



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

**IMPACTO DOS ROYALTIES NA COMERCIALIZAÇÃO NACIONAL DE
FLORES: UM ESTUDO MULTI-CASO**

**LUCIANO VAN DEN BROEK; TÂNIA VERÔNICA VELDT; THIAGO
BERNARDINO DE CARVALHO;**

UFSCAR

SÃO CARLOS - SP - BRASIL

lubroek@hotmail.com

APRESENTAÇÃO COM PRESENÇA DE DEBATEDOR

COMÉRCIO INTERNACIONAL

Impacto dos *royalties* na comercialização nacional de flores: um estudo multi-caso

Área temática 3 – Comércio Internacional
Apresentação com presidente da sessão e com a presença de debatedor

Impacto dos *royalties* na comercialização nacional de flores: um estudo multi-caso

Resumo:

No setor de flores e na agricultura em geral, uma das formas de se criar barreiras às exportações se dá através recolhimento de royalties, já que muitos produtores propagam variedades protegidas, devem pagar os devidos direitos às empresas detentoras do registro dessas espécies e variedades. A fiscalização em relação ao recolhimento dos royalties está começando a interferir as exportações de flores brasileiras. Casos como os de lotes de antúrio e rosa exportados serem rejeitados ou até incinerados ao chegarem nos aeroportos de países como Portugal, Holanda, ou outros países importadores, dado a alegação de falta de comprovante de recolhimento de royalties, vêm se tornando cada vez mais comuns. Além desses impactos, inúmeros outros, envolvendo os produtores e o setor de flores e plantas ornamentais de forma geral podem ser descritos. Dessa maneira, o presente trabalho, através de um estudo multi-caso tem como objetivo, identificar e analisar os impactos do recolhimento de royalties na produção e comercialização de flores, para que assim se possa simultaneamente informar e melhorar a performance do setor exportador, bem como servir de subsídios às negociações internacionais que visem à eliminação dos obstáculos comerciais ou acordos relacionados ao recolhimento de royalties.

Palavras-chave: flores, royalties, exportações, barreiras, comercialização

1. Introdução

Para muitos países, produtos relacionados ao setor de flores representam uma parcela substancial nas receitas agroindustriais. O comércio mundial nesta indústria é estimado em aproximadamente US\$ 49 bilhões anualmente (MARQUES, 2002), e o mercado nacional em nível varejista, é de aproximadamente US\$ 1,1 bilhão por o ano (OKUDA, 2000). A produção das flores no Brasil é concentrada no estado de São Paulo, que é responsável por cerca de 70 % da produção nacional de flores e plantas ornamentais (FNP Consultoria & Comércio, 2001) e suas principais regiões produtoras concentram-se nos municípios de Registro, Mogi das Cruzes, Arujá, Ibiúna, Cotia, São Roque, Atibaia, Paranapanema e Holambra, (MOTOS, 2001). Entretanto, de acordo com Anefalos & Guilhoto (2003) as regiões produtoras estão expandindo a outras áreas como Bragança Paulista (norte de São Paulo), Andradas (no sul do estado de Minas Gerais) e a região de São Benedito, no estado de Ceará.

Assim como em muitos outros países, a maior parte da produção nacional de flores e plantas ornamentais é consumida pelo mercado interno e desta produção, apenas 2 a 5% é exportada (KAMPF, 1997). Nos últimos anos, porém, motivados principalmente pela desvalorização do Real (R\$) frente ao dólar americano (US\$), que gera aumento nas receitas dos produtores nacionais em Reais (R\$), e a criação do programa *Flora Brasilis* em 2001, que visa o aumento das exportações do setor de flores e plantas ornamentais mediante a elevação do patamar tecnológico do processo produtivo e da promoção dos produtos brasileiros no mercado internacional, as exportações brasileiras foram crescentes, atingindo em 2003, o patamar inédito de US\$ 20 milhões em valor total. Porém, o Brasil ainda ocupa uma modesta posição no cenário internacional, situando-se em 31^o e 32^o no *ranking* dos países exportadores em 1999 e 2000. De acordo com Motos (2001), os E.U.A. e a União Européia, são os maiores importadores de flores do Brasil. Estes, porém, impõe uma série de barreiras que restringem as exportações das flores nacionais. Essas barreiras, que podem ser tarifárias ou não tarifárias, levam a uma série de conseqüências e afetam praticamente toda a cadeia de flores no Brasil.

