



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO  
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E  
DESENVOLVIMENTO RURAL**

**ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE REVELADA DAS FLORES DE CORTE  
BRASILEIRAS NO MERCOSUL E UNIÃO EUROPÉIA**

**PRISCILA PETRUSCA MESSIAS GOMES SILVA**

**RECIFE,  
2012**

**PRISCILA PETRUSCA MESSIAS GOMES SILVA**

**ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE REVELADA DAS FLORES DE CORTE  
BRASILEIRAS NO MERCOSUL E UNIÃO EUROPÉIA**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Administração e Desenvolvimento Rural da Universidade Federal Rural de Pernambuco, como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Administração e Desenvolvimento Rural.

Orientador: Prof<sup>o</sup>. Dr. Tales Wanderley Vital  
Co-orientador: Prof<sup>a</sup>. Dra. Vivian Loges

**RECIFE,  
2012**

Ficha Catalográfica

S586a Silva, Priscila Petrusca Messias Gomes  
Análise da competitividade revelada das flores de corte  
brasileiras no Mercosul e União Europeia / Priscila

Petrusca

Messias Gomes Silva. -- Recife, 2012.

85 f. : il.

Orientador (a): Tales Wanderley Vital.

Dissertação (Mestrado em Administração e

Desenvolvimento

Rural) – Universidade Federal Rural de Pernambuco,  
Departamento de Letras e Ciências Humanas, Recife,

2012.

Inclui referências, anexo e apêndice.

1. Agronegócio 2. Competitividade revelada 3.

Orientação

regional 4. Flores de corte I. Vital, Teles Wanderley,

Orientador

II. Título

CDD 658.42

**PRISCILA PETRUSCA MESSIAS GOMES SILVA**

**ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE REVELADA DAS FLORES DE CORTE  
BRASILEIRAS NO MERCOSUL E UNIÃO EUROPÉIA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração e Desenvolvimento Rural – PADR, da Universidade Federal Rural de Pernambuco, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre.

APROVADA em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Orientador:

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Tales Wanderley Vital  
UFRPE

Co-orientador:

\_\_\_\_\_  
Prof<sup>a</sup> Dra. Vivian Loges  
UFRPE

Examinadores Internos:

\_\_\_\_\_  
Prof<sup>a</sup> Dra. Lúcia Maria Góes Moutinho  
UFRPE

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Rodolfo Araújo de Moraes Filho  
UFRPE

Examinador Externo:

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Yony Sampaio  
UFPE

**Dedicatórias**

*À minha mãe, Juricéa Messias Gomes Silva*

*Ao meu pai, José Silvestre da Silva Filho*

*Às minhas filhas, Camila Bianca e Letícia Gomes*

*À todos da minha família e parentes*

*Ao meu amigo eterno, Pro<sup>o</sup> Luiz Andrea Favero (in memoriam)*

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço ao meu Senhor Jesus Cristo, que me deu força, ânimo, coragem e discernimento para eu concluir o mestrado;

À minha família pelo apoio e confiança, principalmente aos meus pais Sra. Juricéa Messias Gomes Silva e o Sr José Silvestre da Silva Filho e, ao meu melhor amigo, Julio Rodrigues, aos quais dedico este trabalho;

Aos meus amigos Renata Porto, Hilsa Camargo, Mônica Vick, Rejane Deiga, Pollyana Pugas, Mário, Joabson, Rafaela, Bruno, Rosângela, entre outros, pelas boas horas de convivência e alegria;

Ao querido e eterno Professor orientador Luiz Andrea Favero (*in memoriam*) pelo seu apoio, atenção, dedicação, incentivo e orientação, ao qual nunca me esquecerei de seus ensinamentos;

Ao meu orientador Professor Tales W. Vital pela sua dedicação, compreensão e apoio sem o qual não teria concluído o estudo e a Professora Vivian Loges por aceitar ser minha co-orientadora e pelas suas valiosas contribuições;

A todos os professores do curso de Mestrado em Administração e Desenvolvimento Rural/PADR-UFRPE pela dedicação e seriedade com que se dedicam ao curso e em especial para a Coordenadora do Curso, Professora Lúcia Maria G. Moutinho;

Aos funcionários do PADR, especialmente a Eliane pelas palavras de fé durante o curso;

A todos os colaboradores que participaram desta pesquisa, em especial Dona Cândida, Seu Nuto e Dona Silvania (Empresa Flora Tropical), pela atenção e tempo dedicados ao meu trabalho;

Ao Programa de Apoio à Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais - REUNI pelo apoio dado concedendo uma bolsa de estudo;

Ao Banco do Nordeste / Fundo de Desenvolvimento Científico e Tecnológico - BNB/FUNDECI pelo apoio à elaboração deste estudo com a concessão de auxílio financeiro para aplicação da pesquisa em campo;

Por fim, a todos os colegas que desde o início me apoiaram e contribuíram, mesmo que indiretamente, na elaboração deste trabalho, que Deus os recompense com chuvas de Graças.

## RESUMO

Devido o crescimento recente no país do segmento de flores de corte, é de interesse verificar os fluxos comerciais deste setor entre os blocos econômicos e discutir as transformações econômicas e a competitividade do Brasil. Diante disso, este trabalho avalia os fluxos comerciais de flores de corte brasileiras entre os países do MERCOSUL e UE, que realizam transações internacionais significativas. Contudo, os efeitos da crise econômica e financeira de 2008/2009 reduziram essas transações comerciais de flores de corte brasileiras entre seus parceiros comerciais. A pesquisa foi dividida em várias etapas, o que permitiu avaliar a efetividade competitiva e o potencial do comércio brasileiro de flores de corte intra e extra blocos econômicos. Além disso, se fez uma análise dos fatores condicionantes da competitividade, através da qualidade do produto, tecnologia de produção, condições de tratamento e pós-colheita e, condições de armazenagem e distribuição, com as espécies rosas, crisântemos, gérberas, antúrios e, helicônias na região do Maciço de Baturité-CE e na região de Holambra-SP. Pelos resultados obtidos, para o Índice de Competitividade Revelada o setor de flores de corte brasileiro ainda não possui vantagem competitiva em relação ao mercado da UE e o Brasil não teve bom desempenho no MERCOSUL com o comércio de flores de corte. Porém, a análise da competitividade através de indicadores mostra que são notáveis os esforços no país para obtenção de uma melhor posição competitiva no mercado externo.

Palavras-chave: Competitividade Revelada, Orientação Regional, Flores de Corte

## **ABSTRACT**

Due to the recent growth in the country segment of cut flowers, is of interest to verify trade flows in this sector between the economic blocs and discuss the competitiveness and economic transformations of Brazil. Thus, this study evaluates the trade of cut flowers in Brazil among the countries of MERCOSUR and the EU, which carry significant international transactions. However, the effects of economic and financial crisis of 2008/2009 reduced these business transactions of cut flowers in Brazil among its trading partners. The research was divided into several stages, which allowed to evaluate the effectiveness and competitive potential of Brazilian trade of cut flowers within and outside blocs. Also, if you did an analysis of factors affecting the competitiveness through product quality, production technology, processing conditions and post-harvest and storage conditions and distribution, species roses, chrysanthemums, gerberas, anthuriums and heliconias in the region of the Maciço do Baturité-CE and the region of Holambra - SP. The results obtained for the Competitiveness Index Revealed the cut flower industry of Brazil does not have competitive advantage in relation to the EU market and Brazil has not had good performance in MERCOSUR trade in cut flowers. However, the analysis of competitiveness through indicators shows that are notable efforts in the country to achieve a better competitive position in foreign markets.

**Keywords:** Revealed Competitiveness, Regional Guidance, Cut Flowers



## **LISTA DE SIGLAS**

MERCOSUL - Mercado Comum do Sul

UE - União Européia

USDA - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos

ASBAFLOR - Associação Baiana dos Produtores de Flores e Plantas Ornamentais

IBRAFLOR - Instituto Brasileiro de Floricultura

IICA - Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

FINEX - Fundo de Financiamento à Exportação

PROEX - Programa de Financiamento às Exportações de Bens e Serviços

APEX - Agência de Promoção de Exportação

VCR - Vantagem Comparativa Revelada

VRE - Vantagem Relativa na Exportação

IIC - Índice de Intensidade de Comércio

IOR - Índice de Orientação Regional

ICR - Índice de Competitividade Revelada

UN COMTRADE - Divisão de Estatística das Nações Unidas

FOB - Free on Board

PME - Pequenas e Médias Empresas

CVH – Cooperativa Veiling Holambra

TECA - Terminal de Logística de Carga

FRUPEX - Programa de Apoio à Produção e Exportação de Frutas, Hortaliças, Flores e Plantas Ornamentais

FLORABRASILIS - Programa Setorial Integrado de Promoção e Exportação de Flores e Plantas Ornamentais

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Participação das Exportações de Flores de Corte do Brasil e da Argentina em relação à Importação Mundial de Flores de Corte.....	13
Tabela 2: Variação das Exportações Brasileiras de Plantas Vivas e Produtos de Floricultura – 1998 a 2004 .....	19
Tabela 3: Variações das Exportações Brasileiras de Flores de Corte – 2000 a 2007 .....	19
Tabela 4: Indicador de Intensidade Comercial (IIC) de Flores de Corte Brasileiras na UE (período 2006 a 2009).....	38
Tabela 5: Participação das Flores de Corte Brasileiras nas Importações de Portugal .....	38
Tabela 6: Fluxo Comercial de Flores de Corte do Brasil e da Holanda x Importação Mundial das Flores de Corte (2006 a 2009).....	39
Tabela 7: Relação comercial entre Argentina e Brasil do setor de flores de corte.....	41
Tabela 8: Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Flores de Corte, período 2006-2010 – IOR .....	42
Tabela 9: Países Importadores de Flores de Corte Brasileiras e as Exportações Totais de Flores de Corte brasileiras (2006 - 2010).....	43
Tabela 10: Exportações Brasileiras de Flores de Corte e a Participação nas Importações Holandesas .....	46
Tabela 11: Evolução das Exportações Brasileiras de Flores de Corte e as Importações Mundiais de Flores de no período de 2006-2010 .....	49

## **LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico 1: Fluxos Comerciais de Flores de Corte Brasileiras para o Mundo (2006-2010).....	22
Gráfico 2: Transações Comerciais Brasileiras de Flores de Corte com a Holanda.....	45
Gráfico 3: Fluxo Comercial de Flores de Corte da Holanda para o Mundo no período de 2006-2010.....	47
Gráfico 4: Índice de Competitividade Revelada de Flores de Corte Brasileira.....	48

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro 1: Pólos da Competitividade.....	30
Quadro 2: Parâmetros Utilizados para as Flores de Corte de Holambra comercializadas no Mercado Internacional .....	55
Quadro 3: Parâmetros Utilizados para as Flores de Corte de Baturité comercializadas no Mercado Internacional.....	58

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1: Pólos de Produção de Flores por Estados .....	17
Figura 2: Localização dos Vários Portos de Rotterdam .....	50
Figura 3: Terminal Aeroportuário Refrigerado para Flores no Ceará .....	52

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO .....	23
1.1 Objetivos .....	26
2. FLORICULTURA COMO ATIVIDADE ECONÔMICA NO BRASIL.....	27
3. ASPECTOS TEÓRICOS DA COMPETITIVIDADE .....	36
4. METODOLOGIA .....	44
4.1 Etapas e Modelos Analíticos.....	44
4.2 Análise da Competitividade do Agronegócio Florícola.....	46
4.3 Fontes de Dados.....	47
4.4 Objeto e Área de Abrangência.....	48
5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	49
5.1 Análise dos Índices Econômicos de Comércio Internacional .....	49
5.1.1 Índice de Intensidade de Comércio (IIC) das Flores de Corte Brasileira no MERCOSUL e UE .....	49
5.1.2 Índice de Orientação Regional (IOR) das Flores de Corte Brasileiras entre os Membros do MERCOSUL e UE.....	54
5.1.3 Índice de Competitividade Revelada (ICR) das Flores de Corte Brasileira no MERCOSUL e UE .....	60
5.2 Competitividade da Agrofloricultura Brasileira nas Regiões de Holambra/SP e Maciço de Baturité/CE.....	63
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS E SUGESTÕES.....	77
REFERÊNCIAS.....	80
APÊNDICES.....	86
ANEXOS .....	89

# 1. INTRODUÇÃO

O comércio internacional de flores, nos últimos anos, tem expandido seu volume de transações devido à uma maior abertura comercial, aos avanços no cultivo e na pós-colheita e à inovação tecnológica no desenvolvimento de novas espécies florais.

Neste contexto, a comercialização de flores está ampliando sua participação na corrente de comércio mundial, pois os grandes parceiros comerciais disseminaram a idéia de que as flores são bens de consumo não durável e não mais bens supérfluos. Assim, com a globalização, as modificações sofridas na competitividade com a intensificação da concorrência, resultou na necessidade de rebuscar novos mercados através do empenho em obter acordos comerciais.

Portanto, o processo de abertura da economia brasileira ao comércio exterior reflete a forma de inserção de cada região ou estado do país no mercado internacional, buscando acordos e alianças com novos países resultando na ampliação do tamanho do mercado. Com a integração regional através dos blocos econômicos, o Brasil teve a iniciativa de empenhar-se em busca de novos acordos econômicos a partir do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e aprofundar relações comerciais significativas para o desenvolvimento do mercado brasileiro com a União Européia (UE).

Segundo a Organização Mundial do Comércio citado por Rubin e Ilha (2008, p.200), “o mundo torna-se um grande laboratório de políticas de integração regional com diversas intensidades e extensões, modificando a geografia, a política e as relações econômicas.” A integração tende a possibilitar a globalização e a intensificação dos fluxos comerciais, diminuindo os custos de transação entre as regiões.

Com a abertura comercial e os acordos entre os blocos econômicos, a floricultura brasileira vem se destacando como um setor que movimentou no período de 2002 a 2008 cerca de US\$ 18 bilhões no mercado produtor e US\$ 54 bilhões no mercado consumidor. (MAPA, 2010). Segundo Renato Opitz, Ex-Presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais do Brasil, o setor no Brasil chegou a faturar em 2009 cerca de US\$ 750 milhões. (MAPA, 2010). Contudo, com a valorização do real frente ao dólar o mercado exportador perdeu

competitividade, principalmente em função da crise de 2008/2009 em mercados compradores tradicionais, como EUA e a Holanda.

Mesmo com esse panorama, o Brasil pode ser considerado um país de economia emergente em termos de consumo e exportação de flores de corte, ainda tendo muitas janelas de mercado a explorar.

O Brasil, diferente dos EUA, não é considerado um *player* importante e tradicional no mercado de exportação de flores de corte, apesar disso, conseguiu experimentar bons desempenhos neste segmento no período de 2002 a 2006, o setor foi puxado notadamente pelas importações do mercado norte-americano, mas precisamente devido às flores tropicais.

No mercado externo, a floricultura, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), abrange todas as plantas ornamentais sem ramos lenhosos, incluindo plantas de canteiro e de jardim, anuais ou perenes, flores de corte, plantas floríferas em vaso, ramagens de corte, plantas de folhagem para uso em interiores e material de propagação. A indústria floral dos EUA está engajada por algumas décadas na produção e comercialização das espécies vegetais da floricultura em escala comercial e observa-se uma tendência na cultura de flores de corte por ter valor agregado e por acrescentar opções no varejo, tendo como flores de corte mais populares as rosas, cravos, gladiólos, gérberas e crisântemos (USDA, 2010).

O mercado internacional de flores de corte é muito competitivo e relativamente concentrado em alguns poucos países com grandes produtores. O comércio mundial de flores de corte é basicamente dominado pela Alemanha, Holanda, EUA e Colômbia. A Holanda e a Colômbia respondem respectivamente por US\$ 11 bilhões e US\$ 4 bilhões das exportações no período de 2006 a 2009. A Alemanha e os EUA respondem respectivamente por US\$ 4 bilhões e US\$ 3 bilhões das importações no mesmo período (UN COMTRADE, 2010).

Devido à recente crise econômica e financeira de 2008/2009, a participação do Brasil no comércio internacional de flores de corte vem se enfraquecendo ao longo dos últimos anos, tanto que no período de 2006 a 2009 as exportações decresceram em torno de 267%, contudo esta realidade na Argentina tem sido diferente, pode-se observar um aumento nas exportações de flores de corte, no mesmo período, de 108% (Tabela 1).

Tabela 1 – Participação das Exportações de Flores de Corte do Brasil e da Argentina em relação à Importação Mundial de Flores de Corte

Anos	Brasil (\$)	Peso %	Argentina (\$)	Peso %
2006	5.295.252	0,086	146.717	0,00239
2007	3.702.224	0,054	196.730	0,00289
2008	2.385.404	0,032	147.879	0,00204
2009	1.444.373	0,022	305.807	0,00470

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da UN COMTRADE (2010).

Em virtude da estabilidade política e financeira do Brasil e, após a crise econômica vivenciada mundialmente e que teve início em 2008, o interesse de proprietários rurais pelo cultivo de flores tropicais tem crescido em vista da demanda no mercado interno. Segundo o Presidente da Associação Baiana dos Produtores de Flores e Plantas Ornamentais (ASBAFLOR, 2010), o plantio de musas e/ou helicônias está ocorrendo também em áreas de cultivo tradicional, aproveitando o espaço de sombreamento, *“é um plantio misto que os produtores estão experimentando, pois a maioria ainda não colheu, o que deve ocorrer mais para o final do segundo semestre deste ano”*.

O setor de flores de corte pode ser considerado como um dos mais sensíveis ao processo de integração regional, por suas características, tais como: irregularidade na oferta devido a fatores climáticos; e necessidade de maior tempo para que sejam implementadas mudanças estruturais na produção e comercialização. Em virtude do processo de globalização e regionalização da economia mundial, existe uma necessidade de estudos do processo de integração regional e seu efeitos sobre o segmento de flores de corte nos países formadores de seus blocos regionais.

As flores de corte como objeto de estudo justifica-se pela característica de produção e pela possibilidade de incorporação de inovações tecnológicas permitida pelo intercâmbio comercial em escala mundial. A participação de países do MERCOSUL como destino de fluxos comerciais brasileiros de flores de corte ainda tem sido pequena, contudo, é necessário discutir se a recente perda de dinamismo dos principais parceiros se manifesta também na região. Por outro lado, é importante verificar as trocas comerciais com países da UE, tendo em vistas os efeitos da crise econômica que levou a uma retração da demanda dos principais mercados

importadores da floricultura nacional. Contudo, o mercado europeu tem sido um dos principais destinos das exportações de flores de corte brasileiras no período de 2006 a 2009, com a presença predominante da Holanda, Alemanha, Portugal e Itália. Devido a essa situação levantam-se as seguintes questões de pesquisa:

- Qual o potencial das transações comerciais brasileiras de flores de corte no Mercosul e UE?
- Em que medida as transações comerciais brasileiras de flores de corte com o Mercosul e a UE se revelam favoráveis para o país?

