



INFORMATIVO

Ibraflor

Janeiro de 2015 - ANO 06/ VOLUME 52



Kees Schoenmaker - Presidente

Palavra do Presidente O que está por vir...

As principais ameaças para o nosso Setor como um todo em 2015 são: falta de chuva, corte de energia elétrica e economia estagnada são ameaças individuais que possam ter um impacto grande nas nossas atividades. E se estas três ameaças vierem juntas? O cenário geral apresentado acima é, sem sombras de dúvidas, preocupante, não é nada positivo e é bem possível que esta vai ser uma possibilidade real para os próximos 10 meses.

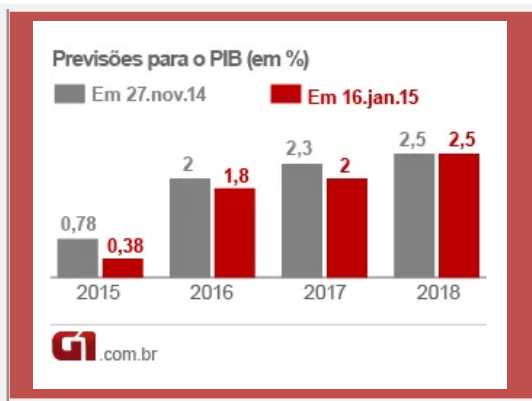
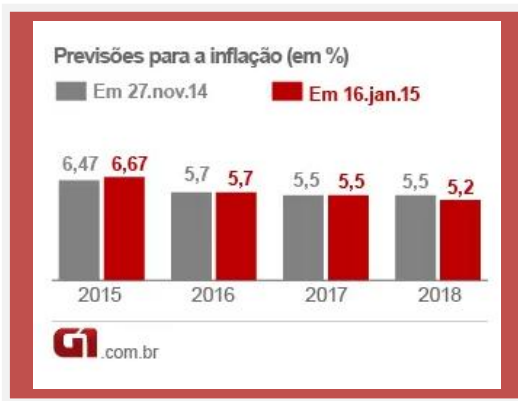
Grande maioria dos economistas está prevendo um crescimento do PIB de 0% ou até retração para este ano. Isso em si já tem um impacto em nível do consumidor que, além de estar endividado tem muitas incertezas em relação ao que está por vir. Uma das grandes preocupações é o emprego de cada um e com crescimento baixo prolongado é inevitável que haja demissões. Algo que já está acontecendo. Garden Centers relataram queda de vendas e em faturamento comparado com a mesma época do ano passado.

A não ser que chova muito nos próximos quatro meses, parece inevitável que faltará água para o consumo e também para gerar energia. Além da ameaça de ter que interromper (parte) da sua produção, o produtor não consegue avaliar como o consumidor reagirá em relação à compra de flores e plantas se ele (consumidor) está enfrentando corte de energia e água na sua residência? Será que mesmo assim tem disposição para comprar flores? Ou justamente é um motivo para isso? Que impacto o clima vai ter em relação à jardinagem? Como suprir o corte no fornecimento da energia elétrica? O que devo manter na produção e o que é melhor não arriscar?

Estas e muitas outras perguntas devem ser respondidas e a tomada de decisões difíceis pode ser inevitável. Olhando esta questão de outra maneira poderia se perguntar também se existem oportunidades em tudo isso? Seja como for, o Setor como um todo vai ter um ano bem desafiante pela frente e cada participante terá que avaliar como se posicionar em relação a tudo isso. Os especialistas meteorológicos dão poucas esperanças que este cenário mude radicalmente, mas, quem sabe? Porém, uma vez que está claro que o Governo vai agir para garantir o fornecimento de água para a população, diminuindo ainda mais a geração de energia e lacrando bombas de irrigação, apostar na sorte não parece ser a mais sensata!

Torço para termos sorte! Abraço cordial,

Kees Schoenmaker - Presidente



AGENDA DE REUNIÕES EXECUTIVAS 2015

18 de Março - Reunião Executiva às 13h30 em Holambra/ SP
27 de Maio - Assembleia Geral Ordinária com Eleição às 13h em Holambra/ SP
12 de Agosto – Local à definir
24 de Novembro - Reunião Executiva às 8h em Holambra/ SP
24 de Novembro - Seminário IBRAFLOR das 13h às 18h30 em Holambra/ SP
Reuniões da Câmara Setorial Federal: 11/03, 13/05, 19/08 e 11/11 (em Brasília DF).

Prezados Sócios,

Começamos o ano com notícias preocupantes não é mesmo? Como disse nosso Presidente este será um ano difícil, um ano em que todos, independente de qual segmento que siga, terão que agir com bastante cautela! Cabe a todos fazer a lição de casa: se programar, estudar os fatos, analisar as propostas e assim tomar qualquer decisão! Nossa Equipe estará atenta aos acontecimentos e vamos trazer todos os pontos mais relevantes e atuais sobre o nosso Setor!

Nesta edição temos a matéria do Jaime Ramos Motos, que traz um artigo bastante completo sobre a escolha do substrato para a sua produção! Temos também a matéria do Valdecir Ferrari, que traz dicas valiosas sobre gestão administrativa. São dicas sobre faturamento, mão de obra, logística e depreciação, todos estes pontos relacionados com a rentabilidade da sua empresa! Vale a pena a leitura!

Temos também a entrevista com o Jaime Ramos Motos, fazemos uma breve introdução sobre o Mercado Internacional, em seguida o Jaime nos relata um pouco sobre sua trajetória e escolhas, faz um comparativo do Mercado Europeu com o Mercado Brasileiro, nos relata um pouco sobre a Economia atual lá na Europa, sobre a possibilidade (se é viável o não) termos aqui no Brasil um Sistema como do Flora Holland e finaliza com sua visão sobre vendas on line. Muito interessante, não deixem de ler!

Vamos ao nosso resumo? No que temos trabalhado?

- ✚ Trabalhando com o registro de defensivos para flores e plantas ornamentais (Minor Crops). Nosso Diretor Técnico, Manoel Oliveira, agora também Presidente da Câmara Federal de Flores e Plantas, e a Tannie Schut, nossa Coordenadora de Projetos, tem acompanhado de perto o desenvolvimento de todas as ações que se referem a este ponto. Nos dias 27 e 28/01 os dois estiveram em Brasília participando de reuniões para a tomada de decisões (veja matéria na página 11);
- ✚ O Projeto intitulado Diagnóstico do Setor em parceria com o SESCOOP, OCESP e DENACOOOP foi aprovado! Trata-se de um diagnóstico completo da Floricultura Brasileira, que vai nos trazer desde dados de produção ate dados do consumidor! Dados de ponta a ponta! Na primeira quinzena de fevereiro estaremos reunidos com a Equipe da Markestrat, coordenada pelo renomado Prof. Marcos Fava, com a finalidade de desenhar o escopo do Projeto. Nas próxima edição trago mais informação.

Aproveito para convidá-los a participar da nossa Primeira Reunião Executiva que deverá acontecer no dia 18/03 das 13h30 às 18h, no auditório da Cooperativa Veiling Holambra. Observem (logo acima) que conseguimos alinhar a nossa agenda de reuniões junto com a da Câmara: anotem em suas agendas e reservem as datas! Neste ano teremos Assembleia com Eleição em 05/ 2015 e nesta primeira reunião do ano já estaremos discutindo algumas diretrizes! Seria muito importante se Você como nosso Associado pudesse participar! Fica aqui o nosso convite!

**Grande Abraço, Boa Leitura, espero que apreciem, e até o próximo,
Adriana Rosa - Secretária Executiva do IBRAFLOR**



FLORES DE ABÓBORA (para devorar!).

Você sabia que as flores de abóbora são comestíveis? Sim. E mais do que isso, elas possuem muitos benefícios para a saúde. Confira alguns:

- 1 – São ricas em cálcio e fósforo, por isso são adequados para tomar nos estágios de crescimento para crianças e altamente recomendadas para as pessoas que têm problemas com a osteoporose.
- 2 – As flores abóbora estimulam a formação de enzimas reparadoras e enzimas anticancerígenas, e ajudam a bloquear o desenvolvimento de células malignas.
- 3 – Também são capazes de promover a formação de glóbulos brancos do sangue responsáveis pela resposta imunológica, e defendendo o organismo contra agentes infecciosos ou outros ataques externos.
- 4 – Protege contra certos problemas de visão, como catarata, retinopatia diabética e degeneração macular, que geralmente aparecem em pessoas na meia idade ou em pessoas que sofrem com diabetes, a qual causa danos aos vasos sanguíneos que irrigam a retina.
- 5 – Previne a oxidação do LDL ou lipoproteína de baixa densidade, também chamado de colesterol ruim.
- 6 – É muito digestiva, sendo possível consumi-la crua ou cozida, embora se você deseja garantir uma boa digestão, especialmente se você sofre de digestão pesada, recomenda-se não consumir pratos muito elaborados, e eliminar as frituras da dieta.