Em um contexto macroeconômico, as barreiras externas às exportações dos produtos nacionais, compõem a política comercial de um país (BUAINAIN e SOUZA FILHO, 2001).

Essas políticas, além de terem a função de impedir ou de restringir a entrada de plantas infectadas com determinadas pragas ou doenças (no caso das barreiras fitossanitárias), protegem os produtores no mercado interno da concorrência com outros países, que muitas vezes vendem flores com maior qualidade intrínseca ou a preços mais baixos, por terem menores custos de produção (MOTOS, 2001).

Vale destacar ainda, segundo Motos (2001), que no setor de flores e na agricultura em geral, a principal forma de criar barreiras se dá através do estabelecimento de restrições fitossanitárias, ou seja, determinado estado ou região, que não possui uma determinada praga, estabelece restrições à entrada de vegetais ou animais, originados de uma região onde esta praga está presente. Dessa forma, a grande maioria das exportações de flores se dá através das chamadas flores de corte, ou seja, plantas livres de raízes e solo, que por sua vez, podem hospedar incontável número de pragas. Segundo o mesmo autor, outra restrição às exportações das flores brasileiras, está relacionada ao recolhimento de *royalties*, já que muitos produtores propagam variedades protegidas, devem pagar os devidos direitos às empresas detentoras do registro dessas espécies e variedades.

O royalty é o pagamento pelo direito de uso de uma nova variedade desenvolvida por uma empresa de melhoramento genético, que obtém o direito à propriedade intelectual dessa nova variedade, assim como sua multiplicação ou propagação, e comercialização da mesma. A forma de cobrança, assim como o valor a ser cobrado é determinado pela própria empresa. Dado ao “privilégio dos produtores rurais” em utilizar as sementes colhidas para o cultivo da safra seguinte, as empresas de melhoramento genético são forçadas a cobrar uma taxa relativa ao volume de vendas de semente.

