

INFORME DE MERCADO

Dia de Finados



SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO PARÁ

FERNANDO YAMADA

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

FABRIZIO GUAGLIANONE

Diretor Superintendente

HUGO SUENAGA

Diretor Técnico

ANDRÉ FERNANDES DE PONTES

Diretor Administrativo e Financeiro

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA E MERCADO

CLEMILTON JANSEN HOLANDA

Gerente da Unidade

WALDINÉA DO SOCORRO CASTRO DE ANDRADE

Analista

ADAUTO LOBO DE OLIVEIRA

Analista

ALESSANDRA KELMA DE SOUZA

Analista

FELINTO COELHO MENDES

Analista

EDUARDO PEREIRA CARNEIRO

Analista

MARYELLEN LIMA RODRIGUES PINTO

Analista

JULIO CESAR CONCEIÇÃO DE MELO

Analista

CONSULTORES RESPONSÁVEIS PELA ELABORAÇÃO

KARAN ROBERTO DA MOTTA VALENTE

PAUL MARCEL OLIVEIRA PEREIRA

Sumário

Introdução 03

A lembrança que move a economia 05

Homenagear os entes queridos está mais caro em Belém 08

Oportunidades de negócio para o Dia de Finados 09

Sugestões para atrair mais clientes e vender mais 13

Dicas para o seu negócio 18

Links úteis para consulta 19



Introdução

Independente da crença religiosa e da cultura do país, os rituais estão presentes na vida de todos. Seja através de festas de aniversário, batismo, cerimônias matrimoniais ou outros, o ser humano tende a expressar os mais profundos sentimentos a respeito dos importantes eventos que vivencia. Carregados de intencionalidade, pensamentos e emoção, estas homenagens simbólicas são capazes de unir famílias, amigos e desconhecidos em prol de um momento comum.

Não diferente das celebrações citadas, as homenagens prestadas aos entes queridos falecidos, nos chamados rituais fúnebres, também são consideradas meios tradicionais e simbólicos de lembrar os que partiram para outro plano. Nestas, a cultura local dita as regras, permeando entre um dia de luto e introspecção voltado para oração até a realização de festas, com direito a desfiles de máscaras nas ruas e decoração de casas.

No México, por exemplo, é celebrada uma das mais famosas festas vistas no país. Com duração de três dias, de 31 de outubro a 2 de novembro, as famílias se reúnem e, através de oferendas com comidas e bebidas favoritas dos entes queridos que partiram, prestam suas homenagens. Conhecido como “*Día de los Muertos*”, as caveiras mexicanas são vistas por todo o país, assim como as decorações com máscaras, velas e flores em todas as ruas e casas. Já nos Estados Unidos, o Dia dos Mortos é festejado em conjunto com o *Halloween*, dia 31 de outubro, quando as crianças saem às ruas fantasiadas questionando sobre “gostosas ou travessuras” e, os adultos decoram suas casas com abóboras, esqueletos e fantasmas.

Curiosidade



A tradição religiosa afim ao Dia de Finados foi iniciada no ano de 998, em *Cluny*, na França, quando um abade do mosteiro ordenou que os monges orassem pelos mortos, em especial por aqueles que não eram lembrados mais. Até que no século XVIII, ao ver que a tradição ganhava cada vez mais adeptos, a Igreja Católica reconheceu a data 02 de novembro, em sequência à comemoração do Dia de Todos os Santos, como sendo a data oficial para homenagear os mortos. Ainda que seja uma data de cunho religioso, em especial a religião católica, com o passar dos anos, o Dia de Finados passou a ser celebrado por milhares de pessoas ao redor do mundo.



A lembrança que move a economia

No Brasil, o Dia de Finados possui um significado único para as famílias, e as homenagens prestadas assumem as mais diversas formas e costumes — principalmente pela diversidade religiosa e cultural do país. Geralmente é um dia marcado por cemitérios lotados de visitantes, compra de arranjos florais, velas e terços de todos os tamanhos, além de fotografias, imagens de santos e anjos, entre outros itens que, de alguma forma, prestam homenagem aos que já partiram; e ajudam a alavancar as vendas do comércio.