As flores, amarelas, podem ser refogadas, recheadas com carne, queijo ou legumes, empanadas, misturadas a risotos e omeletes, servidas como salada ou batidas em sucos. Já os brotos e as folhas novas, chamados de cambuquira, são ótimos para reforçar sopas e refogados. Também podem ser consumidos como saladas e fazem boa parceria com farinha de milho. Tem ainda as sementes: assadas com sal e um fio de azeite, se tornam um delicioso aperitivo.

Fonte: <https://www.facebook.com/sindifloressp?fref=ts>



Caninha de Cheiro ou Capim Limão

O capim-limão é uma planta medicinal, também conhecida por erva-príncipe, com odor semelhante ao limão quando suas folhas são cortadas e que pode ser utilizada no tratamento de diversas doenças. O capim-limão também é conhecido por: capim-cidreira, capim-santo, capim-cheiroso. O capim-limão serve para ajudar a digestão e é muito utilizado para curar problemas no estômago, além de tratar inchaços, depressão, agitação, insônia, infecções da pele, dor muscular, tosse, asma, catarro, dor de cabeça, febre, transpiração, pé de atleta, convulsões, diarreia, doenças do fígado, reumatismo, rins, estresse, tensão muscular e pele oleosa.

Fonte: <https://www.facebook.com/aflorahardt?fref=ts>



1) Calor excessivo traz prejuízos para produtores de flores no noroeste paulista:

<http://globo.tv.globo.com/tv-tem-interior-sp/tem-noticias-2a-edicao-rio-preto-aracatuba/v/calor-excessivo-traz-prejuizos-para-produtores-de-flores-no-noroeste-paulista/3900300/>

2) Produtores de flores de Atibaia estão preocupados com a falta de chuva na região:

<http://globo.tv.globo.com/tv-vanguarda-sp/link-vanguarda/v/produtores-de-flores-de-atibaia-estao-preocupados-com-a-falta-de-chuva-na-regiao/3892165/>

3) Produção de flores em Nova Friburgo, RJ, ganha marca coletiva:

<http://g1.globo.com/rj/regiao-serrana/noticia/2015/01/producao-de-flores-em-nova-friburgo-rj-ganha-marca-coletiva.html>

4) Coroa de flores é o it-acessório das famosas neste verão:

<http://revistaglamour.globo.com/Beleza/Cabelo/fotos/2015/01/coroe-de-flores-e-o-it-acessorio-das-famosas-neste-verao.html>

5) Centro de Flores busca atrair novos consumidores em Barbacena:

<http://globo.tv.globo.com/tv-integracao-triangulo-mineiro/mgtv-2a-edicao-zona-da-mata/v/centro-de-flores-busca-atrair-novos-consumidores-em-barbacena/3869039/>



Lucas Vos

Um novo vento está soprando no FLORAHOLLAND

O FLORAHOLLAND anunciou na reunião do leilão Geral dos Membros (ALV) que a agilidade organizacional será fundamental, que há uma necessidade urgente de reduzir o número de atividades/ negócios e projeta sua organização para trabalhar com este foco. "Nosso primeiro objetivo é transformar a cooperativa FLORAHOLLAND e aplicar a abordagem de negócios em curto prazo. Em segundo lugar vem à prioridade à promoção de flores e plantas", disse Vos.

O FLORAHOLLAND deve acabar com a maioria de seus projetos, incluindo atividades importantes como vendas diretas para redes de supermercados e lojas de bricolagem. Em menos de um ano, Lucas Vos conseguiu mudar a cultura empresarial de FLORAHOLLAND e sua atitude gerou conflito entre a organização e seu pessoal por chegar a um novo acordo coletivo de trabalho com os sindicatos, ele também desempenhou um papel importante em trazer o leilão de volta em condições de falar com os atacadistas florais e sua associação comercial, VGB.

Vos também está procurando maneiras de acabar com as discussões no tribunal com clientes de atacado em Westland e Rijnsburg. Trabalhando em estreita colaboração com Rens Buchwald, Lucas Vos também é uma das forças motriz por trás nova estratégia de negócios do FLORAHOLLAND. A edição de maio da revista Floraculture Internacional negócio vai contar a história por trás do novo vento que está soprando na FLORAHOLLAND. Publisher FCI Jaap Kras, comentou: "Minha impressão é que FLORAHOLLAND encontrou em Lucas Vos um novo Hercules que tomou um passo essencial para a limpeza dos estábulos. Tudo indica que ele está na direção certa".



Kátia Abreu – Nova Ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
“Fui convidada para servir o país e é isso que vou fazer:
Servir o meu País”.

Kátia Regina de Abreu nasceu em Goiânia, no dia 2 de fevereiro de 1962, é mãe de três filhos e formada em Psicologia pela Universidade Católica de Goiás. É filiada ao PMDB desde 2013 e foi reeleita para o Senado com 41,64% dos votos do estado do Tocantins. Kátia Abreu esta à frente da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) desde 2008 e foi a primeira mulher a assumir a presidência da entidade. Foi ainda a primeira mulher a ser escolhida para presidir a bancada ruralista no Congresso Nacional.

Durante o discurso de posse afirmou estar pronta para dialogar com todos os segmentos envolvidos na indústria da agricultura e se comprometeu a apoiar em qualquer circunstância quem deseja produzir, independente do tamanho da terra. Além disso, Kátia estabeleceu três metas para sua gestão: desburocratização da pasta, ampliação da classe média rural e consolidação do Plano Nacional de Defesa Agropecuária. Durante o discurso, Kátia afirmou que o MAPA precisa oferecer condições para que o agricultor brasileiro possa aproveitar as oportunidades dos mercados internacionais. Kátia disse ainda que é obrigação do Ministério da Agricultura viabilizar e dar condições para que todas as empresas possam estar aptas para a exportação.

A Ministra citou ainda alguns desafios do setor, como a necessidade de ampliar a cobertura do seguro rural e o investimento em infraestrutura para escoamento da produção, e demonstrou confiança nas respostas positivas que o setor vem dando ao mercado brasileiro.

“Eu sempre digo que se o ministério não atrapalhar, o agronegócio vai bem, obrigada. Tenho de me esforçar, agora que estou à frente do Ministério da Agricultura, para que o ministério não atrapalhe. Temos que facilitar a vida do produtor e não criar dificuldade para ele. Precisamos fortalecer quem é pequeno, e labuta pela subsistência. Se temos hoje 5 milhões de produtores rurais, apenas 750 mil estão na classe média rural brasileira. Meu foco é aumentar a grande classe média rural, buscando que produtores das classes D e E produzam mais, obtenham mais renda e melhorem de vida. Quero que minha atuação como ministra seja marcada pelo diálogo com todos os setores públicos e com a participação da iniciativa privada. Vamos trabalhar pelo Brasil, que é a única coisa realmente importante”

A **DIRETORIA do IBRAFLOR** enviou para a Ministra um Ofício de Boas Vindas, com um lindo arranjo de Antúrios (uma de suas flores prediletas), se apresentando como Órgão Oficial de Representação do Setor de Flores e Plantas Ornamentais, colocando o IBRAFLOR a sua inteira disposição! Fizemos um breve relato da situação atual do Setor: Números, Trabalhos Realizados, Ações em andamento e Metas. **Qual o objetivo?** Estreitar junto a Ministra a nossa Real Situação para que a nossa Demanda seja alinhada ao seu Plano de Trabalho!

Arquivo IBRAFLOR: Visitando Holambra (2013)





A Visão do Mercado Por Jaime Motos Ramos

INFORMATIVO **Ibraflor**

A floricultura mundial ocupa uma área estimada em 190 mil há e movimenta valores próximos de US\$ 65 bilhões por ano. O segmento de flores de corte é o mais expressivo, seguido pelo de plantas vivas, bulbos e folhagens. O comércio mundial de flores e plantas ornamentais está concentrado na União Europeia, Estados Unidos e Japão. Destacam-se, ainda, a Colômbia, o Equador e a Costa Rica, na América Latina, e a China, na Ásia.

A União Europeia representa o principal mercado consumidor mundial de flores e plantas ornamentais. O maior provedor de flores e folhagens nesse mercado é a Holanda, seguida por Quênia, Israel, Colômbia, e Espanha, outros importantes provedores. A Holanda domina o mercado mundial de flores, sua produção representa em torno de 60% do mercado mundial e 85% do mercado Europeu e é o maior exportador e importador de produtos da floricultura.

