



11 e 12/2025.

Palavra do Presidente

Jorge Possato Teixeira



Caros associados, parceiros e amigos do setor,

Chegamos à última edição do Boletim Informativo de 2025, encerrando um ano marcado por desafios, transformações e importantes conquistas para o IBRAFLOR e para toda a cadeia da floricultura brasileira.

O ano de 2026 já se apresenta como um período especialmente desafiador para o Brasil, com o início da implementação da Reforma Tributária, que exigirá atenção redobrada e diversas adaptações nos processos contábeis e operacionais. Ao longo de 2025, acompanhamos de perto todas as movimentações em Brasília, atuando de forma ativa junto à nossa rede de contatos — Senadores, Deputados, Assessores e Consultores — construída ao longo de todo esse processo em defesa dos interesses do setor. A boa notícia é que não houve qualquer apontamento ou discussão que pudesse comprometer os pleitos defendidos pelo IBRAFLOR. Em 2026, nosso foco será acompanhar a implementação da reforma e prestar suporte aos nossos associados, oferecendo orientação e, quando necessário, indicações de assessorias e consultorias especializadas.

No que diz respeito ao mercado, 2025 vai se consolidando um crescimento um pouco acima da inflação relação a 2024, crescimento que teve como destaque os bons preços na categoria flores de corte, mas nem tudo são comemorações, sabemos que algumas regiões ainda sofrem com impactos econômicos, como exemplo o Rio Grande do Sul, após as enchentes de 2024, nem tudo voltou a normalidade ainda. Sem contar com o enorme desafio de toda cadeia com a escassez de mão de obra, desde a produção até o ponto de venda, todos foram impactados diretamente.

Para 2026, a cautela sempre deve andar junto com o otimismo, a expectativa é de sempre buscar um crescimento sempre acima da inflação, e evitar corrosão de margens, o que reforça a consolidação do setor e a ampliação contínua da demanda por flores e plantas ornamentais no país, não podemos esquecer que teremos eleições, copa do mundo e muitos feriados durante a semana, tudo isso, mexe com nosso setor, principalmente o consumo.





Com o olhar sempre no futuro, e pensando no Plano Estratégico 2030, a Diretoria Executiva do IBRAFLOR realizou, na nova sede da Cooperflora, sua última reunião do ano no dia 02 de dezembro, encerrando oficialmente a agenda de 2025. O encontro teve como foco principal o direcionamento dos eixos de trabalho que nortearão o novo Planejamento Estratégico do IBRAFLOR para o período de 2026 a 2030. Também realizamos uma retrospectiva das ações desenvolvidas ao longo do ano e um alinhamento financeiro, com a definição de metas e prioridades.

Esse Planejamento Estratégico contempla um conjunto de ações estruturantes voltadas ao fortalecimento de todo o setor de flores e plantas ornamentais. Discutimos iniciativas que abrangem desde a produção até a comercialização, promovendo o desenvolvimento equilibrado e sustentável de cada elo da cadeia.

Atualmente, estamos finalizando o relatório que detalha as prioridades e os próximos passos para a execução desse planejamento. Assim que concluído, o material será divulgado para que todos estejam alinhados às diretrizes estratégicas definidas e possam contribuir ativamente para sua implementação. Seguimos confiantes de que, com união, comprometimento e trabalho conjunto, alcançaremos resultados ainda mais expressivos em 2026 e nos anos seguintes.

Aproveito para **agradecer imensamente a toda a Diretoria do IBRAFLOR** pelo empenho, dedicação e comprometimento ao longo de mais um ano de trabalho. Desejamos a todos um excelente final de ano, repleto de alegria, realizações e, naturalmente, muitas flores e plantas. Que 2026 seja um ano ainda mais promissor, com novas conquistas e avanços para o nosso setor. **Nosso agradecimento sincero a todos os associados e diretores pela confiança e parceria, fundamentais para fortalecer nossa missão.**

Aos que ainda não fazem parte do IBRAFLOR, deixo um convite especial: associem-se. Precisamos da soma de esforços de todo o setor dentro do Instituto. Não se trata apenas da contribuição financeira — que é, sim, essencial para viabilizar nossas ações —, mas, sobretudo, da representatividade. Tivemos provas concretas, nos últimos anos, da força dessa união na defesa de pautas relevantes para toda a cadeia, da produção ao varejo. Este é um pedido de reforço e de apoio ao IBRAFLOR e ao fortalecimento institucional do nosso setor.

Informamos que entraremos em recesso a partir de **22 de dezembro de 2025**, com retorno em **8 de janeiro de 2026**, renovados e prontos para mais um ano de desafios e realizações.

Muito obrigado pela confiança.

Grande abraço e uma excelente leitura!

Jorge Possato Teixeira
Presidente IBRAFLOR

Cor do ano 2026

O tom perfeito para
destacar texturas vivas,
orgâncias e cheias de
encanto!



PANTONE®
Cloud Dancer
11-4201



Ações de 2025 da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais

No ano a Câmara realizou três Reuniões Ordinárias, cumprindo seu papel de fórum técnico, institucional e estratégico de diálogo entre o setor produtivo e o Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA).

As reuniões ocorreram nos meses de março (79^a RO), julho (80^a RO) e novembro (81^a RO), reunindo representantes de entidades setoriais, cooperativas, produtores, pesquisadores, órgãos técnicos do MAPA, Anvisa, CNA, Embrapa e outras instituições.

Ao longo do ano, **os debates se concentraram em temas regulatórios, fitossanitários, trabalhistas, de mercado e de acesso a insumos**, que impactam diretamente a competitividade e a sustentabilidade da floricultura brasileira. Os temas que foram abordados podem ser resumidos em 7 tópicos, descritos a seguir.

1. Segurança do trabalho e defensivos agrícolas: Um dos principais temas de 2025 foi a reentrada de colaboradores em estufas após a aplicação de defensivos agrícolas, debatido de forma recorrente nas três reuniões.

A Anvisa esclareceu que o intervalo atualmente praticado no Brasil, de 24 horas, é um valor empírico, sem base técnico-científica, utilizado historicamente. Foi informado que a Agência está desenvolvendo, em parceria com o Instituto PROHUMA, uma ferramenta nacional de avaliação de risco ocupacional, que permitirá a definição de tempos de reentrada específicos por ingrediente ativo, cultura e tipo de atividade, com previsão de implementação a partir de 2026.

Como encaminhamento, foi reforçada a necessidade de o setor organizar estudos técnicos e consolidar informações para subsidiar futuras revisões regulatórias.

2. Normas trabalhistas – NR-15 e NR-21 (exposição ao calor): A Câmara acompanhou de perto, ao longo de 2025, as discussões envolvendo a proposta de alteração do Anexo III da NR-15, relacionada à exposição ocupacional ao calor, bem como a tentativa de reintrodução do tema por meio da NR-21. Foram apresentados os potenciais impactos econômicos da medida, incluindo o risco de imposição generalizada de adicional de insalubridade para atividades a céu aberto, sem base técnica compatível com a realidade do setor. O tema foi tratado de forma articulada com a CNA, e encaminhou-se a elaboração de posicionamentos técnicos e manifestações formais em consultas públicas.

3. Análises de Risco de Pragas (ARPs) e acesso a material vegetal: Outro eixo central das discussões foi o avanço das Análises de Risco de Pragas (ARPs) para flores e plantas ornamentais.

Foi destacado que, após a Instrução Normativa nº 25/2020, os prazos de tramitação das ARPs foram drasticamente reduzidos — passando de até sete anos para prazos médios de seis a sete meses, com alguns casos ainda mais céleres.