Para isso, busca-se verificar *em que medida os blocos econômicos Mercosul e União Européia participam das transações comerciais das flores de corte brasileiras?*

## **1.1 Objetivos**

Geral:

Analisar os fluxos comerciais de flores de corte brasileiras com países do MERCOSUL e da UE que realizam transações internacionais significativas neste setor.

Específicos:

- Determinar a intensidade de comércio do mercado de flores de corte brasileiras com países membros do MERCOSUL e da UE.
- Investigar a orientação regional do mercado de flores de corte brasileiras com países membros do MERCOSUL e da UE.
- Averiguar a competitividade revelada do mercado de flores de corte brasileiras com países membros do MERCOSUL e UE.



## **2. FLORICULTURA COMO ATIVIDADE ECONÔMICA NO BRASIL**

A floricultura no Brasil iniciou como atividade econômica de maior escala em meados dos anos 60, sendo considerada uma atividade empresarial da horticultura que trata do cultivo comercial de flores e plantas ornamentais, sendo uma atividade agrícola de exploração intensiva e suficiente para produzir rendimentos lucrativos, exercendo importantes funções sociais, culturais e ecológicas. (KÄMPF, 2005).

Em São Paulo a empresa DIEBERGER, fundada em 1893, especializada em fruticultura, iniciou a produção integrada com flores, aproveitando os espaços ociosos entre os pomares. A floricultura tinha o intuito de atender a demanda recente daquela época, ou seja, o mercado estava favorável e os consumidores ansiosos por novos produtos ofertados em datas comemorativas. (OLIVEIRA & BRAINER, 2007). Então, a partir dessa demanda intensa na época por produtos florais em datas comemorativas foi marcante e resultou no cultivo da floricultura comercial, sendo a atividade deixada de ser passatempo ou paralela para ser considerada promissora e com fins comerciais. (OLIVEIRA & BRAINER, 2007).

Na verdade, a história da floricultura no Brasil está ligada com a imigração dos holandeses, japoneses, portugueses e alemães. Comercialmente, em 1969 foi criado o Mercado de Flores na Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP) promovendo a interação maior entre os consumidores e produtores, este fato favoreceu a produção comercial da floricultura brasileira, impulsionou os produtores a aumentarem a produção e eles tiveram necessidade de um suporte maior para o cultivo em escala comercial. (BARROS et al., 2008).

Outro fato marcante na floricultura brasileira aconteceu em 1972, com a implantação da Cooperativa Agropecuária de Holambra em São Paulo que introduziu o sistema *veiling* (leilão) em 1991, esse sistema acelerou a ampliação do segmento e modernizou a comercialização na floricultura nacional. (OLIVEIRA & BRAINER, 2007).

Assim, a comercialização de flores e plantas ornamentais deu-se através de cooperativas, centrais de abastecimento e de pequenos produtores rurais que visavam transformações substanciais em suas atividades dentro do setor.

Com a Cooperativa Veiling Holambra o setor começa a sofrer mudanças estruturais no processo de produção e de comercialização que acaba influenciando as práticas de produção e comercialização das flores e plantas ornamentais brasileiras. (MOTOS, 2000).

Com o decorrer do tempo, os produtores da floricultura brasileira começaram a se especializarem, com o intuito de adequar conhecimentos empíricos com fundamentos teóricos frente às tendências favoráveis e a notável demanda existente. (JUNQUEIRA & PEETZ, 2008b).

Os produtores da região Sudeste, considerados os principais produtores, distribuidores e consumidores de flores e plantas ornamentais, começaram a migrar para outras regiões do país, como o Nordeste e o Norte, na busca de intensificar a produção e gerar novas oportunidades de negócios com o cultivo especializado da floricultura tropical. (JUNQUEIRA & PEETZ, 2008b). As três maiores cooperativas dessa região são cooperplantas, cooperflora e veiling holambra e uns dos maiores centros comerciais atacadistas são floranet e CEAGESP, de acordo com SEBRAE (2007), estas organizações são responsáveis por mais da metade das flores comercializadas no Brasil.

Com o aumento do consumo interno de produtos da floricultura brasileira e a expansão dos produtos florícolas do Brasil no mercado externo no período de 2003 a 2006, os pólos de produção e distribuição começaram a homogeneizar o País. (JUNQUEIRA & PEETZ, 2008a).

Segundo o Instituto Brasileiro de Floricultura (IBRAFLOR), o Brasil está dividido hoje em 15 pólos de produção (Figura 1), exatamente como o Programa Brasileiro de Exportação de Flores e Plantas Ornamentais (Programa FloraBrasilis) identifica os pólos de produção, a diferença entre eles é que, enquanto o IBRAFLOR divide por estados, o Programa FloraBrasilis divide por estados e regiões, sendo assim, a comercialização começa a ocorrer de forma pulverizada.(IBRAFLOR, 2004).

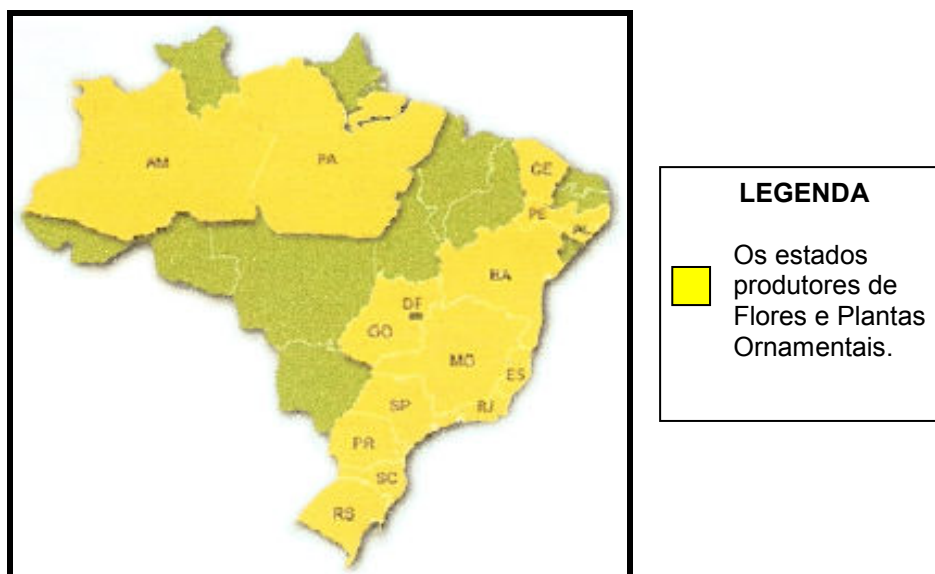


Figura 1 – Pólos de Produção de Flores por Estados  
 Fonte: Aprendendo a Exportar Flores (2009).

Além disso, o estudo feito pelo Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA) em conjunto com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) em 2007 dividiu os pólos produtivos nacionais de floricultura em três grandes categorias, sendo eles: Pólos produtivos com inserção definida e estratégias de crescimento no mercado internacional; Pólos com inserção parcial e em fase de definição de estratégias efetivas de crescimento no mercado internacional e; Pólos com foco prioritário na consolidação da produção da floricultura local e no auto-abastecimento. (BRASIL, 2007).

Nos pólos produtivos de inserção no mercado internacional destacam-se os estados com suas potencialidades locais produtivas voltadas para a exportação e uma grande promoção de programas de apoio à exportação, além dos eventos internacionais. Nestes pólos são encontrados os estados de São Paulo, Santa Catarina, Pernambuco, Ceará e Alagoas. (BRASIL, 2007). O pólo com estratégias efetivas de crescimento para o mercado internacional destaca-se pelo desenvolvimento em infra-estrutura para melhorar sua comercialização no mercado externo. Os estados que fazem Parte deste pólo são: Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Rio de Janeiro. (BRASIL, 2007). Já o pólo com foco no auto-abastecimento e especializado na produção da floricultura local visa atender o mercado interno e estruturar o mercado atacadista, no qual se pode identificar os estados do Paraná, Goiás/Distrito Federal, Bahia, Espírito Santo, Amazonas e Pará. (BRASIL, 2007).

Segundo Lamas (2004), a discussão sobre floricultura como atividade econômica nunca teve tanto debate no País, devido à flor ser considerada um bem de luxo e com pouca representatividade no agronegócio brasileiro frente às commodities e produtos manufaturados. Contudo, com o aumento do consumo interno e os avanços tecnológicos na produção com a melhoria genética das espécies, atualmente faz-se necessário estudos do setor.

Um grande parceiro da floricultura em pesquisa desenvolvida no Brasil tem sido a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA) que vem expandindo conhecimento por meio da pesquisa aplicada, da inovação nas práticas de manejo e do melhoramento de espécies. (BRASIL, 2007).

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) também vem desenvolvendo estudos aprofundados sobre a floricultura do Brasil nos principais pólos produtivos e tem desenvolvido ações em parceria com cooperativas e associações de produtores e mantém reuniões e oficinas para estimular o melhoramento do setor. (SEBRAE, 2007).

Com a abertura comercial, o setor florícola brasileiro começou a apresentar um crescimento na produção e comercialização a partir da inserção de novos produtos em mercados internacionais e o aumento da sua participação no comércio exterior com produtos tradicionais. Sem dúvida, a floricultura brasileira tem ampla possibilidade de expansão comercial e na conquista de novas janelas de mercado externo e também através da expansão da demanda doméstica, aliadas as inúmeras vantagens comparativas, as inovações tecnológicas produtivas e ao melhoramento genético e as novas plantas híbridas.

De acordo com Silva (2006), o comércio internacional de plantas vivas e produtos de floricultura do Brasil apresentou um crescimento substancial nas exportações, no período de 1998 a 2004, chegando a ter uma taxa média de crescimento de 12,54% ao ano, os anos de 2003 e 2004 revelam altos índices da taxa de crescimento (TAC) e dos valores comercializados externamente (tabela 2).

Tabela 2 - Variação das Exportações Brasileiras de Plantas Vivas e Produtos de Floricultura – 1998 a 2004.

Anos	Valores Exportados (US\$)	Taxa de Crescimento
1998	12.042.000	-
1999	13.123.000	8,98
2000	11.884.000	(9,44)
2001	13.286.000	11,79
2002	15.022.000	13,06
2003	19.533.000	30,02
2004	23.608.000	20,86
Média	15.499.710	
TAC	12,54	

Fonte: Adaptado de Silva (2006).

Conforme os dados vistos na tabela acima, a média anual do valor das exportações brasileiras de plantas vivas e produtos de floricultura, em todo o período, chegou a US\$ 15,5 milhões, sendo que em 2004 os valores das exportações chegaram a US\$ 23,6 milhões no qual 26,74% do valor correspondem às exportações brasileiras de flores de corte. A média anual no período de 2000 a 2007 esteve em torno de US\$ 3,7 milhões ao ano (tabela 3).

Tabela 3 - Variações das Exportações Brasileiras de Flores de Corte – 2000 a 2007.

Anos	Valores Exportados (US\$)	Taxa de Crescimento
2000	379.163	-
2001	890.527	134,87
2002	2.087.827	134,45
2003	4.234.459	102,82
2004	6.313.500	49,1
2005	6.470.440	2,49
2006	5.295.252	(18,16)
2007	3.702.224	(30,08)

<b>Média</b>	3.671.674
<b>TAC</b>	53,64

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da UN COMTRADE (2010).

Sendo assim, com a expansão do mercado e os bons resultados com a exportação de produtos florícolas, os produtores e distribuidores tem trilhado um caminho “florido” entre 2000 a 2006, inclusive incrementando as discussões entre as organizações públicas e privadas sobre a floricultura como atividade econômica.

Contudo, as exportações de produtos da floricultura começaram a apresentar retrações a partir do ano de 2007, porém o desempenho nas exportações brasileiras do setor florícola foi conduzido por produtos secundários como mudas e bulbos destinados à produtores e produtos tradicionais como as rosas destinadas à produtores e consumidores finais. (JUNQUEIRA & PEETZ, 2010). Os Estados que tiveram destaque nas exportações de mudas em 2010 foram São Paulo com 69,89%, Rio Grande de Sul com 26,43%, Santa Catarina com 2,74%, Ceará com 0,83% e Distrito Federal com 0,11% e, nas exportações de bulbos foram os Estados de São Paulo com 78,65% e Ceará com 21,35%. (JUNQUEIRA & PEETZ, 2011). Já as exportações de rosas tiveram maior densidade nos Estados do Ceará com 58,53%, São Paulo com 21,62% e Minas Gerais com 19,85%, para o primeiro semestre de 2010. (JUNQUEIRA & PEETZ, 2010).

Além disso, segundo Broek et. al (2005), o Brasil consumiu flores em média de \$ 7,00 per capita, enquanto Argentina consume \$ 25,00 per capita, já os EUA chega a consumir \$ 50,00 per capita, Suécia e Noruega consomem \$ 100,00 per capita, França e Itália consomem \$ 60,00 per capita e, na Holanda o consumo médio de flores é de \$ 80,00 per capita.

Pode-se dizer que o fortalecimento do setor florícola ocorreu devido às ações e esforços que o Governo Federal, juntamente com governos locais e instituições públicas e privadas, vem desenvolvendo para proporcionar maior competitividade às flores e plantas ornamentais brasileiras no exterior.

Os apoios à exportação de produtos brasileiros iniciaram através do Fundo de Financiamento à Exportação (FINEX), ao qual foi substituído pelo Programa de Financiamento às Exportações de Bens e Serviços (PROEX) criado em 1991 e administrado pelo Banco do Brasil S.A.. (VAZQUEZ, 2002).

Em 1993, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) promoveu o Programa de Apoio à Produção e Exportação de Frutas, Hortaliças, Flores e Plantas Ornamentais (FRUPEX) que tem por finalidade transferir conhecimentos e técnicas de produção, colheita e pós-colheita; promover ações que incentivem empresas estrangeiras a adquirirem produtos brasileiros; implementar planos de produção com os Estados; disseminar informações de mercado e apoiar o setor privado na promoção comercial no exterior; articular entre os órgãos públicos responsáveis pelo setor e instituições privadas a criação de linhas de crédito e promover melhores condições e assessoramento ao desenvolvimento do setor; entre outros, então pode concluir que o que concerne ao FRUPEX são ações de incentivos para ampliação e exportação de produtos brasileiros. (OLIVEIRA & BRAINER, 2007; CAIADO, 2007).

Em 1994, o Instituto Brasileiro de Floricultura (IBRAFLOR) foi criado com o intuito de coordenar, promover, orientar e defender os agentes ligados à Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais do Brasil e, a partir de 2000 o IBRAFLOR passou a fornecer serviços de assessoria jurídica internacional à exportação, incentivo para organizar associações e estabeleceu o Padrão Ibraflor de Qualidade, com assessoramento à adequação dos produtos da horticultura ornamental brasileira ao mercado internacional. (OLIVEIRA & BRAINER, 2007; CAIADO, 2007).

Outra ação, foi a criação do Programa Setorial Integrado de Promoção e Exportação de Flores e Plantas Ornamentais (FloraBrasilis) em 2000, no qual este programa foi uma pesquisa entre o IBRAFLOR e a Agência de Promoção de Exportação (APEX) que visou implementar ações para maximizar as exportações de flores e plantas ornamentais brasileiras através da realização de diagnósticos dos principais mercados e prospecção de novos produtos, treinamentos e capacitações na base produtiva e a divulgação dos produtos da horticultura ornamental brasileira. (IBRAFLOR, 2010; CAIADO, 2007; OLIVEIRA & BRAINER, 2007).

Temos outras formas de apoio como, os de ensino na capacitação de profissionais especializados pelas instituições de ensino superior (IES) e a promoção dos produtos da floricultura em eventos especializados.

Sendo assim, destaca-se algumas instituições de ensino que formam especialistas em floricultura como a USP e UNICAMP em São Paulo, a UFV e UFLA em Minas Gerais, a UFRPE em Pernambuco, a UFC em Ceará e a UEPA no Pará.

(OLIVEIRA & BRAINER, 2007). Já os eventos, pode se destacar o Agriflor Brazil / Frutal, Agroflores, Enflor, Enflorj, Flor Invest, Expoflor, Hortitec, Flor Pará, Fiaflora, entre outros. (CAIADO, 2007).

Assim, todas as atividades acima descritas, contribuem para a promoção comercial da floricultura brasileira em mercados internacionais, no Gráfico 1 apresenta-se a variação mundial dos fluxos comerciais brasileiros das flores de corte.

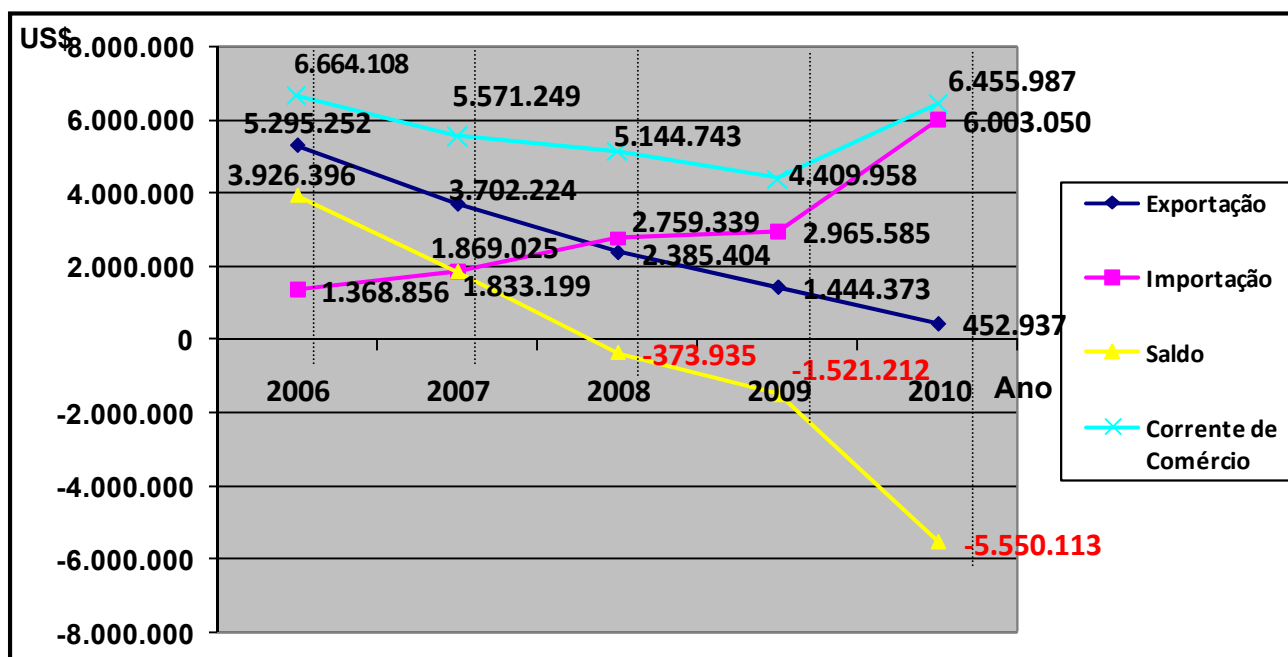


Gráfico 1 – Fluxos Comerciais de Flores de Corte Brasileiras para o Mundo (2006-2010).