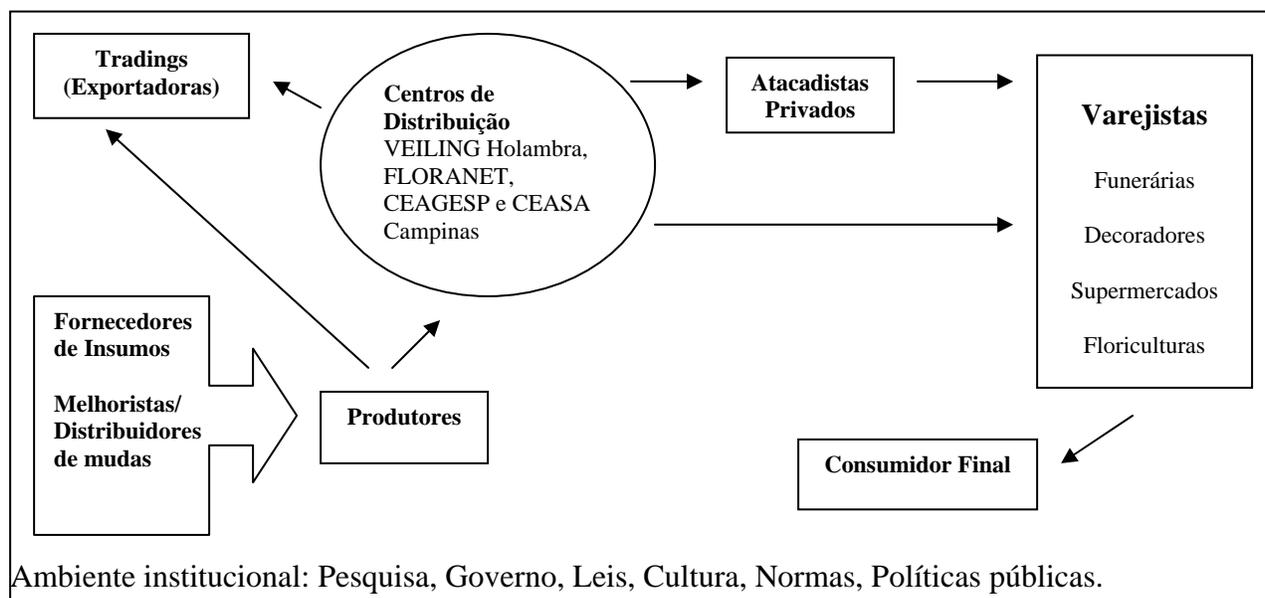
A fiscalização em relação ao recolhimento dos *royalties* está começando a interferir as exportações de flores brasileiras. Casos como os de lotes de antúrio e rosa exportados serem rejeitados ou até incinerados ao chegarem nos aeroportos de países como Portugal, Holanda, ou outros países importadores, dado a alegação de falta de comprovante de recolhimento de *royalties*, vêm se tornando cada vez mais comuns.

O problema nesses casos, é que no curto prazo principalmente, as exportações de flores e plantas ornamentais brasileiras, podem ser prejudicadas, já que muitos produtores não estão prontos ou preparados para pagar mais taxas, como os *royalties*. Com a obrigação deste pagamento, alguns produtores podem parar de exportar, dado ao aumento dos custos de produção. Isso é agravado ainda mais com a atual valorização cambial (durante 2005 e início de 2006), do Real (R\$) frente ao Dólar (US\$). Outro possível impacto negativo, é que haja uma sobre-oferta de flores no mercado interno, pois grande parte do volume de flores destinado às exportações, será lançado no mercado interno, provocando redução dos preços, prejudicando ainda mais os produtores.

Além desses impactos, inúmeros outros, envolvendo os produtores e o setor de flores e plantas ornamentais de forma geral podem ser descritos. Dessa maneira, o presente trabalho, através de um estudo multi-caso tem como objetivo, identificar e analisar os impactos do recolhimento de *royalties* na produção e comercialização de flores, para que assim se possa simultaneamente informar e melhorar a performance do setor exportador, bem como servir de subsídios às negociações internacionais que visem à eliminação dos obstáculos comerciais ou acordos relacionados ao recolhimento de *royalties*.

2. Principais questões na comercialização de flores no Brasil

Conforme Broek (2005), Em termos genéricos, o complexo flores inclui desde os produtores de insumos, responsáveis pelo suprimento à produção até a infra-estrutura básica de transporte, incluindo os produtores das flores e as redes de distribuição e consumo (figura 1).



Fonte: BROEK, 2005

Figura 1 - A Cadeia de Flores no Brasil

Tratando-se do consumo de flores no mercado nacional, o mesmo autor ressalta que o Brasil possui uma demanda sazonal por flores. A produção atinge o mercado em datas comemorativas, ou seja, em épocas de maior demanda, como o Dia das Mães, Finados e Natal. Claro (1998) complementa que, outras datas fortes acabaram sendo inseridas no calendário: Dia Internacional da Mulher, Dia dos Namorados, Dias das Avós, Dia dos Pais, Dias das Secretárias, etc.

O consumo de flores tem aumentado em função da estabilidade econômica da moeda, entretanto, o consumidor brasileiro ainda não possui o hábito de consumir flores, deixando que outros segmentos da economia ganhem a preferência do público consumidor, o que traduz na falta de ações de marketing direcionado.