Todos os anos, no período que antecede a movimentação intensa do dia 02 de novembro, a economia do país passa por um aquecimento, favorecendo diversos segmentos do comércio e da prestação de serviços. Fortemente motivados pelo comportamento tradicional de visitas aos cemitérios, os segmentos que mais se destacam neste período são o de flores naturais e velas.

Sobre o mercado de flores, há uma estimativa de movimentação anual na ordem de 10 bilhões de reais por ano nessa cadeia e, tratando especialmente das floriculturas, estima-se um faturamento na ordem de R\$ 984,3 milhões, segundo do Instituto Brasileiro de Floriculturas (IBRAFLOR) - além de que é interessante observar que o Dia de Finados, nesse segmento, fica atrás apenas do Dia das Mães, Dia dos Namorados e do Dia da Mulher: uma grande oportunidade para alavancar o faturamento e garantir um final de ano mais tranquilo para os agente envolvidos.

Dica

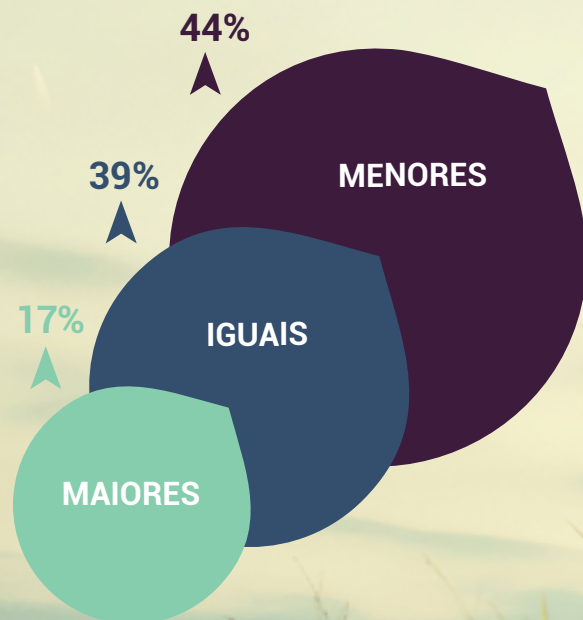


No mercado nacional, as flores de corte mais vendidas são as Rosas, Alstroemerias, Lírios, Crisântemos e Gipsófilas, porém, para o Dia de Finados as mais vendidas são: as Crisântemos (multicoloridas, amarelas e vermelhas), Rosas vermelhas, Alstroemerias, Lírios, Gérberas e Margaridas, em ordem de preferência, de acordo com o levantamento feito pelo Jornal Edição do Brasil, no mês de setembro de 2017. As escolhas se devem principalmente pela resistência ao clima, melhor apresentação nas coroas de flores e ao preço cobrado pelo mercado na época.



Segundo o estudo denominado de “Perspectiva de Vendas de Flores para o Dia de Finados de 2016”, 44% das empresas varejistas de flores e plantas ornamentais acreditavam ter vendas inferiores às registradas no ano de 2015 e apenas 17% apresentavam otimismo para o aumento do faturamento na data. Entre as otimizistas, o percentual médio de aumento projetado era de apenas 10% em relação a mesma data do ano anterior.

Gráfico 1 - Brasil. Expectativa de vendas de flores pelas floriculturas e por outras empresas varejistas para o Dia de Finados de 2016, no comparativo com o ano anterior.



Essa pesquisa ainda constatou que, em virtude da retração geral do mercado, o grande vilão para as floriculturas seria o comércio ambulante que, na opinião de 81% dos entrevistados, impactaria em uma redução de até 30% em suas vendas. Além também da atuação dos super e hipermercados, que vem demonstrando crescimento a cada data comemorativa.



Apesar do mercado de flores se destacar nas datas comemorativas, é importante esclarecer que não é apenas das sazonalidades que ele sobrevive. Pelo contrário: existem várias iniciativas em diferentes frentes de mercado que auxiliam no sustento e crescimento do setor. Prova disto são os dados do IBRAFLO, os quais revelam que, mesmo em meio a crise de 2015 o faturamento específico do setor foi de R\$ 6,2 bilhões (contra R\$ 5,7 bilhões de 2014), em 2016 de R\$ 6,65 bilhões, e para 2017 a expectativa é de R\$ 7,2 bilhões, em um crescimento equivalente a 9%.