Fonte: Un Comtrade, 2011. Elaboração própria.

A partir das informações do gráfico acima, observa-se que o setor desde 2007 vinha dando sinal de desaceleração das exportações e uma tendência para aumento nas importações. O ponto crucial para o setor foi em 2008 com a crise que assolou os principais parceiros receptores da exportação brasileira. Com a estabilidade econômica, financeira e política no Brasil e com a valorização da taxa de câmbio, os produtores e agentes intermediários importaram mais produtos florícolas do setor do que exportaram, pois como a exportação é efetuada em dólar e a moeda norte-americana estava desvalorizada, era mais vantajoso atender o mercado interno que acabará de ficar aquecido do que exportar.



Além disso, os efeitos recessivos da crise econômica e financeira de 2008/2009 refletiram sobre a dinâmica comercial mundial de flores, os principais importadores das flores e plantas ornamentais do Brasil reduziram suas transações comerciais por causa do efeito da valorização do câmbio, do declínio no poder de compra e do aumento do índice de endividamento entre os principais parceiros internacionais. De outra parte, por sorte o setor florícola brasileiro obteve uma expansão do consumo interno com a diversificação, o crescimento da produção de flores, o aumento na renda dos consumidores e o bom desempenho da indústria imobiliária.

### 3. ASPECTOS TEÓRICOS DA COMPETITIVIDADE

Para apropriar-se do termo 'competitividade', primeiro aborda-se o conceito de competitividade segundo Coutinho e Ferraz (1993). Esses autores colocam a competitividade como sendo a produtividade das empresas que satisfazem os requisitos dos mercados domésticos e internacionais de forma a conseguir lucratividade. Do ponto de vista de Müller (1995, p.37), a competitividade pode ser entendida como sendo "o conjunto de habilidades e condições requeridas para o exercício da concorrência". Além disso, a competição em termo global influencia a rivalidade entre as organizações em atingir posição privilegiada e obter vantagens competitivas perante seus concorrentes.

Neste aspecto, Bidjeke (2002, p. 22) sugere que a competitividade de uma organização seja,

um conjunto de capacidades que a autorizam a entrar, sustentar-se, ou desenvolver-se num campo concorrencial constituído de um conjunto de forças permeando seu meio ambiente e susceptíveis de opor-se a (ou entrar em luta com) seus objetivos, seus projetos, suas operações.

Do ponto de vista dos teóricos da economia internacional, o conceito de competitividade diz respeito ao desempenho do país no mercado, ou seja, consiste nas oscilações de participação no comércio de cada país. (CARVALHO, 2001).

A compreensão da competitividade passa a ser identificada por método comparativo em termos de colocações ou posições do país na economia internacional. Para Feenstra (1989) e Helleiner (1989) apud Müller (1995, p. 39), "competitividade é a capacidade de um país, setor ou empresa particular, em participar nos mercados externos", e competitividade "é a capacidade de obter lucro com a exportação", respectivamente, o que pode-se notar que ambos autores utilizam a expressão "capacidade de", em outras palavras, competitividade é a combinação das competências essenciais de países ou empresas em obter bons desempenhos ou resultados tendo o propósito de promover a economia de escala de cada país ou empresa e melhorar sua posição competitiva no mercado internacional.

Nota-se então que, o estudioso Bela Balassa em 1965 teve a necessidade de desenvolver um indicador de desempenho para avaliar a competitividade de cada país, denominado Vantagem Comparativa Revelada, a qual é utilizada com a

finalidade de quantificar a competitividade do país ou região a partir de um determinado produto ou setor para avaliar os efeitos e as oportunidades aparentes do comércio numa relação de integração econômica. (YEATS, 1997).

A Teoria de “Vantagem Comparativa” adveio do teórico David Ricardo, cuja idéia central era fortalecer o livre comércio e fazer a comparação na relação comercial de produtividades entre países e/ou regiões.

No modelo ricardiano, a vantagem comparativa determina ‘quem’ deve produzir, país ou região, e ‘o quê’ produzir e, é a vantagem de produzir determinado produto que leva o país a ter ganhos comerciais. Entretanto, a produtividade não é condição necessária para um país/região/setor ter vantagem competitiva e apresentar ganhos comerciais, mas está intimamente ligada a salários relativos pagos aos trabalhadores e a especialização de produzir determinado bem. (KRUGMAN & OBSTFELD, 2005).

Desta forma, Kenen (1998) menciona que a adoção de inovações tecnológicas e o emprego de habilidades em determinadas atividades podem fazer diferença na produtividade e competitividade entre países e/ou regiões:

O mais importante é que alguns países têm combinações de recursos necessários para determinadas atividades. Um país pode ter as planícies e a chuva necessárias para o cultivo de grãos. Outro pode ter um depósito ou minério de ferro rico perto de um rio que possa levá-lo ao carvão. Por fim, alguns países têm ofertas de mão-de-obra suficientes para o funcionamento de grandes fábricas, mas outros têm muito pouca para trabalhar a terra com eficiência.

De certa forma, a mão-de-obra de um país é um recurso natural. (...) mas as habilidades e atitudes dos trabalhadores refletem escolaridade e treinamento, tendo grandes efeitos sobre a vantagem comparativa. (KENEN, 1998, p. 51).

Assim, na Teoria da Vantagem Comparativa, o comércio entre dois países só poderá existir, quando a vantagem do país ‘X’ em uma mercadoria supera a falta de vantagem na troca de outra mercadoria distinta com o país ‘Y’. (WILLIAMSON, 1989).

Portanto, a teoria das vantagens comparativas se refere às trocas de duas mercadorias entre dois países, apoiada na especialização da produção de bens que possuem relações comerciais vantajosas entre eles.

Sendo assim, o Índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) proposto por Balassa em 1965 teve origem na teoria da vantagem comparativa formulada por David Ricardo em 1817.

Esse método de verificação da competitividade foi aperfeiçoado por Vollrath (1989) apud Carvalho (2001), dando origem a dois novos indicadores, vantagem relativa na exportação (VRE) e competitividade revelada (CR), onde o VRE consiste em avaliar as exportações de um produto de determinado país, e CR analisa todos os fluxos comerciais do país de uma mercadoria. O conceito de competitividade abordado por Vollrath refere-se às alterações da participação do país ou blocos regionais no comércio internacional no qual pode ser avaliada a competitividade através das informações já codificadas das transações comerciais. Para efeito deste estudo, aborda-se o método de competitividade revelada (CR) que emprega dados de fluxos comerciais internacionais de produtos agrícolas o qual serve para analisar ponderações agregadas de produtos de um mesmo setor que são exportados e importados pelo mesmo país. (CARVALHO, 2001).

Portanto, para aprofundar o conhecimento em competitividade algumas definições e aspectos fundamentais atribuídos ao conceito serão apresentados a seguir. O que pode-se enfatizar de fato é que a competição aumentou após a liberalização do comércio pós-guerra, conduzida pelas negociações internacionais com finalidade de diminuir as tarifas aduaneiras existentes em uma transação comercial ao qual apóia um acordo mútuo de livre comércio. (KRUGMAN & OBSTFELD, 2005).

Para Horta et.al. (1993) e Castelar Pinheiro et. al. (1992), apud Jank (1996) citados por Giordano (1999, p.89), existem três vertentes para avaliar o grau da competitividade internacional: “(...) desempenho no mercado internacional (participação no comércio internacional e saldo na balança comercial), variáveis macro, (ligado a decisões de política econômica, como subsídios e taxas de câmbio) e eficiência (comparação de características estruturais com a produtividade).”

Observando trabalhos desenvolvidos acerca de diversos conceitos sobre a definição da competitividade, Willoughby (2000) apud George e Manasis (2010) relata que existem definições diferentes de competitividade para a microeconomia e para a macroeconomia, isto é, na microeconomia a competitividade está ligada a capacidade, competências de uma empresa sobreviver, manter e ampliar sua participação no mercado no segmento que atua; e na macroeconomia, a

competitividade refere-se como sendo a capacidade e competência que um país ou região possui de produzir e oferecer produtos atendendo às exigências da demanda com intuito de obter lucratividade na transação comercial.

Tendo visto o conceito pela macroeconomia, pode-se observar que a competitividade está alinhada com a produtividade, a qual pode determinar se um país tem vantagem competitiva perante seus concorrentes, centrando em melhorar a qualidade de vida e renda das pessoas do país.

Contudo, a vantagem competitiva de acordo com Porter (2004) refere-se que para uma empresa venha ter vantagem perante seus adversários, ela primeiro tem que definir qual sua estratégia de ação as quais são definidas por Porter: estratégias genéricas de liderança no custo total, diferenciação e enfoque; e descreve as vantagens estratégicas e competitivas como sendo o uso de ações ofensivas e defensivas para criar uma posição favorável perante seus adversários (concorrentes) e como saber enfrentar as cinco forças competitivas encontradas no mercado e influenciá-las ao seu favor, ou seja: entrantes potenciais, compradores, substitutos, fornecedores, concorrentes do setor. O conjunto destas forças determina a lucratividade e o desempenho da indústria, setor ou segmento de acordo com o retorno sobre o capital investido no empreendimento.

O propósito de definir uma estratégia genérica de ação se faz necessário por colocar a empresa, indústria ou setor numa posição distinta perante a rivalidade do mercado aplicando seus recursos produtivos. Também, a competitividade pode ser entendida como desempenho da indústria em um mercado com vistas para a maximização do rendimento e a redução do custo de produção (insumo-produto).

Para Porter segundo Barbosa (1999, p. 23), “as respostas para a competitividade estão relacionadas com as capacidades e desempenhos crescentes de indústrias específicas e segmentos industriais.” Nesse sentido, o modelo proposto por Porter de posicionamento estratégico organizacional que analisa as cinco forças competitivas, possibilita a combinação de ações estratégicas e investimentos em recursos humanos, processos e produção, pela razão de quanto maior for o diferencial do produto ou a percepção da vantagem competitiva pelos compradores, maior será a demanda.

Vale salientar que a estratégia genérica utilizada “exige diferentes recursos e habilidades” que impõe riscos comuns na execução das estratégias, “primeiro, falhar em alcançar ou sustentar a estratégia, segundo, que o valor da vantagem

estratégica proporcionada pela estratégia seja desgastado com a evolução da indústria”. (PORTER, 1986, p. 58).

As estratégias genéricas são ferramentas que proporcionam as organizações irem além dos concorrentes e conseguir uma posição vantajosa no setor. Assim, Porter (2004) defende que é preciso colocar em prática uma das estratégias para uma empresa obter sucesso e lidar com as cinco forças competitivas, cabendo destacar as estratégias genéricas:

- Liderança no custo total – exige esforço, no âmbito de todo setor, de uma indústria e/ou empresa em produzir produtos ou serviços a custo baixo de qualidade aceitável que permita maior flexibilidade na negociação e fixação de preços obtendo margens de lucros favoráveis;
- Diferenciação – o sucesso de diferenciação do produto ou serviço deve-se pela percepção do diferencial perante os consumidores que resulta na lealdade à marca ou imagem que ficam vulneráveis a pagar preços requeridos pela empresa;
- Enfoque – esta estratégia determina que uma empresa ou organização desenvolva uma forma de atingir seus objetivos apoiados na segmentação de mercado com público-alvo determinado podendo obter vantagens na diferenciação do produto e cliente e/ou na posição de baixo custo com seu foco no alvo.

Outro instrumento perceptível de proteção ao mercado é os governos regulamentando as importações por medidas protecionistas. (KENEN, 1998). Algumas delas são as embalagens e rótulos e padronização dos produtos no qual aumentam as barreiras de entrada em mercados internacionais competitivos.

Pode-se destacar, de acordo com Kenen (1998, p.260), “o crescente uso de barreiras não-tarifárias para proteger as indústrias nacionais e a freqüência com que empresas estrangeiras praticam o dumping e governos estrangeiros oferecem subsídios para justificar a proteção.”

Do ponto de vista de Zylberstajn e Farina (1998), a competitividade implica na capacidade de uma organização em sobreviver em um ambiente de oferta acirrada, tendo conseqüências o fato de utilizar indicadores de desempenho para monitorar adequadamente a participação de mercado, garantir a manutenção e conservação dos resultados favoráveis das disputas das competições passadas com os participantes do ambiente de negócios.

Na visão econômica, Guimarães (2007, p. 33) relata que:

A existência de comércio é explicada por vantagens em economias de escalas e não por vantagens nas diferenças das dotações de fatores. Um país especializar-se-á na produção daqueles bens nos quais consegue obter custos decrescentes à escala, o que lhe permitirá competir no comércio internacional.

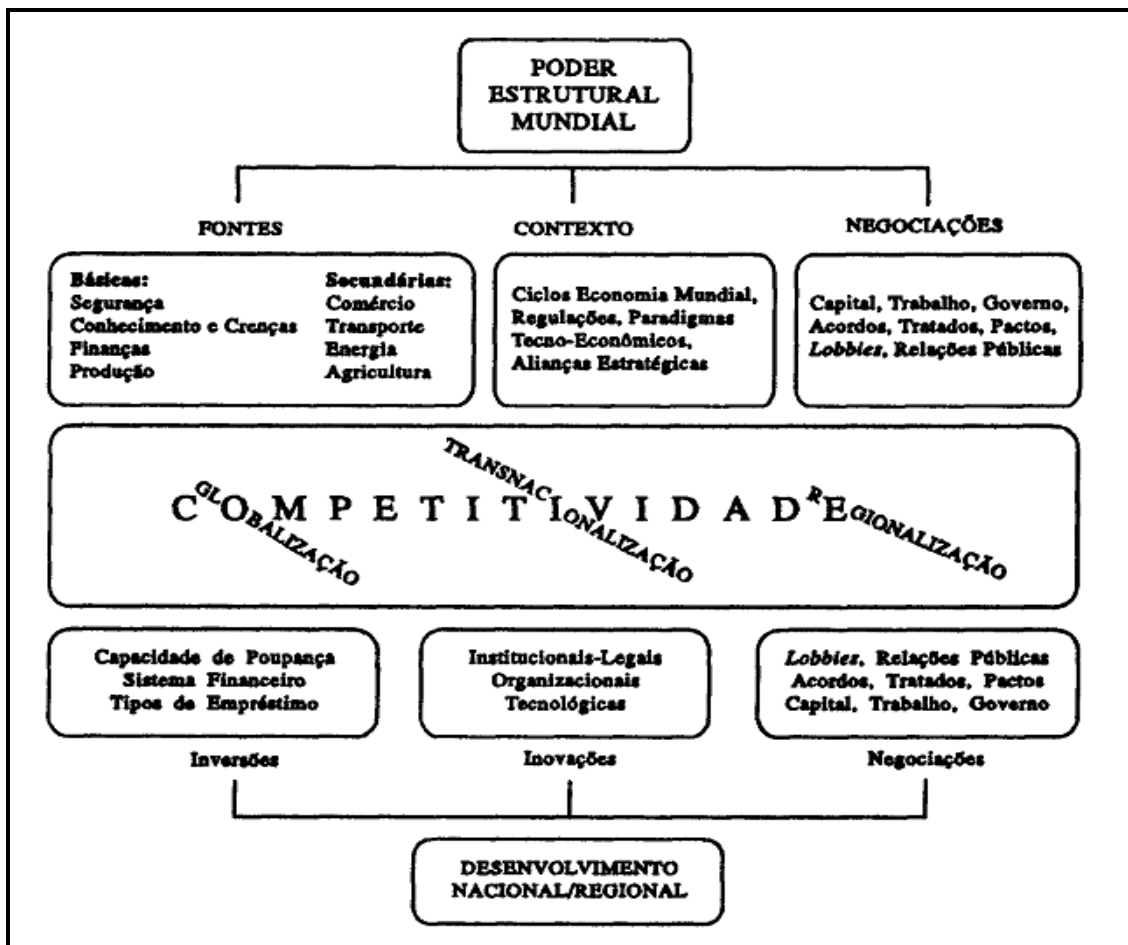
Então, pode-se deduzir a partir desta afirmativa que, os fluxos comerciais internacionais resultam em novos processos e tecnologias que precisarão ser difundidas e adotadas na produção e comercialização de um bem, com a intenção dos países conseguirem manter suas transações rentáveis e continuem competitivos no mercado global.

Por sua vez, competitividade não depende somente das políticas macroeconômicas, das políticas comerciais do governo, mas sim das crescentes barreiras tarifárias e não-tarifárias e dos aspectos fitossanitários, do estreitamento dos laços empresariais entre empresas transnacionais e a característica do consumo e do consumidor. (ZYLBERSTAJN & FARINA, 1998).

Aliado à discussão de Zylberstajn e Farina, Saes e Nakazone (2002) defendem competitividade a partir de elementos tradicionais indicativos de mercado, isto é, produtividade e menor custo de produção, manutenção e participação efetiva de mercado e a qualidade mínima e complementar de um produto através do avanço no processo tecnológico e inovação no sistema produtivo, sem deixar de mencionar que os autores ressaltam a importância do custo de produção na determinação da competitividade sendo ele o de maior relevância.

Para Müller (1995, p. 39), a competitividade também pode ser mensurável pela dimensão não-preço, ou seja, “informações sobre os mercados, o desenho dos produtos, o empacotamento, o controle de qualidade, a atenção aos clientes, marketing e cuidados na distribuição”.

Müller (1995, p. 49) considera claramente que a competitividade está implicitamente relacionada com a produtividade e a lucratividade, no qual ela detém o “poder estrutural mundial” e o “desenvolvimento nacional/regional” gerando integração entre os países, o crescimento e o desenvolvimento (ver quadro 1).



Quadro 1: Pólos da Competitividade  
 Fonte: Müller (1995, p. 49).

A partir do quadro acima, fica evidente a relação do poder com a relação do poder com a competitividade. A competitividade interage diretamente com a estrutura básica e secundária do poder (segurança, conhecimento, finanças, produção, comércio, transporte, energia e agricultura), com os ciclos, regulamentações, paradigmas e alianças da economia mundial e conduz as negociações para condições favoráveis ao mercado.

Pode-se dizer que o poder estrutural mundial determina como o mercado (estado, instituições, empresas e processos econômicos) deve operar. (STRANGER, 1988 APUD MÜLLER, 1995).

Assim, o quadro mostra que, a competitividade está inserida em todo âmbito nacional e internacional, como nas corporações transnacionais, instituições e nas potências econômicas, dos quais são possuidores do poder mundial e detém maior controle nas negociações em nível internacional.