A produção nacional de flores e plantas ornamentais, assim como em muitos outros países, atende basicamente ao abastecimento do mercado doméstico, sendo que apenas cerca de 10% do total produzido destina-se às exportações. (MOTOS, 2001).

Segundo Kiyuna et al. (2004), em 2003, os principais mercados para as flores brasileiras foram os EUA, Holanda, Itália, Japão e países do MERCOSUL respectivamente. De acordo com estes autores, em 2001 o volume total das exportações de flores e plantas ornamentais foi de US\$ 13,5 milhões e o valor das exportações brasileiras foi crescente desde então, com cerca de US\$ 15 milhões em 2002 e atingindo em 2003, o patamar inédito de US\$ 20 milhões em valor total. Porém, o Brasil ainda ocupa uma modesta posição no cenário internacional, situando-se em 31º e 32º no ranking dos países exportadores em 1999 e 2000.

3. Recolhimento de *royalties* no setor de flores

A introdução e o desenvolvimento de novas variedades mantêm o mercado de flores e plantas ornamentais “vivo”, estimulam as compras pelo consumidor que busca pelas novas tendências do mercado. Além disso, o avanço contínuo de técnicas de melhoramento genético, faz com que seja possível desenvolver variedades que são mais fáceis de cultivar e plantas com maior durabilidade e qualidade, trazendo vantagens aos produtores, distribuidores, atacadistas, varejistas e a todos os agentes da cadeia de flores.

Para desenvolver estas novas variedades, os *Breeders* (melhoristas) fazem investimentos muito significativos e buscam retornos ainda mais expressivos. Deste modo, empresas ligadas ao melhoramento genético de plantas, protegem suas novas variedades, e recebem dinheiro pela nova tecnologia, através do recolhimento de *royalties* pelos produtores de flores e plantas ornamentais. Não existe nenhum símbolo mundial que denota uma variedade protegida. A melhor maneira de se ter esta informação é perguntar ao melhorista se a variedade é ou não protegida. Em alguns países uma lista de variedades protegidas é disponibilizada aos interessados (às vezes até na Internet). Um nome comercial frequentemente é usado para uma nova variedade, e esta é então, registrada com finalidades de marketing e de proteção intelectual.

As variedades vegetais são protegidas internacionalmente pela *International Union for the Protection of New Varieties of Plants* (UPOV), formada por 58 países, hospedada em Genebra, na Suíça, e vinculada a *World-wide Organization of Intellectual Property* (OMPI). A primeira convenção da UPOV ocorreu em 1961, sendo modificado pelos atos de 1972, 1978 e 1991. O ato de 1991 modificou alguns pontos importantes em relação ao ato de 1978. Entre outros aspectos, foi necessária a expansão da proteção em consequência dos novos eventos na biotecnologia. A finalidade da UPOV é fornecer e promover um sistema eficaz de proteção de variedades de plantas, com objetivo de incentivar o desenvolvimento de novas variedades, para o benefício da sociedade. Entretanto, de acordo com Evans (2005), os direitos do melhorista nunca foram tão fortes quanto uma patente. De acordo com o mesmo autor, a UPOV teve uma aproximação ligeiramente diferente, não protegendo a variedade, mas sim o material propagado.

Em 25 de Abril, 1997, o governo brasileiro promulgou a primeira legislação que garantiu os direitos dos melhoristas genéticos, a Lei nº 9.456, regulamentada pelo Decreto nº 2.366, de 5 de novembro de 1997. A Lei também criou, junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, o Serviço Nacional de Proteção de Cultivares – SNPC, a quem atribuiu a competência pela proteção de cultivares no país.