Um outro setor que apresenta um movimento intenso desde o mês de setembro é o de velas. De diversos formatos e cores — apesar da preferência ainda ser pelas brancas tradicionais — a produção é intensificada nesta época do ano, assim como a sua comercialização, o que garante um fim de ano mais animador para os comerciantes.

Com um forte apelo religioso, em virtude da iluminação do caminho para a ascensão espiritual dos falecidos, como acreditam os católicos, a vela acaba sendo um dos elementos essenciais na homenagem aos entes que partem - e também, um dos itens que mais sofre reajuste nos preços anualmente, em virtude dos impactos gerados pela inflação e alta do dólar nos custos de produção.



Homenagear os entes queridos está mais caro em Belém

No mercado Paraense, os reajustes de preço nos itens mais comercializados no Dia dos Finados, como as velas, flores e transportes, já é prática comum.

De acordo com o Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (Dieese/PA), em 2017 alguns dos reajustes estarão acima da inflação e tendem a sofrer novas variações conforme aproxima-se o dia 02 de novembro.

Ainda de acordo com órgão, o reajuste verificado em 2016 no preço das flores não apresentou uniformidade, variando de acordo com o tamanho, tipo de arranjo e principalmente o local onde ocorre a compra – floriculturas, supermercado ou comércio informal visto próximo aos cemitérios da capital. Segundo as pesquisas, em algumas floriculturas da capital paraense o aumento chegou até 14%, comparado a 2015.

Seguindo a mesma tendência do mercado nacional, outro mercado que sofreu com a grande variação nos preços foi o de velas. Isto porque, desde 2015 as indústrias produtoras de vela têm sofrido com o aumento do custo de aquisição da principal matéria-prima (a parafina) e a alta do dólar, principalmente impulsionado pelo fato da Petrobrás ser a única produtora do insumo no país, logo, se há aumento no preço por parte da estatal, os fabricantes são obrigados a importar a matéria-prima da China, elevando seus custos de produção e, conseqüentemente, repassando para o mercado consumidor.

Ainda de acordo com o Dieese/PA, o setor de transportes também apontou uma alta nos preços praticados em 2017, especialmente no feriado que antecede o Dia de Finados, o Dia de Nossa Senhora Aparecida. Tanto os transportes aéreos quanto os rodoviários e marítimos estão trabalhando com preços mais altos em relação ao mesmo período de 2016, em um aumento equivalente a 16,61% no transporte intermunicipal, 14,94% no transporte urbano e de 1,44% nas passagens interestaduais.





Oportunidades de negócio para o dia de finados

Na capital paraense, em 2016, a Prefeitura Municipal de Belém estimou que cerca de 60 mil visitantes passaram no final de semana que antecedeu o feriado, nos cemitérios Santa Izabel (Guamá), São Jorge (Marambaia) e Soledade (Batista Campos), entretanto, essa estimativa foi superada e aumentou para 90 mil visitas, entre os dias antecedentes e o feriado em si. Como “dia de pico”, somente na manhã do dia 02 de novembro de 2016, de acordo a Secretaria Municipal de Urbanismo (Seurb),

40 mil pessoas passaram pelos referidos cemitérios municipais, demonstrando que, em termos de consumidores, o mercado é bastante vantajoso e com oportunidades a serem (melhor) exploradas.

A partir da análise dos resultados dos últimos anos, pontuamos alguns segmentos de negócio que podem gerar oportunidades:

Limpeza e conservação de cemitérios

Ainda que seja um local de aversão para muitas pessoas (pelo seu simbolismo e sobrecarga de sentimentos), o cemitério é o local onde jaz os entes queridos que partiram e, sendo assim, o local de maior propensão à conexão com estes. Desta forma, manter o ambiente em geral sempre limpo e bem conservado é um sinal de respeito entre os que já se foram e os seus familiares.

Neste sentido, os serviços de podas de árvores, corte de grama, recolhimento de flores e arranjos velhos nos túmulos, limpeza e conservação das lápides são alguns dos serviços considerados como obrigatórios — e que têm demanda não apenas nas vésperas do Dia de Finados — para proporcionar o mínimo de respeito aos falecidos, e conforto aos parentes, familiares e amigos durante as visitas. Além disto, nos dias de maior movimento, pode-se investir na oferta de tendas, de diferentes tamanhos, e de cadeiras para proporcionar maior comodidade na visita.

