies vegetais utilizadas no paisagismo e floricultura, dentro e fora dos limites Estaduais. Ele indicou para que seja conversado com Sr. Nelson da CNA.



Reunião na SPO



Reunião no DPOV



Secretaria de Relações Exteriores

Após participamos de reunião com o diretor do Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Vegetal (DIPOV), Glauco Bertoldo e com o chefe da Divisão de Defesa Agropecuária, Hugo Caruso, para solicitar a prorrogação da INC 02/2018, que trata sobre a rastreabilidade vegetal. “Segundo o presidente da Abrafrutas, a instituição entende a importância da rastreabilidade de frutas e hortaliças, mas alega que em vista da não existência de defensivos para todas as culturas, se faz necessário à prorrogação do prazo por mais um ano para que essas questões sejam resolvidas e os pequenos produtores possam se adequar as determinações estabelecidas.” Colocou-se em pauta também a questão da falta de defensivos para o setor de Minor Crops, citando o caso das Flores e Plantas Ornamentais, reafirmando minha presença na reunião a fim de pleitear a liberação da IN nº 15, específica de flores e Plantas Ornamentais.

No meio da tarde participamos de uma reunião na Secretaria de Relações Internacionais junto com Sr. Gustavo Cupertino com a finalidade de discutir sobre taxas de exportação ao MERCOSUL.

NOSSAS CONQUISTAS

Reconhecimentos que nos motivam a buscar a excelência nas nossas atividades.



Câmara Setorial

INFORMATIVO **Ibraflor**

No período da noite a Presidente participou do evento de nomeação do Deputado Federal Alceu Moreira como Presidente da Frente Parlamentar da Agropecuária e toda equipe do MAPA. Durante o evento tivemos oportunidade de fazer outros contatos:

- Deputado Federal Exmo. Sr. **Arnaldo Jardim**;
- Secretário de Estado da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Governo de São Paulo Exmo. Sr. **Gustavo Diniz Junqueira**;
- Coordenador de Defesa Agropecuária da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo Exmo. Sr. **Eduardo Soares de Camargo**;
- Senador Exmo. Sr. **Luís Carlos Heinze** (solicitamos apoio aos pleitos da nossa Câmara Setorial);
- Exma. Sra. Ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, **Tereza Cristina**.

A Presidente declarou que o dia foi bastante produtivo e todos muito solícitos em colaborar com a nossa Floricultura.



Exma Sra. Ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimentos Tereza Cristina.



A esquerda Sr. Luiz Roberto Barcelos Presidente da Câmara Setorial de Fruticultura e Presidente da ABRAFRUT, ao centro Sr. Luís Carlos Heinze, Exmo. Sr. Senador.

AFLORI
Associação Rio-Grandense de Floricultura


APROCCAMP

Ibraflor
INSTITUTO BRASILEIRO DE FLORICULTURA



Economia do interior paulista alavanca crescimento do País

O interior paulista chama cada vez mais a atenção de investidores por reunir desenvolvimento econômico com qualidade de vida. Uma força que contribuiu com o crescimento do País e vem alavancando a economia do Estado de São Paulo.

Segundo dados da consultoria especializada IPC Marketing Editora, a região se consolidou, no ano de 2018, como o maior mercado consumidor do Brasil. O interior de SP representa 53,4% do total de recursos gastos com alimentação, habitação, transporte, saúde, vestuário e educação, entre outros itens, em todo o Estado de São Paulo. Uma soma que ultrapassa a marca de R\$650 bilhões/ ano.

Só o chamado quadrilátero paulista, formado pelas cidades de Campinas, Santos, São José dos Campos e Sorocaba, possui uma das populações mais numerosas do Hemisfério Sul, com mais de 30 milhões de habitantes, segundo estudo da Empresa Paulista de Planejamento Metropolitano (Emplasa) com a Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (Seade).

A concentração populacional atrai empresas da Capital e de outros Estados que buscam melhores oportunidades de crescimento e atrativos como um sistema viário eficiente para o escoamento da produção, formado por rodovias, aeroportos e portos. Conhecida como “Vale do Silício brasileiro”, Campinas, por exemplo, é um dos principais polos tecnológicos da América Latina e concentra 30 das 500 maiores empresas de alta tecnologia do mundo. Além disso, a região conta com importantes instituições de ensino superior, como USP, UNICAMP, UNESP, ITA, UNIFESP e FATEC, entre outras.

