

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
PPGA/EA

UNIVERSIDADE DA REGIÃO DA CAMPANHA
PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO, EXTENSÃO E
PESQUISA/PROPEX

CONVÊNIO UFRGS – PORTO ALEGRE / URCAMP – BAGÉ

**ESTUDO DO PROGRAMA DE FRUTICULTURA IRRIGADA DE CLIMA
TEMPERADO DA REGIÃO DA CAMPANHA DO RIO GRANDE DO SUL, VISTO
ATRAVÉS DO SISTEMA INTEGRADO AGRONEGOCIAL (SIAN)**

Elandi de Freitas Ferreira

Orientador: Eugênio Ávila Pedrozo, Dr.

PORTO ALEGRE/RS, agosto de 2001

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
PPGA/EA
UNIVERSIDADE DA REGIÃO DA CAMPANHA
PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO, EXTENSÃO E
PESQUISA/PROPEX
CONVÊNIO UFRGS – PORTO ALEGRE / URCAMP – BAGÉ

**ESTUDO DO PROGRAMA DE FRUTICULTURA IRRIGADA DE CLIMA
TEMPERADO DA REGIÃO DA CAMPANHA DO RIO GRANDE DO SUL,
ATRAVÉS DO SISTEMA INTEGRADO AGRONEGOCIAL (SIAN)**

Dissertação de Mestrado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em
Administração da Universidade Federal do
Rio Grande do Sul, como requisito para
obtenção do grau de Mestre.

ELANDI DE FREITAS FERREIRA

Orientador: Eugenio Avila Pedrozo, Dr.

PORTO ALEGRE/RS, 2001

TERMO DE APROVAÇÃO

ELANDI DE FREITAS FERREIRA

ESTUDO DO PROGRAMA DE FRUTICULTURA IRRIGADA DE CLIMA TEMPERADO DA REGIÃO DA CAMPANHA DO RIO GRANDE DO SUL, ATRAVÉS DO SISTEMA INTEGRADO AGRONEGOCIAL (SIAN)

Dissertação de Mestrado aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre no Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, pela seguinte banca examinadora:

Orientador: Prof. Eugênio Ávila Pedrozo, Dr.
PPGA/EA/UFRGS

Examinadores: Prof. Antonio Domingos Padula, Dr.
PPGA/EA/UFRGS

Prof. Luis Roque Klering, Dr.
PPGA/EA/UFRGS

Prof. Paulo Vítor Dutra de Souza, Dr.
UFRGS

PORTO ALEGRE/RS, 30 de agosto de 2001

À Iolanda esposa e companheira de todas as horas, inclusive aquelas que lhe troquei pelo computador.

Aos meus filhos Tarso, Samuel e Tiago, razão maior de não ter desistido no meio do caminho, para que lembrem sempre disso nas horas de ...

A minha mãe a gratidão de minha alma e a memória de meu pai.

À memória de Plauto de Souza Freitas, que nesta vida, com o seu concurso, mudou o rumo de nossas vidas para sempre.

À memória de dona Alzira a quem aprendi amar e venerar.

Ao seu Antenor por tudo que representa em minha vida.

DEDICO O MEU ESFORÇO

AGRADECIMENTOS

Ao chegar ao término deste trabalho não poderia deixar de agradecer a todos que de uma forma ou outra contribuíram nesta caminhada:

As instituições de ensino e pesquisa UFRGS e URCAMP que em parceria oportunizaram o Curso de Mestrado em Administração.

Ao Centro de Ciências da Economia e Informática da Urcamp pelo ingente trabalho de adequação dos horários de seus professores, para que pudéssemos freqüentar as aulas de mestrado.

A Escola de Administração da UFRGS, na pessoa de Luis Felipe Nascimento Coordenador de nosso Curso, pelo seu exemplar trabalho, não medindo esforços e atenção, na solução dos nossos problemas.

A Vice Reitoria de Pós Graduação e Pesquisa, da Urcamp, nas pessoas dos professores Elsa Costa e Luis Claudio Dalmolin nossos Coordenadores locais do Curso de Mestrado em Administração pelo trabalho de apoio e incansável dedicação.