Outra abordagem da competitividade apresentada por Di Serio e Vasconcellos (2009), já revisto por Di Serio e Leite (2003) e Slack (2002), seriam as dimensões da competitividade essenciais, as quais são mencionadas abaixo:

- Custo/preço – o custo de produção de um bem reflete nos preços repassados aos clientes.
- Qualidade – aspectos mensuráveis e não-mensuráveis, explícito ou implícito, percebidos pelos consumidores.
- Prazo de entrega – cumprir com os prazos determinados no contrato.
- Velocidade ou ciclo de produção – dinamismo e encurtamento no processo produtivo.
- Flexibilidade – habilidade de personalizar produtos e serviços em segmentos específicos.

Contudo, observa-se que a competitividade pode ser definida pelos fatores custos de produção e matéria-prima, produtividade, qualidade, comercialização com foco na quantidade, barreiras tarifárias e harmonização das regras nas transações comerciais.

Assim, a partir do que foi acentuado nesta seção, a competitividade pode ser vista como a capacidade de uma empresa, setor ou região sustentar o sucesso lucrativo da atividade desenvolvida, de forma que impulsiona o crescimento econômico, a renda per capita e o padrão de vida dos indivíduos envolvidos.

## 4. METODOLOGIA

Para alcançar o objetivo geral do estudo dividiu-se a pesquisa em etapas metodológicas para captar a efetividade competitiva e o potencial comercial brasileiro de flores de corte intra e extra bloco econômico. Para isso, utilizou-se como critério de análise a apreciação do Modelo de Competitividade Revelada (CR) de Vollrath (1989), contudo, com a finalidade de atingir os objetivos específicos buscou-se identificar a intensidade de comércio, a orientação regional e o desempenho competitivo das flores de corte brasileiras adicionalmente a aplicação do CR.

### 4.1 Etapas e Modelos Analíticos

**Na primeira etapa:** para quantificar a intensidade de comércio do mercado de flores de corte entre o membro do Mercosul (Argentina) e o Brasil e a relação Brasil-UE (Holanda, Alemanha, Portugal e Itália) apresenta-se o Índice de Intensidade de Comércio (IIC) com intuito de analisar a intensidade das trocas comerciais e fornecer informações úteis para avaliar a importância da expansão do intra-comércio, além de destacar as tendências nas mudanças comerciais bilaterais, como os fluxos comerciais que ocorrem no Mercosul e UE.

O índice de intensidade de comércio (IIC) é definido como:

$$IIC_{kij} = [X_{kij} \div X_{ki}] / [M_{kj} \div M_{kw}] \text{ onde,}$$

$IIC_{ij}$  = Índice de Intensidade de Comércio do país i para o país j em relação ao produto “k”;

$X_{kij}$  representa exportações do país i para o país j em relação ao produto “k”;

$X_{ki}$  representa exportações totais do país i em relação ao produto “k”;

$M_{kj}$  indica importações do país j em relação ao produto “k”;

$M_{kw}$  indica importações totais mundiais em relação ao produto “k”;

k é o produto que neste caso são as flores de corte.

Existem duas formas para interpretar este índice, se o  $IIC_{kij} = 1$  indica que é menos importante ou indiferente a exportação do produto para este mercado e, se o  $IIC_{kij} > 1$  indica um mercado importante para exportação do produto neste mercado. Para tanto, quanto maior for o valor positivo acima de 1 maiores são as tendências

de comércio bilateral e quanto menor for o valor abaixo de 1 menores são as chances de obter um comércio bilateral.

**Na segunda etapa:** utiliza-se o Índice de Orientação Regional (IOR) abordado por Yeats (1997) para avaliar a tendência de penetração e comercialização de certo produto dentro ou fora do país/região/bloco. O cálculo deste índice fornece informações sobre fluxos comerciais e pode transmitir informações úteis sobre as mudanças nos padrões de comércio, é expresso por:

$$IOR_j = [x_{ja} \div X_{TA}] \div [x_{je} \div X_{TE}] \cdot 100 \text{ onde,}$$

$IOR_j$  representa o índice de orientação regional para as exportações do produto “j”;  
 $x_{ja}$  e  $x_{je}$  representam o valor das exportações de j's no comércio intra-Mercosul/país e de países terceiros, extra-Mercosul, respectivamente;  
 $X_{TA}$  e  $X_{TE}$  refletem o valor total das exportações do país, dentro e fora do bloco;  
j é o produto que neste caso são flores de corte.

Para analisar o resultado do IOR em efeito de comparação, utiliza-se a interpretação segundo Rubin e Ilha (2008), que se o  $IOR_j > 1$  o grau de penetração é muito bom, se o índice for  $0,5 \leq IOR_j \leq 1$  o grau de penetração do produto no mercado é regular, se o  $IOR_j < 0,5$  o grau de penetração é baixo e, se o  $IOR_j = 0$  não existem exportações para região ou bloco em questão.

**Na terceira etapa:** para o cálculo da competitividade brasileira no setor de flores de corte com intuito de averiguar como o mercado de flores de corte intra-Mercosul está organizado e comparar com o desempenho do Brasil no mercado europeu, toma-se como base de trabalho o Índice de Competitividade Revelada (ICR) abordado por Carvalho em 2001 o qual foi construído a partir do Índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) proposto por Balassa em 1965. No entanto, o Índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) teve origem na teoria das vantagens comparativas formuladas por David Ricardo em 1817.

O índice de competitividade revelada (ICR) indica se o país possui vantagem competitiva em um determinado setor/produto. Permite identificar que decisões estratégicas e que incremento de políticas públicas poderão ser adotadas numa determinada região. De acordo com a autora, este índice é “uma medida útil para análises agregadas quando produtos são exportados e importados pelo país” (CARVALHO, 2001, p. 128).

Para o cálculo do ICR, utiliza-se a seguinte expressão:

$$ICR_{ki} = \ln \left\{ \frac{[(X_{ki} \div X_{kr}) \div (X_{mi} \div X_{mr})]}{[(M_{ki} \div M_{kr}) \div (M_{mi} \div M_{mr})]} \right\} \text{ onde,}$$

$ICR_{ki}$  corresponde ao índice de competitividade revelada do produto “k” do país “i”;

$\ln$  é o logaritmo natural;

$X_{ki}$  equivale ao valor total das exportações do produto “k” do país “i”;

$X_{kr}$  é o valor total das exportações mundiais do produto “k”, menos as do país “i”;

$X_{mi}$  referente ao valor total das exportações do país “i”, exceto suas exportações do produto “k”;

$X_{mr}$  é o valor total das exportações mundiais, exceto as do país “i” e do produto “k”;

$M_{ki}$  equivale ao valor total das importações do produto “k” do país “i”;

$M_{kr}$  é o valor total das importações mundiais do produto “k”, menos as do País “i”;

$M_{mi}$  referente ao valor total das importações do país “i”, exceto suas importações do produto “k”;

$M_{mr}$  é o valor total das importações mundiais, exceto as do país “i” e do produto “k”;

k é o produto que neste caso são as flores de corte.

A interpretação do resultado da expressão indica que, se  $ICR_{ki} > 0$  o país “i” revela ter competitividade no comércio de “k” e, se o  $ICR_{ki} < 0$  o país “i” revela não ter competitividade no comércio de “k”.

## 4.2 Análise da Competitividade do Agronegócio Florícola

Vários fatores podem determinar a competitividade deste setor conforme ilustra Müller (1995), Farina & Zylbersztajn (1998), Saes & Nakazone (2002), Di Serio & Vasconcellos (2009), entre outros, no entanto, para discursar sobre os índices econômicos de comércio internacional com maior propriedade foi necessário realizar a pesquisa complementar analítica da competitividade, com intuito de aprofundamento qualitativo na finalidade de apontar e relatar os principais fatores condicionantes de competitividade e ter subsídios para analisar este setor, através dos indicadores de qualidade, de acordo com o padrão de qualidade do Instituto Brasileiro de Floricultura-IBRAFLO (2000) e Lamas (2001), quais regem: aparência extrínseca, embalagem, ciclo de produção e infra-estrutura. Ainda para Lamas (2001), Sebrae (2002), Kämpf (2005): *packing house*, transporte e tecnologias

produtivas -, que por fim resulta em “controle de qualidade no processo e no produto”.

Portanto, adiante é estabelecido os indicadores para observação do “controle de qualidade no processo e produto” (conforme ilustrado no apêndice A) para as flores de corte no Maciço de Baturité/CE e na Região de Holambra/SP:

- **Qualidade do Produto** – uniformização do produto com padrões de comercialização mínimas, apresentando parâmetros de classificação de qualidade representada pela tolerância mínima de avaria ou defeitos, e critérios de aspectos fitossanitários, ponto de abertura, apresentação extrínseca, tamanho das hastes e longevidade.
- **Tecnologia de Produção** - considera-se neste item condições de cultivo, ou seja, tecnologias produtivas, como espaçamento, luz, temperatura e umidade, solo e adubação, controle térmico.
- **Condições de Tratamento e Pós-colheita** – área de tratamento e hidratação das flores - o *packhouse*, qualidade da água e procedimentos de tratamento, como conservantes florais, *pulsing*, uso de sacarose, germicida, soluções de condicionamento, entre outros.
- **Condições de Armazenamento e Distribuição** - acondicionamento e informações nas embalagens, resfriamento, câmara fria, temperatura de armazenagem, tipos de embalagens e transporte, e prazo de entrega.

Estes indicadores foram levantados por conta da sua relevância e influência na exportação de produtos desse segmento, e por serem notoriamente, fatores que interferem no desempenho das transações comerciais brasileiras e na competitividade deste setor. Por fim, conclui-se comparando as regiões estudadas.

Assim o maior desafio da pesquisa diz respeito a mensurar a competitividade na agrofloricultura, contando para isso com o aporte de trabalhos desenvolvidos, por Santos (2006), Vital et al. (2006), Lomachinsky (2005), Costa (2004) e Loges (2008), nas regiões estudadas permitiram adicionar informações com o efeito de agregação na sustentação na análise da competitividade.

### 4.3 Fontes de Dados

As principais bases de dados utilizadas para o estudo foram as da Divisão de Estatística das Nações Unidas (Un Comtrade) e da AliceWeb2 (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior-MDIC) onde buscou-se os valores

monetários (US\$) de exportação e importação de flores de corte caracterizado Free on Board (FOB) no período de 2006 a 2010.

As informações da análise de competitividade foram obtidas, utilizou-se instrumentos de pesquisa de campo tipo observação direta de plantio/colheita/pós-colheita e aplicação de questionários (ilustrado no apêndice B). Foram selecionados produtores com certa importância nas áreas geográficas pesquisadas, portanto justificando o fato do estudo ter sido no Maciço de Baturité/CE e Região de Holambra/SP. A escolha do Estado do Ceará foi motivada por causa da força da marca Rosas do Ceará, ao qual a rosa é um símbolo de estratégia de marketing para divulgação e promoção da floricultura apoiada pelo governo estadual. Já a escolha do Estado de São Paulo se deu a partir do bom desempenho da cooperativa *Veiling Holambra* em comercializar flores de corte e plantas em vaso na forma de leilão (Barros et al., 2008). Como já referido, as regiões estudadas foram o Maciço de Baturité no Ceará e a Região de Holambra em São Paulo. O levantamento das informações se baseou em visitas, observações nas áreas de cultivos, aplicação de questionário e, informação obtida via correio eletrônico. Esses levantamentos foram realizados no período de julho a novembro de 2011.

#### **4.4 Objeto e Área de Abrangência**

O objeto de estudo são as transações comerciais brasileiras de flores de corte na identificação da intensidade comercial e no grau de penetração de mercado dos países membros do Mercosul e UE. A escolha do setor deve-se ao fato do desempenho que algumas espécies de flores, como as rosas e as flores tropicais vêm tendo acréscimo nas trocas comerciais intra bloco e por outro lado, o decréscimo nas relações comerciais extra bloco. Nesse caso, a área de abrangência é constituída através da significativa relação comercial brasileira entre os países membros do Mercosul, como a Argentina, além disso foi incluído os principais países importadores de flores de corte brasileiras da UE, como Holanda, Alemanha, Portugal e Itália. Em relação às principais espécies comercializadas de flores de corte utilizadas neste estudo foram: as rosas, crisântemos, gérberas, antúrios e helicônias.

## **5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

Neste capítulo aborda-se os resultados da aplicação dos índices, na busca de oferecer subsídios para formulação de ações viáveis para o setor de flores de corte brasileiras como também, verificar o fluxo de exportação e o potencial das relações comerciais de flores de corte brasileiras no MERCOSUL e na UE.

### **5.1 Análise dos Índices Econômicos de Comércio Internacional**

#### **5.1.1 Índice de Intensidade de Comércio (IIC) das Flores de Corte Brasileira no MERCOSUL e UE**

A partir deste Índice de Intensidade de Comércio (IIC) foi possível mensurar a intensidade de trocas comerciais do setor de flores de corte entre Brasil e Argentina (MERCOSUL) e a relação entre Brasil-Alemanha, Brasil-Holanda, Brasil-Portugal e Brasil-Itália (UE) compreendido no período de 2006 a 2009<sup>1</sup>.

Na Tabela 4, encontra-se os registros da intensidade de comércio das flores de corte do Brasil com seus principais parceiros comerciais da UE.

De acordo com os dados, observa-se que durante o período analisado o Brasil apresentou expressiva participação com o crescimento das suas exportações de flores de corte nas importações totais de flores de corte de Portugal, sendo assim, exibindo valores superiores a uma unidade durante o período analisado. Então se pode inferir que Portugal representa um importante mercado para exportações brasileiras neste setor, com maiores tendências para existência de um comércio bilateral. Os resultados demonstram que a intensidade de comércio com Portugal evoluiu de 31,7 em 2006 para 81,81 em 2009, ou seja, sofreu variação de 158%. Isso se deve pelo aumento das importações de flores de corte brasileiras por Portugal. Este fato pode ser explicado pelo mesmo idioma que facilita a aproximação e compreensão na hora de realizar as transações comerciais e também, pela existência de vôos diretos pelas companhias aéreas TAP/PT e AIR HOLLAND via Aeroporto Internacional Pinto Martins – CE e do Aeroporto Internacional de Guarulhos – SP, pela TAP/PT e AIR FRANCE.

Tabela 4 – Indicador de Intensidade Comercial (IIC) de Flores de Corte Brasileira na UE (período 2006 a 2009)

<b>Países</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
---------------	-------------	-------------	-------------	-------------

<sup>1</sup> Os cálculos foram realizados conforme a disponibilidade de dados.

<b>Alemanha</b>	<b>0,037</b>	<b>0,177</b>	<b>0,547</b>	<b>0,024</b>
<b>Holanda</b>	<b>3,41</b>	<b>3,17</b>	<b>3,15</b>	<b>4,03</b>
<b>Portugal</b>	<b>31,7</b>	<b>39,35</b>	<b>61,02</b>	<b>81,81</b>
<b>Itália*</b>	<b>0,22</b>	<b>0,14</b>	<b>0,11</b>	<b>-</b>

\*no ano 2009 as exportações das flores do Brasil para Itália foi insignificante, optou-se por não calcular o IIC, pois alteraria o resultado.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

Portanto, o IIC de Portugal evoluiu devido o aumento das importações portuguesas<sup>2</sup>, que por sua vez é inferior aos acréscimos nas importações do resto do mundo e que embora tenha sido observada a redução das exportações brasileiras totais de flores de corte. Assim pode-se dizer que o valor das importações totais de flores de corte de Portugal foi superior em relação às exportações brasileiras de flores de corte para o mundo. Durante o período verificado, Portugal chegou a importar no total valor de US\$ 76.217.987,00, enquanto o Brasil exportou para Portugal o valor de US\$ 1.673.862,00 e para o resto do mundo US\$ 11.153.391,00, isso significa uma participação de 2,2% nas importações totais portuguesas de flores de corte ao longo de todo período analisado. Neste sentido, a Tabela 5 traz a participação das exportações brasileiras desse setor nas importações totais de Portugal no período de 2006 a 2009.

Tabela 5 – Participação das Flores de Corte Brasileira nas Importações de Portugal

<b>Ano</b>	<b>Valor das Exportações Brasileiras de Flores de Corte para Portugal (US\$)</b>	<b>Valores das Importações Totais de Flores de Corte por Portugal (US\$)</b>	<b>Participação (%)</b>
<b>2006</b>	<b>511.683</b>	<b>18.655.927</b>	<b>2,74</b>
<b>2007</b>	<b>504.773</b>	<b>23.503.364</b>	<b>2,14</b>
<b>2008</b>	<b>396.626</b>	<b>19.725.740</b>	<b>2,0</b>
<b>2009</b>	<b>260.780</b>	<b>14.329.956</b>	<b>1,82</b>
<b>Total</b>	<b>1.673.862</b>	<b>76.217.987</b>	<b>2,2</b>

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

Contudo, os dados nos alerta para falta de integração neste mercado, mesmo sabendo que Portugal representou para o Brasil o maior IIC da região UE, este fato

<sup>2</sup> As importações mundiais portuguesas de flores de corte em 2010 atingiram o valor de US\$ 25.991.826,00, enquanto as exportações brasileiras de flores de corte para Portugal continuaram diminuindo tendo atingindo no mesmo ano o valor de US\$ 118.730,00 (UN Comtrade, 2011).



se deram, por conta do aumento das importações mundiais da União Européia em produtos da floricultura. Não se pode esquecer da Holanda, que é considerada um dos principais países importadores das flores do Brasil. Mas observa-se na Tabela 4 que o IIC da Holanda, manteve-se estável e com poucas oscilações, ou seja, evoluiu de 3,41 em 2006 para 4,03 em 2009, tendo uma variação de 18,19%. Pergunta-se: por que Portugal apresentou o IIC tão elevado em comparação com a Holanda? Para responder esta indagação, primeiro verifica-se o que ocorreu com as exportações e importações de flores de corte brasileiras para a Holanda e o que está acontecendo com a importação mundial neste setor (Tabela 6).

Tabela 6 – Fluxo Comercial de Flores de Corte do Brasil e da Holanda versus Importação Mundial das Flores de Corte (2006 a 2009).

Ano	Exportações das Flores de Corte Brasileiras para Holanda (US\$)	Importações Mundiais de Flores de Corte da Holanda (US\$)	Importações Mundiais de Flores de Corte (US\$)
2006	1.735.624	587.850.893	6.121.350.867
2007	1.145.526	661.013.829	6.784.450.562
2008	841.332	807.890.683	7.239.339.447
2009	630.511	703.525.262	6.493.019.833

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

Diante de tal realidade apresentada pelos dados, verifica-se que o Brasil reduziu suas exportações com o parceiro comercial Holanda e, constata-se que esse parceiro comercial consegue acompanhar as flutuações do comércio mundial apresentando uma relação direta no impacto das transações comerciais no período de 2006-2009. Assim, o Brasil experimenta declínio nas exportações de flores de corte para Holanda, e por conseqüência, perde posição relativa no comércio perante esse parceiro e fica evidente a limitada relação bilateral entre Brasil-Holanda que sofre alterações como, a retração de comércio por conta da falta de especialização técnica produtiva da floricultura tropical e ausência de certificado de qualidade que garanta a conservação e preservação da inflorescência, desde o cultivo até a distribuição.