Com a soma desses fatores, o Produto Interno Bruto (PIB) do quadrilátero paulista, supera R\$ 1 trilhão por ano, representando 80% do PIB paulista e 27% do nacional, segundo dados do Seade. Um crescimento econômico que reflete na qualidade de vida da população, com um dos maiores índices de qualidade de vida.

No ranking das 25 melhores cidades para se viver no Estado de São Paulo, considerando três fatores: educação, renda e expectativa de vida, 19 são do interior, segundo o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) do PNUD, órgão das Nações Unidas.

Um bom exemplo é a cidade de **Holambra**, na Região Metropolitana de Campinas. O município ocupa a 7ª colocação no ranking do IDHM da Região Metropolitana de Campinas (RMC) e a 32ª no ranking nacional, com índice de 0,79, um diferencial que conta pontos na hora de receber novos investimentos.

Fonte: Website: <http://housingflats.com.br/>

Contato: Gláucia Noleto - Gerente Comercial - (62) 98152-3861 / 3588-0044



Através de um trabalho cuidadoso no desenvolvimento e construção de stands, a **GYN EVENTOS** cria soluções únicas para projetos de diferentes naturezas, oferecendo muito mais do que a área construída. Solicite um orçamento sem compromisso, montamos em todo o Território Nacional.

**NÓS SABEMOS FAZER
SUA MARCA SE DESTACAR.**



ALGODÃO: Rentabilidade atrativa eleva área; produção e exportação podem ser recordes

Análise perspectiva do mercado de algodão elaborada pelo Cepea.

Equipe: Prof. Dr. Joaquim Bento S. Ferreira Filho, Prof. Dr. Lucilio Alves, Maria Aparecida Braghetta e Ana Luisa Corrêa.

Contato: cepea@usp.br

A expectativa é que a safra nacional 2018/19 de algodão em pluma alcance novamente recorde de produção, impulsionada pela elevação da área semeada. Esse crescimento, por sua vez, está associado à maior rentabilidade do algodão frente às demais culturas concorrentes em áreas e ao ambiente favorável para contratos antecipados (a serem cumpridos em 2019 e também 2020), de acordo com informações do Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), da Esalq/USP. Nessas condições, pelo segundo ano consecutivo, o Brasil continua como o quarto maior produtor do mundo e, ultrapassando a Índia, deve se tornar o segundo principal exportador, ficando atrás apenas dos Estados Unidos.

No período de tomada de decisão sobre a temporada 2018/19, o algodão era uma das poucas culturas com expectativa de manutenção de preços atrativos. Com isso, produtores tradicionais e também aqueles com disponibilidade de crédito e possibilidade de colheita e beneficiamento terceirizados aumentaram a área e/ou passaram a cultivar algodão.

Um fator que preocupa, contudo, é que a temporada 2017/18, colhida em 2018, já foi recorde, e os excedentes domésticos no ano passado chegaram a 1,6 milhão de toneladas. Considerando-se que a pluma da safra passada está em comercialização desde agosto/18 perdurando até julho/19, o excedente interno passa a ser de 1,3 milhão de toneladas. Volume que precisaria ser exportado para não gerar pressão sobre os preços domésticos.

Segundo dados da Secex, os embarques de pluma foram intensos nos últimos cinco meses de 2018, somando 670,3 mil toneladas – em dezembro/18, o volume mensal foi recorde, de 214,6 mil toneladas. Caso esse bom ritmo se mantenha, os volumes totais a serem exportados até julho/19 podem atingir recordes ou superar o excedente doméstico (de 1,3 milhão de toneladas).

Ainda para o primeiro semestre de 2019, indústrias com necessidades imediatas (como reposição de estoques) devem retomar as compras. No entanto, a disponibilidade da pluma de maior qualidade deve ser restrita, contexto que pode resultar em disputa entre mercados interno e exportação. O que pode elevar a disponibilidade interna, por outro lado, é a realocação de contratos flex para o mercado interno.

Mesmo com redução de 4,4% na produtividade (1.633 kg/ha), a Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) estima que o aumento de 23,2% na área resulte em produção de 2,364 milhões de toneladas, 17,8% maior que a da temporada anterior.

Em Mato Grosso, a produção deve somar 1,568 milhão de toneladas (+21,5%), com produtividade média estimada em 1.640 kg/ha (-1,1%) e a área, em 955,9 mil hectares (+22%). Já na Bahia, ainda de acordo com a Conab, a área semeada volta a crescer após quatro anos consecutivos de queda, somando 310,1 mil hectares na temporada 2018/19 (+17,6%). A colheita está prevista em 508,6 mil toneladas, elevação de 2%. Já a produtividade média está estimada em 1.640 kg/ha (-13,2%).