O Brasil aderiu a UPOV em abril de 1999, em sua versão modificada de 1978, mais conhecida como a ata de 1978 da UPOV. Assim uma variedade protegida no Brasil tem seus direitos intelectuais protegidos por 15 anos, e os recolhimentos relativos aos *royalties* podem ser garantidos (MATHIAS, 2005). Em consequência de sua adesão a UPOV, o Brasil estabeleceu uma reciprocidade automática com os demais países membros. A partir de então, todos os países que fazem parte da UPOV ficaram obrigados a proteger cultivares brasileiras e, em contrapartida, o Brasil também tem a obrigação de proteger cultivares procedentes desses países, facilitando o intercâmbio de novos materiais gerados pela pesquisa brasileira e estrangeira.

A proteção da nova variedade dá ao proprietário o direito exclusivo de propagar e negociar o seu material de propagação. Outros podem somente fazer isso com o consentimento do melhorista e através de pagamento de uma determinada taxa. Pelo fato de as leis afirmarem que os *royalties* devem ser pagos, no caso da multiplicação de uma planta, o produtor terá que pagá-los se vender plantas geneticamente melhoradas para alguma outra pessoa cultivar. Entretanto, há

uma brecha na lei de proteção de cultivares. Nos casos de venda de plantas como “produto final” para outros produtores, não há necessidade de recolhimento dos *royalties*.

De acordo com Mathias (2005), esta brecha é particularmente significativa às plantas de haste única, que são facilmente multiplicadas e obtidas legalmente no mercado. Assim, produtores de rosa, por exemplo, poderiam gerar um roseiral inteiro sem recolherem *royalties*. Entretanto, o SNPC (Serviço Nacional de Proteção de Cultivares) já têm proposto uma emenda ao artigo 10 da lei 9.456 de 1997, para contornar esta situação.

Em retrospecto, a legalização desta Lei (Lei nº 9.456) ocorreu quando complexo flores e plantas não era tão moderno como é agora, entretanto, as circunstâncias mudaram, e uma emenda na lei faz-se necessária. Isto é essencial para exportar mais. Além disso, a atenção foi voltada ao potencial do mercado interno, para onde a maioria das flores e das plantas ornamentais cultivadas no Brasil são escoadas. Tratando-se das exportações nacionais, a importância do recolhimento de *royalties*, é ainda maior. Apesar de notícias como um carregamento de rosas do Brasil ser apreendido no porto em Portugal, devido ao não recolhimento de *royalties* aos melhoristas internacionais da variedade, não atingiu as manchetes nacionais, os produtores que exportam rosas devem estar cientes dos regulamentos exigidos pelos importadores. As associações de produtores, o governo e pesquisadores, concordam que as melhorias na lei são necessárias.

4. Metodologia

A explicitação da metodologia a ser utilizada para a realização desta pesquisa pode ser considerada uma etapa fundamental, no sentido de esclarecer como se pretende tratar o problema colocado. A pesquisa, conforme a definição de Moura Castro (1978:36), é do tipo teórica-empírica, partindo de uma formulação teórica e, posteriormente, confrontando-a com os fatos reais, através da observação empírica. De acordo com Miles, citado em Ghauri et al. (1995:85), a pesquisa qualitativa é adequada em estudos de assuntos complexos, como o comportamento humano ou organizacional, permitindo que o pesquisador obtenha informações muito mais detalhadas. Segundo o mesmo autor, a grande vantagem desse tipo de pesquisa para o estudo das organizações é a riqueza dos detalhes obtidos, da sua abordagem holística e o fluxo temporal das transformações que não é perdido na coleta de dados.

Dessa maneira, dados os objetivos dessa pesquisa, que envolve a análise do recolhimento de *royalties* pelo produtor de flores e plantas ornamentais na comercialização de flores no mercado interno e nas exportações nacionais, a pesquisa qualitativa é o caminho mais adequado.