Na América Latina, a Colômbia é o principal exportador e o segundo no ranking mundial, perdendo apenas para a Holanda. Praticamente toda a sua produção é exportada, sobretudo, para os Estados Unidos. É, ainda, o segundo principal fornecedor de flores para o Reino Unido e o terceiro para Alemanha. O Equador destaca-se, no cenário mundial, como importante exportador de flores de corte, principalmente, no comércio de rosas.

O Brasil possui um grande mercado interno e consome praticamente tudo que produz. Embora cultive uma grande área, gera um pequeno fluxo de produtos para o mercado internacional. Vale ressaltar que, nos últimos quatro anos, o Brasil está apenas exportando mudas e bulbos, o envio de flores cortadas para o exterior parou devido os altos custos, o cambio desfavorável e, principalmente devido um mercado interno aquecido.

*Nesta edição Vamos entrevistar o **Sr. Jaime Ramos Motos**, Engenheiro Agrônomo, com larga Experiência profissional, foi Gerente do Setor de Qualidade do Veiling – Holambra, Sócio – Diretor Técnico da Flortec Consultoria e Treinamento, Sócio – Diretor – RBB Eventos (Hortitec, Enflor e Garden Fair) – Holambra. Hoje reside, desde 2005, na Espanha e é Responsável Técnico – Comercial para Portugal, Norte e Centro da Espanha da empresa Floragen A.I.E. (Grupo Roig e Viveiros Pereira).*

1) Conte-nos um pouco sobre sua trajetória.

No ano 2003 nos mudamos a Espanha, com o objetivo que implantar o projeto Flortec Europa e seguir apoiando as empresas exportadoras brasileiras, como parte do projeto Florabrasilis, nas principais feiras e eventos na Europa. Nesse mesmo período comecei a desenvolver outras atividades, como representação da empresa Belga Aucxis Trading Solutions NV, para Espanha e Portugal, especialista em comercio eletrônico de produtos perecíveis, e responsável pela instalação dos sistemas de comercio eletrônico (Klok) no Veiling Holambra e nos Veilings mais importantes de toda a Europa.

Também estive colaborando com revistas do setor ornamental como Horticultura Internacional e Bricojardineria y Paisagismo, além de consultorias para o Xunta de Galicia (Governo Autônomo da Galícia), em um projeto de implantação de um programa de qualidade da planta ornamental de Galícia.

No ano 2005 recebi uma proposta das empresas Grupo Roig de Barcelona e Viveiros Pereira de Valencia, que nesse momento estavam formando uma “Joint Venture” comercial, que é a empresa Floragen A.I.E., para atuar nos mercados de Espanha e Portugal, no setor de plantas jovens/ mudas de ornamentais. Nos últimos 10 anos estou atuando exclusivamente neste projeto, como responsável técnico comercial.

2. O que o motivou a ir para Espanha?

Inicialmente foi à ideia de implantar o projeto Flortec Europa e a nível pessoal dar a oportunidade aos meus filhos de estudar na Europa e aprender outros idiomas e conhecer outras culturas. Também aproveitei a oportunidade para realizar o meu doutorado na Universidade de La Coruña.

Depois de dois anos por aqui, o convite da empresa Floragen A.I.E., me motivou bastante com a possibilidade de ganhar experiência no setor comercial, mas utilizando as ferramentas das informações técnicas que me ajudam a estar diferenciado em relação os profissionais do setor. Como as duas empresas (Grupo Roig e Viveiros Pereira), além dos produtos próprios, também representam várias das empresas importantes a nível mundial, isto também me deu a possibilidade de estar em contato constante com as principais novidades do setor ornamental.



3. *Você obteve larga experiência no mercado Brasileiro e agora adquire aí no mercado Europeu. O que você destacaria como as principais diferenças?*

Logicamente, existem muitas diferenças entre o mercado ornamental brasileiro e o europeu. Para dar um exemplo prático, todo o mês de junho, nós vamos aos Flower Trails na Holanda e selecionamos as novas variedades que nos podem interessar para a próxima campanha de primavera. Em muito pouco tempo, já temos este material disponível para realizar os testes no campo experimental e em questão de meses este material já está em nosso catálogo. Isso no Brasil é muito mais complicado e depende de uma série de documentações, ARP, etc. Muitas vezes essas novidades nunca chegam ao Brasil. Outra grande vantagem que temos é o grande fluxo de mercadorias e informações entre os países europeus, a logística é muito mais simples e eficaz. Ou seja, uma floricultura em Madrid, Lisboa ou Roma, pode encomendar um carro de plantas e flores em um Veiling na Holanda, logicamente através de um atacadista, na segunda-feira e na quarta-feira este carro está sendo descarregado na porta da floricultura.

Outra grande diferença é que muitas das grandes empresas produtoras de plantas ornamentais em Portugal, Espanha e Itália, tem uma parte muito importante de sua produção destinada para o mercado do Norte da Europa, enquanto que no Brasil, a maior parte da produção está destinada ao mercado nacional.

4. *Como está o momento econômico na Europa e sua influência sobre o setor de flores e plantas ornamentais?*

No ano 2003, quando entrou em vigor o Euro como moeda única, reinou na Europa a ideia de todos as economias iriam crescer de forma igual, os países do Sul da Europa receberam os famosos fundos estruturais europeus e a sensação de riqueza, prosperidade era muito forte. O consumo de artigos de luxo, carros, casas, viagens e logicamente flores e plantas disparou. Com o forte investimento em construção e obra pública, o setor de paisagismo teve um crescimento vertiginoso. Quando a bolha da economia estourou, entre os anos 2007 e 2008, toda a Europa sofreu as consequências da crise e países como Portugal, Irlanda e Grécia tiveram que ser resgatados pelo Fundo Monetário Internacional e outros como Espanha e Itália estiveram ao borde do resgate. Os últimos seis anos foram muito duros e diversas empresas do setor fecharam as portas. Por outro lado, dentro do setor ornamental, os artigos mais baratos, com preços ao consumidor, que não superam os 5€, sofreram bastante menos na crise, que os artigos mais caros.

Desde a primavera de 2014, já se nota uma mudança de tendência e as perspectivas para o ano 2015 são bastante mais otimistas, principalmente por que as empresas do setor estão mais bem estruturadas e preparadas para voltar a crescer.

5. *O Sistema Flora Holland, que permite que empresas comprem nos Klok da Holanda diretamente on-line, funcionaria no Brasil?*

Pela minha experiência, o sucesso de todo sistema de comércio eletrônico está apoiado em três pilares básicos: **A) A relação de confiança com a empresa fornecedora**, o que permite a total segurança de que o produto que se está adquirindo terá as mesmas características informadas pelo fornecedor e correspondem com o que se vê na tela do computador; **B) Que a operação logística seja muito bem executada** e que essas plantas cheguem em um período muito curto de tempo na mão das empresas distribuidoras/consumidores, e sempre se mantenha a cadeia de frio principalmente para flores cortadas; **C) O serviço pós-venda deve solucionar os eventuais problemas que possam ocorrer**. Como estamos tratando com produtos perecíveis, podem ocorrer problemas como danos no transporte, perda de qualidade, etc. Nesses casos, a rápida e eficiente resposta do fornecedor, deve ser uma prioridade.

Se todos esses parâmetros se cumprem, claro que o sistema de venda on-line pode funcionar perfeitamente no Brasil.

6. *As lojas virtuais oferecem de tudo para os consumidores e o comércio eletrônico está cheio de oportunidades. Como você analisa as vendas eletrônicas?*

Claro que o comércio eletrônico funciona e cada vez mais estará presente em nossas vidas. Sempre que se respeitem os parâmetros que comentamos na questão anterior.

Eu acredito que dentro do setor ornamental, o comércio eletrônico é uma ótima forma de dar serviço e promover a diferenciação a outros sistemas de distribuição tradicional como, por exemplo, as vendas em grandes superfícies. Eu acredito que essa é uma ótima oportunidade para empresas do setor, como redes de floriculturas e Gardens centers e inclusive empresas atacadistas que poderão utilizar o comércio eletrônico para chegar a os consumidores finais através de um sistema diferente do tradicional.



Valdecir Ferrari é Especialista em Desenvolvimento Sustentável, Sócio Proprietário da BEIGRUPO www.beigrupo.com, negócios localizados na Serra Gaucha RS. E também Associado da AFLORI RS Associação Rio-Grandense de Floricultura.



Na ultima edição chamei atenção para três indicadores, que são custo da mão de obra, depreciação e custo logístico, além destes três, comentei que quem cresceu 10% no ano não cresceu, pois apenas repôs os custos que aumentaram nesta proporção. Além destes pontos citados também comentei que os negócios precisam ser planejados com o foco na sustentabilidade econômica e ambiental.