Floriculturas

No Dia de Finados dos brasileiros, é comum associar às homenagens o gesto de oferecer flores aos falecidos. Em uma representação de carinho, amor, saudade e preocupação, as flores externalizam os sentimentos, muitas das vezes, reprimidos por parte dos familiares e amigos que vivem o luto.

Sendo assim, nesta época do ano, é oportuno para empreendedores e micro e pequenas empresas ofertarem não apenas variedade de flores naturais, de forma avulsa ou em vasos, mas também arranjos com maior valor agregado, fugindo do tradicional de coroas e buquês de flores. Outra oportunidade é investir em floriculturas itinerantes para atender diferentes pontos (cemitérios) da cidade ou com funcionamento sazonal, para aproveitar a alta demanda gerada pelas datas comemorativas.

Dica



A força motriz para o segmento é inovação! Apos-
tar em tendências, novidades de outros mercados
e tecnologias são algumas das ações eficazes para
proporcionar a alavancagem do negócio. Como
exemplo prático disto, estão as flowers machines,
ou máquinas de flores, que permitem aos clien-
tes comprarem flores avulsas ou em pequenos
buquês, a qualquer hora do dia, pelo preço habitu-
al, sem precisar ir até uma floricultura; pode fazer
isso no shopping, farmácia, rodoviária, aeroporto,
ou qualquer outro lugar. As máquinas são similares
às de refrigerante e salgadinhos comumente en-
contradas no mercado, e atendem (assim como
estimulam) a demanda dos consumidores que
compram por impulso.

Ainda enquanto oportunidade voltada para a con-
veniência do cliente tem-se o e-commerce de
flores que, através da aliança de produtos exclu-
sivos (flores e presentes) e sistema logístico que
garante entrega no mesmo dia, dependendo da lo-
calidade, atende a demanda dos clientes que não
tem tempo de ir a uma loja ou que desejam enviar
uma lembrança especial para alguém de fora no
município.



Supermercados

Os supermercados que têm apostado na oferta de flores vêm colhendo bons resultados em vendas ano após ano. Prova disto é a expectativa de crescimento de, ao menos, 15% em 2017. Uma das justificativa para este saldo positivo é o poder de barganha que as grandes redes de supermercado têm junto aos fornecedores, negociando em grandes quantidades e, conseqüentemente, obtendo mais vantagens e descontos.

De igual maneira, a oportunidade surge para os minimercados ou micro e pequenos varejos que podem aproveitar as datas comemorativas, como Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia da Mulher e Dia de Finados, para aumentar o faturamento com a venda de flores, afim de atender a demanda da ocasião e, principalmente, atrair os clientes que compram por impulso.



Dica



Só expor as flores no supermercado não é suficiente. É preciso manter o estoque com opções de flores frescas e vistosas, investir no mix variado de flores e arranjos florais e, principalmente, capacitar os funcionários responsáveis pelo setor no que tange aos tipos de flores, cuidados para manutenção e/ou manuseio, indicações de flores mais adequadas para cada ocasião e etc.



Agências de turismo

Para muitos brasileiros, visitar os jazigos e túmulos de seus entes queridos no dia 02 de novembro é algo inegociável, entretanto, para uma parcela significativa da população, esse feriado é visto como uma excelente oportunidade para viajar, conhecer novos lugares e aproveitar a tranquilidade de dias com pouco movimento. Como consequência, esses dias de folga para muitos brasileiros, são responsáveis por impulsionar a economia e projetar o faturamento de R\$ 21 bilhões em 2017, gerando renda e empregos em mais de 52 áreas, de forma direta e indireta.

Importante



A ABAV - Associação Brasileira de Agências de Viagens - estima um aumento de 10% a 12% nas vendas de pacotes turísticos em 2017. Já a ABRACORP - Associação Brasileira das Operadoras de Viagens Corporativas - um pouco menos otimista, almeja um aumento de ao menos 5% após 2 anos de queda. Ambas as expectativas apresentam uma contradição em relação aos outros setores relacionados ao Dia de Finados, que foi fortemente influenciado pela crise no Brasil.



A decorative floral arrangement on a white wooden background. It features several pink roses of different sizes, sprigs of baby's breath (Gypsophila), and green fern-like leaves. The flowers are scattered around the central text, creating a soft and elegant frame.