A Câmara acompanhou o status de ARPs globais e específicas, reforçando a importância da elaboração de relatórios técnicos de qualidade pelo setor, e consolidou o diálogo permanente com as áreas técnicas do MAPA, posicionando o Brasil como referência internacional nesse tema.



4. Praga do bicudo-vermelho (*Rhynchophorus ferrugineus*): Em 2025, a Câmara retomou com prioridade a pauta da praga quarentenária bicudo-vermelho, diante do agravamento do cenário nacional. Pesquisadores do Instituto Biológico, da Sociedade Brasileira de Palmeiras e da Embrapa apresentaram informações técnicas sobre a disseminação da praga em diferentes estados e o risco às palmeiras ornamentais, nativas e a culturas de importância econômica.

Como encaminhamento, foi definida a intensificação da articulação com o MAPA, incluindo solicitação formal de esclarecimentos, identificação dos responsáveis internos pelo tema e discussão de ações coordenadas de monitoramento e controle.

5. Registro Nacional de Cultivares (RNC): foi um marco de 2025 a consolidação do registro de 831 espécies ornamentais no Registro Nacional de Cultivares (RNC), fruto de articulação direta da Câmara Setorial e do IBRAFLOR junto ao MAPA. A Câmara chamou a atenção do setor para a necessidade de aproveitar essa base legal, estimulando as empresas a registrarem efetivamente suas cultivares, reduzindo riscos em fiscalizações e ampliando a segurança jurídica.

6. Importação de material de propagação de cravo (*Dianthus spp.*): a Câmara acompanhou de forma contínua o impasse envolvendo os requisitos fitossanitários para importação de cravo da Colômbia, que chegou a gerar riscos de desabastecimento. Após tratativas técnicas o MAPA adotou uma postura pragmática, aceitando a certificação colombiana enquanto mantinha as exigências formais, destravando o fluxo de importação e solucionando o problema ao longo do segundo semestre de 2025.

7. Mercado, conjuntura e desafios do setor: em todas as reuniões, foram realizadas rodadas gerais de mercado, com apresentações de cooperativas, centrais de abastecimento, associações regionais e entidades nacionais.

Os debates destacaram:

- desempenho positivo em algumas regiões e segmentos;
- impactos de eventos climáticos extremos;
- queda da disponibilidade de mão de obra;
- mudanças no comportamento do consumidor;
- desafios futuros relacionados à reforma tributária.

Esses informes subsidiaram a leitura estratégica do setor e apoiaram os posicionamentos institucionais da Câmara.

Agradeço aos participantes membros pela dedicação e pelo compartilhamento de conhecimento em todas as deliberações. E um especial agradecimento para a Consultora Técnica, Ana Paula pelo apoio ao longo desse ano de 2025.

Que possamos ter um produtivo ano de 2026 e contem comigo para tornarmos o nosso setor cada vez mais produtivo e colaborativo.

Que tenhamos um Excelente 2026 para o Setor de Flores e Plantas Ornamentais!

Milton Hummel

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

Engenheiro Agrônomo - Diretor Geral da Cooperflora – Cooperativa dos Floricultores – Holambra SP

IVA no Canadá e no Brasil: lições práticas para a Reforma Tributária

Por Dra. Lilian Toso – Assessora Jurídica do IBRAFLOR



Em novembro, a **OCESP – Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo**, promoveu o Fórum Jurídico do Cooperativismo, reunindo aproximadamente 37 advogados que assessoraram cooperativas paulistas em uma missão técnica internacional. O destino foi Toronto, no Canadá, com atividades acadêmicas na York University, com o objetivo de conhecer, na prática, o funcionamento do Imposto sobre Valor Agregado (IVA) canadense.

A experiência foi memorável e extremamente enriquecedora. O modelo de tributação sobre valor agregado adotado no Canadá guarda forte semelhança com a Reforma Tributária recentemente aprovada no Brasil. Assim como teremos o IVA dual brasileiro, composto pelo IBS e pela CBS, o Canadá também adota um sistema dual, com um imposto federal e outro de competência provincial, conhecidos como GST (Goods and Services Tax) ou HST (Harmonized Sales Tax).



A principal diferença, contudo, está nas alíquotas. Enquanto no Brasil ainda se discute uma carga estimada em torno de 28%, a alíquota máxima canadense gira em torno de 15%, um patamar significativamente inferior.

Um aspecto particularmente relevante é que o Canadá implementou o IVA justamente para eliminar a tributação em cascata, o chamado “imposto sobre imposto”, problema historicamente presente no sistema brasileiro. A avaliação dos especialistas locais é unânime: o modelo funcionou. Três décadas depois, o Brasil segue o mesmo caminho, ainda que em um contexto institucional e econômico bastante distinto.

Durante o intercâmbio, um ponto que chamou atenção foi o fato de que o Brasil é, hoje, mais avançado tecnologicamente do que o Canadá quando se trata de fiscalização e arrecadação tributária. No Canadá, a restituição de créditos

de IVA pode levar cerca de seis meses. No Brasil, a legislação prevê um prazo aproximado de dois meses. A grande pergunta é: isso se concretizará na prática? Essa é, sem dúvida, uma das maiores incógnitas da Reforma Tributária.



Ao questionar os especialistas canadenses sobre a razão da demora, ficou evidente que o tema não é tecnológico, mas sim institucional e cultural, especialmente no que diz respeito a compliance e proteção de dados (data privacy). No Canadá, a proteção das informações do contribuinte é tratada de forma extremamente rigorosa e faz parte da cultura do país, um contraste relevante em relação ao modelo brasileiro.

Isso nos leva a uma reflexão necessária: um Fisco altamente tecnológico, com amplo acesso a dados e informações dos contribuintes, é realmente o melhor caminho? Até que ponto esse nível de controle é compatível com princípios de privacidade adotados por países desenvolvidos?

O que se observa é que o Canadá evoluiu de forma consistente com o IVA: há pouquíssimas isenções e raras reduções de alíquota, o que simplifica o sistema. Ainda assim, o país enfrenta desafios semelhantes aos nossos, como custo de compliance, morosidade na restituição de créditos e complexidades no processo administrativo tributário.

Por isso, a imersão em Toronto foi de extrema valia: permitiu conhecer, de forma concreta, um sistema tributário que vem funcionando há mais de 30 anos, com seus acertos e limitações.

No Brasil, o cenário segue em construção. As discussões estão cada vez mais técnicas e aprofundadas. Ainda não há definição da alíquota final, o PLP nº 108 foi recentemente aprovado na Câmara dos Deputados. Paralelamente, a Receita Federal vem trabalhando intensamente na regulamentação infralegal.

O ano de 2026 será marcado por muitas perguntas, mas também será o momento de buscar respostas e consolidar a adaptação ao novo sistema.

Mais do que nunca, torna-se fundamental acompanhar de perto esse processo, tanto quanto setor produtivo quanto na condição de empresas e contribuintes, participando ativamente das discussões que irão moldar o futuro da tributação no Brasil. **O IBRAFLOR seguirá monitorando atentamente todas as etapas e levando aos seus associados as principais atualizações e desdobramentos.**





30 anos de História

UM FUTURO EM PLENA FLORAÇÃO

Há três décadas, o Mercado de Flores da Ceasa Campinas é o ponto de encontro entre produtores, comerciantes, paisagistas, floristas e apaixonados por flores. Aqui, tradição e inovação florescem lado a lado, dando vida ao mais completo centro atacadista e varejista de flores, plantas e acessórios do país.

*Ah, estamos
apenas
começando!*



HOJE EM NOSSOS 50 ANOS DE CEASA CAMPINAS, LANÇAMOS UM NOVO CONCEITO:

O Mercado de Flores do Futuro!