Vamos Olhar para Outra Cadeia? ALGODÃO

INFORMATIVO **Ibraflor**

A Conab aponta que o consumo doméstico poderá aumentar em 7,1% se comparado ao da safra 2017/18, passando para 750 mil toneladas em 2019, a maior em três safras. Assim, para 2018/19, a Companhia projeta oferta total de pluma (estoque inicial + produção + importação) de 2,99 milhões toneladas e demanda total (consumo interno + exportação) de 2,2 milhão de toneladas. Logo, o estoque final seria de 859,9 mil toneladas. A pluma da colheita de 2019 estará disponível em maior intensidade a partir de agosto, atendendo ao mercado até julho/20. Para este período, o excedente interno seria de 1,6 milhão de toneladas, um novo recorde. Novamente, este volume precisa ser exportado.

O Brasil já tem bons volumes de negócios antecipados, tanto para a safra 2018/19 quanto para 2019/20. De acordo com dados da BBM tabulados pelo Cepea, ao menos 21,9% da safra brasileira 2018/19 teria sido comercializada até o dia 8 de janeiro. Deste total, 50,4% foram direcionados ao mercado interno, 22,2%, ao externo e 27,4%, para contratos flex (exportação com opção para mercado interno).

Segundo dados do Cepea, os contratos para exportação para embarques durante 2019 apresentam média de US\$ 0,7901/lp, o mais elevado em quatro anos. Os contratos já realizados para 2020, captados pelo Cepea, estão com média de US\$ 0,7733/lp, em linha, inclusive, com os negociados para entrega em 2018, que tiveram média de US\$ 0,7777/lp.

Para o mercado interno, os contratos antecipados captados pelo Cepea estão na base de R\$ 2,75/lp. Os negócios registrados para entrega durante 2018, por sua vez, tiveram média de R\$ 2,67/lp. O maior interesse de agentes domésticos por contratos antecipados e a maior paridade de exportação no segundo semestre de 2018 sustentaram a elevação dos valores.

No mercado externo, dados divulgados pelo Icac (Comitê Internacional do Algodão) em janeiro/18 indicam redução no Cotlook A para a safra 2018/19 (agosto/18 a julho/19), indo para US\$ 0,8645/lp, 1,8% menor que os US\$ 0,88/lp na temporada 2017/18 e 2,9% inferior à previsão publicada em dezembro/18 (US\$ 0,89/lp). Já na Bolsa de Nova York (ICE Futures), em dezembro/18, o contrato Mar/19 teve média de US\$ 0,7741/lp; Maio/19, US\$ 0,7857/lp; Jul/19, US\$ 0,7946/lp; Out/19, US\$ 0,7701/lp; e Dez/19, US\$ 0,7640/lp.

Para 2019, o Brasil deve ser favorecido pela redução de oferta registrada ainda em 2018 nos principais países produtores. No agregado, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) esperava em dezembro/18 que a produção mundial 2018/19 fosse de 25,8 milhões de toneladas, retração de 4% frente à safra anterior.

Já o consumo poderá crescer 2%, indo para 27,3 milhões de toneladas, um recorde, liderado pela China. A menor produção e o maior consumo atrelados à baixa nos estoques chineses, devido aos leilões nestes últimos três anos, devem fazer com que o estoque mundial diminua 9% (15,9 milhões toneladas). A expectativa é de elevação nas importações do Bangladesh (+6,6%), do Vietnã (+10,2%), da China (+22,3%) e da Indonésia (+4,3%). Enquanto as exportações dos Estados Unidos podem recuar 5,3% e as da Índia em 15,1%, as do Brasil podem crescer 38,9%, chegando a 1,26 milhão de toneladas entre agosto/18 e julho/19. O comércio mundial de 2018/19 deve aumentar 1,8% frente à safra anterior, a 9,08 milhões de toneladas.

Outras informações sobre as pesquisas do Cepea a respeito do mercado de algodão:
www.cepea.esalq.usp.br/ e por meio da Comunicação do Cepea: (19) 3429-8836 ou 8837 e
cepea@usp.br



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.

Impactos de plantas e flores no ambiente de trabalho

www.negocioscomflores.com.br

Plantas e vegetação

Não é difícil de acreditar que passar tempo em contato com a natureza, a luz do sol e o cheiro de vegetação seja bom para a alma. Mas agora, há pesquisas científicas que confirmam isso.