O design mais apropriado para esta pesquisa é o estudo de caso, o qual objetiva a obtenção de um conhecimento mais aprofundado de uma realidade delimitada (TRIVIÑOS, 1990:133). Segundo Yin (1994:13) o estudo de caso é uma pesquisa de natureza empírica que investiga um fenômeno atual dentro da situação onde ele ocorre, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não são claros. Neste sentido, o estudo de caso torna-se mais apropriado, visto que se procura investigar com maior profundidade poucas empresas, ligadas a produção e comercialização de flores e como estas são influenciadas pelo recolhimento de *royalties* pelo produtor de flores e plantas ornamentais.

Os dados secundários foram obtidos através de livros, sites, revistas especializadas, artigos e anais de congressos e simpósios relacionados à cadeia de flores e ao recolhimento de *royalties* pelos produtores rurais.

Para a elaboração deste estudo de caso, um questionário estruturado, abordando questões específicas sobre a influência do recolhimento de *royalties* na comercialização de flores, foram

aplicados a quatro produtores de flores, nas regiões de Holambra e Paranapanema no Estado de São Paulo e em Andradas, no sul de Minas Gerais. Entrevistou-se também uma empresa melhorista (empresa que opera com o melhoramento genético de flores e plantas ornamentais - *breeder*) situada na região de Holambra-SP. Nestes casos, os produtores escolhidos operam tanto no mercado interno quanto no mercado externo e a empresa melhorista é uma filial de uma empresa com sede na Holanda.

4. Resultados e Discussão

Alguns pontos interessantes foram identificados com os resultados da entrevista. Os impactos relacionados ao recolhimento de *royalties* a curto e longo prazos são mostrados na Tabela 1. De acordo com a tabela, os impactos para as empresas melhoristas a curto prazo, serão a entrada de empresas concorrentes no mercado nacional. Com maior número de empresas operando no país, a competição pode, no longo prazo, gerar um nível mais alto de qualidade em relação à seleção e melhoramento genético de flores e plantas, possivelmente ainda, a preços mais baixos. Para os produtores, o principal impacto no curto prazo, será o acesso a novos mercados, principalmente em relação aos países importadores que requerem documentos ou certificados confirmando o recolhimento do royalty. Outro impacto em curto prazo é o acesso a novas variedades (tendências de mercado).

Tratando-se do longo prazo, existe uma forte possibilidade de seleção dos produtores mais profissionais (aqueles comprometidos com o recolhimento dos *royalties*). Isto pode ser explicado em parte devido ao comprometimento dos produtores nacionais em delatar os produtores ilegais aos fiscais do Ministério Brasileiro da Agricultura ou a qualquer outro agente da cadeia com poder punitivo (todos os produtores entrevistados têm este comprometimento). De acordo com as palavras dos produtores: "se eu souber que um produtor nacional deveria, mas não paga os *royalties*, eu o denuncio a algum fiscal do Ministério e dessa forma, suas mudas ou até sua produção serão incinerados". Os produtores terão também, maior controle sobre a área total nacional de produção de sua(s) variedade(s) produzida(s). Isto pode ser explicado pelo fato de todas as variedades compradas das empresas melhoristas necessitarem de registro no Ministério. Dessa forma, o produtor pode saber o volume de produção exato, por variedade selecionada.

Para o setor de flores e plantas ornamentais, o impacto nas exportações nacionais de flores pode, no curto prazo, ser danificado pela exigência de comprovante de recolhimento de *royalties*, devido ao fato da maioria dos produtores não estar pronta ou preparada para pagar mais taxas como os *royalties*. A maior parte dos produtores nacionais nem consegue atender as exigências de qualidade exigidas pelos mercados importadores. Devido à obrigação de tais comprovantes, alguns produtores pararam de exportar, alegando custos de produção mais elevados, que os tornam menos competitivos em relação aos produtores de outros países.