Mais acolhedor, mais comercial, mais sustentável e mais conectado com o que o mundo quer ver florescer. Ponto de encontro do verde e da beleza, ações socioambientais e culturais, espaços renovados para quem vende e quem visita, eventos temáticos e experiências que encantam.

*Venha conhecer um mercado
em constante transformação!*



Por mais 50 anos de florescimento

IBRAFLOR e Prefeituras solicitam reconsideração de praça de pedágio em Santo Antônio de Posse



No dia **15 de dezembro**, os prefeitos de **Santo Antônio de Posse** e **Holambra**, Ricardo Cortez e Fernando Capato, estiveram em São Paulo, na **Secretaria de Parcerias em Investimentos do Estado de São Paulo**, onde foram recebidos pelo Secretário **Rafael Benini**.

Na ocasião, em nome das Prefeituras e do IBRAFLOR, foi solicitada a reconsideração da implantação de uma praça de pedágio em Santo Antônio de Posse, com a apresentação dos impactos econômicos e sociais que a medida poderá gerar para ambas as cidades, afetando diretamente a empregabilidade, hoje um dos principais desafios enfrentados pelo país.

A criação de uma nova praça de pedágio (**Decreto 69.927**), especialmente no trecho da SP-107 entre Holambra e Santo Antônio de Posse, poderá acarretar um aumento significativo no custo de deslocamento diário dos trabalhadores, desestimulando sua permanência no setor e elevando os

custos operacionais das empresas, que já enfrentam escassez de mão de obra qualificada. Destaca-se, ainda, que o ponto projetado para a instalação do pedágio está localizado a aproximadamente 1 km da divisa entre os dois municípios, intensificando os impactos regionais.

O objetivo do encontro foi buscar, de forma conjunta, alternativas junto à Secretaria e às Prefeituras que evitem tais impactos e garantam o equilíbrio econômico e social da região, especialmente para a cadeia produtiva da floricultura.

[Clique aqui e acesse](#)
[o decreto na íntegra](#)



DIÁRIO OFICIAL DO ESTADO DE SÃO PAULO
Publicado na Edição de 2 de outubro de 2025 | Caderno Executivo | Seção Atos Normativos

DECRETO N° 69.927, DE 1º DE OUTUBRO DE 2025

Authoriza a abertura de licitação para a concessão dos serviços públicos de ampliação, operação, conservação, manutenção e realização dos investimentos necessários para a exploração do sistema rodoviário denominado "Lote Rota Mogiana", e aprova o respectivo regulamento.

O GOVERNADOR DO ESTADO DE SÃO PAULO, no uso de suas atribuições legais, e considerando a aprovação pelo Conselho Diretor do Programa Estadual de Desestatização - CDPED, criado pela Lei nº 9.361, de 5 de julho de 1996, do modelo de concessão dos serviços públicos de exploração dos novos lotes de concessões rodoviárias do Estado de São Paulo, por ocasião da 18ª Reunião Conjunta Ordinária, concernente à 54ª Reunião Ordinária do CDPED e do Conselho Gestor do Programa Estadual de Parcerias Público-Privadas - CGPPP, cuja ata foi publicada no Diário Oficial de 24 de setembro de 2025,

Decreta:

Artigo 1º - Fica autorizada a abertura de licitação, na modalidade de concorrência internacional, para a concessão dos serviços públicos de ampliação, operação, conservação, manutenção e realização dos investimentos necessários para a exploração do sistema rodoviário denominado "Lote Rota Mogiana", constituído pelo conjunto de pistas de rolamento, suas respectivas faixas de domínio e edificações, instalações e equipamentos nele contidos, totalizando aproximadamente 520 km (quinhentos e vinte quilômetros), distribuídos pelos seguintes trechos e acessos:

Durante a reunião, foi entregue ao Secretário um **ofício** no qual foram detalhados os principais efeitos que a eventual implantação da praça de pedágio poderá acarretar, entre eles:

- Impacto direto na renda dos trabalhadores, com aumento expressivo do custo de deslocamento;
- Elevação dos custos para os empregadores, dificultando a atração e retenção de mão de obra;
- Risco social, com prejuízos à empregabilidade feminina — um dos pilares da floricultura nacional;



Aponte a câmera para o **QR CODE** e fique por dentro de todas as novidades do **@ibraflor**





- Efeitos econômicos em cadeia, comprometendo a viabilidade de pequenos e médios produtores e reduzindo a competitividade de um dos segmentos de maior valor agregado e exportação do Estado.

O pleito foi **bem recebido** pelo Secretário Rafael Benini, que informou que os pontos apresentados serão **analisados e considerados** no âmbito do projeto de concessão.

Aproveitamos para registrar que, em 11 de setembro de 2025, este mesmo pleito já havia sido apresentado ao Secretário de Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo, Sr. Jorge Lima, que reconheceu a relevância do tema e se colocou à disposição para apoiar a construção de soluções conjuntas.

O IBRAFLOR seguirá **acompanhando de perto os encaminhamentos e desdobramentos** relacionados a este tema, reforçando seu compromisso com a defesa de decisões equilibradas, que favoreçam o **desenvolvimento sustentável da floricultura paulista** e a preservação dos empregos na região.

Registrarmos, por fim, **nosso agradecimento aos prefeitos Ricardo Cortez e Fernando Capato**, pela sensibilidade, diálogo e empenho em levar este pleito até a Secretaria de Parcerias em Investimentos do Estado de São Paulo, reforçando a importância da atuação conjunta entre o poder público municipal e o setor produtivo na construção de soluções que protejam a economia regional e a empregabilidade.



Save 
the Date



20 de
Agosto
2026

15º SEMINÁRIO *Onde as ideias florescem!* 

CNA homenageia grandes lideranças do agro no Prêmio Agro Brasil 2025



Em cerimônia realizada no dia **25 de novembro**, a **Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA)** promoveu a edição 2025 do **Prêmio CNA Agro Brasil**, homenageando personalidades que se destacam por sua contribuição ao desenvolvimento do agronegócio e do país.

O prêmio reconheceu a excelência em quatro categorias, tendo como homenageados: Roberto Rodrigues, na categoria *Destaque*; Arnaldo Jardim, em *Política*; Alfredo Kingo Oyama Homma, em *Pesquisa e Desenvolvimento*; e Eduardo Oinegue, em *Comunicação*.

A cerimônia contou com a presença do presidente da CNA, **João Martins**, além de presidentes de federações estaduais de agricultura e pecuária, diretores do Sistema CNA/Senar, embaixadores, parlamentares, representantes de entidades, lideranças do setor produtivo e convidados. Em seu discurso de abertura, João Martins deu as boas-vindas aos presentes e ressaltou a relevância dos homenageados, lembrando que o Prêmio CNA Agro Brasil foi criado durante sua gestão com o propósito de reconhecer “não apenas aqueles que defendem o agro, mas, sobretudo, os que defendem e lutam pelo engrandecimento do Brasil”.

Na categoria de Política, o deputado Arnaldo Jardim (SP) foi o vencedor devido sua “atuação extremamente competente no Congresso Nacional, na defesa dos temas do agro. Vice-presidente da Frente Parlamentar da Agropecuária (FPA) e presidente da Frente Parlamentar do Cooperativismo, o deputado, “convicto da importância do agro brasileiro para a economia do país, valoriza o debate de pautas fundamentais para os produtores rurais, defendendo políticas públicas que estimulem ganhos de produtividade e promovam o crescimento do setor com sustentabilidade”.