Os investigadores descobriram que levar plantas e vegetação para dentro de um escritório pode ajudar a aumentar a produtividade dos funcionários em 15%. “Um escritório verde comunica aos funcionários que o empregador se preocupa com eles e seu bem-estar”, disse o professor de psicologia Alex Haslam, que foi coautor do estudo. “O paisagismo do escritório ajuda o ambiente de trabalho a se tornar um lugar mais agradável, confortável e lucrativo.”

Algumas empresas até mesmo começaram a investir na instalação de plantas e vegetação em torno do escritório para deixar seus funcionários mais felizes e saudáveis (além de aumentar a produtividade). Por exemplo, o escritório do Google em Tel Aviv, Israel, tem um laranjal interno que transforma um espaço colaborativo normal em uma área de relaxamento que faz você se sentir como se estivesse sentado em um banco do parque.

Além disso, todas as plantas vivas no escritório precisam de luz natural, que resulta em um ótimo motivo para diminuir o brilho do monitor e, assim, reduzir a fadiga ocular, diz Teri Ianni Driscoll, diretor de marketing de uma empresa chamada KA Inc.

Nesse mesmo estudo, comprovou-se que a produtividade dos funcionários aumentou até mesmo em escritórios onde havia paisagem artificial ou janelas grandes com vista para fora. Vimos isso em primeira mão na HubSpot, temos algumas salas com papel de parede imitando paisagem:

Quer saber outros benefícios à saúde ao usar plantas e vegetação na decoração? A NASA informou que plantas vivas podem ter um impacto significativo na redução de produtos químicos tóxicos no ar emitidos por móveis, tapetes e assim por diante. Para quem estiver interessado em decorar com plantas que purifiquem o ar, as melhores opções incluem samambaias e palmeiras.

E é isso: uma coleção dos projetos mais recentes de escritório no mundo dos negócios. Agora, diga você: ***que projetos você acha que as empresas devem programar para o futuro?***

Augusto Aki – Consultor de modelos de negócios
www.negocioscomflores.com.br



Nessa entrevista, o PhD em Business Administration, *palestrante, consultor e professor da FGV Management* **Marcelo Peruzzo**, um dos maiores nomes da neurociência no Brasil, expõe as principais tendências de consumo. Peruzzo foi o único professor da FGV Management a conquistar nove vezes consecutivas o prêmio de melhor professor em marketing e vendas e é coordenador dos programas de mestrado e doutorado do programa de neuromarketing da Florida Christian University.

Compras online, investimento em marketing digital e neurociência aplicada à gestão são algumas das principais tendências para ter sucesso nos negócios em 2018 e nos próximos anos. Essas tendências estão mudando o padrão de consumo e o comportamento das marcas. A internet permitiu às pessoas descobrirem de maneira quase instantânea o modo mais rápido e simples de conquistarem o que desejam.

1) Quais são as principais tendências de consumo para os próximos anos?

Não tenha dúvida alguma que o consumo de produtos e serviços pela internet é que vai ditar a regra, essencial através de aplicativos mobile. É uma migração lenta e inevitável. Todo varejista deveria aceitar o fato que não utilizar ferramentas de marketing digital para o seu varejo tradicional, é condenar o futuro do seu empreendimento. Minha dica é se aprimorar o mais rápido possível nas estratégias e ferramentas de *inbound marketing* e, com humildade, se tiver dificuldade, contratar alguém que possa auxiliá-lo.

2) Nesse contexto, quais são os desafios do empresário? Como se preparar para o novo perfil do consumidor?

As pesquisas tradicionais de marketing não funcionam mais. É necessário um envolvimento muito mais próximo e amplo com o consumidor, utilizando alta tecnologia como sistema de *Customer Relationship Management* (CRM) e Inteligência Artificial (IA). Os consumidores deixam milhões de rastros nas redes sociais e os empresários que sabem minerar estas informações estão e estarão na frente do mercado.

3) Qual é o perfil do público que mais consome e como deve ser a comunicação com esse público?

Este é um paradigma que não existe mais. Basta utilizar algoritmos poderosos de neurovendas para entender o movimento do mercado. Em menos de 24 horas uma empresa pode deixar de existir e outra, de forma explosiva, entra no mercado de maneira extremamente competitiva. O mercado está em constante movimento.

4) O que será oportunidade de investimentos em 2019?