Ainda, um impacto indireto de tal consequência é uma super oferta de flores no mercado doméstico. No longo prazo, entretanto, dado às exigências dos mercados importadores por qualidade e fitossanidade. Essas exigências tendem a estimular melhorias em toda a cadeia produtiva, que se moverá e se adaptará de modo a atender todas esses requerimentos. Conforme a empresa melhorista, sem proteção da propriedade intelectual, nenhuma seleção ou melhoramento genético seria possível. Os direitos quanto ao recolhimento de *royalties*, estimulam as empresas melhoristas a tomarem mais riscos, de modo a investir no desenvolvimento de novas variedades.

Para que uma nova variedade seja lançada no mercado, as empresas melhoristas demoram cinco, dez ou até quinze anos. Os investimentos envolvidos são enormes e nenhum sucesso

comercial é garantido. O recolhimento de *royalties* fornece dessa maneira crédito a essas empresas, viabilizando as pesquisas com o desenvolvimento das novas variedades.

Tabela 1. Impactos de maior obrigação em relação ao recolhimento de *royalties* pelos produtores em curto e longo prazo.

AGENTE	CURTO PRAZO	LONGO PRAZO
Empresa melhorista	<ul style="list-style-type: none"> • Estímulo à entrada de empresas concorrentes no Mercado nacional 	<ul style="list-style-type: none"> • seleção e desenvolvimento de mais variedades adaptadas às condições climáticas das regiões de produção brasileiras <ul style="list-style-type: none"> • Preços mais baixos para as sementes e mudas no mercado nacional
Produtor	<ul style="list-style-type: none"> • Acesso aos países importadores que exigem certificados comprovando o recolhimento de <i>royalties</i> • Acesso a novas variedades de flores e plantas ornamentais (tendências de mercado) 	<ul style="list-style-type: none"> • Se o produtor no mercado doméstico deveria, mas não paga os <i>royalties</i>, suas mudas e sua produção podem ser incineradas <ul style="list-style-type: none"> • Seleção dos produtores mais profissionais • Maior controle da área produzida por variedade.
Setor de flores e Plantas Ornamentais	<ul style="list-style-type: none"> • As exportações nacionais podem ser prejudicadas • Super oferta de alguns tipos de flores e plantas no Mercado interno 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento da qualidade das flores e planta ornamentais produzidas e comercializadas <ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvimento e profissionalização do setor

Fonte: entrevistas realizadas

5. Considerações Finais

Analisando os resultados obtidos, verifica-se que a fiscalização mais intensa em relação ao recolhimento de *royalties* pelo produtor vem impactando mais do que nunca o setor nacional de produção de flores e plantas ornamentais. Conseqüentemente, a única maneira manter o aumento das exportações nacionais, assim como a expansão do mercado interno é através do estímulo ao recolhimento dos *royalties* pelos produtores, através de instituições governamentais, privadas ou cooperativas ligadas ao agronegócio. Isto pode ser difícil em curto prazo, porém, no longo prazo, os produtores nacionais podem se beneficiar de um maior retorno de seus investimentos com o acesso mais consolidado aos mercados americano e europeu, principalmente. Não é por “maldade” que muitos produtores agem ilegalmente, mas o não-pagamento no mercado interno

era a prática comum devido às brechas na legislação e a fiscalização pouco rigorosa no país. O governo federal vem procurando também se ajustar à situação. Conforme Vera Machado, do Ministério da Agricultura (citada em MATHIAS, 2005), "no momento vinte espécies de plantas são protegidas, destas, doze são rosas, provenientes de empresas melhoristas internacionais. Ainda há mais espécies esperando para serem registradas e dentro de alguns meses, outras 40 variedades de crisântemos, rosas, bromélias, e begônias podem ser incluídas". Nos últimos 50 anos, o desenvolvimento de novas variedades tornou o setor agrícola em geral, mais eficiente e rentável aos produtores.