Jorge Possato Teixeira, Pedro Lupion e Arnaldo Jardim

O IBRAFLOR esteve representado no evento por seu presidente, **Jorge Possato Teixeira**, reforçando a presença institucional do setor da floricultura em um dos mais relevantes encontros do agronegócio nacional. A cerimônia também proporcionou a oportunidade de reencontro e diálogo com parlamentares com os quais o Instituto manteve contato ao longo dos últimos dois anos — interlocução fundamental para a defesa dos pleitos do setor, especialmente a conquista da redução de 100% da carga tributária sobre os produtos hortícolas no âmbito da Reforma Tributária.

Para Jorge Possato Teixeira, a participação do IBRAFLOR em uma solenidade desta magnitude reflete o fortalecimento institucional do setor. “*O IBRAFLOR vem conquistando cada vez mais visibilidade e reconhecimento dentro do agronegócio, sendo convidado a participar de um evento deste porte — um reflexo do espaço e do respeito que temos construído*”, destacou o presidente.



Arnaldo Jardim chamou o presidente da FPA, Pedro Lupion, e um grupo de deputados integrantes da Frente para ficar com ele no palco.

Jorge Possato Teixeira e Deputada Marussa Boldrin



Onde nossas flores podem chegar... e os desafios pelo caminho



As imagens que acompanham esta matéria provocam, à primeira vista, surpresa. Flores sendo transportadas por via fluvial, em pequenas embarcações, em meio a uma realidade logística completamente diferente da que estamos acostumados nos grandes polos produtores e centros de distribuição. A reação é quase imediata: *“Eu nunca imaginei que nossas flores iriam ser transportadas deste jeito!”*

E é justamente aí que reside a reflexão.

O setor de flores e plantas ornamentais cresce, se fortalece e avança quando conquista **novos mercados**, inclusive aqueles antes considerados distantes, complexos ou inviáveis. Levar flores a regiões remotas do Brasil é, sem dúvida, um sinal claro de expansão, de inclusão e de reconhecimento do valor simbólico, econômico e emocional que esses produtos carregam — mesmo diante de cenários adversos.

Ao mesmo tempo, as imagens escancaram um ponto sensível e estratégico para o nosso setor: **os desafios logísticos**. Flores são produtos vivos, altamente perecíveis e extremamente sensíveis às condições de transporte. Temperatura, umidade, tempo de deslocamento e manuseio adequado são fatores decisivos para que a qualidade seja preservada até o consumidor final. Não por acaso, o transporte refrigerado, com uso de **câmaras frias**, é um dos pilares da cadeia logística da floricultura moderna.

Quando observamos situações como essa, fica inevitável a pergunta: **Será que o Brasil ainda enfrenta grandes gargalos logístico no transporte de flores?**

A resposta, infelizmente, ainda é sim — especialmente quando falamos de regiões mais afastadas dos grandes centros produtores.





É nesse contexto que o papel institucional do **IBRAFLOR** se torna ainda mais relevante. A atuação da entidade vai muito além da representação política ou institucional. Envolve acompanhar de perto a realidade do setor, identificar fragilidades, provocar debates, buscar soluções e apoiar o desenvolvimento de uma logística mais eficiente, integrada e adequada às necessidades do nosso produto.

Garantir que as flores cheguem com qualidade não é apenas uma questão comercial — é uma responsabilidade com toda a cadeia produtiva: do produtor ao atacadista, do varejo ao consumidor final. E, acima de tudo, é reconhecer que, mesmo em cenários desafiadores, **as flores continuam cumprindo um papel especial**, levando beleza, emoção, cuidado e significado a todos os cantos do país.

As imagens nos mostram o quanto ainda há a evoluir, mas também o quanto o setor já avançou. Elas reforçam que o crescimento da floricultura brasileira passa, necessariamente, por investimento em logística, infraestrutura, planejamento e políticas públicas adequadas — pautas que seguem no centro da atuação do IBRAFLOR.

Porque, afinal, saber onde nossas flores podem chegar também nos ajuda a entender como precisamos trabalhar para que elas cheguem sempre melhor.



Pensando no presente,
para um futuro melhor!





O jardim do João Gomes

Por Jordi Castan Bañeras

Formado pela Escola de Parcs i Jardins, de Barcelona, atua há mais de 45 anos como paisagista, desenvolvendo projetos no Brasil e no exterior.

Muito se falou sobre a casa do João Gomes em Recife. Arquitetos — e muitos que não o são — comentaram a eira, a beira, o alpendre, a escolha por uma arquitetura honesta, que não disfarça madeira com amadeirado, que tem cor, que utiliza o cobogó como solução de conforto térmico e que, ao primeiro olhar, se reconhece como casa — não como clínica, escritório ou consultório.



Mas até agora, curiosamente, quase ninguém falou sobre o **jardim** do João Gomes.



E é impossível imaginar que uma casa com tamanha coerência arquitetônica possa ser cercada por podocarpos, ciprestes ou mini fórnios, por buixinhos podados em bolinhas ou por monsteras sofrendo sob o sol inclemente do Recife. Um jardim desconectado do lugar seria uma contradição.

Se o João Gomes escolher o paisagista certo, seu jardim poderá ter angicos, ceibas e ipês-roxos. Poderá oferecer a sombra generosa dos coqueiros, o som da brisa passando pelas folhas do tataré, a paleta vibrante das bougainvilles e o perfume dos jasmins

e das gardêrias. Um jardim que dialogue com o clima, com o território e com a cultura.

Nas redes sociais, João Gomes sintetizou esse incômodo de forma direta e potente ao afirmar que **“não quer uma casa com cara de clínica”**, reforçando o desejo por um espaço que seja vivo, acolhedor e verdadeiro. Esse posicionamento, simples e sincero, ganhou enorme repercussão justamente por tocar em uma questão sensível e atual: a perda de identidade na arquitetura e, por consequência, no paisagismo.



O debate sobre paisagismo com identidade não é novo, trouxe uma atualidade inesperada ao tema. Se não fosse sua reflexão não teria alcançado tamanha repercussão, merecendo ser discutir esse assunto com a profundidade necessária.

É importante não confundir **identidade** com **regionalismo**, embora estejam intimamente relacionados. Arquitetura e paisagismo se inserem, inevitavelmente, em um território, em um clima, em um entorno natural e construído. Não há como separar esses elementos. Tampouco se deve confundir identidade com gosto pessoal.





Identidade é o que somos, individual e coletivamente. Não é fixa, não pode ser rotulada nem estereotipada. Ela se constrói a partir da cultura, dos saberes, da história e das características que nos tornam únicos. Sem identidade, tornamo-nos uma sociedade genérica, cercada por coisas que parecem, mas não são. A identidade é o que nos torna autênticos.

O gosto é individual. Mas é lamentável perceber que a mediocridade tem se imposto como regra, inclusive em condomínios de alto padrão, onde a padronização do “não destoar” gera casas entediantes, arquitetura apática e paisagismo submissos a modelos rígidos de mediania. O resultado é uma monotonia monocromática, a repetição infinita de materiais genéricos, texturas previsíveis e plantas escolhidas mais pela moda do que pelo sentido. Um cenário que se afasta da liberdade criativa que projetou o Brasil — e seus arquitetos e paisagistas — como referência internacional.



Projeto atual da casa de João Gomes

Se essa tendência se consolidar, e se vozes como a de João Gomes deixarem de se manifestar, o futuro será pálido, triste e sem graça. Felizmente, ainda contamos com profissionais dispostos a nadar contra a corrente, projetando jardins diversos, ricos, coloridos e profundamente conectados ao lugar — jardins que atendem aos desejos de clientes exigentes e conscientes.