Entretanto, o mercado mundial de flores de corte no período apresentou-se aquecido, permitindo dizer que a abertura comercial colaborou para o aumento do comércio e, que a pauta de exportação das flores de corte mostra-se diversificada.

Portanto, para esclarecer o IIC de Portugal no comércio bilateral com o Brasil, destacam-se as oscilações diferentes das importações de flores de corte por Portugal com as importações mundiais deste setor. Os resultados expostos do IIC de Portugal evidenciam uma expansão de mercado ou uma nova tendência de comércio para este mercado de flores.

Outro motivo explicativo seria a redução das exportações brasileiras de flores de corte, e isso acontece devido ao aumento da sensibilidade do consumidor doméstico ao produto, tendo-se canalizado parte da produção que antes era destinado à exportação para o mercado interno. Observa-se com isso, no mercado interno, uma movimentação positiva do comércio doméstico nos últimos anos e uma crescente participação da população do país na aquisição de flores e plantas ornamentais, provavelmente resultantes do bom desempenho das políticas de transferência de renda e de crescimento econômico.

Por fim, de acordo com o IIC da Holanda, pode-se destacar que mesmo com a desaceleração das exportações de flores de corte brasileiras para Holanda, este país continua sendo um importante mercado para as exportações brasileiras de flores de corte.

Analisando a relação comercial do Brasil com Alemanha e Itália no período de 2006 a 2009 fica evidente a indiferença das exportações das flores de corte para estes mercados, o que indica ser pouco provável melhorias nas tendências de comércio bilateral entre Brasil-Alemanha e Brasil-Itália (Tabela 4). Este fato ocorre porque Alemanha e Itália adquirem flores da Holanda que, por sua vez, compra flores brasileiras e de outros países, agregam valor com suas marcas e rótulos, como Carrefour Line, FloraHolland, FLORIMARK, e exportam para mercados de países da UE, ou seja, comércio intra-bloco.

Contudo, a expansão das marcas e rótulos no mercado europeu representando a qualidade dos produtos, o respeito ao meio ambiente e aos direitos humanos, a confiabilidade e a rastreabilidade, correspondem a barreiras à entrada para muitos produtores nacionais de flores de corte que não conseguem se adequar as exigências deste mercado, pelo fato dos altos custos inseridos na adequação e o baixo nível de poder de compra dos compradores nacionais e extra-bloco econômico.

Na Tabela 7, encontra-se o comportamento do índice de intensidade comercial da Argentina, país membro do MERCOSUL. De acordo com os resultados,

nota-se que a relação entre Brasil e Argentina no setor de flores de corte exibe fragilidade e quase nenhuma transação comercial significativa. Com a relação comercial de flores mais enfraquecida pela crise econômica, a Argentina passa a ser considerada um país menos importante para este mercado, todavia, a Argentina, nos últimos anos, vinha aumentando suas importações de flores de corte do Brasil.

Tabela 7 – Relação comercial entre Argentina e Brasil do setor de flores de corte.

Ano	IIC	Importações Mundiais da Argentina de Flores de Corte (US\$)	Exportações de Flores de Corte do Brasil para Argentina (US\$)	% de participação
2006	0,0037	1.615.383	52.366	3,24%
2007	0,006	2.760.301	90.748	3,29%
2008	-	2.370.522	0	-
2009	-	2.298.975	0	-

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

O que se pode ressaltar é uma possível retração comercial representada pela ausência de importação das flores de corte brasileiras pela Argentina nos anos de 2008 e 2009 (Tabela 7). Isso deve ter ocorrido devido à valorização do real frente ao dólar, que vêm acontecendo desde a crise financeira norte-americana e intensificada para outras moedas de parceiros comerciais no final de 2008. Ou seja, o desaquecimento da economia mundial interferiu no desempenho das exportações brasileiras de flores de corte. Assim, verificando o IIC da Argentina, pode-se ressaltar que não existe um comércio bilateral significativo de flores de corte entre Brasil e Argentina.

Esse índice de intensidade comercial possibilita de forma mais explícita e confortável ao investidor florícola perceber em que país/região existe oportunidade de mercado a ser explorada.

### 5.1.2 Índice de Orientação Regional (IOR) das Flores de Corte Brasileiras entre os Membros do MERCOSUL e UE

Neste tópico, o Índice de Orientação Regional (IOR) apresenta o grau de penetração e/ou o peso que as exportações brasileiras de flores de corte expressam no comércio intra e extra Blocos Econômicos analisados.

O cálculo do índice foi discriminado na secção metodológica, porém, para conseguir avaliar os índices foi preciso acrescentar os países Paraguai e Uruguai no modelo para obter paridades nos dados. Para tanto, somou-se as exportações brasileiras de flores de corte para os países Argentina, Paraguai e Uruguai e as exportações totais brasileiras para os mesmos países descritos anteriormente, representando o MERCOSUL e, repetiu-se o mesmo procedimento para os países Alemanha, Holanda, Portugal e Itália representando a UE, por fim, aplicou-se na fórmula de IOR a esses valores.

O índice IOR foi calculado no período de 2006 a 2010. Na Tabela 8, encontram-se os valores do IOR obtidos para as flores de corte brasileiras.

Tabela 8 – Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Flores de Corte, período 2006-2010 - IOR

Anos	IOR
2006	0,027
2007	0,066
2008	0,000
2009	0,011
2010	0,008

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

Analisando todo o período, o índice revelou que as exportações brasileiras deste setor apresentam baixo peso em relação às exportações totais brasileiras intra-Mercosul, isto indica desaceleração das importações de flores de corte brasileiras pelo MERCOSUL, podendo ressaltar que a exportação das flores de corte brasileiras apresenta-se de forma descontínua no fornecimento para os parceiros desse Bloco Econômico.

Nos anos 2006 e 2007 observou-se que os fluxos comerciais de flores de corte brasileiras para MERCOSUL e UE tiveram baixo grau de penetração, além de apresentar mudanças nos padrões de comércio a partir do ano 2008. Neste ano o IOR foi de 0,0 o que significa não existiu exportações para as regiões em questão e/ou as exportações foram insignificantes.

Contudo, pode-se mencionar que o percentual total das exportações brasileiras de flores de corte para UE foram maiores do que o percentual total de exportação das flores de corte para o MERCOSUL.

Para completar a análise, coloca-se em evidência a retração do comércio externo em relação às flores de corte brasileiras devido à desvalorização da moeda norte-americana a partir da crise financeira instalada em 2008, e também, a estabilidade da economia brasileira, refletindo uma expansão do setor movido pelo consumo interno.

Pode-se verificar os principais importadores das flores de corte brasileiras e seus respectivos valores do período de 2006 a 2010 (Tabela 9).

Tabela 9 – Principais Países Importadores de Flores de Corte Brasileiras e as Exportações Totais de Flores de Corte brasileiras (2006 - 2010).

Países	Somatório dos valores das importações de flores brasileiras nos anos de 2002 a 2010 (US\$)	Exportações totais de flores de corte brasileiras	
		Anos	Valores (US\$)
USA	16.013.939	2006	5.295.252
Holanda	9.853.479	2007	3.702.224
Portugal	3.319.896	2008	2.385.404
Canadá	571.007	2009	1.444.373
Alemanha	535.144	2010	452.937
Outros Países	2.092.951		

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

Como pode ser visto, os parceiros comerciais do Bloco MERCOSUL encontram-se, em outros países (Tabela 9); isto significa que as flores de corte brasileiras não são fortes produtos na pauta exportadora intra-bloco, mesmo sabendo-se que a Argentina é o maior parceiro comercial do Brasil no MERCOSUL.

A Argentina, membro do MERCOSUL, pode ser considerada uma concorrente direta com o Brasil nas relações comerciais com outros parceiros extra-bloco, as flores de corte argentinas tendem a ter os mesmos destinos internacionais das flores de corte brasileiras. Porém, existe uma restrição que seria o alto custo de transporte aéreo devido à localização geográfica da Argentina. Outra ameaça vinda do nosso vizinho argentino às flores brasileiras seria o emprego do sistema de qualidade

eficiente no qual os produtores agrícolas argentinos de todo o país que cultivam plantas ornamentais, aromáticos, florais e florestais, devem ser registrados no Registro Nacional de Saúde dos Produtores Agrícolas (RENSPA), segundo o Serviço Nacional de Saúde e Qualidade Alimentar (SENASA) que foi estabelecido pelo Conselho Nacional de Proteção Fitossanitária do SENASA.

Este registro, RENSPA, permite a rastreabilidade e garante a qualidade dos produtos agrícolas, pois serve para identificar a origem dos produtos e “implementar ações preventivas e corretivas” em caso de presença de defeitos e/ou danos e irregularidades que incorram perigo a saúde humana e ao meio ambiente na detecção de fitossanidade anormais, no qual se aplica tanto no comércio nacional como internacional. (SENASA, 2009)

Além disso, identificou-se uma desaceleração das exportações brasileiras de flores de corte (Tabela 9). Por motivos de processos produtivos muito dispendiosos, alto custo de transporte devido às oscilações de quantidade comercializada, falta de parceira entre produtores, intermediadores e compradores na comercialização com a visão de quem ganha mais que acaba desestruturando o setor, contudo, esta situação poderia ser reduzida pela oferta contínua durante o ano todo.

Então, para que a floricultura brasileira amplie sua participação no comércio internacional será preciso conhecer seus importadores procurando atender as exigências impostas pelos clientes. Uma dessas exigências seria evitar a falta de credibilidade nas transações comerciais brasileiras no mercado internacional devido aos atrasos de entrega e o descumprimento de algumas cláusulas de contrato firmado entre as empresas negociadoras surgindo incertezas que precisa ser evitadas em novos fechamentos de contratos.

Isso se deve pelo fato do excesso de burocracia aduaneira, pode-se ressaltar que são diversos os documentos necessários para o embarque, despacho e desembarque do produto, sendo eles: nota fiscal do estabelecimento comercial; fatura comercial de lista de embarque; fatura de registro de venda de mercadoria; registro de exportação; certificado fitossanitário de origem; declaração de despacho de exportação; nota fiscal de contrato da transportadora com lista de produtos embarcados; contrato de câmbio; licença de exportação; fatura do consulado e; certificados de análise intrínseca e de qualidade, em alguns casos. Todo esse procedimento e documentos terminam prejudicando as transações comerciais

devido à demora para emissão, principalmente da fiscalização fitossanitária para emissão do certificado de fitossanidade de origem.

Outro fator de impacto nas exportações brasileiras de flores de corte é o da taxa de câmbio, por conta dos preços dos insumos e dos produtos cotados em dólar. As oscilações cambiais deixam as exportadoras vulneráveis e dependem da elasticidade-preço da demanda das importações e exportações.

O gráfico 2 a seguir, mostra a relação de troca comercial de flores de corte entre Brasil e Holanda no período de 2006 a 2010. O que pode ser observado é um superávit na balança comercial brasileira de flores de corte para Holanda, contudo, apresenta-se uma retração significativo nas exportações fazendo com que o saldo comercial diminua em 89,8%.

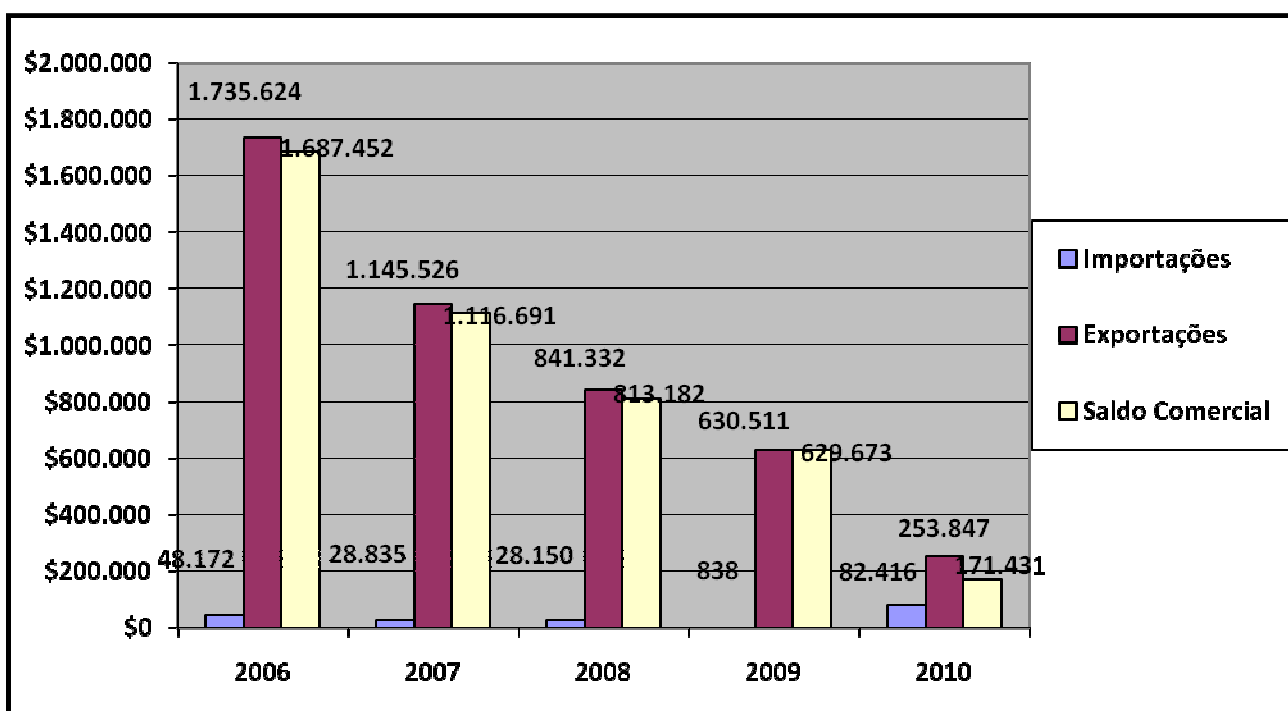


Gráfico 2 – Transações Comerciais Brasileiras de Flores de Corte com a Holanda.  
Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

Vale salientar que mesmo com a redução das exportações de flores de corte para Holanda, verifica-se-se que a Holanda continua sendo o 2º maior parceiro comercial do Brasil em flores de corte no acumulativo durante nove anos (Tabela 9). A partir deste fato, pode-se analisar a participação percentual das flores de corte brasileiras nas importações da Holanda neste segmento (Tabela 10).

Tabela 10 – Exportações Brasileiras de Flores de Corte e a Participação nas Importações Holandesas.

Período	Importações da Holanda de Flores de Corte (US\$)	Exportações brasileiras de flores de corte para Holanda (US\$)	Participação (%)
2006	587.850.893	1.735.624	0,3
2007	661.013.829	1.145.526	0,17
2008	807.890.683	841.332	0,10
2009	703.525.262	630.511	0,089
2010	627.857.645	253.847	0,04

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

Fica evidente que os resultados da participação das flores de corte brasileiras nas importações holandesas refletem um baixo grau de participação do produto brasileiro na Holanda (Tabela 10). Isso se deve devido à Holanda ser um dos maiores produtores de flores do mundo, com destaque para dois tipos de flores: rosas e crisântemos.

Outro fato importante na Holanda é o sistema integrado de gestão de produção, comercialização e distribuição, que serve como referência para outros países que comercializam produtos florícolas.

Contudo, pode-se dizer que a Holanda é a porta de entrada para comercializar flores de corte na UE, principalmente as flores tidas como exóticas – as flores tropicais. Os fluxos comerciais da Holanda para o mundo no período de 2006 a 2010 (Gráfico 3), mostra que a Holanda pode ser considerada a maior exportadora de flores de corte do mundo, durante o período de 2007 a 2010 as exportações de flores de corte da Holanda tiveram um somatório de US\$ 14.793.856.154,00 e ficou na 4ª posição na relação dos maiores importadores de flores de corte do mundo, com um montante de US\$ 2.800.287.419,00. (UN COMTRADE, 2011).

Por sua vez, o maior país importador de flores de corte no período de 2007 a 2010 foi a Alemanha com um montante estimado em US\$ 4.187.724.566,00, portanto, com a amplitude de atuação competitiva da UE pode-se entender que este desempenho positivo se originou devido a uma intensificação e especialização da produção florícola. (UN COMTRADE, 2011).



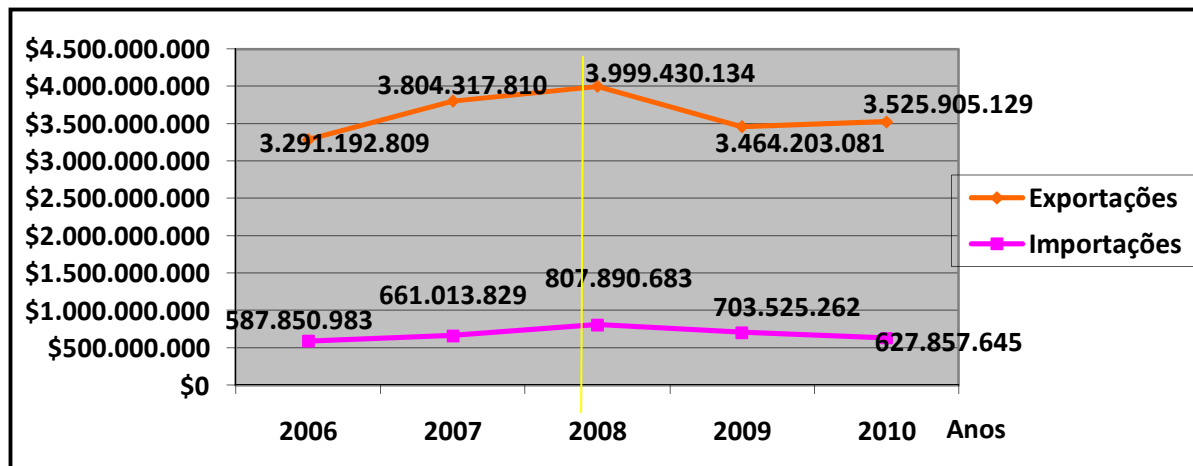


Gráfico 3 – Fluxo Comercial de Flores de Corte da Holanda para o Mundo no período de 2006-2010.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

Dentre os anos analisados, em 2008 as exportações e importações de flores de corte obtiveram um aumento na corrente de comércio e a retração nos fluxos comerciais dos anos subseqüentes se deu pela crise financeira mundial no final de 2008/2009.