Nesta edição mergulharei mais tecnicamente em alguns pontos, deixando a sustentabilidade ambiental e econômica para uma próxima edição. Iniciarei ponderando com auxilio da minha formação na área econômica, agropecuária e com a experiência empresarial no ramo, especialmente usarei meus conhecimentos práticos e não tão teóricos.

O crescimento de uma empresa pode ser avaliado de diferentes formas, no entanto o indicador mais interessante é aumento do faturamento e aumento do lucro no mínimo proporcional.

Aumentar o faturamento por si só não é crescimento, crescimento é crescer acima do aumento dos custos e é diretamente representado pelo lucro. Os aumentos dos custos para uma empresa não podem ser atrelados à inflação oficial, esta mede determinados aumentos que não condizem com a realidade do consumo de insumos e serviços das empresas. Se a empresa aumenta faturamento e não aumenta no mínimo proporcionalmente o lucro é porque algo errado esta acontecendo.

Este sinal é o primeiro que aparece na administração da empresa indicando o inicio da ladeira abaixo.

A diminuição do lucro pode estar atrelada a diferentes fatores internos ou externos a empresa, no entanto a solução de curto e médio prazo tem que ser encontrada no ambiente interno da empresa.

“Crescer no ponto de vista de avaliação interna da empresa é aumentar o faturamento acima do reajuste dos custos e este crescimento é realmente seguro se o lucro no mínimo acompanha a subida do faturamento”.

Para atingir este crescimento as empresas precisam estar atentas a todos os indicadores, mas no período que estamos mergulhados por forças externas as empresas, precisam focar principalmente em três indicadores, é claro sem esquecer os outros.



Custo da mão de obra, cada vez mais os encargos e as obrigações trabalhistas estão pesando para as empresas, esta tendência é aumentar, pois o governo não gerencia bem este volume de recursos arrecadados e cada vez mais vai buscar repassar custos sociais e previdenciários ao setor produtivo. Outro fator importante é uma tendência governamental de politicamente dar vantagens ao trabalhador, porém tirando das empresas, uma que logo mais deverá estar nas mesas de negociação é a redução da jornada de trabalho, provavelmente quando o desemprego aumentar esta será uma pauta. Tivemos a recém uma medida governamental aumentando o tempo pago pela empresa de 15 dias para 30, quando ocorre afastamento de colaboradores do trabalho por qualquer motivo de doença. Temos outros fatores como formação de jovens para o trabalho, visão assistencialista e outros que conduzirão a um funil de mão de obra realmente disponível para o comprometimento com o trabalho. A ação das empresas deve ser uma só, automação e parcerias para a redução da necessidade da mão de obra, manifestada na empresa através da redução ou em pior hipótese na manutenção dos índices de custo de Mão de Obra e encargos sobre o faturamento.

“A redução da necessidade de mão de obra para produzir mais é uma questão vital para a manutenção da lucratividade e da sobrevivência da empresa”.

Depreciação, este indicador, muitas vezes é deixada de lado nas empresas, precisamos aplicar a depreciação aos nossos investimentos depreciáveis, não a depreciação contábil, mas a depreciação gerencial, que no meu ponto de vista é mais real a gestão, exemplo, máquinas para jardinagem, computadores, sistemas de irrigação (cinco anos); Estufas, bancadas, sistemas de automação e similares (10 anos); Veículos, tratores e similares (15 anos); Pavilhões, estradas e similares (20 anos). A questão depreciação não pode ser majorada com o argumento de que será aumentada a automação para a redução da mão de obra. A automação deverá ser implantada retirando imobilizados ou máquinas e veículos não otimizados, portanto também a depreciação deverá ficar com índice de custo no Máximo iguais e não superiores a períodos anteriores.

“Precisamos automatizar processos produtivos, administrativos, comerciais e logísticos, sem aumentar o índice de depreciação sobre o faturamento”.

O custo logístico é outro indicador que precisa atenção especial, hoje a infraestrutura de transporte esta em grande parte sucateada ou encarecida, com custos de combustível, pedágios e outros. A ida e vinda de caminhões precisa ser administrada com cargas de ida e vinda completas, além de carregar para longas distâncias o que tem valor agregado e margens. Produtos de pouco valor agregado, poderão ser produzidos próximos a pontos de distribuição ou para atendimentos regionais, porém com logística própria de distribuição. A organização para centros de distribuição poderá ser uma boa estratégia, porém precisa se estar organizado com produtos, diversificação, quantidade, qualidade e estabilidade. Hoje eu vejo que é mais forte a centralização da produção aos arredores de Holambra do que a regionalização, isso esta sendo possível pela organização, especialmente pela questão logística de centralizar todo um mix de produtos em um único lugar, isso é estratégico e mais econômico para a distribuição do que a regionalização desorganizada logisticamente. Deixar o índice de custo logístico aumentar a proporcionalidade sobre o faturamento é com certeza caminhar para rampa abaixo com o lucro e o crescimento sustentável. Precisa-se adequar produtos com agregação de valor ou com uma estratégia logística certa.

“As chances são maiores de um mix de 10 produtos a 50 km serem logisticamente e, portanto no preço final mais caro do que um mix de 200 produtos a 1000 km”.

Vou deixar para a próxima edição a questão da **Sustentabilidade Econômica e Ambiental**. Gostaria que o amigo leitor me escrevesse sobre dúvidas o questionamento, bem como críticas ao meu embasamento analítico, para isso ofereço meu e-mail como meio, beigrupo@beigrupo.com.

VALDECIR FERRARI



Setor produtivo discute utilização de Defensivos para pequenas culturas

Discutir e reunir propostas de produtores rurais para a liberação e uso de defensivos específicos para segmentos como fruticultura, hortaliças e florestas plantadas. Este foi o foco do III Encontro sobre Culturas de Suporte Fitossanitário Insuficiente (CSFI), realizado no dia 28/01, na sede da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), em Brasília. O evento reuniu, além do setor agropecuário, representantes de indústrias, governo e entidades de pesquisa, que debateram e apresentaram projetos para as pequenas culturas as chamadas minor crops. A iniciativa foi promovida pela CNA, Associação Brasileira de Produtores e Exportadores de Frutas (Abrafrutas), Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

Uma das conclusões do encontro é de que os participantes reconheceram a necessidade de aumentar o número de moléculas disponíveis para estas atividades. Neste contexto, um dos temas abordados no encontro foi a atualização da Instrução Normativa Conjunta (INC) 01/2014, que reformulou uma INC de 2010, ampliando o amparo legal e o número de culturas específicas para a utilização de agroquímicos. A norma foi elaborada pelo MAPA, Anvisa e Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis (Ibama), diante da demanda de produtores que estavam na “ilegalidade involuntária”, em razão das dificuldades de se encontrar produtos liberados para uso nestas pequenas atividades.

Com a falta de produtos específicos para as minor crops, muitos exportadores de frutas, por exemplo, acabam perdendo mercado e competitividade por não atenderem às exigências de países importadores. No entanto, a partir da publicação da INC, produtores de frutas e hortaliças ganharam uma motivação a mais para aumentar a produção, e as indústrias podem ficar mais estimuladas a produzir mais ingredientes ativos, substâncias utilizadas na fabricação de defensivos, pelo fato de a norma instrucional reduzir as exigências e os custos de fabricação.

“É inegável que a INC trouxe avanços. Mas diante da demanda real dos produtores, 5% das nossas necessidades foram atendidas. Ainda há muito para fazer, mas já vemos o envolvimento da cadeia nesta questão”, disse o novo presidente da Comissão Nacional de Fruticultura da CNA, Tom Prado. Segundo ele, para que o setor tenha mais amparo legal para a utilização de agroquímicos específicos para as minor crops, é preciso que um número cada vez maior de produtores apresente suas demandas, para que todos os elos da cadeia produtiva avancem nesta questão. “A CNA terá papel fundamental neste ponto para mobilizar os produtores”, completou.

Para o diretor de Sanidade Vegetal do MAPA, Luís Rangel, não apenas as demandas, mas o número de pessoas envolvidos nesta discussão tem aumentado a cada ano, principalmente após a edição da INC. Ele destacou, também, o avanço do país em relação a este tema. “Em cinco anos, chegamos ao Limite Máximo de Resíduos (LMR) que os Estados Unidos têm há 40 anos”. O LMR mede a quantidade de resíduos de agroquímicos nos produtos vegetais, a partir da aplicação dos agroquímicos.

Os primeiros resultados após a vigência da nova versão da INC 01 foram apresentados pelo fiscal agropecuário Álvaro Inácio, do Departamento de Fiscalização de Insumos Agropecuários do MAPA. Uma das novidades é que a norma também passou a considerar a análise de produtos por alvo (insetos, bactérias, ervas daninhas e fungos). Os dados mostram que já houve 286 novas inclusões de alvos, além de 138 novas inclusões de ingredientes ativos para culturas. Há, ainda, 381 inclusões de culturas em análise.