Para quem ainda não assistiu, vale conferir o depoimento completo de João Gomes sobre sua casa e suas escolhas: [Acesse aqui.](#)

Eles fizeram
Mais
que uma escolha
FINANCEIRA.

Faça você também!



Seja um Cooperado Sicoob.



Aponte a câmera
para o **QR CODE**
e fique por dentro
de todas as
novidades do
@ibraflor



Filme Difusor Anti-Pó Térmico

Eficiência que brilha no campo.

Garantia
de até
48
meses

- Reduz o acúmulo de poeira.
- Melhor aproveitamento da luz para as plantas.
- Controle térmico, reduzindo a temperatura interna.



agroflex
FILMES AGRÍCOLAS



agroflexbrasil.com





O “Balde Furado” da Jardinagem: Por que a Frustração do Cliente é o Maior Prejuízo do Setor

Por Gaspar Yamasaki

Engenheiro Agrônomo

Criador e Apresentador do Canal Cultivando, com mais de 1,2 milhão de inscritos no YouTube e Instagram.



O interesse por plantas ornamentais vive um momento de ascensão ímpar, impulsionado vigorosamente pela publicidade, pelo design de interiores e pela força das redes sociais. Neste cenário, identificamos essencialmente dois grandes perfis de compradores.

De um lado, temos aqueles que buscam a planta como um item de decoração perecível, tratando-a com a mesma transitoriedade das flores de corte. Por outro lado, temos as pessoas que encontram no hobby um refúgio: um momento de descompressão da rotina e uma motivação diária. Este segundo perfil é o cliente que vibra ao ver uma folha nova brotar ou uma planta voltar folha nova brotar ou uma planta voltar a florir. É ele quem busca avidamente novas cultivares, novas cores e desafios botânicos.

Diante disso, convido o leitor a refletir: **Qual destes perfis está enchendo os carrinhos nos garden centers hoje?**



No grupo dos hobbistas, muitos já são cultivadores habilidosos que conhecem os caminhos para o sucesso. Porém, uma parcela massiva é composta por novos e potenciais hobbistas. São iniciantes tentando cultivar suas primeiras plantas, ainda com pouca ou nenhuma experiência.

Para visualizar o nosso desafio, vamos usar uma analogia de mercado: imagine que o setor de jardinagem é um grande balde e os clientes são a água.

O esforço do setor para "encher o balde" tem sido hercúleo. Produtores investem pesado em genética impecável e tecnologias de produção avançadas. O marketing exibe essas plantas deslumbrantes nas gôndolas e na internet, atraindo um fluxo constante de novos compradores. No entanto, precisamos encarar um detalhe crucial e muitas vezes ignorado: **este balde tem furos**.

Quando a planta comprada morre pela primeira, segunda ou terceira vez, o consumidor iniciante consolida a percepção de que a planta é "difícil demais" ou que ele, pessoalmente, "não leva jeito". O que acontece, na verdade, é o encontro desastroso entre uma planta que exige cuidados específicos e um iniciante que não recebeu a informação correta.

Enquanto o setor celebra a venda no caixa, muitas vezes não percebemos o abandono silencioso que ocorre dias ou semanas depois dentro da casa do cliente. O que era para ser uma relação de amor e terapia, vira frustração. Isto é o que vaza pelos "furos no balde": o cliente iniciante que, de forma invisível, desiste do hobby.





Precisamos desmantelar um mito perigoso no setor: a ideia de que, se a planta morrer rápido, o giro de vendas aumenta. Vamos analisar friamente:

Imagine um iniciante que comprou um Crotón e ele morreu. Tentou uma Alocasia, e ela também pereceu. Você realmente acredita que essa pessoa está mais propensa a comprar novamente do que alguém que já tem três plantas lindas em casa e está entusiasmado buscando a quarta? A pessoa que passa a acreditar ter o "dedo podre" provavelmente buscará outro hobby.

Informar de maneira equivocada — seja em redes sociais, nos pontos de venda ou em materiais de divulgação — sugerindo que uma planta de sol pleno vive bem na sombra, ou vendendo a ilusão de que ela é "impossível de matar", gera uma frustração irreversível. Isso é um rombo no nosso balde. Da mesma forma, plantas com baixa durabilidade pós-venda, seja por má qualidade ou por características da cultivar, causam o mesmo efeito: o consumidor se sente incompetente. Ao invés de estimular o consumo, isso estigmatiza o produto e provoca a evasão do cliente.

E aqui está o ponto-chave para o negócio: **clientes frustrados não deixam de comprar apenas plantas**. Eles também deixam de comprar adubos, vasos, ferramentas e substratos. Este é um consumidor que "vazou" do nosso mercado, levando consigo todo o seu potencial de compra futura.



A boa notícia é que esse furo tem conserto, e corrigi-lo representa a maior oportunidade de crescimento sustentável para o nosso setor. A solução é mudar a mentalidade: devemos enxergar a educação sobre o cultivo não como um custo operacional, mas como a mais poderosa ferramenta de retenção e marketing que possuímos.

Nós, atuantes da cadeia de flores e plantas, precisamos nos responsabilizar não só pela qualidade do produto entregue, mas pela jornada do cultivador após a compra. O sucesso do cliente no cuidado

de suas plantas é o único garantidor da recompra e do consumo constante de insumos. (E sejamos honestos: mesmo o melhor cuidador de plantas eventualmente perde uma, presenteia outras e garantidor da recompra e do consumo constante de insumos. (E sejamos honestos: mesmo o melhor cuidador de plantas eventualmente perde uma, presenteia outras e está sempre repondo a coleção!)

Essa orientação correta é uma responsabilidade compartilhada por todos os elos da cadeia:

- **No Varejo:** Precisamos de equipes treinadas para fornecer informações realistas sobre luz e rega, superando o genérico e ineficaz "regue uma vez por semana".
- **Nos Produtores:** Os rótulos e embalagens podem ser vetores de educação, trazendo instruções de cuidados claros ou QR Codes que levem a guias práticos.
- **No Marketing:** A educação deve ser vista como parceira essencial da venda. Ela não só conquista novos adeptos, mas mantém os clientes atuais engajados e confiantes.

Cada pessoa que aprende a cuidar de uma planta e a vê prosperar torna-se um "público quente", com maior potencial de novas compras. É um cliente altamente propenso a testar novos produtos, adquirir cultivares premium e, o mais importante: exibir suas conquistas. Ao fazer isso, ele se torna um promotor orgânico e apaixonado de todo o nosso setor.



Veiling Holambra conquista Bronze no Prêmio SomosCoop **Excelência em Gestão 2025**

O Veiling Holambra foi reconhecido nacionalmente ao conquistar o troféu Bronze na categoria “Rumo à Excelência” do Prêmio SomosCoop Excelência em Gestão 2025, uma das principais premiações do cooperativismo brasileiro. A cerimônia de premiação aconteceu no dia 9 de dezembro de 2025, em Brasília (DF). Realizado a cada dois anos, o Prêmio SomosCoop Excelência em Gestão reconhece as cooperativas que mais promovem o aumento da qualidade, da governança e da competitividade do modelo cooperativista no Brasil.

Nesta 7ª edição, mais de 360 cooperativas, representando 17 estados brasileiros e sete ramos do cooperativismo, participaram do processo avaliativo.

O prêmio é estruturado em quatro níveis de maturidade: Primeiros Passos, Compromisso para a Excelência, Rumo à Excelência e Excelência. Em cada um desses níveis, as cooperativas concorrem aos troféus nas faixas ouro, prata e bronze. O processo de avaliação ocorre em quatro etapas e envolve a seleção das cooperativas participantes, a análise documental com verificação das evidências, a devolutiva dos resultados e a avaliação final por uma banca especializada.