Por fim, conclui-se que o Brasil precisa ajustar e usar suas vantagens comparativas e aproveitar a integração regional entre os blocos econômicos para incrementar seus índices de penetração de mercado internacional através da integração produtiva, da remoção das barreiras físicas e legais ao comércio intra-Mercosul, crescimento da produtividade devido à localização geográfica, melhorias em infra-estrutura logística e se adaptar aos padrões de qualidade dos parceiros comerciais.

### 5.1.3 Índice de Competitividade Revelada (ICR) das Flores de Corte Brasileira no MERCOSUL e UE

A partir do Gráfico 4, pode-se observar que nos anos de 2006 e 2007 o Índice de Competitividade Revelada foi de 0,84 e 0,48, respectivamente, no qual neste período as flores de corte brasileiras foram competitivas no comércio mundial, contudo, essas flores de corte brasileiras não foram competitivas no período de 2008 a 2010 no mercado internacional, devido as restrições financeiras dos parceiros comerciais do Brasil devido a queda da demanda em consequência da crise de 2008/2009, e também por causa do processo de produção e comercialização face as barreiras técnicas e fitossanitárias e, pela desvantagem em exportar tendo a valorização do real (R\$) frente ao dólar (US\$).

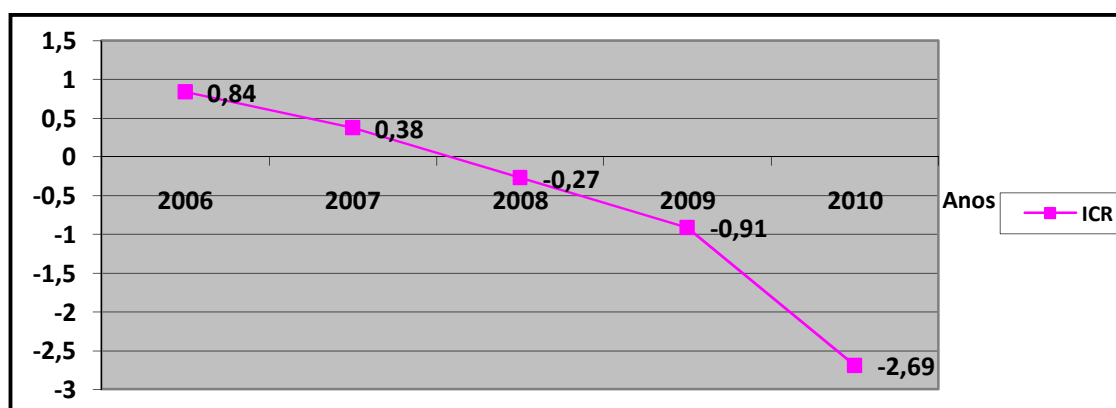


Gráfico 4 – Índice de Competitividade Revelada de Flores de Corte Brasileira  
Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

Assim fica evidente que as flores de corte brasileiras foram perdendo competitividade e passaram a serem desvantajosas de exportar entre os anos de 2008 a 2010, onde o comércio de flores de corte teve comportamento desfavorável neste período, no entanto, os índices demonstraram em todo o período analisado que o Brasil vinha perdendo vantagem competitiva de forma acelerada nesse setor.

A Tabela 11 mostra o comportamento das exportações brasileiras de flores de corte em relação às importações mundiais de flores de corte. Nesta tabela, fica nítido, a queda de competitividade revelada devido ao aumento das importações mundiais de flores de corte e a redução das exportações brasileiras do setor na pauta das exportações nacionais.

Tabela 11 – Evolução das Exportações Brasileiras de Flores de Corte versus as Importações Mundiais de Flores de Corte no período de 2006-2010

<b>Período</b>	<b>Exportações Brasileiras de Flores de Corte (\$)</b>	<b>Importações Mundiais de Flores de Corte (- as Brasileiras) (\$)</b>
<b>2006</b>	<b>5.295.252</b>	<b>6.119.982.011</b>
<b>2007</b>	<b>3.702.224</b>	<b>6.762.614.778</b>
<b>2008</b>	<b>2.385.404</b>	<b>7.240.057.956</b>
<b>2009</b>	<b>1.444.373</b>	<b>6.491.911.546</b>
<b>2010</b>	<b>452.937</b>	<b>6.864.147.847</b>

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Un Comtrade.

De acordo com os resultados apresentados, pode-se ressaltar que o mercado brasileiro de flores de corte sofreu drásticas oscilações comerciais e grande perda de mercado internacional. Os índices indicam que o Brasil passou de ser uma potência exportadora para ter potencial importador neste setor. Isto revela também certa valorização da floricultura e do crescimento do mercado interno.

Aspectos como a profissionalização da mão de obra produtiva, maior intensidade tecnológica, a pesquisa, desenvolvimento e inovação na cadeia da floricultura resultou em impactos como, o ganho de participação dos produtos florícolas no consumo interno, a implantação da cadeia do frio na cadeia produtiva, ações de promoção institucionais públicas com participação das entidades privadas do setor, a discussão a nível governamental da adequação da legislação trabalhista à realidade do setor<sup>3</sup>, entre outros resultados positivos.

Geralmente, as Pequenas e Médias Empresas (PME) brasileiras exportadoras de flores de corte e plantas ornamentais, individualmente, não têm recursos necessários para transformar as vantagens comparativas em competitivas e dinâmicas, contudo por muitas vezes obtiveram resultados de experiências exportadoras positivas, pelo fato de melhorar a aprendizagem e pelo apoio institucional (APEX, FRUPEX, FloraBrasilis, IBRAFLORE, CVH). Outra dificuldade encontrada pelas empresas exportadoras refere-se à logística de exportação, devido os custos de transporte e armazenagem do produto exportado, pois os custos

<sup>3</sup> Agenda Estratégica – Flores e Plantas (2010 – 2015). Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Secretária Executiva – Coordenação-Geral de Apoio às Câmaras Setoriais e Temáticas. Brasília (DF), 2011.

aeroportuários e o frete são relativamente altos, e são calculados pela quantidade a ser exportada e pela área ocupada. Entretanto, relatam que o agenciamento de frete pelos operadores logísticos e a intervenção de um agente de carga, possibilita a redução do frete e viabiliza o desembaraço aduaneiro.

A distribuição física das flores e plantas ornamentais e outras mercadorias na Holanda e Alemanha dispõem de uma complexa infra-estrutura logística. Os portos mais movimentados, o de Amsterdam e Rotterdam, trabalham no sistema de cooperação e integração entre eles e com outros portos, sendo um deles o porto Duisburg e, expandem suas conectividades através de modais de transporte ferroviário e rodoviário, sem mencionar que, com a inovação tecnológica de uma rede global de telecomunicações, as operações logísticas de transporte interagem com portos fluviais, construindo uma maior navegabilidade de produtos obtendo flexibilidade e rapidez. (VEEN, 2009).

Assim, pode constatar um complexo portuário na cidade de Rotterdam em que o porto Rotterdam com seu crescimento pode ser dito como o maior porto do mundo e ser considerado a porta de entrada para o mercado internacional, sendo porta integrada com complexos industriais e nove portos agregados (Figura 2). (VEEN, 2009).

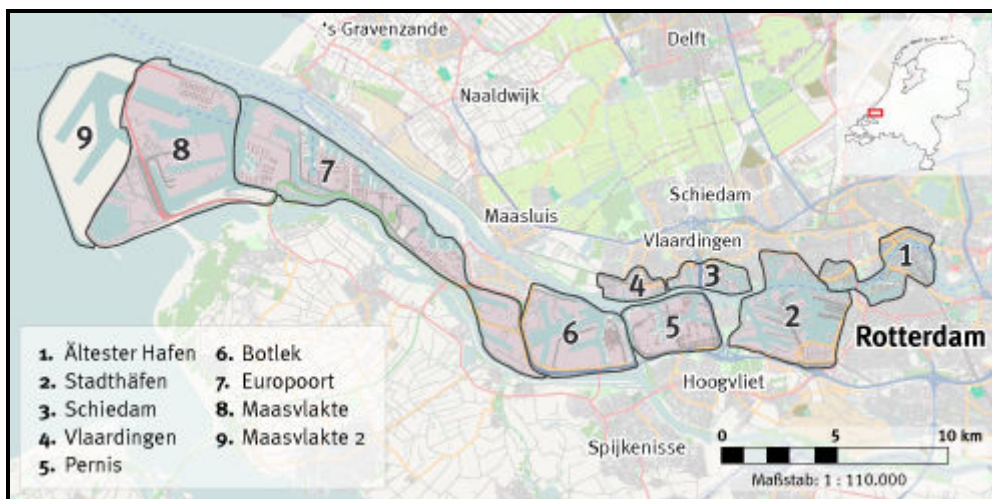


Figura 2 - Localização dos vários portos de Rotterdam

Fonte: NiederlandeNet / OpenStreetMap / cc-by-sa / Robert van der Veen, 2009.

Sendo assim, o ganho de mercado e de competitividade do setor florícola da UE é, sem dúvida, determinado por investimentos na inovação tecnológica associada à eficiência técnica produtiva na cadeia como um todo e na pesquisa e desenvolvimento em infra-estrutura logística.

Portanto, para o Brasil apresentar melhorias no desempenho comercial de flores de corte deverá incrementar suas exportações e isso implica na adoção de tecnologias produtivas, e de distribuição.

## **5.2 Competitividade da Agrofloricultura Brasileira nas Regiões de Holambra/SP e Maciço de Baturité/CE**

De acordo com as informações levantadas e analisadas, percebe-se que o setor de flores de corte brasileira precisa de apoio em infra-estrutura produtiva, ampliação e inovação em sistemas de logística e distribuição física, além de intensas campanhas internas e externas de comercialização vinculadas aos aspectos de qualidade, confiabilidade e rastreabilidade do produto.

Por outro lado, o Brasil possui uma infra-estrutura de transporte aéreo específico para flores, incluindo o aeroporto internacional de Fortaleza que se encontra em plena expansão e possui câmaras frias onde as flores ficam armazenadas antes do embarque de onde seguem para o exterior em vôos comerciais.

A existência de um Terminal Aeroportuário de Flores e Plantas Ornamentais no Terminal de Logística de Carga (TECA) no Aeroporto Internacional Pinto Martins em Fortaleza/CE no Brasil (Figura 3), facilitou a distribuição física dos produtos florícolas nacionais para o exterior, onde as cargas internacionais são armazenadas no TECA passando pela fiscalização da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), Receita Federal e MAPA e, as cargas nacionais são armazenadas nos galpões das empresas transportadoras. (INFRAERO, 2011).



Figura 3 – Terminal Aeroportuário Refrigerado para Flores no Ceará.

Fonte: MOSCA (EMBRAPA – AGROINDUSTRIAL TROPICAL), 2010.

Assim, uma vantagem atrelada ao Aeroporto Pinto Martins/CE é a proximidade de uma das principais regiões importadoras de flores brasileiras, a Europa, com duração de voo de Fortaleza para Lisboa em aproximadamente 06h30min. (MOSCA, 2010).

O uso modal marítimo (portuário) não é recomendado para transporte de flores e plantas ornamentais pelo retardamento da entrega do produto aos importadores, pois se trata de um produto perecível e a quantidade exportada é inviável por causa do custo portuário. Já o transporte interestadual e intermunicipal no Brasil é feito por rotas terrestres (modal rodoviário) ao comprador da mercadoria.

Outro fator importante colocado por Pedroza Filho e Favero (2005) seria a questão da cultura associativa e implantação de programa de pesquisa contínua sobre o setor a fim de aumentar a competitividade das flores brasileiras frente aos concorrentes.

Portanto, as pequenas e médias empresas exportadoras brasileiras do setor de flores de corte ganharam competitividade através de ações de cooperação e associação entre elas e, pelo fato da exigência dos consumidores internos serem compatíveis com as exigências dos compradores externos.

Contudo, a existência de gargalos prejudica a competitividade dos exportadores de flores e resulta em barreira de entrada para novos produtores nesta atividade. (PEDROZA FILHO & FAVERO, 2005).

No entanto, a falta de credibilidade, ou seja, a ausência de confiança em toda transação comercial e aos aspectos de qualidade dos produtos, também geram incertezas nas futuras transações com a necessidade da existência real de relacionamentos formalizados em formas contratuais.

Além disso, os custos de implantação de sistema de controle de qualidade não são repassados para os compradores, pois os mesmos não aceitam o absorvimento destes custos nos produtos alegando obrigatoriedade e exigência básica para promover uma transação comercial, e assim, as exportações brasileiras de flores de corte estão diminuindo, logo fica mais viável os produtores escoarem a produção internamente e por conta da crescente demanda interna será possível a identificação e negociação de novos mercados internos.

Por fim, um estudo feito por Medeiros e Favero (2010) relata a falta de peso das exportações de flores e plantas ornamentais brasileiras desde 1996 a 2008 em relação às exportações mundiais, que por este motivo o Brasil pode ser considerado um distribuidor retraído e necessita de transformações em toda cadeia para obter competitividade e ser considerado um forte concorrente. Algumas providências nesse sentido vêm sendo tomadas.

### **5.2.1 Análise Comparativa das Regiões de Holambra/SP e Maciço de Baturité/CE**

Este tópico faz uma comparação do setor de flores de corte entre duas regiões a partir de parâmetros estabelecidos no cultivo e pós-colheita com os resultados obtidos em campo. Esta etapa se faz importante para explicar melhor o índice de competitividade revelada. No processo de análise dos resultados, as informações foram agrupadas sem distinção de empresas produtoras nas regiões estudadas, com intuito de preservar a identidade dos atores envolvidos na pesquisa.

Portanto, a seguir são apresentados os resultados apurados a partir dos indicadores de controle de qualidade no processo produtivo por produto e por região estudada, sendo elas: qualidade do produto; tecnologia de produção; condições de tratamento e pós-colheita e; condições de armazenagem e distribuição.

**a) Região de Holambra/SP:**

i. Qualidade do Produto:

O Quadro 2 traz informações que permitem ter uma melhor compreensão das exigências de qualidade das flores para exportação. A produção que não atender a esses parâmetros é direcionada para o mercado interno.



<sup>1</sup> Discriminação	Rosa	Crisântemo	Gérbera	Antúrio	Helicônia
<b>Tamanho das Hastes</b>	Mín. de 50 cm e Max. de 80 cm	Mín. de 75 cm e Máx. de 90 cm	Mín. de 45 cm e Máx. de 65 cm. Diâmetro da flor em > 10 ou < 10 cm.	Mín. de 40 cm. Diâmetro da flor a partir de 11 cm	Mín. de 90 cm e Máx. de 100 cm
<b>Espessura das Hastes</b>	Mín. de 5 mm	Em torno de 4 mm	Entre 5 e 6 mm	-	Entre 2 a 2,5 cm
<b>Ponto de corte</b>	Botões tamanho mín. de 4 cm para produção em campo de céu aberto e tamanho mín. de 5 cm para produção em estufas.	Abertura uniforme com o miolo parcialmente aberto	Flores com abertura uniforme no maço e com o miolo até 2 anéis florais masculinas abertos.	Depende da coloração da espádice. O ponto ideal é de 25 % da espádice em cor, permiti a flor madura, com 100% de coloração madura.	Ponteiro cheio e deve apresentar até 3 brácteas abertas.
<sup>2</sup> <b>Aparência</b>	As flores são classificadas em A1 ou A2. O maço tem que apresentar uniformidade no tamanho e espessura da haste e no tamanho do botão e o mínimo de ponto de abertura do botão. Admite-se variação de 0,5 cm entre os botões do maço, até 2 hastes tortas iguais ou menores de 10 cm de envergadura e até 2 hastes de pescoço torto com desvio de até 1 cm em relação a vertical. Livre de danos de botrytis e desidratação. Devem estar retas, túrgidas, com brilho.	Podem ser classificadas como A1, A2 ou B. Maço uniforme no tamanho das hastes e no ponto de abertura. Inflorescência livre de danos físicos e mecânicos. Livres de ferrugem, pragas e lesões. Sem folhas amarelas ou secas e não são aceitáveis flores sem folhas e com resíduo químico. Porém são aceitáveis para comercialização as flores que estiverem no limite de tolerância para defeitos leves e graves.	As flores são classificadas como A1, A2 e B. Maço com hastes rígidas sem presença de pescoço. Flores de cor intensa sem manchas. Maço uniforme em tamanho e espessura da haste e no diâmetro da flor. Livre de danos de desidratação, de botrytis, de bolor no miolo, pragas e podendo ser aceitas até 3 hastes com defeitos de míldio ou oídio, mecânicos em cada maço e defeitos leves de deformação das hastes até 5 hastes na caixa.	Estas flores são classificadas em A1 ou A2. Bráctea brilhosa, sadia, com vigor e túrgida. Espádice reto e cilíndrico com ligeiro encurvamento. Pode apresentar apenas 5% de defeitos nas hastes na caixa.	As inflorescências tortas ou pescoçadas são desclassificadas para A2 ou B. Inflorescência ereta alinhada com a haste e uniforme na abertura. Livre de danos de botrytis e de pragas. Podendo aceitar até 1 haste no maço com danos de doenças, defeitos leves como queimaduras de sol ou por fitotoxidez e deficiência nutricional. Aceita-se danos mecânicos de leve intensidade desde que não comprometa a beleza da flor.

<b>Longevidade</b>	Até 13 dias dependendo do tratamento pós-colheita.	Até 15 dias dependendo do tratamento utilizado.	Até 13 dias dependendo do tratamento oferecido a flor.	Até 25 dias dependendo do tratamento.	Até 21 dias dependendo do tratamento.
<b>Temperatura ideal no cultivo</b>	Entre 15°C a 22°C a depender das variedades.	Entre 15°C a 22°C a depender das variedades	Entre 15°C a 22°C a depender das variedades.	De 17°C a 23°C a depender das variedades.	Entre 18°C a 25°C a depender das variedades.

**Quadro 2 – Parâmetros Utilizados para as Flores de Corte de Holambra Comercializadas no Mercado Internacional**

<sup>1</sup> As flores classificadas neste quadro são de padrão tipo exportação. <sup>2</sup> A1: representa produtos de excelência de ótima qualidade com alguns defeitos mínimos, de lotes uniformes e indicada para exportação. A2: representa produtos de boa qualidade, com defeitos leves e indicados para consumo interno. B: representa produtos de qualidade regular, com boa durabilidade, com tolerância de defeitos graves, mas livres de pragas nocivas, indicada para consumo local.