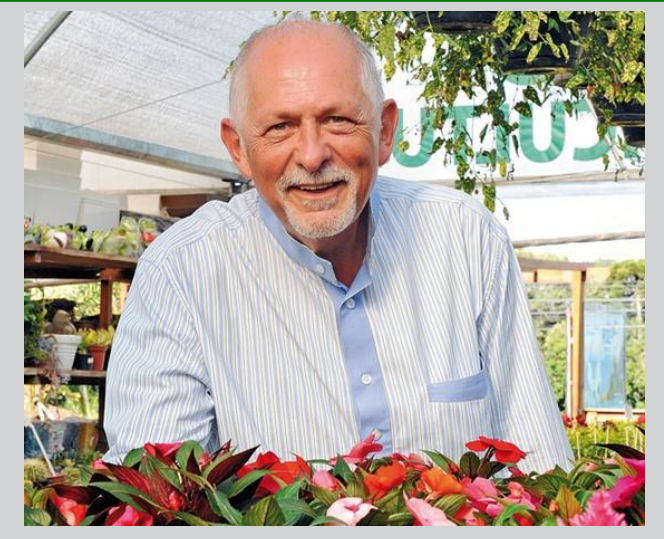
Não tenha dúvida alguma: invista todo o seu tempo disponível em conhecimento nestas três áreas: blockchain, marketing digital e neurociência aplicada à gestão de negócios.

5) Que conselho o senhor daria para um empresário que está iniciando seu negócio?

Antes de iniciar o seu negócio formalmente, faça um teste de mercado estimulando o seu produto no mercado para diversos públicos. É uma forma eficaz de entender a aderência do seu produto ou serviço, sem investir pesado na construção de uma solução, para depois ver o que acontece. O marketing digital permite isso, testar antes de lançar.

6) E para quem já está no mercado há anos?

A única e principal dica: aceite a mudança e transforme em vantagem competitiva. Insistir nos conceitos antigos e se apegar ao tangível e físico, tornam-se a fórmula para que a empresa que viveu anos de glória tenha passos largos à falência. É duro escutar isso, mas é simplesmente a verdade. Qual é o papel da **inovação na sobrevivência e na longevidade das empresas**, nesses novos tempos marcados pelas incessantes revoluções e saltos tecnológicos? O papel é de protagonismo. Simplesmente é a tecnologia que demandará as soluções mercadológicas agora e sempre. Volto a repetir, invista o que puder em alta tecnologia com sua equipe, principalmente de marketing e estratégia.



Raul C novas nasceu em 1945. Argentino, paisagista, escritor, professor e palestrante. Com 50 anos de experiência no mercado de paisagismo, C novas   um profissional experiente e competente na arte de impactar, tocar, cativar e despertar sentimentos nos mais diversos públicos.

Foi pela insistência de Roberto Burle Marx –  cone do paisagismo brasileiro – que Raul C novas decidiu deixar de ser turista para viver no Brasil. Com mais de dois mil projetos espalhados no país, inclusive em Curitiba, C novas não se considera mais argentino. Seus projetos, inspirados na alegria nacional, são exuberantes e cheios de vida.

1) De onde surgiu a sua vontade de trabalhar com o paisagismo?

Sou a quarta gera o de uma família dedicada   jardinagem. Meu pai era paisagista, meu avô cultivava rosas. Meu bisav  foi trabalhar na Espanha e montou uma empresa de jardinagem. Eu engatinhava embaixo da prancheta do meu pai e, com 13 anos, ele me incumbiu de fazer o projeto de um canteiro com uma árvore em uma calçada. Foi uma brincadeira, mas serviu de oportunidade. Daí vieram pequenos serviços, até eu voar em “carreira solo”.

2) De onde vem sua inspira o?

De qualquer lugar que não seja jardim: música, cinema, viagens. O paisagista tem de ter uma consciência sociopolítica, tem de saber como será usado o jardim, especialmente se ele   público. Nos anos 1950, por exemplo, você via idosos lendo jornal embaixo da sombra de uma  rvore. Hoje eles malham, viajam, namoram. Preciso planejar o jardim para eles e para quem vive no entorno dele.

3) Qual sua marca registrada?

O Brasil. Quando cheguei aqui, estava apaixonado pelo Brasil e minha marca era representar o país e sua gente. Não gosto de jardins clássicos, como os da Europa. Nem dos clean. Gosto de jardim latino, com arte, colorido. A flora brasileira   a mais rica do mundo. Você fazer aqui um jardim com gramado e um pinheirinho no canto   uma estupidez. Para os ingleses, que não têm flora,   ótimo, mas para nós   ridículo.