**Sílvia van Rooijen, Tannie Schut,
Manoel Oliveira e Ana Paula Sá Leitão**

Renato Abdo, integrante da Câmara Setorial de Hortalças, também reconheceu os avanços da INS, mas ressaltou que “há um longo caminho pela frente”, em razão das diversas culturas de hortalças estarem classificadas como CSFI. Já a engenheira agrônoma Anita Gutierrez, da Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp), atribuiu a incidência de praga e doenças ao cultivo de poucas espécies comestíveis cultivadas no mundo. Segundo ela, milho, trigo e arroz respondem por 60% do consumo humano e 30 espécies comestíveis representam 95% do que é consumido mundialmente, diante de um universo de mais de 12 mil espécies. “As poucas espécies geram mais dificuldades para produzir por conta do surgimento de mais pragas e isso gera maior necessidade por defensivos”, explicou.

O pesquisador Marco Botton, da Embrapa Uva e Vinho, defendeu maior utilização da pesquisa para desenvolver produtos capazes de conter as pragas e doenças. “Ou produzimos com segurança ou paramos de produzir”, alertou. O encontro terminou com a apresentação de representantes de empresas produtoras de defensivos agrícolas, que apresentaram projetos de desenvolvimento e utilização de produtos específicos para as minor crops.

Fonte: Assessoria de Comunicação CNA - www.canaldoprodutor.com.br

Membros do IBRAFLOR, foto acima, que compõe o Grupo de Trabalho de Agroquímicos da Câmara Setorial Federal de Flores e Plantas Ornamentais, também participaram do referido Encontro de Culturas de Suporte Fitossanitário Insuficiente, realizado na CNA.

O intuito desta participação foi entender a realidade dos produtores rurais de Frutas e Hortalças, quais as dificuldades, os caminhos já percorridos, onde podemos somar forças e também “aprender” com as estratégias já usadas por eles no caso dos Minor Crops na busca de regularização do setor. Também buscou-se expor aos participantes e organizadores as dificuldades que os produtores de Flores e Plantas ornamentais têm encontrado na utilização de agroquímicos, utilizando muitas vezes produtos sem registro, trabalhando assim na irregularidade INVOLUNTÁRIA.

Após a reunião, foi possível delinear alguns caminhos: O Ministério, hoje, não tem condições de dar uma solução aos produtores. Sendo assim, o trabalho deve ser inverso. O setor deve realizar um levantamento de todos os produtos utilizados (registrados ou não) para uso nas Flores e Plantas Ornamentais pelos produtores. Essas informações serão submetidas à análise do MAPA, que fará filtros, e posteriormente encaminhadas às diretorias de MKT das indústrias para estas se posicionarem em relação ao interesse em registrar seus produtos no setor de Flores e Plantas.

Seguiremos as negociações utilizando a IN36, e, “se necessário” sugerir mudanças. Em teoria, os processos serão facilitados comparativamente aos Minor Crops.





A Escolha do Substrato Adequado para a Produção Ornamental

A seleção de um substrato para a produção de uma determinada espécie ornamental é um dos aspectos mais importantes dentro do sistema de produção ornamental. Uma escolha inadequada, muitas vezes buscando diminuir os custos de produção, é um erro que se poderá comprometer o resultado final do cultivo. O objetivo deste artigo é apresentar os principais parâmetros que deve conhecer um produtor no momento de selecionar um substrato de cultivo e poder exigir de seu fornecedor, o substrato mais adequado para as suas necessidades de produção.

Temos sempre que considerar que dentro de um vaso, diferente de um cultivo no solo, o volume disponível para o desenvolvimento da planta e do sistema radicular é muito pequeno, portanto, devemos nesse pequeno volume de substratos, atender todas as necessidades nutricionais, de aeração, água e microrganismos para o bom desenvolvimento da planta.

A nível mundial, as empresas líderes do setor, vem utilizado nos últimos anos as turfas de Sphagnum, loira ou clara ("Blonde peat") e a turfa negra ("Black peat") como principal componente dos substratos. Estes materiais foram utilizados por muitos anos como combustível para caldeiras e queimadores e são extraídos em zonas de pântanos de regiões frias. Os maiores produtores a nível europeu estão nos países bálticos, Finlândia, Irlanda, Alemanha e países da antiga União Soviética.



Figura 1 – Preparação de turfa para uso comercial – Empresa Tref e bolsas de substrato em formato comercial

Misturados com as turfas, também se utilizam fibra de coco, Perlita que é um silicato de alumínio de origem vulcânica, compostos orgânicos, argila (expandida granulada), casca de pinus decomposta, areia, bentonita extra-absorvente (um tipo de argila), entre outros.



Figura 2 – Sistema de Big Bale para substratos e máquina para preparação e enchimento dos vasos

No Brasil, devido a grande disponibilidade de casca de pinus, este material compostado, tem sido à base dos principais substratos comerciais. Nos últimos anos, algumas empresas têm importando turfa de países europeus, para completar a mistura dos substratos. Também se utilizam na preparação dos substratos, outros materiais como a fibra de coco, turfa nacional, Vermiculita, compostos orgânicos, casca de arroz carbonizada, argila, areia (em pequenas proporções), entre outros.

Na verdade, o que realmente determina se um substrato possui boas características físicas e químicas e é adequado para a produção ornamental ou hortícola **é o resultado final da mistura final obtida**, não só as características individuais de cada componente do substrato.

Podemos separar as características que devemos conhecer de um substrato em físicas, químicas e biológicas. A seguir, vamos apresentar algumas das principais propriedades:



Propriedades Físicas: Normalmente devem-se conhecer as características físicas de um substrato, já que normalmente os parâmetros físicos, diferentemente das propriedades químicas, dificilmente podem ser alterados depois que o substrato está preparado.

Granulometria: Este é um aspecto bastante importante e está diretamente relacionado com a porosidade dos substratos, ou seja, substratos que tem partículas de tamanho entre 1 e 10 mm, não existe uma grande variação na porosidade ou na quantidade de água retida. Já em substratos que tem partículas muito pequenas (formação de partícula finas e pó), diminui a porosidade, existe maior retenção de água e consequentemente, menos oxigenação das raízes. Vale lembrar que a água ocupa os micro poros e o ar ocupa os macro poros.

Densidade aparente: Teoricamente é a relação entre a massa ou o peso da matéria seca ou úmida e o volume ocupado. Geralmente os substratos tem uma baixa densidade aparente, quando comparamos com os solos. Esse parâmetro pode influenciar diretamente o crescimento radicular. Geralmente a densidade é inversamente proporcional à porosidade. Os valores ideais de porosidade estão em torno de 95% e são recomendados maiores de 85%).

Curva de retenção de água: Esse parâmetro influenciará diretamente o controle e o manejo da irrigação. Em realidade é muito importante saber qual é água disponível para a planta (AD), mais do que saber a quantidade de água que um substrato pode reter (uma parte da água retida no substrato, jamais estará disponível para a planta). A água disponível para a planta sempre está em um ponto intermediário entre a capacidade de vaso (equivalente à capacidade de campo em um solo) e o ponto de murcha permanente (quando a planta entre em um estado de murcha e não volta se recuperar).

Drenagem: Este parâmetro está diretamente relacionado com outros físicos, como granulometria, presença de partículas finas e curva de retenção de água. Em sistema de irrigação por inundação é fundamental, que após a rega, o substrato tenha uma boa drenagem, para evitar que a água ocupe os macro poros e a raiz morra por asfixia. Também nesses sistemas irrigação, a capilaridade é fundamental, para que a água circule no sentido contrário a gravidade e regue bem o substrato.



Figura 3 – Sistemas de irrigação por inundação.

Estabilidade da estrutura: Esse parâmetro é muito importante já que um substrato que não é estável e sofre processos de decomposição e degradação, durante o cultivo, sofre variações significativas na sua estrutura, normalmente não será adequado ao cultivo e poderá afetar diretamente o resultado final do cultivo.

Propriedades Químicas:

pH: O potencial hidrogeniônico ou pH é um índice que mede se o substrato é ácido neutro ou alcalino. O valor neutro de 7, equivale a água pura e os valores menores que 7 são ácidos e maiores que 7 e menores que 14, são alcalinos. Na prática, a maioria das plantas se desenvolve em uma faixa de pH entre 5,2 e 6,5. Existem exceções como plantas acidófilas como azaleias, rododendros e camélias, entre outras, que se desenvolvem bem em pH entre 4,5 a 5,5. Também é muito importante lembrar que com pH ácido, alguns elementos como o Fósforo poderão ficar indisponíveis para as plantas e o mesmo acontece com pH alcalino para a maioria dos micronutrientes.