Fonte: Veiling Holambra/SP, Departamento de Qualidade e Pós-Colheita, Critério de Classificação. (Material elaborado pelo autor a partir dos dados fornecidos).

ii. Tecnologia de Produção:

Essa região se situa aproximadamente a 600m acima do nível do mar, com clima frio podendo variar a temperatura entre 7°C a 23°C, apresentando condições favoráveis para produção de rosas, crisântemos, gérberas e antúrios. A qualidade dos produtos comercializados por esta região passa por um critério de classificação que abrange toda a cadeia produtiva. Um dos critérios é a uniformidade, ou seja, o lote deve estar 95% padronizado quanto ao tamanho, espessura das hastes, ponto de maturação e tamanho da flor. A maioria dos produtores fazem o uso do manejo irrigado por gotejamento, a empregabilidade de controle térmico e iluminação artificial no intuito de interferir no tempo de florescimento das plantas floríferas, na padronização de cada espécie e no aumento da produção e, a utilização de cobertura morta no plantio, como folhas e flores secas, casca de arroz e outros cereais, serragem, bagaços triturados de outras plantas, etc. O que pode ser observado é o uso de estufas em diversas propriedades para melhorar a produtividade e qualidade do produto e promover uma maior durabilidade comercial da flor.

iii. Condições de Tratamento e Pós-colheita:

Os métodos mais utilizados para conservação e preservação das flores são higienização, limpeza e hidratação retardando a senescência floral. Outro fato importante é que o tratamento depois da colheita é iniciado imediatamente e com o mínimo de manipulação das flores. Todas as flores do tipo A1, para exportação, são obrigadas a terem tratamento pós-colheita. Após a hidratação as flores são colocadas em câmaras frias para o resfriamento e evitar a desidratação e o murchamento. No galpão de beneficiamento (Packing House) são desenvolvidas as etapas de seleção, classificação, limpeza, hidratação e embalagem. Depois da colheita começa o processo de seleção e classificação para caracterizar a qualidade do lote e verificar os defeitos graves e leves apresentados nos maços. Como exemplo, pode-se citar a limpeza do crisântemo, pois o maço deverá estar limpo (sem folhas) na base em até 20 cm.

iv. Condições de Armazenamento e Distribuição:

As flores são acondicionadas em maços variando de quantidade por caixa de acordo com a espécie. Elas são embaladas geralmente em caixas de papelão, do tipo full ou tabaco (a caixa tabaco está sendo a mais utilizada), envolvidas por embrulhos plásticos perfurados e as lacunas preenchidas com papel picado limpo. Por exemplo, as rosas são acondicionadas em caixas com 6 pacotes e cada pacote com 12 hastes e as redes de proteção colocadas nas rosas deve estar acima 1 cm da ponta do botão. Os antúrios que têm o tamanho da flor de 11 a 15 cm de diâmetro são acondicionadas em caixas de papelão com 24 hastes e acima de 15 cm de diâmetro devem ser acondicionadas em caixas com 12 hastes. Os antúrios de padrão e qualidade A1 devem usar obrigatoriamente tubetes com água, fazer uso de espumas de proteção ou braçadeiras para fixarem as hastes na exportação e na comercialização interna e é obrigatória a utilização de mantas ou jornal na proteção das flores na exportação. Outra informação é que, o tempo de estocagem das gérberas não poderá ultrapassar 3 dias de câmara fria. Na distribuição, as cooperativas estabelecem vínculos entre os produtores e atacadistas através de contratos, que por sua vez assumem o papel de intermediador, ou seja, recebem os produtos diretamente dos produtores e repassam para varejistas, atacadistas e consumidores finais. Por fim, as flores são distribuídas através de transporte terrestre no comércio interno e via aéreo no comércio externo.

**b) Maciço de Baturité/CE:**

i. Qualidade do Produto:

O Quadro 3 traz informações necessárias que permitem ter uma melhor compreensão das exigências de qualidade das flores para exportação. A produção que não atender a esses parâmetros é direcionada para o mercado interno.

<b>1Discriminação</b>	<b>Rosa</b>	<b>Crisântemo</b>	<b>Gérbera</b>	<b>*Antúrio</b>	<b>Helicônia</b>
<b>Tamanho das Hastes</b>	Mín. de 50 cm e Max. de 80 cm	Mín. de 70 cm e Máx. de 90 cm	Mín. de 40 cm e Máx. de 55 cm	Mín. de 30 cm	Mín. de 80 cm e Máx. de 95 cm
<b>Espessura das Hastes</b>	Mín. de 5 mm	Em torno de 4 mm	Entre 5 e 6 mm	Em torno de 4 mm	Entre 2 a 3 cm
<b>Ponto de corte</b>	Botões tamanho mín. de 4 cm	Flores com miolo parcialmente aberto	Flores com abertura uniforme e com o miolo até 2 anéis florais parcialmente abertos.	Depende da coloração da espádice. O ponto ideal está na média de 30 % da espádice em cor. Depende também, do diâmetro da bráctea, mín. de 7,5 cm.	Ponteiro cheio e deve apresentar até 3 brácteas abertas.
<b>Aparência</b>	O maço tem que apresentar uniformidade no tamanho e espessura da haste e no tamanho do botão e o mínimo de ponto de abertura. Livre da presença de ganchos, emendas, queimaduras e resíduo químico. Sem presença de dano mecânico, danos de pragas, doenças e fungos. Devem estar retas, túrgidas, com brilho e sem pescoço.	Ramalhete uniforme no tamanho e espessura da haste e no ponto de abertura. Inflorescência livre de danos físicos e mecânicos. Livres de ferrugem, pragas e lesões. Sem folhas amarelas ou secas e não são aceitáveis flores sem folhas e com resíduo químico.	Maço com hastes rígidas sem presença de pescoço. Flores de cor intensa sem manchas. Maço uniforme em tamanho e espessura da haste e no diâmetro da flor. Livre de danos de desidratação, pragas, fungos, doenças, mecânicos e físicos.	Bráctea brilhosa, sadia, com vigor e túrgida. Espádice reto e cilíndrico com ligeiro encurvamento. Livre de danos de doenças, pragas, queimaduras e manchas. Sem presença de danos mecânicos.	Inflorescência reta alinhada com a haste e uniforme na abertura. Livre de danos de doenças, pragas e mecânicos. Sem queimadura e sem apresentar haste mole e manchadas.
<b>Longevidade</b>	Até 11 dias dependendo do tratamento pós-colheita.	Até 15 dias dependendo do tratamento utilizado.	Até 13 dias dependendo do tratamento oferecido a flor.	Até 25 dias dependendo do tratamento.	Até 22 dias dependendo do tratamento.
<b>Temperatura ideal no cultivo</b>	Entre 17°C a 23°C a depender da variedade da espécie.	Entre 16°C a 22°C	Entre 17°C a 23°C a depender das variedades.	De 18°C a 25°C a depender das variedades de	Entre 19°C a 26°C a depender da variedade.

				espécie.	
--	--	--	--	----------	--

### Quadro 3 – Parâmetros Utilizados para as Flores de Corte de Baturité Comercializadas no Mercado Internacional

<sup>1</sup> Para um melhor entendimento os resultados são as médias de frequência entre as respostas obtidas pela pesquisa.

\* As empresas produtoras brasileiras que exportavam antúrios decidiram não comercializar esta espécie no mercado externo devido aos pagamentos de royalties aos holandeses, pois fica inviável a exportação devido à redução da rentabilidade esperada.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da pesquisa.

ii. Tecnologia de Produção:

O uso de estufas para melhorar a produtividade e a qualidade do produto está sendo utilizados com mais frequência pelos produtores, pois melhora também a durabilidade da flor e reduz os defeitos provocados por fungos, pragas e doenças. O manejo irrigado no cultivo de flores de corte associado com o uso de estufas, segundo os produtores, aumenta a produção e o lucro, pois eles obtiveram hastes com espessura maior e mais firmes do que o resultado no cultivo das flores de corte a céu aberto. Outro fator importante na tecnologia empregada no cultivo de flores é o controle térmico que interfere no tempo de florescimento das flores e no aumento da produtividade. Um dos relatos importantes dos produtores é sobre a insolação direta e elevadas temperaturas sob as flores de corte, no qual se faz necessário em períodos de verão, sombrear as estufas com intuito de reduzir a radiação solar direta e evitar queimaduras e manchas nas flores. Ainda pode ser visto, o cultivo de algumas espécies de flores de corte como, alpinias, antúrios, helicônias, em áreas sombreadas por outras culturas e espécies arbóreas, aproveitando o espaço e o sombreamento ocioso.

iii. Condições de Tratamento e Pós-colheita:

Após a colheita das flores de corte, elas são direcionadas para um galpão de seleção e tratamento (*packing house*), onde as flores são cuidadosamente selecionadas a partir do padrão de qualidade de cada comprador e em seguida fica em tanques para limpeza e depois hidratação. Após o tempo de hidratação (em média 3 horas) se faz necessário o uso de germicida, podendo ser detergente biodegradável, para higienizar as flores. O uso de sacarose e conservantes florais pode variar de produtor a produtor. Pois, alguns alegam que o uso destas substâncias aumenta a durabilidade e retarda a senescência floral. Também, alguns produtores fazem uso do sistema de tratamento *pulsing* e uso de solução de cloro a 0,02% como germicida. Depois do tratamento, as flores são colocadas em tonéis de PVC para secagem natural, mas as flores de corte consideradas temperadas (mais sensíveis) são colocadas em cima de uma tela bem fininha sob bandejas enormes de PVC para secagem natural. Uma observação interessante é que as flores temperadas analisadas nesta pesquisa, são colocadas nestes recipientes separadas com a distância média

de 1 cm. Outro fato é que os tratamentos, geralmente, são feitos em espécies separadas, não demoram muito tempo para iniciar o tratamento e tenta-se manusear as flores o mínimo possível, pois eles alegam que caso não se preocupem com estes fatores acima, isso acarretará em alguns danos as flores.

iv. Condições de Armazenamento e Distribuição:

A temperatura inadequada aumenta a respiração e a transpiração e diminui o tempo de vida das flores, segundo as observações feitas pelos produtores, eles sugerem o uso de câmaras frias em todo processo de pós-colheita. As flores são acondicionadas a depender das espécies, como exemplo, as rosas devem ser acondicionadas em maços de 12 a 16 hastes verticalmente em cocho e caixa de papelão e em cada botão são colocadas redes de proteção passando em média 0,5 cm acima da ponta do botão. Já as helicônias são acondicionadas em maços de 7 a 12 inflorescências, a depender do tamanho das hastes e das flores, em caixa de papelão horizontal envolvidas com papel limpo picado e as inflorescências envolvidas por folhas plásticas micro perfuradas. As gérberas são acondicionadas, a depender do tamanho das hastes e do diâmetro da flor, em maços com 12 a 16 hastes acomodadas em caixas de papelão rasas horizontais com bandejas de papelão perfuradas em uma das partes para encaixar a haste e assim, a flor não vibrar na manipulação e são cobertas com mantas para proteção das flores. Os crisântemos são arrumados em maços que tenham de 10 a 15 hastes, em média, em cocho e caixa de papelão vertical, cujos ramalhetes são embrulhados em folhas plásticas micro perfuradas e, os antúrios são acomodados em torno de 24 hastes, a depender do tamanho da bráctea e da haste, em bandejas de papelão perfuradas por caixa de papelão rasa horizontal, deve-se utilizar proteção ou braçadeira para fixar as hastes, embrulhadas em folhas plásticas micro perfuradas e preenchido os espaços com papel picado limpo.

Em relação à distribuição, geralmente, as flores são acomodadas em lugares refrigerados, sendo as flores temperadas acondicionadas em uma temperatura em torno de 3°C a 8°C em câmaras frias e os antúrios e helicônias armazenados numa temperatura entre 16°C a 20°. O transporte terrestre para o aeroporto é feitos em caminhões e vans climatizadas e os galpões de



distribuição e tratamento possuem câmaras frias para a manutenção da qualidade das flores.

Portanto, as variáveis que permitem analisar os aspectos competitivos do produto e do processo produtivo evidenciam um alinhamento entre alguns resultados obtidos nas regiões estudadas. É notória a complexidade do processo de qualificação e seleção do produto, onde a falha nessa etapa compromete a durabilidade das flores e a comercialização.

Com a pesquisa, foi possível detectar a tecnologia empregada na produção florícola, pois os produtores da região de Holambra prezam muito pelo uso de estufas, o emprego da irrigação por gotejamento e o controle da iluminação artificial para garantir a qualidade, a produção constante e aumentar a resistência das flores. Enquanto, os produtores da região do Maciço de Baturité utilizam estufas e a combinação do cultivo a céu aberto, com a prática de controle térmico através do emprego de lonas para controlar a temperatura no cultivo.

O fato dos produtores de Holambra utilizarem conservantes florais e praticarem tratamento pós-colheita justifica ser a região considerada a maior produtora e consumidora de flores de corte do país, pois o uso e a prática de técnicas de pós-colheita mantêm as flores saudáveis, com ótima aparência e aumenta a durabilidade.

Na região do Maciço de Baturité, a classificação das flores é apresentada por duas categorias, a tipo A – exportação e mercado interno “elitizado” (garden center, decoradores e etc.) – e a tipo B – mercado interno e consumo local. Contudo, as flores de Holambra são classificadas, pelo modelo de classificação da Veiling Holambra, em três categorias, a tipo A1 – exportação (produtos de excelente qualidade) -, a tipo A2 – mercado interno (boa qualidade) – e, a tipo B – consumo local (qualidade regular e de boa durabilidade).

Os acondicionamentos das flores nas duas regiões são feitos em caixas de papelão de tipo full ou tabaco, apesar da caixa tipo tabaco está sendo utilizada com mais frequência na região de Holambra, e a temperatura na câmara fria e no transporte serem semelhantes.

No caso de armazenagem, os produtores de flores de corte da região de Holambra utilizam um rigoroso sistema de padronização e fazem uso de algumas práticas e tecnologias diferenciadas dos produtores do Maciço de Baturité, como

exemplo, o uso obrigatório de tubetes nos antúrios de tipo A1 para evitarem a desidratação durante a distribuição.

Além disso, fica evidente que cada produtor de cada região possui suas características de produção a partir das técnicas empregadas no cultivo, isso se deve pelo fato da região de Holambra está mais organizada, fazer parte de programas de políticas de desenvolvimento de setor produtivo, pelo tempo que a região vem cultivando a flores, pelo aperfeiçoamento tecnológico e pela profissionalização da atividade.

Devido ao tratamento dado a essas flores, o setor possui vantagens comparativas e competitivas, mas que devem ser ampliadas, sendo consideradas eficientes na obtenção de uma melhor posição competitiva entre seus concorrentes.

As novas necessidades do mercado estão sendo atingidas pela expansão produtiva, pelo estímulo do consumo doméstico, através das parcerias entre entidades públicas e privadas, que vem sendo criado incentivo dentro de programas de apoio à floricultura e, o desenvolvimento de inovações produtivas e tecnológicas na cadeia florícola.

Por fim, são notáveis os esforços para uniformizar o padrão de qualidade das flores de corte no país. Pode-se destacar que, o nível tecnológico empregado no cultivo e na pós-colheita aumentou e a mão de obra produtiva ficou mais especializada.

## **6. CONSIDERAÇÕES FINAIS E SUGESTÕES**

Entre os resultados obtidos, pode-se inferir que a análise da competitividade revelada de flores de corte brasileiras no MERCOSUL e na UE permitiu identificar as relações comerciais estabelecidas com países parceiros intra e extra bloco e relacionar informações acerca do aumento da intensidade de comércio entre Brasil e Portugal no comércio de flores de corte e, paralelamente, não esquecer da Holanda por ser um dos principais importadores de flores de corte do Brasil.

Levando-se em consideração o índice de orientação regional ressaltamos que as flores de corte brasileiras apresentaram baixo grau de penetração nas relações comerciais entre o MERCOSUL E a UE.

O setor de flores de corte brasileiro precisa ajustar-se e usar suas vantagens comparativas e aproveitar a integração regional entre os blocos econômicos para incrementar seus índices de penetração no mercado internacional através da integração produtiva, da remoção das barreiras físicas e legais ao comércio intra-Mercosul, do crescimento da produtividade e tirar vantagem da localização geográfica, promover melhorias na infra-estrutura logística, uniformizar os padrões de qualidade atendendo os parceiros comerciais.

O baixo grau de penetração das flores de corte brasileiras decorre da redução das exportações brasileiras de flores de corte e o aumento do consumo doméstico do produto e assim canaliza parte da produção que seria destinado à exportação para o mercado interno. No mercado interno, há uma movimentação positiva nos últimos anos, e uma crescente mobilidade financeira para aquisição de flores e plantas ornamentais, provavelmente acarretados pelo bom desempenho das políticas de transferência de renda e de desenvolvimento e crescimento econômico do país.

O índice de competitividade revelada indicou que o Brasil ainda não possui vantagem competitiva nas flores de corte em relação com o mercado europeu, ou seja, não tem bom desempenho na UE com o comércio de flores de corte.

Mesmo com a análise de competitividade, obtendo resultados interessantes de esforços em obter vantagens competitivas, estes resultados precisam ser melhorados para incrementar a participação das flores de corte nacionais no mundo, pois o Brasil (entidades públicas e privadas) precisa neste setor estimular a integração produtiva, a remoção de barreiras físicas e legais ao comércio intra-bloco,

o crescimento da produtividade e promover melhorias de infra-estrutura logística de transporte e aporte técnico agrônomo.

A profissionalização produtiva e o emprego de tecnologias na cadeia florícola resultaram em ganhos na intensidade do consumo interno de produtos da floricultura. Contudo, a falta de credibilidade das exportadoras brasileiras de flores de corte perante seus parceiros externos geram incertezas em futuras negociações na formalização contratual de novas transações comerciais.

Outro impacto nas exportações brasileiras de flores de corte é a taxa de câmbio, por conta dos preços dos insumos e dos produtos cotados em dólar. As oscilações cambiais deixam as exportadoras vulneráveis porque dependem da elasticidade-preço da demanda por importações e exportações.

Em conseqüência, sendo assim, os índices indicam que o Brasil deixou de ser uma potência exportadora para ter potencial importador em flores de corte.

Por outro lado, pode-se afirmar que o objetivo geral dessa pesquisa foi atendido e que a metodologia aplicada mostrou-se adequada para as análises, também suscita a necessidades de ações e de outros trabalho de pesquisa para aprofundamento do conhecimento sobre o tema.

Assim, optou-se concluir o presente trabalho apresentando um leque de sugestões que poderão ser desenvolvidas no setor, sendo elas:

- Promover um sistema de monitoramento sistematizado do comportamento do consumidor interno e externo;
- Apoiar, desenvolver e implementar um sistema de certificação de qualidade de flores e plantas ornamentais ligados ao MAPA, que seja reconhecido e tenha validade nacionalmente e internacionalmente;
- Criar unidades certificadoras e auditoras vinculadas às universidades para promoção de padronização de flores de corte;
- Fortalecer e estimular o associativismo e o cooperativismo na produção de flores de corte brasileiras;
- Promover campanhas promocionais de divulgação das flores de corte para aumentar ainda mais o estímulo do consumo doméstico;
- Promover e estimular o desenvolvimento de novas tecnologias produtivas e novas embalagens para o transporte das flores e;

- Estimular a divulgação e promoção de flores de corte brasileiras em mercados internacionais.
- Fazer estudos do comportamento dos consumidores de flores de corte brasileiras dentro dos mercados dos países importadores;
- Fazer estudos da logística vinculada a exportação de flores de corte brasileiro
- Fazer estudos no país sobre o mercado nacional para flores de corte.