Como sugestões para os trabalhos futuros, seria interessante identificar as diferentes maneiras de se incentivar o recolhimento de *royalties*, ou ainda, que trabalhos similares a este fossem desenvolvidos em outras regiões, onde floricultura também seja importante e seus sistema de produção e comercialização sejam diferentes dos apresentados nas regiões de Holambra, Paranapanema e Andradas.

6. Referências

- Aki, A., 1999. Repensando a comercialização de flores: como o produtor pode combater a inadimplência e as perdas, como o florista pode vencer a concorrência. Holambra: Heliza Produções Gráficas 103 pp.
- Almeida, F. R. de F.; Aki, A. Y. , 1995. Grande crescimento no mercado de flores. *Agroanalysis*, v. 15, n. 9, pp. 8-11.
- Anefalos, L. C.; Guilhoto, J. J. M., 2003. Estrutura do mercado brasileiro de flores e plantas ornamentais. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br>>. Acesso em: 20 de Maio de 2005.
- Buainain, A. M.; Souza Filho, H. M., 2001. Política agrícola no Brasil: evolução e principais instrumentos. In Batalha, M.O. (Coord.) *Gestão Agroindustrial*. São Paulo: Ed Atlas 2v. cap. 6, pp.325-383.
- Claro, D.P. *Análise do complexo agroindustrial das flores do Brasil*. 1998. 103 pp. (dissertação de mestrado) – Universidade Federal de Lavras, Lavras. 1998.
- Evans, A., 2005. Enforcement strategy. *Flower Tech*, v.8, n.4, pp. 6-8.
- FNP Consultoria & Comércio. *Agriannual 2001: anuário da agricultura brasileira*. São Paulo, 2001. pp. 337-348: Flores.
- Franco, C., 2002. Nossas flores desabrocham na balança comercial. *Caderno de Economia*. O Estado de São Paulo. Disponível em: <<http://www.estadao.estadao.com.br/editorias/2002/02/03eco021.html>>. Acesso em: 11 de fevereiro de 2005.
- Ghauri, P.N.; Gronhaug, K., 1995. *Research methods in business studies: practical guide*. New York: Prentice Hall.
- Ibraflor. 2001a. Brasil: mostra tua flora. *Informativo*, v.7, n.23, pp.4, Mar. 2001.

- Ibraflor, 2001b. Apresentação do programa “Flora Brasilis” Disponível em: <<http://www.florabrasilis.com.br/2001/ingles.htm>>. Acesso em: 5 de fevereiro de 2004.
- Kampf, A., N., 1997. A floricultura em números. Revista Brasileira de Horticultura Ornamental. Campinas, v. 3, n.1, pp. 1-7.
- Kiyuna, I. et. al. et. al., 2004. Desempenho do comércio exterior brasileiro de produtos da floricultura em 2003. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=1228>>. Acesso em: 20 de Maio de 2004.
- Marques, R.W.C., 2002. Avaliação da sazonalidade do mercado de flores e plantas ornamentais no estado de São Paulo. 112 pp. (Master’s Thesis) - Esalq/USP, Piracicaba. 2002.
- Mathias, M.C., 2005. Breeder rights take centre stage among rose exporters. Flower Tech, v.8, n.2, pp. 15-16.
- Ministério da Agricultura., 2005. Ministério da Agricultura do Brasil. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br>>. Acesso em: 20 de setembro de 2005.
- Motos, J.R. 2001. As barreiras ocultas no comércio de flores e plantas ornamentais no Brasil e no mundo. Disponível em: <<http://www.flortec.com.br/artigos/barreiras.htm>> Acesso em: 8 de dezembro de 2004.
- Moura Castro, C., 1978. A prática da pesquisa. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil.
- Okuda, T., 2000. Mercado de flores tem grande potencial no país. Revista Frutas & Legumes, São Paulo, v.1, n.3, pp 22-26.
- Triviños, A.N.S., 1990. Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas.
- Yin, R.K., 1994. Case study research: design and methods, 2. Ed, USA: Sage Publications.