Ao Professor Doutor Eugenio Avila Pedrozo, meu orientador, pela sua incansável dedicação e pré disposição de ajudar, revisar continuamente este trabalho e ainda por sua invejável humildade.

A todos os professores do PPGA/EA/UFRGS pelo seu trabalho de lapidação desta pedra bruta.

Aos colegas professores Ana Maria Santos, Nara, Renê e Schultz pela inestimável colaboração.

Aos Fruticultores da Região da Campanha/RS, as Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS, a Ceasa/RS, as Associações de Fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito, ao Comitê Pró Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul do RS, por terem se submetido a uma verdadeira bateria de perguntas quando entrevistados, com profissionalismo e respeito.

Ao Instituto Biotecnológico de Reprodução Vegetal/INTEC/Urcamp, na pessoa da Professora Rosete Aparecida Gottinari Kohn pelo inestimável apoio inicial quando da escolha da fruticultura como objeto de pesquisa.

Às jovens Andréia dos Santos Dantas e Kaká Silveira pelo constante trabalho de apoio, por sua dedicação na busca de soluções aos problemas de computação, que não foram poucos.

Ao Márcio, à Liege e à Juliana pela calorosa recepção, no “hotel de trânsito”.

Finalmente, a Deus pela coragem de persistir na luta, com forças renovadas e com a certeza de que ninguém está só em sua caminhada.

Pouco conhecimento faz que as criaturas se sintam orgulhosas.
Muito conhecimento, que se sintam humildes.
É assim que as espigas sem grão erguem desdenhosamente a
cabeça para o céu, enquanto que as cheias a
baixam para a terra, sua mãe.

Leonardo da Vinci

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS	8
LISTA DE QUADROS	9
LISTA DE TABELAS	10
RESUMO	11
ABSTRACT	12
INTRODUÇÃO (PROBLEMATIZAÇÃO - OBJETIVOS GERAL E ESPECÍFICOS – JUSTIFICATIVA)	13
2 REFERENCIAL TEÓRICO	22
2.1 FRUTICULTURA	22
2.2 CADEIA PRODUTIVA	24
2.2.1 Breve Histórico de Abordagem Relativas às Cadeias.....	24
2.2.2 Cadeia Produtiva: Uma Visão Sistêmica.....	27
2.2.2.1 Componentes de uma Cadeia Produtiva.....	28
2.2.2.1.1 Abordagem Sistêmica.....	28
2.2.2.1.2 Visão de Mercado.....	29
2.2.2.1.3 Demandas Tecnológicas.....	30
2.3 REDES DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS E DESENVOLVIMENTO LOCAL.....	33
2.3.1 Cadeia de Valor.....	33
2.3.2 Redes Flexíveis.....	38
2.3.3 Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local.....	40
2.3.3.1 Características de um Consórcio	48
2.4 SISTEMA INTEGRADO AGRONEGOCIAL (SIAN)	51
3 MÉTODO E PROCEDIMENTOS DE PESQUISA	59
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA	59
3.2 INSTRUMENTOS DE PESQUISA E ANÁLISE	59
3.3 UNIVERSO E AMOSTRA	62
3.4 ANÁLISE DOS DADOS	64
3.5 DESENHO TEÓRICO DA PESQUISA.....	64
4 CARACTERIZAÇÃO DA FRUTICULTURA E SEU AMBIENTE	67
4.1 CONTEXTO DA FRUTICULTURA	67
4.1.1 Nível Mundial	67
4.1.2 Importações Brasileiras	68