4) Como você v  o trabalho dos paisagistas brasileiros?

Quando você diz que   brasileiro as pessoas se surpreendem. E nós somos admirados exatamente pela criatividade que temos. Mandamos bem na gastronomia, na arquitetura, no design, no estilismo. Mas ainda falta um paisagista hoje como Roberto Burle Marx, que mostre nossos jardins para o mundo. Os brasileiros ainda sofrem do chamado “complexo de cachorro vira-lata”, termo criado pelo dramaturgo Nelson Rodrigues, que se refere   falta de autoestima dos profissionais nacionais.



Este ano o Veiling Market será uma edição especial em comemoração aos 30 anos do sistema de vendas KLOK.

Uma feira onde nossos produtores te esperam para mostrar tudo que há de novo no mercado e fechar bons negócios. Não percam!



20 E 21 DE MARÇO
DAS 08H ÀS 18H

10ª FEIRA DE

OPOR TUNI DADES

TUDO QUE VEM DA FLOR,
EXCLUSIVAMENTE PARA VOCÊ

 Cooperflora
especialista em flor

 somoscoop



veiling^{19º}
market

20 e 21 de MARÇO

EDIÇÃO COMEMORATIVA
30 ANOS DE KLOK



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
RECURSOS & EVENTOS



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

Coleção Viva

É A PRÓPRIA COLEÇÃO BOTÂNICA DO JARDIM (HOJE COM MAIS DE 4.100 QUATRO MIL ESPÉCIES DIFERENTES), APRESENTADA EM JARDINS TEMÁTICOS, COMO JARDIM RUPESTRE, JARDIM DE MATA ATLÂNTICA, JARDIM DE TREPadeiras, JARDIM DE AQUÁTICAS, JARDIM DE PALMEIRAS, ETC...;



Em uma caminhada monitorada por técnicos do JBP, durante 02 horas, a coleção botânica do jardim é apresentada ao grupo conforme temas relacionados já pré-estabelecidos. Acontece de quarta a sábado, no período da manhã ou da tarde, para grupos escolares e outros grupos pedagógicos.

Maiores informações pelo e-mail: plantarum@plantarum.org.br

(Visitas guiadas, são feitas através de um pré-agendamento, com no mínimo 15 pessoas/alunos)



13 e 14 de Abril de 2019

estufas abertas
- onde tudo acontece -
Holambra-SP

LOCAL:
Saída do Estacionamento Ypê
Parque de Exposições da Expoflora
(Rodovia SP 107, sem número, Holambra – SP)
*Em frente ao Moinho Povos Unidos.

VAGAS LIMITADAS!
Garanta seu ingresso:
ingresso rápido

CLIQUE AQUI

VOCÊ VAI PERDER?



MUDANÇA DE DATA!

8ª Edição

Seminário IBRAFLOR

04/09/2019 - Holambra/ SP
INFORMAÇÃO X COMUNICAÇÃO

Em breve mais informações



EVENTOS INTERNACIONAIS – 2019

INFORMATIVO **Ibraflor**



Chicago - EUA
18 a 20 de Junho
Floriculture Expo
www.floriexpo.com/

FLOR MART

26.27.28 SEPTEMBER 2019
PADUA EXHIBITION CENTRE – ITALY

INTERNATIONAL EXHIBITION OF HORTICULTURE, LANDSCAPE ARCHITECTURE AND GREEN INFRASTRUCTURES

70TH EDITION

FIERA DI PADOVA

AIPH
PADOVA FIERE | GEO

flormart.it



Angers - França
19 a 22 de Junho/ 2019
Salon du Végétal
Salão de Horticultura Ornamental
www.salonduvegetal.com/pro/en/

Passion for green

1-3 OCTOBER 2019

IBERFLORA FERIA VALENCIA

Feria de Horticultura, Jardinería y Forestal
<http://iberflora.feriavalencia.com/>



Proflora 2019

Oct. 2nd - 4th, Bogotá - Colombia
The Best Flower Trade Show

IFTF®

International Floriculture & Horticulture Trade Fair

Amsterdam – Holanda - 6 a 8 de Novembro/ 2019
HortiFair - International Flower Trade Show



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.


DEIXE *as* **FLORES**
COLORIREM O *seu dia*


 **Cooperflora**
especialista em flor

| **somoscoop**