Para a cooperativa, a conquista do bronze no nível “Rumo à Excelência” reforça o compromisso com a melhoria contínua e a entrega de valor aos cooperados, clientes, colaboradores e a toda a cadeia de flores e plantas. Em 2023, a cooperativa já havia conquistado o selo de reconhecimento e o certificado no mesmo nível de maturidade.

“O SomosCoop Excelência em Gestão tem o propósito de inspirar. Cada cooperativa finalista representa um exemplo de inovação, eficiência e compromisso com as pessoas”, afirma Márcio Lopes de Freitas, presidente do Sistema OCB.



Veiling Holambra recebe Medalha de Mérito Cooperativista

O Veiling Holambra recebeu a Medalha de Mérito Cooperativista, concedida pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. A honraria reconhece instituições que promovem a cultura cooperativista e contribuem de forma significativa para o desenvolvimento social e econômico do Estado.

Participaram da cerimônia, que aconteceu no dia 03 de dezembro, cooperados, conselheiros e colaboradores, que representaram a cooperativa na entrega da medalha. Além do destaque institucional, a premiação ressalta o impacto social gerado pelas iniciativas do Veiling Holambra, que apoiam diversas instituições e ampliam oportunidades para pessoas atendidas por projetos comunitários.



Expositor de orquídeas é destaque no Prêmio POPAI Brasil



O expositor de orquídeas desenvolvido pelo Veiling Holambra foi destaque no Prêmio POPAI Brasil, única premiação nacional voltada exclusivamente à valorização de materiais de comunicação no PDV. O projeto foi reconhecido na categoria “Display Casa, Jardim e Material de Construção Temporário”. A solução foi desenvolvida em parceria com a Fox PDV e teve como foco ampliar a visibilidade das orquídeas no ambiente de varejo, contribuindo para uma experiência de compra mais atrativa e funcional para o consumidor.



Calendário 2026 Veiling Holambra celebra o caminho da flor pelo Brasil



O tradicional calendário da cooperativa chega à edição 2026 destacando as conexões que fazem o país florescer. Além de reunir as principais datas do segmento, o calendário apresenta registros reais de cooperados e clientes em diferentes regiões do Brasil.

Com o conceito “do produtor ao cliente, um Brasil inteiro de flores e conexões”, a edição reforça a importância de cada elo dessa jornada, de quem produz e comercializa até quem faz as flores chegarem cada vez mais longe.

A versão digital do Calendário 2026 está disponível gratuitamente. Para baixar, clique no botão abaixo e acompanhe todas as datas importantes do ano:

[Calendário 2026 Veiling Holambra](#)

O lançamento do calendário aconteceu durante o intervalo do leilão e foi marcado por um clima de celebração. O encontro começou com um café da manhã especial e contou com uma apresentação de Natal cheia de música, humor e muita energia, tornando o momento ainda mais encantador para todos os presentes.



365 dias celebrando
a natureza.



Nutrimos.
Cuidamos.
Sustentamos.

Cooperflora é reconhecida no Prêmio Automação da GS1 Brasil

*Case de rastreabilidade e automação da cadeia de flores é
destaque nacional na categoria Aplicação de Mercado*



A Cooperflora foi reconhecida pela **GS1 Brasil** com o **Troféu do Prêmio Automação 2025**, na categoria **Aplicação de Mercado**, pela adoção dos padrões GS1 em toda a sua operação de gestão e rastreabilidade da cadeia de flores. A cerimônia de premiação aconteceu no dia 11 de novembro, no Tokio Marine Hall, em São Paulo, reunindo empresas e instituições que transformam seus mercados por meio da automação, padronização e inovação.

A GS1 é uma organização global sem fins lucrativos, presente em mais de 150 países, responsável pelos padrões de identificação e comunicação mais utilizados no mundo — como o código de barras — que garantem interoperabilidade, rastreabilidade e eficiência em cadeias produtivas de diferentes setores. No Brasil, a **GS1 Brasil** promove o uso desses padrões para fortalecer a gestão de dados, a sustentabilidade e a competitividade das empresas.

O **case da Cooperflora** foi reconhecido pela integração completa dos padrões GS1 (GTIN, DUN-14, GRAI e GLN) desde a origem da produção — nos sítios dos cooperados — até a expedição e comercialização no varejo. A solução automatiza a criação de lotes de flores, a emissão de notas fiscais eletrônicas pelos produtores, o recebimento e a alocação nas câmaras frias da cooperativa, além de integrar informações em tempo real aos sistemas ERP e de estoque.

Com a migração para a nova sede, a Cooperflora concluiu a implantação dos padrões GS1 em toda a operação, consolidando uma **infraestrutura tecnológica e logística inédita no setor de floricultura**. O projeto resultou em ganhos expressivos em produtividade, gestão, sustentabilidade e base produtiva.

Principais resultados obtidos

Operacionais

- . +61,46% de produtividade na distribuição de produtos (picking)
- . -75% no tempo de leitura na entrada e saída de produtos
- . 99,9976% de acuracidade de estoque
- . -83% no tempo de treinamento de novos colaboradores



Gestão

- . Melhor planejamento e dimensionamento de equipes
- . Maior organização e controle de estoque
- . Agilidade e precisão no fluxo logístico
- . Atualização online do estoque e da ocupação da câmara fria

Sustentabilidade

- . Redução anual de 600 mil folhas de papel e 30 toners de impressora
- . Digitalização de processos e eliminação de impressões

Base Produtiva

- . Maior assertividade nas entregas dos cooperados
- . Redução de custos e retrabalho com reidentificação de produtos
- . Automação da emissão de NF-e a partir da leitura dos códigos GS1
- . Economia de tempo no fechamento fiscal mensal

O reconhecimento da **GS1 Brasil** reforça o compromisso da Cooperflora com a **inovação, a eficiência e a sustentabilidade**, consolidando sua posição como **referência nacional em rastreabilidade e automação da cadeia de flores**.



Florabox: logística inteligente leva flores mais longe com qualidade e precisão

FLORA **BOX**

**De longe, mas com
o mesmo *cuidado*.**

LOGÍSTICA INTELIGENTE COM A QUALIDADE COOPERFLORA



No setor de flores, onde qualidade, tempo e frescor são determinantes para o sucesso comercial, cada elo da cadeia logística precisa funcionar com precisão. Pensando em atender com excelência também as regiões mais distantes, a Cooperflora desenvolveu o **Florabox** — um modelo logístico baseado em **despacho aéreo**, com produtos consolidados em **caixas padronizadas**, qualidade garantida e **rastreabilidade ponta a ponta até o embarque**.

Mais do que uma solução operacional, o Florabox representa a aplicação prática daquilo que sustenta o sistema Cooperflora: **tecnologia, logística inteligente e cultura cooperativista**, trabalhando juntas para gerar valor em toda a cadeia.

Modelo desenhado para atender com eficiência fora do eixo logístico tradicional

No Florabox, os pedidos realizados via sistema SINC são organizados em caixas específicas, com produtos

previamente avaliados pela equipe de qualidade da Cooperflora.

Os volumes são preparados para embarque aéreo, e a retirada é feita pelo cliente em aeroportos habilitados, conforme prazos e locais indicados no sistema. A Cooperflora garante controle de temperatura e conferência digital até o despacho junto ao transportador logístico.

Essa estrutura permite que floriculturas, atacadistas e decoradores de todo o país tenham acesso a flores com qualidade preservada, menor índice de perdas e mais previsibilidade no abastecimento — mesmo em áreas de difícil acesso.