4.1.3	Produção Brasileira	68
4.1.4	Fruticultura Regional	70
4.2	CONTEXTO DA FRUTICULTURA NA REGIÃO DA CAMPANHA/RS.....	71
5	ANÁLISE DOS RESULTADOS	75
5.1	MERCADO – PADRÕES PASSADO, PRESENTE E FUTURO.....	75
5.2	CADEIA PRODUTIVA ATUAL DA FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS	78
5.2.1	Representação da Cadeia Produtiva Atual da Fruticultura da Região	78
5.2.2	Caracterização dos Elos da Cadeia Produtiva Atual da Fruticultura da Região da Campanha/RS	81
5.2.2.1	Ambiente Organizacional	81
5.2.2.1.1	Agentes financeiros	82
5.2.2.1.2	Pesquisa, extensão rural e ensino	82
5.2.2.2	Ambiente Institucional	83
5.2.2.3	Elos, Agentes ou Atores da Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS	83
5.2.2.3.1	Rede Fornecedora de Insumos.....	84
5.2.2.3.2	Sistema Produtivo.....	84
5.2.2.3.3	Casa de Beneficiamento – <i>Packing-house</i>	90
5.2.2.3.4	Associações de Fruticultores da Região da Campanha/RS.....	91
5.2.2.3.5	Agroindústrias de Conservas.....	93
5.2.2.3.6	Central de Abastecimento do Rio Grande do Sul.....	95
5.2.2.3.7	Redes de Supermercados.....	98
5.3	CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE VALOR ATUAL DA FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS.....	99
5.4	SITUAÇÃO PASSADA, PRESENTE E FUTURA DA FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS.....	101
5.5	A CADEIA DE VALOR DA FRUTICULTURA DA REGIÃO, VISTA COMO UM EMBRIÃO DE UMA REDE DE MICRO, PEQUENOS E MÉDIOS FRUTICULTORES	103
5.6	SISTEMA INTEGRADO AGRONEGOCIAL.....	109
5.6.1	Caracterização da estrutura do Sistema Integrado Agronegocial – SIAN	111
5.6.1.1	Subsistema Referencial – sua maior capacidade concorrencial	111
5.6.1.1.1	Ameixa e Pêssego – Padrão de Qualidade das Frutas e seus Atributos.....	111
5.6.1.2	Subsistema Estrutural – estrutura da nação – órgãos na Região.....	112
5.6.1.2.1	Ambiente Organizacional.....	112
5.6.1.2.2	Ambiente Institucional.....	114
5.6.1.3	Subsistema Avaliativo - desempenho do conjuntos de organizações ..	115
5.6.1.3.1	Produção – Propriedades Rurais Frutícolas.....	115
5.6.1.3.2	Canais de Comercialização.....	116
5.6.1.3.3	Quanto ao Uso Constante.....	117
5.6.1.3.4	Desempenho Organizacional.....	117
	CONCLUSÃO.....	120
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	125
	APÊNDICES	129
	ANEXOS	155

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 2.1 ILUSTRAÇÃO DO MERCADO DE TECNOLOGIA PARA UM CENTRO DE P & D	32
FIGURA 2.2 SISTEMA DE VALOR	35
FIGURA 2.3 MODELO DE CADEIA DE VALOR PARA O SETOR MOVELEIRO	38
FIGURA 2.4 REPRESENTAÇÃO DE UMA REDE FLEXÍVEL.....	39
FIGURA 2.5 PROCESSOS E DESAFIOS PARA O DESENVOLVIMENTO.....	43
FIGURA 2.6 CADEIA DE VALOR GENÉRICA EM NEGÓCIOS INDUSTRIAIS E MARCAÇÃO DAS ÁREAS DO CONSÓRCIO...	46
FIGURA 2.7 DIVISÃO DAS FUNÇÕES DA CADEIA DE VALOR	50
FIGURA 2.8 MODELO SISTEMA INTEGRADO AGRONEGOCIAL - SIAN	53
FIGURA 3.1 MODELO SIAN RECONFIGURADO	66
FIGURA 5.1 CADEIA PRODUTIVA ATUAL DA FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS	80
FIGURA 5.2 MODELO DE CADEIA DE VALOR ATUAL PARA A FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA DO RS.....	100
FIGURA 5.3 REDE DE MICRO, PEQUENOS E MÉDIOS FRUTICULTORES DA REGIÃO	106
FIGURA 5.4 MODELO SIAN RECONFIGURADO PARA A FRUTICULTURA REGIONAL	110

LISTA DE QUADROS

QUADRO 5.1 MERCADO DE FRUTAS DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS.....	76
QUADRO 5.2 SITUAÇÃO DA FRUTICULTURA REGIONAL – uma análise do que o mercado requer versus o que a cadeia da fruticultura dispõe.....	102