Relação C/N: Este é um índice muito importante porque determina o estado de decomposição do substrato. A relação C/N nada mais é que a relação entre os teores de Carbono e Nitrogênio. De maneira geral, a relação recomenda esta entre 20-25. Para valores mais elevados, o que indica que o material está mal decomposto ou “verde”, será necessário consumir o nitrogênio, para decompor o excesso de carbono. Nesse caso a planta pode mostrar sintomas de deficiência de nitrogênio. Devemos ter este aspecto muito controlado, principalmente quando utilizamos casca de pinus ou cascas vegetais em geral. Na prática, muitas vezes identificamos este problema quando colocamos a mão no meio de uma pilha de substrato e notamos altas temperaturas.

CTC: A capacidade de intercambio catiônico ou CTC é um dos aspectos químicos mais importantes de solos e substratos. A CTC reflete a capacidade do substrato de reter as cargas positivas, ou seja, os cátions como o Ca^{++} (Cálcio), K^+ (Potássio), Mg^{++} (Magnésio), entre outros e libera-los quando a planta precisa. Ou seja, é uma propriedade muito desejada na produção e que está diretamente relacionado com a presença de argila e teor de matéria orgânica. Normalmente se mede em meq/l.

EC: Eletro-condutividade é um índice que determina os teores de sais solúveis na solução aquosa do substrato e está diretamente relacionada com a salinidade do mesmo e se determina através da capacidade de transmitir corrente elétrica pela solução aquosa do substrato. De uma forma prática este índice é utilizado para determinar os teores de nutrientes disponíveis para a planta no substrato. De qualquer maneira os valores adequados, estão diretamente relacionados com a CTC, ou seja, a capacidade que um substrato tem de reter e liberar os nutrientes para as plantas, logo quanto maior a CTC, maiores podem ser os valores da EC, mas sem ultrapassar os valores adequados para cada planta. Por exemplo, são considerados valores médios, para uma relação de diluição de volume 1:2, valores entre 0,50 a 1,80 mS/cm. Algumas plantas são muito sensíveis à salinidade no substrato como Azaleias, Camélias, Pittosporum tobira, Primulas, Gardênia, etc, portanto é muito importante controlar a EC antes de plantar e durante o cultivo.

Teores de macro e micronutrientes: Normalmente existe uma relação direta entre os teores de nutrientes disponíveis nos substratos e a eletro-condutividade (EC). Portanto é muito importante conhecer quais foram os adubos utilizados pelos fornecedores e as respectivas doses. As fontes de adubos também devem ser informadas como, por exemplo, de se há utilizado Nitrogênio em formato Nítrico ou amoniacal, as fontes e doses dos principais macronutrientes (Mg, K, P, S, etc) e dos principais micronutrientes (Fe, Mn, Bo, Zn, etc). Alguns fornecedores estão misturando adubos de liberação lenta nos substratos, logo esta informação também deverá estar disponível (tipo de adubo, tempo de liberação e dose).

Propriedades Biológicas: A presença de matéria orgânica tem uma relação direta com as características biológicas dos substratos. As principais características biológicas dos substratos são: _

- A) **Livre de patógenos:** Como fungos que entram pelo sistema radicular como *Fusarium*, *Pythium*, *Phytophthora*, *Rhizoctonia*, bactérias, etc.
- B) **Livre de larvas e ovos de insetos:** Sendo um dos principais problemas a *Bradisia* (*Sciaria*).
- C) **Livre de nematoides patogênicos.**
- D) **Livre de sementes de plantas daninhas**, segundo a legislação vigente.
- E) **Inoculados como microrganismos benéficos:** *Verticillium*, bactérias benéficas, *Rhizobium*, *Micorrizas*, *Trichoderma*, *Streptomyces*, *Fusarium* antagonico (FUSPIU), etc.



Figura 4 – Vasos com sistema radicular bem desenvolvido



Engenheira Agrônoma formada pela ESALQ, na turma de 1976, desde a vida acadêmica já me interessei pela área de Floricultura e Paisagismo. Como aluna do prof. Jairo Mattos, pude conhecer melhor o setor através de sua disciplina e de cursos profissionalizantes oferecidos na época pelos melhores profissionais. Logo depois de formada, em 1978, fui contratada pela Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias – campus de Jaboticabal- UNESP, para a disciplina de Floricultura e Plantas Ornamentais onde permaneci até 1994, formando profissionais e orientando estagiários e alunos de pós-graduação, principalmente com a propagação de plantas ornamentais, a produção de mudas de palmeiras e arborização urbana. Já como docente tive o privilégio de estagiar no Instituto Agrônomo de Campinas (IAC) com o Dr. Hermes Moreira da Silva, onde pude conhecer melhor o mundo das árvores e palmeiras e os futuros colegas de trabalho. Coordenei o Viveiro Experimental da FCAVJ por longos anos, ganhando muita experiência com a prática. Conclui meu mestrado em Produção Vegetal na FCAVJ - UNESP (1981) e meu doutorado em Biologia Vegetal na UNICAMP (1990).

Nesta época, pela floricultura ser uma atividade relativamente recente, pelo distanciamento existente entre a produção, a pesquisa e a extensão e pela falta de reconhecimento do setor como atividade econômica importante, professores e pesquisadores enfrentávamos muita dificuldade em aprovar e desenvolver nossos projetos. Assim, com os objetivos de divulgar os trabalhos produzidos e aglutinar os diversos profissionais que atuavam no setor, em 1979 fundamos a Sociedade Brasileira de Floricultura e Plantas Ornamentais (SBFPO), sociedade de cunho científico.

Por problemas particulares, em 1994, fui trabalhar no Instituto Agrônomo - IAC, após prestar um concurso para liderança em pesquisa na área de Floricultura e Plantas Ornamentais. Foi uma grande mudança profissional, por deixar a docência e pela mudança da área de trabalho, passando a estudar as plantas tropicais, como flores e folhagens para corte. Com a mudança para Campinas, fiquei mais próxima dos centros de produção e comercialização de plantas ornamentais, permitindo uma interação melhor com o setor e suas lideranças.

Graças a isto pude participar mais ativamente da criação do Instituto Brasileiro de Floricultura - IBRAFLOR, em 1994, como membro do Conselho Científico e, posteriormente, como editora do Boletim Informativo, como Diretora Técnica e, atualmente, como membro do Conselho Deliberativo. Durante esses 30 anos de trabalho no IBRAFLOR, trabalhei junto a todas as diretorias, desde Rubens Mac Fadden, me empenhando na integração do setor, representando o ensino e a pesquisa na cadeia produtiva, assim como no levantamento de dados do setor, coordenando o primeiro *Diagnóstico da Produção de Flores e Plantas Ornamentais Brasileira (2002)*, como forma de melhor conhecer a floricultura brasileira e, com isso, possibilitar a análise e o planejamento estratégico para o setor.

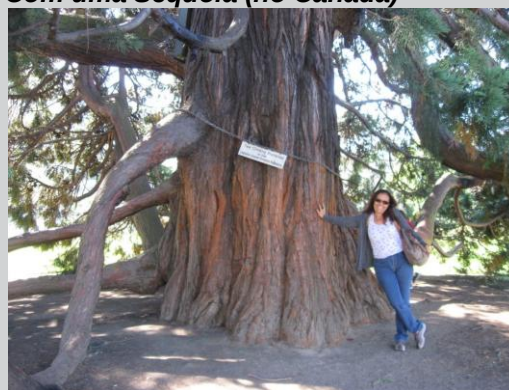
Hoje, aposentada, dedico-me a minha empresa PÁGINA 5 - Assistência Ambiental Ltda., participando, na condição de conselheira, em vários órgãos representativos como CREA-SP, Associação dos Engenheiros Agrônomos do Estado de São Paulo (AEASP), Clube dos Agrônomos de Campinas (CAC) e, logicamente, do IBRAFLOR, que sempre levarei comigo como a entidade, mais que todas, capaz de aglutinar, propulsionar e viabilizar os projetos do nosso setor e que me proporcionou conviver com pessoas das mais diversas áreas e, mais importante ainda, fazer amigos que nunca vou perder de vista ou da memória, pois fazem parte da minha história de vida.