Sugestões para atrair mais clientes e vender mais

Planejar-se é fundamental para atrair novos clientes, aumentar as vendas e diversificar seus produtos/serviços. Pensando nisso, separamos algumas dicas para empreendedores e micro e pequenas empresas investirem no período relacionado ao Dia de Finados e, assim atraírem mais clientes.

A decorative border of various pink roses, green leaves, and small white flowers is arranged around the central text. The flowers are scattered across the page, with some roses being large and full, while others are small buds or sprigs. The greenery includes fern-like leaves and simple leafy branches.

Ações promocionais

Apesar de ser uma estratégia comum ao mercado, nota-se que nos diferentes segmentos que atendem as demandas do Dia de Finados, não são realizadas ações de divulgação e/ou promoção de ofertas, perdendo-se assim oportunidades de atrair mais clientes e alavancar suas vendas. Neste sentido, investir em ações promocionais de desconto (por volume de itens, montante final de compra, quantidade de dias, etc), pode ser um diferencial — claro que, levando sempre em consideração, a forma “adequada” de comunicar, dado o caráter e simbolismo da data.



Programação especial para o Dia de Finados

No Brasil, o costume da população para o Dia de Finados é de luto e introspecção para a oração. Desta forma, pode se mostrar oportuno para os cemitérios a oferta de celebrações (missas ou cultos) durante todo o Dia de Finados, como uma forma de homenagear os entes queridos e amparar, emocionalmente, os visitantes. Além disto, também é relevante disponibilizar no site do local, a programação dos cultos e um mapa para localização dos jazigos e/ou túmulos.

Importante

É válido destacar que neste tipo de ação o foco não é a conversão de clientes diretamente e sim, a manutenção do relacionamento e a lembrança/reforço da marca na memória de quem já é consumidor, e pode vir a indicar novos no futuro.



Programação para a folga do feriado

Ainda que no Brasil o ritual principal para o Dia de Finados seja de oração, é de conhecimento que também tem uma parcela da população que prefere aproveitar o feriado, muitas vezes prolongado, para viajar. Sabendo disto, as oportunidades de novas vendas surgem tanto para agências de turismo quanto para os hotéis e pousadas próximos à capital, que podem ofertar pacotes de passeios ou de hospedagem com condições especiais no que tange a valores e serviços agregados.

Dica



Segundo o último levantamento realizado pelo Ministério do Turismo (Mtur), as principais motivações dos turistas para visitarem o Estado do Pará são o turismo de sol e praia (41%), e o de natureza, ecoturismo ou aventura (28,9).





Assinaturas semanais e/ou mensais

Seguindo a tendência do mercado de vendas recorrentes, as assinaturas semanais de flores podem ser uma alternativa para as floriculturas oferecerem aos clientes que são amantes de flores, mas não dispõem de tempo para ir a loja semanalmente escolher o arranjo. A ideia é que em um determinado dia da semana, pré-definido, os clientes recebem as flores frescas e vistosas para compor seu ambiente. Da mesma forma, que podem ser feitas assinaturas mensais de flores para que os clientes possam presentear alguém ou ir ao cemitério, regularmente, deixar sua homenagem aos entes queridos.

Dicas para o seu negócio

E-commerce

Planejamento com antecedência

Ações promocionais

Vendas sazonais

Ainda tem dúvidas?
Procure o **Sebrae**.

Vendas recorrentes

Pesquisa e análise do mercado

Relacionamento com o cliente



Links Úteis

Instituto Brasileiro de Floricultura (IBRAFLOR)

Informações sobre o setor, números e estatísticas do mercado e maiores informações sobre as ações do instituto.

Secretaria de Estado de Turismo do Pará

Informações sobre o turismo no Estado do Pará, notícias, números e estatísticas, pesquisas, ações e programas, entre outras informações locais.

Ministério do Turismo (Mtur)

Informações sobre o turismo no Brasil, notícias, dados e informações, ações e programas, portarias entre outras informações nacionais.

Sindicato do Comércio Varejista de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo (SINDIFLORES)

Informações sobre a comunidade empresarial de flores e plantas ornamentais.





SEBRAE/PA



@SEBRAE/PA



@SEBRAE/PA

0800 570 0800 | WWW.PA.SEBRAE.COM.BR
2017