Tecnologia e rastreabilidade como diferenciais logísticos

A operação do Florabox é **100% digital**. O sistema proprietário da Cooperflora (SINC) oferece autonomia ao cliente, que pode consultar regiões habilitadas, simular custos logísticos e acompanhar os pedidos em tempo real.

Cada envio conta com **etiquetagem por item, rastreio digital completo, mapeamento de temperatura** e conferência automatizada antes do despacho. Isso assegura agilidade, reduz manuseios e mantém a integridade do produto até o momento do embarque — respeitando a premissa inegociável da Cooperflora: **a cadeia do frio não pode ser quebrada**.



Resultados práticos no dia a dia do cliente

O Florabox traduz a proposta da Cooperflora em benefícios diretos para quem compra:

- Redução de perdas e manuseio
- Maior vida de vaso
- Janela de venda ampliada
- Custo total menor
- Envios programados com mais previsibilidade

Além disso, **não há cobrança adicional pela área de consolidação de carregamento**, o que aumenta a competitividade do cliente e reforça o modelo de ganho compartilhado da cooperativa.

Uma cultura que conecta e entrega mais do que produto

O Florabox também é reflexo da cultura da Cooperflora: um jeito de operar que valoriza a escuta ativa, a integridade entre discurso e ação, a simplicidade com qualidade e a inovação contínua.

Cada caixa enviada leva mais do que flores: leva **confiança, planejamento e compromisso com o resultado de todos os elos da cadeia**.

Para mais informações sobre o Florabox, consulte os **termos de uso disponíveis no SINC** ou entre em contato com o **consultor responsável pela sua região**.



Base produtiva da Cooperflora ganha reforço com novos cooperados

A Cooperflora segue ampliando e fortalecendo sua base produtiva, reafirmando o compromisso com a diversidade, a qualidade e a sustentabilidade do mercado de flores brasileiro. A chegada de novos cooperados representa o fortalecimento do ecossistema como um todo, conectando diferentes regiões, expertises e especialidades produtivas.



Passam a integrar a base da Cooperflora:

- **Phinca de las Flores** – produção de rosas, em Barbacena (MG), região reconhecida por suas condições climáticas favoráveis e tradição no cultivo de flores de qualidade;
- **Flora Amabilis** – produção de hortênsias em vaso e orquídeas em vaso, em Santa Isabel (SP), ampliando a oferta de plantas ornamentais com alto valor agregado;
- **Aero Flores** – produção de alstroemérias, em Munhoz (MG), contribuindo para o fortalecimento de uma das variedades mais relevantes do mercado nacional.

A incorporação desses produtores amplia a capilaridade regional, diversifica o portfólio e reforça o compromisso da Cooperflora com práticas produtivas responsáveis, alinhadas às demandas do mercado e às expectativas de clientes e consumidores.

A entrada de novos cooperados reflete a essência do cooperativismo: unir forças, compartilhar conhecimento e gerar valor de forma coletiva, promovendo um setor cada vez mais estruturado, competitivo e sustentável.



Retrospectiva Ceaflor 2025

Entre desafios e conquistas, a avaliação geral do ano que se encerra é muito positiva para o Ceaflor. Após concluir os investimentos em infraestrutura no ano anterior, o foco da administração em 2025 foi aprimorar a experiência de todos que dependem comercialmente do mercado, incluindo produtores, comerciantes e clientes. Nesta retrospectiva, destacamos alguns pontos que efetivamente contribuíram para a integração de todos os elos da cadeia produtiva de flores e plantas e resultaram em boas vendas

O **Dia de Negócios Ceaflor** é uma ação que merece destaque por sua contribuição estratégica para o setor como um todo. Com duas edições anuais — uma em março e outra em setembro — trata-se de um grande encontro para promover a integração da cadeia produtiva, com o objetivo de estreitar o relacionamento comercial, trocar ideias, traçar estratégias, fomentar negócios e programar as vendas para as datas mais importantes do segmento: o Dia das Mães, a principal do calendário da floricultura, e a chegada da primavera, quando são apresentadas as novidades em produtos que movimentarão o mercado no final do ano e no verão seguinte.

A capacitação também tem espaço no Dia de Negócios. Na primeira edição de 2025, em março, clientes e locatários foram convidados a participar da palestra "Como bons relacionamentos e inovação podem aumentar suas vendas", ministrada pela treinadora e mentora em vendas, Mônica Cannaval. Em setembro, o tema foi "Como o foco no bem-estar pode mudar o cenário das lojas de plantas e flores", com

a participação do especialista em marketing no segmento de flores e plantas ornamentais, Augusto Aki.



Mônica Cannaval



Augusto Aki



Participação em Eventos Externos

O Ceaflor marcou presença em alguns dos mais importantes eventos do setor. Em junho, durante a **30ª Hortitec**, apresentou sua estrutura aos produtores visitantes, destacando suas conquistas e contribuições ao setor desde que abriu as portas. Durante o evento, recebeu em suas instalações caravanas de produtores de diversas cidades, além dos jovens do Projeto IPE, de São Simão/SP, uma iniciativa social que promove educação ambiental e capacitação profissional para jovens.





A participação do Ceaflor no **Enflor & Garden Fair 2025** merece destaque pela beleza, qualidade e diversidade dos produtos exibidos aos 15 mil participantes do evento. O estande refletiu com clareza a grandeza de um dos maiores mercados atacadistas do Brasil no segmento de flores, plantas e acessórios. Para os visitantes interessados em conhecer a infraestrutura do mercado e fazer contato com as mais de 450 empresas que comercializam ali seus produtos, foi oferecido um serviço gratuito de vans (ida e volta).

Ainda durante o Enflor & Garden Fair, o Ceaflor foi reconhecido pela Academia Brasileira de Arte Floral (ABAF) pelo apoio contínuo à instituição e pela contribuição ao fortalecimento da arte floral no país. A homenagem foi formalizada com a entrega de um certificado ao presidente do Ceaflor, Antônio Carlos Rodrigues, o Toninho.

A edição 2025 do Seminário do IBRAFLOR também contou com uma participação expressiva da equipe Ceaflor, reunindo produtores e comerciantes que atuam nos boxes, gestores e dirigentes em um encontro marcado pela troca de experiências e fortalecimento do setor. O mercado esteve entre os patrocinadores do seminário, reforçando seu compromisso com o desenvolvimento sustentável e inovador da floricultura brasileira.



Já em setembro, o Ceaflor participou do **Plantarum Summit 2025**, realizado nos dias 20 e 21, no Jardim Botânico Plantarum, em Nova Odessa. Como patrocinador, o maior mercado de plantas para paisagismo do país apresentou seu portfólio de produtos, juntamente com um grupo de produtores e comerciantes que atuam no mercado. O locatário do Ceaflor, paisagista e restaurador de ecossistemas, Danilo Lima, da Agripalm Ambiental, foi um dos palestrantes do evento, abordando “A interação planta-animal na natureza”.



Outros Destaques de 2025

Produtor de plantas do Ceaflor assume a presidência da Câmara Setorial - Clodoaldo Hergert, proprietário do Sítio Raio de Sol, de Limeira, que comercializa no Ceaflor sua produção de plantas nativas, frutíferas, exóticas e ornamentais, assumiu, no dia 25 de junho, a presidência da Câmara Setorial Estadual de Flores e Plantas Ornamentais, reativada após cinco anos inoperante. A solenidade de posse ocorreu no auditório do Ceaflor e contou com a presença do secretário de Agricultura de São Paulo, Guilherme Piai, e de autoridades e lideranças institucionais do setor, que foram recepcionados pelo presidente do Ceaflor, Antônio Carlos Rodrigues.