Taís Tostes Graziano

Em Corupá SC (na Mahnke)- Reunião Executiva e Visitas Técnicas



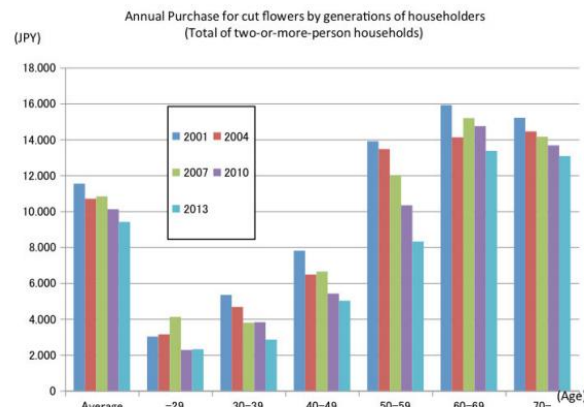
Com uma Sequoia (no Canadá)





O Japão tem como meta promover a Flor no país

Hoje, a maior dor de cabeça dos japoneses. é que, desde o ano 2000 menos pessoas de todas as idades estão comprando flores.



O Gerente Executivo, Ryoji Kato do Mercado na Cidade de OTA, prevê um declínio acentuado na demanda nos próximos 10 a 20 anos, tudo isso com base nos dados demográficos do Japão. O gráfico mostra a renda anual + despesas das famílias em flores com base nas estatísticas do Ministério do Japão para Assuntos Internos e Comunicações.

Para reverter a situação, o Japão Flores Organização de Marketing, coloca em prática uma campanha de Dia dos Namorados de quatro anos atrás. A campanha recebeu uma resposta positiva, pois os homens japoneses estavam oferecendo menos flores em 14 de fevereiro (Valentines Day). Diferentemente a partir de muitos outros países no mundo, no Japão os homens tradicionalmente presenteiam com chocolates no Dia dos Namorados e as mulheres retribuía o gesto com o 'White Day' no dia 14 de março, onde presenteiam os rapazes com chocolate (também). Por isso era raro os homens comemorar Dia dos Namorados no Japão. O ano de 2014 marcou este fato especial para a Indústria de flores no Japão, quando o Projeto de Promoção da Flor foi oficialmente assinado, projeto de 500 milhões JPY para a promoção de flores. O Gerente executivo, Ryoji Kato, explicou que o fundo é alocado a cada prefeitura ou escritório administrativo no Japão.

O uso do fundo é limitado, o dinheiro deve ser usado para promover flores produzidas localmente ou para atrair os jovens para a carreira em horticultura. Por último, mas não menos, podem também ser utilizados os fundos para projetos que beneficiam a exportação estratégica de flores cultivadas localmente*.

(*) deve ser entendido como venda para outras localidades no próprio Japão.



Um gosto para o Sofisticado

Falando de rosas, de acordo com a Japan Cut Rose Association, Nichibara, o Japão tem atualmente 1000 produtores a mais (800 inscritos e 200 sem registro combinado) e cresceu uma grande variedade de rosas de corte em uma área estimada de 395 ha (Fonte: Ministério do Japão Agricultura, Silvicultura e Pesca) em 2013. De acordo com Kato de Ryoji 81% das rosas negociadas no OTA são cultivadas internamente, a área de produção no Japão reduziu nos últimos 10 anos, por cerca de 3% a cada ano.

Kato comentou: "Geralmente falando, nós não gostamos de cores vivas ao contrário do chinês". A Rosa pálida é a cor mais popular. Também apreciamos muito as flores gigantes de Avalanche e Samurai. O Japão tem incontáveis criadores particulares criando muitas variedades atraentes. "Mas novas rosas nem sempre são exaustivamente testadas e avaliadas e prazo de validade e produtividade não são padrão critérios para verificar novamente". Isto explica por que os produtores usam jardim de rosas para a produção de flores de corte. Pessoalmente, eu não acho que isso ajuda para fortalecer a profissão de rosas no Japão. Quanto a La Campanella aumentou, este é provavelmente o mais famoso variedade de Frank Rosas no Japão.

Algum produtor testou em Colômbia. 'La Campanella' é agora também cresceu no Equador, mas é bastante desafiador para competir com a forma do adulto japonesa 'La Campanella'. "Eu acho que esta especialidade Rose está agora disponível apenas no Japão e Equador neste momento".

Flôres & Ideias

INSPIRE-SE COM A COOPERFLORA

Cooperflora lança BLOG com foco no consumidor final

Buscando fomentar o consumo de flores através de uma mudança cultural no que diz respeito a escolher, comprar e manter flores e plantas em casa, a Cooperflora – Cooperativa dos Floricultores, acaba de anunciar o seu mais novo projeto: o Blog Flores & Ideias.

Estruturado com uma linguagem simples e bastante visual, o novo canal de comunicação (e informação) ensina ao consumidor as características principais de cada variedade, além de instruí-lo sobre harmonização das flores em casa, como combiná-las no vaso e mantê-las bonitas por mais tempo, entre outras dicas e truques.

O Blog reúne também novidades e tendências do segmento, sugerindo o consumo em datas indiretas e divulgando curiosidades e atualizações do mundo das flores.

Explore: blog.cooperflora.com.br

[COOPERFLORA](#) [DESIGN FLORAL](#) [DICAS & TRUQUES](#) [FLORES EM CASA](#) [GUIA DE FLORES](#) [TENDÊNCIAS](#)

14/02: Prepare-se está chegando o Valentine's day!

Em 27/01/15

Em Tendências



Valentine's Day, ou São Valentim é uma data muito forte em vendas no varejo em países do hemisfério norte. Comemorado em 14/02, a data

[Continue lendo... →](#)

Noiva moderna = buquê ousado! Conheça a Protéia Cynaroide

Em 26/01/15

Em Guia de Flores, Tendências



A moda vai e vem, mas o buquê da noiva é sempre mandatório. Independente do estilo dos noivos, da cerimônia ou da festa. Selecionamos

[Continue lendo... →](#)

Makoto Azuma: o florista japonês dos buquês congelados

Em 21/01/15

Em Design Floral, Tendências



Quem conhece o artista botânico Makoto Azuma, um dos floristas mais respeitados do Japão, vai se derreter com a sua nova exposição: "Ice Flowers", em

[Continue lendo... →](#)

Alunos do módulo 1 da Floral Design Brasil visitando a Cooperflora! Sempre bom compartilhar conhecimento e informação sobre o mercado e produtos, não é?

<https://www.facebook.com/Cooperfloraholambra?fref=ts>



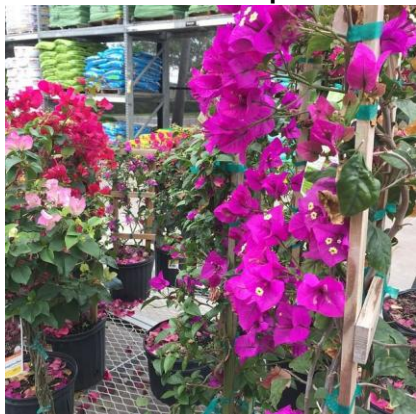
Novo presidente da Câmara Setorial das Flores do Ceará

O empresário Thomas Reeves (foto, à direita) é o novo presidente da Câmara Setorial de Flores e Plantas Ornamentais do Estado do Ceará (CSFPO). A decisão unânime contou com a participação dos empresários e representantes de entidades como Alexandre Alves (Instituto Agropolos), os empresários Davi Gondim e Paulo Selbach, José Alves Teixeira e Francisco Wilson do Banco do Nordeste (BNB), o diretor de Agronegócios da Adece Reginaldo Lobo e a articuladora de cadeias produtivas de flores e mel da Adece Ticiania Batista.



Thamara D'Angieri, Raquel Osório e Fabiana Mazzer (Equipe Executiva da Cooperativa Veiling Holambra), estiveram na TPIE (21 a 23/01) na Flórida. Trata-se de um evento de comércio apresentando as últimas tendências em folha, floral e tropicais. A Feira de TPIE é mais do que uma área de exposição - é de 200.000 metros quadrados de vida e plantas vibrantes criando um jardim interior. Com cerca de 400 empresas expositoras em cerca de 800 espaços, TPIE oferece aos compradores por atacado a mais ampla gama de recursos para folhagens e plantas tropicais no país.

Conceito Home Depot



Idéias



Garden com área Kids



EVENTOS 2015 - CALENDÁRIO PRELIMINAR

Estas datas são atualizadas mês a mês aqui no Boletim e site!