## REFERÊNCIAS

- ANDRIGHI, Orlando. **Análise do Comércio Externo da Indústria Têxtil – confecções de Santa Catarina: 1996-2005.** 2007. 92f. Monografia (Conclusão do curso). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. Disponível em: <http://www.portalcse.ufsc.br>. Acesso em: 12 mar. 2011.
- BARBOSA, F. Vidal. Competitividade: conceitos gerais. In: RODRIGUES, S. Braga (ORG.). **Competitividade, Alianças Estratégicas e Gerência Internacional.** São Paulo: Atlas, 1999. Cap. 1.
- BARROS, Levi de Moura et al.. O Agronegócio da Floricultura no Brasil. In: ALBUQUERQUE, Ana Cristina Sagebin; SILVA, Aliomar Gabriel da. (Org.) **Agricultura Tropical: quatro décadas de inovações tecnológicas, institucionais e políticas.** v.1. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica, 2008. Cap. 3.
- BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Cadeia Produtiva de Flores e Mel. **Série Agronegócio.**v. 9. Antônio Márcio Buainain e Mário Otavio Batalha (coordenadores). Brasília: IICA; MAPA/SPA, 2007.
- BROEK et al., L. Van Den; SILVA, Andréa L. da; FREITAS, V. Angélica de. **Conflitos de Canal na Comercialização de Flores em Holambra-SP.** XLIII Congresso da SOBER, Ribeirão Preto/SP, 2005. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. (CD-ROM). 2005.
- CABRAL, R. Marques. Custos de Transação. In: CALLADO, A. André C.. (ORG.). **Agronegócio.** 2 ed. São Paulo: Atlas, 2009. Cap. 8.
- CARVALHO, Maria Auxiliadora. Políticas Públicas e Competitividade da Agricultura. **Revista de Economia Política.** São Paulo, v. 21, n. 1, p. 117-139, jan-mar. 2001.
- CFI. Consejo Federal de Inversiones. **Informe de Situación Del Sector Floricultura em Argentina.** 2011. Silvia García Filgueira. Disponível em: [www.cfired.org.ar/](http://www.cfired.org.ar/) Acesso em: 25 ago 2011.
- COSTA, M. Torres da. **Cadeia Produtiva de Flores Tropicais no Município Pernambuco de Igarassu:** configuração e análise. 2004. 81f. Dissertação (Mestrado em Administração Rural e Comunicação Rural). Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife.
- COUTINHO, Luciano G.; FERRAZ, João C.. (ORG.). Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. 2 ed. Campinas: Papirus, 1993.

DI SERIO, L. Carlos; VASCONCELLOS, M. Augusto de. **Estratégia e Competitividade Empresarial: inovação e criação de valor**. São Paulo: Saraiva, 2009.

FARINA, Elizabeth M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, Decio. **Competitividade no Agribusiness Brasileiro: estudo elaborado para o IPEA**. São Paulo: PENSA/FIA/FEA/USP, julho, 1998. Disponível em: [www.pensa.org.br/](http://www.pensa.org.br/) . Acesso em: 11 abril 2011.

GEORGE, Galanos; MANASIS, Giannis. Researching the Factors that are Affecting the Competitiveness of the Manufacturing Enterprises of Region Attica in Greece. **International Research Journal of Finance and Economics**. Issue 54, 2010. Disponível em: [www.eurojournals.com/finance.htm](http://www.eurojournals.com/finance.htm) . Acesso em: 17 junho 2011.

GIORDANO, Samuel Ribeiro. **Competitividade Regional e Globalização**. 1999. 249f. Tese. Universidade de São Paulo. Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses>. Acesso em: 10 mar 2011.

GUIMARÃES, Marine Cotta. **O Mercosul e o Desempenho do Comércio Intra-indústria do setor Brasileiro de Papel e Celulose**. 2007. 100f. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada). Universidade Federal de Viçosa. Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Viçosa. Disponível em <http://www.tede.ufv.br/>.. Acesso em: 17 mar. 2011.

HOLAMBRA, Veiling. Critério de Classificação de Antúrio. Santo Antônio de Passos/SP, Departamento de Qualidade e Pós-Colheita. s/d. 4 p.

\_\_\_\_\_. Critério de Classificação do Crisântemo de corte. Santo Antônio de Passos/SP, Departamento de Qualidade e Pós-Colheita. s/d. 6 p.

\_\_\_\_\_. Critério de Classificação de Flores Tropicais. Santo Antônio de Passos/SP, Departamento de Qualidade e Pós-Colheita. s/d. 4 p.

\_\_\_\_\_. Critério de Classificação da Gérbera de corte. Santo Antônio de Passos/SP, Departamento de Qualidade e Pós-Colheita. s/d. 5 p.

\_\_\_\_\_. Critério de Classificação da Rosa de corte. Santo Antônio de Passos/SP, Departamento de Qualidade e Pós-Colheita. s/d. 9 p.

IBRAFLOR – Instituto Brasileiro de Floricultura. **Padrão IBRAFLOR de Qualidade**. Campinas: Flortec, 2000.

\_\_\_\_\_. **Irriga Ceará 2004**. Encontro Estadual do Agronegócio Cearense. Programa Brasileiro de Exportação de Flores e Plantas Ornamentais –

Resultados e Ações para 2003/2004. CD 1 palestra, Secretaria de Agricultura e Pecuária do Estado do Ceará, Fortaleza, 2004.

INFRAERO. Empresa Brasileira de Infra-estrutura Aeroportuária. **Guia Infraero Carga**. Disponível em: [www.infraero.gov.br](http://www.infraero.gov.br) Acesso em: 03 set 2011.

JUNQUEIRA, A. Hélio; PEETZ, M. da Silva. Cultivares de Anthurium en el Mercado Brasileño. **Revista Horticultura Internacional**. p. 38-41, 2008a. Disponível em: [www.hortica.com.br](http://www.hortica.com.br). Acesso em: 29 dez. 2011.

\_\_\_\_\_. Mercado Interno para os Produtos da Floricultura Brasileira: características, tendências e importância socioeconômica recente. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental**. v. 14, n. 1, p. 37-52, 2008b. Disponível em: [www.hortica.com.br](http://www.hortica.com.br). Acesso em: 29 dez. 2011.

\_\_\_\_\_. 2010: Balanço do Comércio Exterior da Floricultura Brasileira. Boletim de Análise Conjuntural do Mercado de Flores e Plantas Ornamentais no Brasil. **Contexto & Perspectiva**. março - 2011. Disponível em: [www.hortica.com.br](http://www.hortica.com.br). Acesso em: 29 dez. 2011.

\_\_\_\_\_. Análise Conjuntural do Comércio Exterior da Floricultura Brasileira. 1º semestre de 2010. **Contexto & Perspectiva**. 2010. Disponível em: [www.hortica.com.br](http://www.hortica.com.br). Acesso em: 29 dez. 2011.

KÄMPF, Atelene Normann. **Produção Comercial de Plantas Ornamentais**. Rio Grande do Sul: Agrolivros, 2005.

KENEN, Peter Bain. **Economia Internacional: teoria e política**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional - Teoria e Política**. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

LAMAS, Alonso da Mota. Floricultura Tropical: técnicas de cultivo. **Série Empreendedor**, 5. Recife: SEBRAE/PE, 2001.

\_\_\_\_\_. **Flores: produção, pós-colheita e mercado**. XI Semana Internacional da Fruticultura, Floricultura e Agroindústria. Set/2004. Fortaleza: Instituto Frutal, 2004. Disponível em: [www.unitins.br/](http://www.unitins.br/) Acesso em: 29 dez. 2011.

LOGES, Vivian, CASTRO, Ana Cecília Ribeiro de, COSTA, Andreza Santos da et al. Caracterização de Hastes de Flores Tropicais da Emissão até a Colheita. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental**. , v.14, p.91 - 98, 2008.



MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MEDEIROS, Fábio de Oliveira; FAVERO, Luiz Andrea. **Aspectos da Competitividade Brasileira no Comércio Internacional da Floricultura e Flores de Corte**. XLVIII Congresso da SOBER, Campo Grande/MS, 2010. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. (CD-ROM). 2010.

MEERHAEGHE, Marcel A. Gilbert Van. **Economia Internacional**. São Paulo: Atlas, 1976.

MILL, John Stuart. Princípios de Economia Política – com algumas de suas aplicações à filosofia social. v. 2. **Coleção Os Economistas**. São Paulo: Nova Cultura, 1996.

MOSCA, José Luiz. 29ª Reunião Ordinária da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais, 2010. **Fisiologia e Tecnologia Pós-colheita de Frutos e Flores Tropicais**. EMBRAPA – Agroindústria Tropical. Brasília, 2010.

MOTOS, Jaime. **Flores de Corte**. Lajeado, 2000. Disponível em: [www.portaldoagrovot.com.br](http://www.portaldoagrovot.com.br). Acesso em: 27 dez. 2011.

MÜLLER, Geraldo. Competitividade: uma visão caleidoscópica. Revista de Ciências Sociais. **Perspectivas**. v. 17/18. p. 37 – 55, 1995. Disponível em: <http://www.seer.fclar.unesp.br/>. Acesso em: 20 abr. 2011.

OLIVEIRA, A. A. Porto; BRAINER, M. S. de C. Pereira. **Floricultura: caracterização e mercado**. Série Documentos do ETENE, n. 16. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2007.

PEDROZA FILHO, Manoel Xavier; FAVERO, Luiz Andrea. **A Competitividade da Cadeia Exportadora de Flores Tropicais de Pernambuco**. XLIII Congresso da SOBER, Ribeirão Preto/SP, 2005. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. (CD-ROM). 2005.

PORTER, Michael. **Estratégia Competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

RICARDO, David. Princípios de Economia, Política e Tributação. **Coleção Os Economistas**. São Paulo: Nova Cultura, 1996.

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à Economia**. 16ª. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

RUBIN, da S. Luciane; ILHA, da S. Adayr. O Comércio Brasileiro de Carne no Contexto da Integração Regional. **Revista Econômica do Nordeste**. v. 39, n. 2, p 199 – 215, abr./jun. 2008.

SAES, Maria Sylvia M.; NAKAZONE, Douglas. Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio. Nota Técnica Final, Cadeia: café. Campinas: UNICAMP-IE-NEIT, out., 2002. Disponível em: <http://www.pensa.org.br>. Acesso em: 03 abril 2011.

SEBRAE. Floricultura em Pernambuco. **Série Agronegócio**. Recife: SEBRAE/PE, 2002.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. APL de Flores e Plantas Ornamentais. **Plano de Desenvolvimento Preliminar**. Distrito Federal, 2007. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br> Acesso em: 08 nov. 2011.

SENASA. Servicio Nacional de Sanidade y Calidad Agroalimentaria. **Inscripción Renspa Agrícola**. Argentina, 2009. Disponível em: <http://www.senasa.gov>. Acesso em: 27 dez. 2011.

SILVA, Priscila Petrusca M. Gomes; BARROS, Marcos A. de Melo. **Flores Tropicais: encarando as barreiras internacionais**. II Encontro de Ensino, Pesquisa e Extensão da Faculdade Senac/PE. 7 e 8 de novembro, 2008. Disponível em: <http://www.pe.senac.br>. Acesso em: 12 nov 2012

SILVA, Priscila Petrusca Messias Gomes. **Floricultura Tropical Alagoana: uma visão estratégica para a exportação**. 2005. 84f. Monografia (Conclusão do Curso). Universidade Federal de Alagoas, Maceió.

UN COMTRADE. **Divisão de Estatística das Nações Unidas**. Database. Disponível em: [www.comtrade.un.org/db/](http://www.comtrade.un.org/db/). Acesso em: 08 set. 2011.

VAZQUEZ, José Lopes. **Manual de Exportação**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

VEEN, Robert van der. **Handel, Transport und Infrastruktur**. 2009. Disponível em: [www.uni-muenster.de](http://www.uni-muenster.de). Acesso em: 22 set 2011.

VITAL, T. Wanderley. Cadeia Produtiva da Floricultura no Brasil. **Relatório Técnico**. IICA/MAPA, 2006.

WILLIAMSON, John. **A Economia Aberta e a Economia Mundial: um texto de economia internacional**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

YEATS, A. Does Mercosur,s trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?. **Policy Research Working Paper**. Washington, DC: World Bank, 1997. Disponível em: <http://www.unige.ch> Acesso em: 14 nov. 2010.

ZYLBERSZTAJN, Décio. Costs of Business Formalization: Measuring Transaction Costs in Brazil. **Revista de Economia Institucional**. Colombia:, n.9, p.25 – 35. 2003. Disponível em: <http://www.pensa.org.br/> Acesso em: 23 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness**: uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. 239f. Tese (Livre Docência). Universidade de São Paulo. Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Disponível em: <http://www.erudito.fea.usp.br> . Acesso em: 02 maio 2011.

## **APÊNDICES**

Apêndice A – Parâmetros de Observação: Controle de qualidade no processo e do produto

Apêndice B – Questionário de Verificação

**APÊNDICE - A QUADRO DE OBSERVAÇÃO**

Parâmetros (EXP)	Rosa	Crisântemo	Gérbera	Antúrio	Helicônia
Hastes	Mín. 60 cm rígidas sem emendas, nem pescoço quebrado, nem ganchos	Mín. 80 cm sendo retas e no mesmo ramallete todos do mesmo tamanho, e com ponto de corte na coloração clara	Mín. 50 cm isentas de danos e lesões, sendo firmes e retas com o mesmo tamanho	Mín. 14 cm isentas de pragas e doenças (ferrugem, antracnose, bacteriose, septorrose) com boa apresentação, vigor e túrgidas	Mín. 80 cm isentas de doenças e pragas, limpas e sadias
Ponto de corte	Botões tamanho mín. de 5 cm	Uniforme em todo ramallete e espessura de 2mm	Flores com abertura uniforme, no centro da inflorescência de um a três anéis florais abertos de flores masculinas	Uniforme sem danos mecânicos, com inflorescência sadia, brilhosa, e espádice ereto cilíndrico ligeiramente encurvado e torcido	Ponteiro cheio e com três brácteas abertas na inflorescência e uniforme na abertura
Aparência	Folhagem sadia, com brilho	Folhagem sadia e com brilho, flores, hastes e folhas livre de ferrugem, lesões e escurecimento pelo processo de senescência	Hastes limpas e túrgidas sem a presença de pescoço, eretas. A inflorescência com coloração intensa, aspecto sadio e sem manchas	Hastes e flores limpas sadias com brilho sem ferrugem e danos mecânicos	Hastes e inflorescência livres de doenças e pragas e mau cheiro, sem dano e de boa aparência, fresco com vigor, ereta de aspecto uniforme sem queimadura nem manchas
Longevidade	Máx. 12 dias	Máx. 16 dias	Máx. 12 dias	Máx. 28 dias	Máx. 25 dias
Temperatura/Umididade	15°C - 30°C/70-80%	15°C - 20°C/75-85%	20°C - 23°C/60-80%	19°C - 27°C/70-80%	21°C-32°C/80%
Tratamento ( <i>Packhouse</i> )	Limpeza/Hidratação e Conservantes florais/ <i>pulsing</i>	Limpeza/hidratação, uso de sacarose em conservantes florais/ <i>pulsing</i>	Limpeza/solução de condicionamento (água limpa+germicida+sacarose) , conservantes florais/ <i>pulsing</i>	Limpeza/ solução de nitrato de prata, conservantes florais/ <i>pulsing</i> /cera de carnaúba	Limpeza/ Hidratação, solução de cloro a 0,02%, conservantes florais
Acondicionamento/Armazenamento	3 maços de 20 hastes – acondicionamento em cocho, baldes e caixa de papelão impermeável (vertical)/embalagens individuais com 20 e 30 hastes – acondicionamento em folhas plásticas microperfuradas em forma de embrulho, acomodação em papel picado e caixa de papelão horizontal/temperatura de 3° e 5°C com umidade de 95% na câmara fria	10, 12 e 20 hastes por pacote – acondicionamento em caixa de papelão impermeável, embaladas em folhas plásticas microperfuradas e acomodadas entre papel picado/temperatura de 1° a 3,5°C com umidade de 90% na câmara fria	12 e/ou 18 hastes em maços, ou 4 dúzias embaladas em folhas plásticas microperfuradas acondicionadas em caixas de papelão impermeáveis /temperatura de armazenamento de 2°C a 6°C na câmara fria	12, 24 e/ou 36 hastes com quatro ou seis unidades de bandejas por caixa de papelão ou caixas rasas de papelão com uma bandeja para 12 inflorescências, devem ser empacotadas com folhas plásticas e preenchidas com folhas de papel picadas / temperatura de armazenamento - 13°C com unidade relativa entre 90-95% na câmara fria	10, 20, 30 60 inflorescências a depender do tamanho colocadas em caixa de papelão acomodadas papel picado e envolvidas por folhas de plásticas microperfuradas /temperatura de armazenamento no transporte e câmara fria - 15°C
Transporte	Caminhões, vans ou topics e aviões refrigerados/presença de câmaras frias em galpões de distribuição/apoio com pontos de vendas localizados estrategicamente	Caminhões, vans ou topics e aviões refrigerados/presença de câmaras frias em galpões de distribuição/apoio com pontos de vendas	Caminhões, vans ou topics e aviões refrigerados/presença de câmaras frias em galpões de distribuição/apoio com pontos de vendas localizados	Caminhões, vans ou topics e aviões refrigerados/presença de câmaras frias em galpões de distribuição/apoio com pontos de vendas localizados	Caminhões, vans ou topics e aviões refrigerados/presença de câmaras frias em galpões de distribuição/apoio com pontos de vendas localizados estrategicamente

		localizados estrategicamente	estrategicamente	estrategicamente	
--	--	---------------------------------	------------------	------------------	--

Fonte: Elaboração do autor a partir de estudos analisados.

## APÊNDICE - B

## QUESTIONÁRIO DE VERIFICAÇÃO

EMPRESA: \_\_\_\_\_

LOCALIDADE: \_\_\_\_\_

ESTADO: \_\_\_\_\_

## **ANEXOS**

A - Fotos do Cultivo, do Processo de Tratamento e Armazenagem de Flores de Corte no Maciço de Baturité/CE e em Holambra/SP

ANEXO A –  
FOTOS DAS FLORES DE CORTE NA REGIÃO DE BATURITÉ/CE E EM  
HOLAMBRA/SP

