Jacque e Bart

Sorteio de curso internacional de design floral - Em comemoração ao seu sexto aniversário, ocorrido em setembro, o Ceaflor promoveu um sorteio voltado para floristas, paisagistas e clientes atuais e potenciais. O prêmio foi uma vaga no curso internacional de design floral com Bart Hassam, artista floral reconhecido mundialmente e campeão da FTD World Cup 2019. A sorteada foi a designer Jacqueline Galle Lourenço Beraldo Mattos, do Ateliê Jacque Mattos, de São João da Boa Vista (SP).



Da esq. p/ dir. Guilherme Piai, Antonieta Polato, Antônio Carlos Rodrigues e Clodoaldo Hergert



Ceaflor promove curso para formação de mão de obra para floriculturas e decoradores

Em parceria com a Prefeitura de Jaguariúna, o Ceaflor promoveu curso gratuito de capacitação profissional com o objetivo de contribuir com a formação de profissionais para atender demandas de floriculturas e decoradores. Os cursos aconteceram nos dias 13 e 17 de novembro e 02 de dezembro, na sala de cursos, no mezanino. Foram oferecidas 35 vagas por turma, todas rapidamente preenchidas.

Os cursos foram ministrados pelos renomados professores de arte floral, Paulo Perissoto, Tanus Saab e Michel Benevenute. Os participantes aprenderam técnicas de buquês, arranjos florais, além de criações para um Natal clássico, incluindo guirlandas e arranjos de mesa.





Valor, Técnica e Experiência: Os 3 Pilares da Venda no Setor de Flores para 2026



O mercado de flores e plantas entra em 2026 mais competitivo e exigente, impulsionado por consumidores que buscam não apenas beleza, mas soluções completas para seus espaços. Para acompanhar esse ritmo, as empresas do setor precisam entender que vender não é apenas entregar um produto, é entregar valor percebido, orientação confiável e uma experiência de compra que gera segurança e encantamento. Quem continuar trabalhando apenas com preço ficará para trás.

O primeiro pilar, **valor**, é o que diferencia quem é lembrado de quem é apenas mais uma opção. Valor não é o que a empresa diz, mas sim o que o cliente enxerga no momento da compra. E, no setor verde, isso passa por qualidade consistente, previsibilidade de entrega, eficiência logística e clareza na comunicação. Vendedores que conseguem traduzir

características em benefícios reais tornam a compra óbvia aos olhos do cliente.

O segundo pilar, **técnica**, ganha protagonismo em um setor onde detalhes fazem diferença: ambiente, luminosidade, manejo, substrato, irrigação, durabilidade, etc. Em 2026, o cliente estará ainda mais informado e espera que o vendedor esteja dois passos à frente. Quando a equipe comercial domina o aspecto técnico, ela não apenas vende mais, ela passa segurança, reduz objeções e transforma a empresa em referência.

Por fim, o pilar da **experiência** fecha o ciclo, reforçando que cada interação conta. Desde a abordagem até o pós-venda, o cliente quer sentir que está sendo acompanhado, orientado e valorizado. Uma experiência positiva gera recorrência, indicações e reputação e, no setor de flores e plantas, reputação vende muito mais que qualquer desconto. Em 2026, quem unir valor, técnica e experiência vai liderar o mercado com consistência.

Que 2026 seja um ano em que cada empresa do setor fortaleça esses pilares e colha os frutos de uma atuação comercial ainda mais madura, consultiva e estratégica. Que seja um período de crescimento, inovação e conexões verdadeiras com clientes e parceiros.

A todos os leitores do Boletim Ibraflor, desejo um 2026 próspero, cheio de oportunidades e de vendas que floresçam o ano inteiro.

Mônica Cannaval
Especialista em Vendas
[@monicacannaval](https://www.linkedin.com/in/monicacannaval)





PhenoGlad



Professor da UFSM recebe pela primeira vez o maior prêmio da floricultura brasileira



Docente do CCR é reconhecido pela Sociedade Brasileira de Floricultura e Plantas Ornamentais como Pesquisador Destaque

O professor **Nereu Augusto Streck**, do Departamento de Fitotecnia do Centro de Ciências Rurais (CCR), paisagista e artista floral, coordenador da **Equipe PhenoGlad da UFSM e coordenador nacional do Projeto Flores para Todos**, recebeu, na última quinta-feira (13), o Prêmio “Olga Ullmann” na categoria Pesquisador Destaque. A honraria foi concedida pela Sociedade Brasileira de Floricultura e Plantas Ornamentais (SBFPO) durante o 25º Congresso Brasileiro de Floricultura e Plantas Ornamentais.

Para o professor, o prêmio representa o reconhecimento do trabalho desenvolvido pelas equipes PhenoGlad de todo o país nos últimos 15 anos, contribuindo para consolidar a

floricultura como um dos principais segmentos do agronegócio brasileiro. Ele destaca que as flores se tornaram uma fonte de renda significativa para pequenas propriedades rurais, de Norte a Sul do Brasil. “Ser o primeiro professor da UFSM a receber este prêmio é também um incentivo para continuar trabalhando cada vez mais pela floricultura brasileira”, afirma.

A premiação, considerada a maior honraria da floricultura brasileira, é entregue pela SBFPO a cada dois anos a pesquisadores que se destacam por contribuições científicas relevantes para o setor. O nome do prêmio homenageia Olga Ullmann, uma das fundadoras da entidade em 1979 e produtora da Floricultura Roda D’Água (MG).

ATCO

Caixa de Rosas

Entre em contato

19.99831.7405

vendas.embalagem06@atco.com.br

*Quando a
casa floresce,
o natal acontece!*



Natal que floresce amor!



#SOMOSIBRAFLOR



Ibraflor
INSTITUTO BRASILEIRO DE FLORICULTURA
Desde 1994 em
prol do setor!

Boletim
Informativo
Ibraflor

Eventos
Floridos

**ENCONTRO
ABAF** 27 e 28
JANEIRO

[Acesse Aqui](#)

PROGRAMAÇÃO



2026

8 A 11 FEVEREIRO

Expo Center Norte

**28, 29 e 30
de MAIO
2026**

**FECA⁹⁰
PLANT[®]**
2026

SAVE THE DATE

(47) 99722-1417
www.fecaplant.com.br



3º veiling market
ONDE A BELEZA DAS FLORES
ENCONTRA OS NEGÓCIOS.

Mudança de Data

Veiling Market
12 e 13 de março de 2026

31^a HORTITEC
Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas

2026
17 a 19 de junho
RESERVE ESSA DATA



Save the Date



20 de
Agosto
2026

15º SEMINÁRIO
Olbraflor

Onde as ideias
florescem!





PARCEIROS



Ibraflor

INSTITUTO BRASILEIRO DE FLORICULTURA



Bali



syngenta



TAKII SEED



O **Boletim Informativo IBRAFLOR** é uma publicação digital do **Instituto Brasileiro de Floricultura**, voltada para a divulgação de informações sobre o mercado de flores e plantas, destinada a nossos associados e demais interessados. Esta comunicação é mensal, com acesso gratuito e ampla circulação na web. Vale ressaltar que as opiniões expressas neste boletim não representam necessariamente a visão oficial do IBRAFLOR.

Boletim Informativo IBRAFLOR - Publicação IBRAFLOR

Projeto gráfico, fotos e peças publicitárias Ibraflor: Renan Diniz - @renandinizlife

Diagramação e editoração: Adriana Rosa

Assessoria de Imprensa - Jornalista Vera Longuini



**Seja um
associado**



#somosibraflor