INFORMATIVO **Ibraflor**

7ª ENCONTRO DA ABABF - 2015

Período: 8 a 11 de Fevereiro

Local: Hotel Fazenda Duas Marias - Jaguariúna SP

Fone: (19) 3802-4509

Info's: www.ababfbrasil.com.br e ababfbrasil@ababfbrasil.com.br

GIFT FAIR 2015

Período: 23 a 26 de Fevereiro

Local: Expo Center Norte – São Paulo SP

Fone: (11) 2348-7700/ 0800-7733307

Info's: www.grafitefeiras.com.br

VEILING MARKET 2015/ Holambra SP

Contato: Thamara D'Angieri – Mkt e Comunicação
Cooperativa Veiling Holambra

Período: 18 e 19 de Março

Local: Na Cooperativa Veiling Holambra

Fone: (19) 3802-9242

Info's: www.veiling.com.br/vmkt

FEIRA DE OPORTUNIDADES – COOPERFLORA/ Holambra SP

Contato: Andrea Wagemaker – Marketing

Período: 18 e 19 de Março

Local: Na Cooperflora

Fone: (19) 3802-9900

Info's: www.cooperflora.com.br e blog.cooperflora.com.br

IV FECAPLANT 2015/ CORUPÁ – SC

Contato: APROESC: (47) 3276-0705

Período: 22 a 24 de Maio

Local: Seminário Sagrado Coração de Jesus

Info's: <http://www.fecaplant.com.br/site/index.php>

22ª HORTITEC 2015 / Holambra – SP

Contato: RBB Promoções e Eventos – Nadir/ Cristilaine

Período: 17 a 19 de Junho

Local: Pavilhão de Exposições da Expoflora – Holambra SP

Fone: (19) 3802-4196

Info's: rbb@rbbeventos.com.br

CALENDÁRIO DE EVENTOS INTERNACIONAIS

EVENTO	DATA	CIDADE	PAÍS
SALON DU VÉGÉTAL – 2015 - Salão de Horticultura Ornamental	17 a 19 de Fevereiro	Angers	França
HORTIFLORA EXPO 2015	25 a 27 de Março	Addis Abeba	Etiópia
HORTIFLOREXPO IPM 2015	22 a 24 de Abril	Shanghai	China
FLORMART – MIFLOR 2015	11 a 13 de Setembro	Pádua	Itália
PROFLORA 2015	28 a 30 de Outubro	Bogotá	Colômbia
IFEX 2015 - Internacional Flower Expo Tokyo	14 a 16 de Outubro	Tokyo	Japão
IBERFLORA 2015 - Feria de Horticultura, Jardinería y Forestal	30/09 a 02/10	Valencia	Espanha



**CONGRESSO
JARDIM COR**
de paisagismo

LOCAL
gran flôra!
Veiling Holambra

DATA
27, 28 e 29
de MARÇO

INFORMAÇÕES
(11) 3813-3212
(11) 5676-1230

INSCRIÇÕES ABERTAS
www.JardimCor.com/congresso

VAGAS LIMITADAS

Cursos

gran flôra!
Veiling Holambra

11º Veiling Market
18 e 19 MAR
2015
das 08h30 às 16h30

MAIS INFORMAÇÕES
(19) 3902-9080 / 9 7408-9190 / 35*18*25723
angelica@granflora.com.br





Seminário IBRAFLOR
24/11/2015
em Holambra SP



FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS TEM ESPAÇO NA HORTIFRUTI & FOODS BRASIL SHOW 2015 EM CURITIBA

Produtores, viveiristas, floriculturas, decoradores e arquitetos paisagistas tem encontro marcado no HORTIFRUTI & FOODS BRASIL SHOW 2015 de **6 a 8 de Julho** no Centro de Eventos Sistema FIEP - Federação das Indústrias do Estado do Paraná. A HORTIFRUTI tem um espaço dedicado a exposição de Flores, Mudas, Sementes, Plantas Ornamentais; Equipamentos para Jardinagem e Decoração; Insumos para Floriculturas e Decoradores. Cursos, Palestras, Inovações Tecnológicas, dentre outros. Neste espaço além da apresentação será possível realizar workshops, palestras para profissionais em horários especiais e também realizar Encontro de Negócios com compradores Nacionais e Internacionais. Nos horários aberto ao Público, comercializar produtos, fechar negócios de decoração e contratos de construção e manutenção de jardins.

O evento vai proporcionar um Ciclo de Oficinas de Floricultura e Arte Floral com Arranjos Decorativos; Cestas de Café da Manhã; Grandes Ambientes; Tendências Contemporâneas; Técnicas de Reprodução de Orquídeas; Técnicas de Reprodução de Bromélias; Conservação de Flores e Plantas Ornamentais no Varejo; Marketing para Floriculturas; Gestão e Planejamento de Negócios para Floriculturas.

Também está previsto a realização de um Ciclo de Palestras e de Minicursos técnicos de Floricultura, Paisagismo e Jardinagem para os Componentes da Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais do Estado do Paraná: Características e tendências da produção e do consumo de flores e plantas ornamentais no Brasil e no Estado do Paraná; Demandas, necessidades e carências dos setores de floricultura, paisagismo e jardinagem; Papel e importância das CENTRAIS DE ABASTECIMENTO na organização e desenvolvimento do comércio de flores e plantas ornamentais no Estado do Paraná: situação atual, tendências e perspectivas; Papel dos supermercados, garden centers e floriculturas no novo varejo de flores e plantas ornamentais; Marketing e comercialização de flores e plantas ornamentais; Tendências do paisagismo brasileiro e regional contemporâneos; Introdução/Atualização em Técnicas de Produção de Flores e Folhagens envasadas, em geral; Técnicas de Produção e Pós-colheita de Flores de Clima Temperados; Técnicas de Produção de Plantas para Paisagismo e Jardinagem, em geral; Técnicas de Cultivo de Palmeiras; Introdução/Atualização em Gramados Esportivos e Ornamentais; Produção de Cactáceas e Suculentas; Forrações (caixarias); Substratos; Produção Integrada na Floricultura.

A HORTIFRUTI & FOODS BRASIL SHOW 2015 é um evento dedicado a Cadeia Produtiva do Abastecimento e é promovida pela Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento – ABRACEN, em parceria com o SEBRAE; Federação das Indústrias do Estado do Paraná; Federação do Comércio do Estado do Paraná; CEASA – Paraná; Governo do Estado do Paraná; MACFRUTI – Itália, IBRAHORT e **IBRAFLOR**, já que a Feira terá agora um espaço dedicado a Floricultura.

Serviço:

Hortifruti & Foods Brasil Show 2015

06 a 08 de julho

Centro de Eventos Sistema FIEP – Campus da Indústria, Pavilhão Horácio S. Coimbra

Jardim Botânico – Curitiba-PR

Mais informações: www.hortifrutibrasilshow.com.br

AS FLORES NA MÍDIA

Quem já deu uma espiadinha na casa mais vista do Brasil? A decoração está fantástica com suculentas Veiling Holambra e vasos TS Brasil Gran Flora. O BBB15 começou com tudo!



E teve festão no BBB15 com flores Veiling Holambra! O tema da festa foi "Baile Debutantes" e a decoração estava maravilhosa!



Por Mara Favaron (Rede Record) no Programa Hoje em Dia o destaque para a Orquídeas com Suculentas!
<https://www.facebook.com/marafavaron.favaron?fref=ts>



Por Mara Favaron (Rede Record) no Programa Hoje em Dia Mini Cenário com Flores!
<https://www.facebook.com/marafavaron.favaron?fref=ts>



A Coroa de Flores está se tornando um acessório muito usado por famosas (na foto Gio Ewbank), este é o it-acessório das famosas neste verão!



Novela Império (Rede Globo) casa da Protagonista (Lilian Cabral), sempre decorada com plantas (ao fundo) e papiros pelos móveis da sala!



Faça, Invente, Decore e EXPLORE, Use e ABUSE...

INFORMATIVO **Ibraflor**

Personalize seu espaço com vasos feitos por você mesmo e escolha plantas e flores do seu gosto.



Tão fofa essa lembrança para um Chá de Cozinha. As astroemerias deram toda a beleza e charme nesses bules de cerâmica.



Para trabalhar em casa, o ambiente precisa ser aconchegante. Separamos algumas ideias para o seu espaço!



Gosta do estilo vintage? Na composição, acessórios antigos fazem uma excelente combinação.



A pimenta precisa de muita luz, mas não suporta o frio e o vento.





PRESIDENTE: Kees Schoenmaker (SP)
VICE PRESIDENTE: Walter Luis Winge (RS)
SECRETÁRIO: Lincoln Yasutake (SP)
TESOUREIRO: William José de Wit (SP)
DIRETOR TÉCNICO: Manoel Oliveira (MG)
DIRETOR DE MERCADO: Rene Afonso Mahnke (SC)
DIRETOR DE MARKETING: Paulo Selbach (CE)
SECRETÁRIA EXECUTIVA: Adriana Rosa (SP)
COORDENADORA DE PROJETOS: Tannie Schut (SP)

Informativo IBRAFLOR - Publicação IBRAFLOR

Projeto Gráfico: GT Marketing IBRAFLOR
Diagramação e Editoração: Adriana Rosa