LISTA DE TABELAS

TABELA 3.1 UNIVERSO X AMOSTRA – FRUTICULTORES DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS	63
TABELA 4.1 ALTERNATIVAS DE PRODUÇÃO	72
TABELA 5.1 POMARES DE AMEIXEIRAS E PESSEGUEIROS IMPLANTADOS NA REGIÃO DA CAMPANHA/RS	86

RESUMO

O presente trabalho representa o resultado da pesquisa realizada junto aos fruticultores da Região da Campanha/RS, a Central de Abastecimento do RS, as agroindústrias de conservas de Pelotas/RS, as associações de fruticultores da Região e do Comitê Pró Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul do RS. O objetivo é de analisar como estão organizados os produtores rurais, da fruticultura irrigada de clima temperado da Região da Campanha do Rio Grande do Sul, e como estão agregando valor aos produtos, utilizando-se de uma ótica sistêmica, através do Sistema Integrado Agronegocial (SIAN). O trabalho foi embasado no referencial teórico com a introdução de tópicos sobre fruticultura, cadeias de produção agroindustrial, cadeias produtivas, cadeias de valor, redes de pequenas e médias empresas e imbricando nas abordagens oferecidas pelo SIAN. O estudo de caso da Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS, foi realizado através de entrevistas de profundidade, com questões abertas e fechadas. Concluiu-se o presente trabalho de pesquisa salientando que a análise da evolução da Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS mostra a existência de ações conjuntas e organizadas por parte de seus atores. O processo agregador de valor à fruta permite projetar a Cadeia de Valor da Fruticultura da Região, levando-se em conta que a situação presente já sinaliza a formação de uma estrutura em rede, ainda que de forma embrionária, mas que se bem trabalhada pode consolidar a formação de uma Rede de Micros, Pequenos e Médios Fruticultores da Região da Campanha/RS.

Palavras chaves: fruticultura, cadeia produtiva, elos, visão sistêmica, redes flexíveis, relacionamentos, processo associativo, rede de micros, pequenos e médios fruticultores, produção integrada e Sistema Integrado Agronegocial.

ABSTRACT

This paper shows the results of a research performed among the fruit growers of the Campanha area in the state of Rio Grande do Sul; and with the fruit and vegetable supply center of Rio Grande do Sul, the fruit canning industries from Pelotas, RS, the area fruiters' union, and the fruit-growing development committee for the southern half of the state of Rio Grande do Sul. Its purposed goal was to analyze how organized the irrigated-crop, temperate-climate rural producers of the Campanha area of Rio Grande do Sul are; and how do they aggregate value to their produce according to a system viewpoint adopted through the integrated agrobusiness system (SIAN) recommendations. The work was built upon a theoretical framework that introduced the items, fruit growing, general productive chain, value-aggregation chain, small-to-middle-size farming enterprises networking, all of which led to the SIAN-proffered approaches. A case study on the fruit-growing productive chain in the campanha area of Rio Grande do Sul was performed by means of in-depth interviewing with the employment of open and closed questionnaires both. The conclusion of this research stressed that the analysis of the evolution of the fruit-growing productive chain in the Campanha area of Rio Grande do Sul shows the existence of organized joint efforts by the fruiters. The fruit value-aggregation process allows for a projection on the area chain of values on fruit growing, taking into account the present situation which already signals the build-up of a networking structure, still in embryo stage, but able to strenghten the building of a micro, small, and middle-sized fruiters' network in the Campanha area of Rio Grande do Sul.

Keywords: fruit growing, productive chain, system viewpoint, flexible networking, relationships, union-building process, micro, small, and middle-sized fruit growers' network, integrated production, and agrobusiness integrated system.

INTRODUÇÃO

A Região da Campanha do Rio Grande do Sul – geo-político-econômica delimitada, composta pelos municípios de Aceguá, Bagé, Caçapava do Sul, Candiota, Dom Pedrito, Hulha Negra e Lavras do Sul – a Zona do Pampa impressiona pela extensão de suas paisagens. Os campos nativos abrigam a figura do gaúcho, permeando sua cultura nas lides cotidianas e no canto e dança de suas tradições. Fiel ao passado, o povo do Pampa preserva seus traços de ligação com a terra, plantando e colhendo, criando rebanhos e promovendo a integração com os irmãos além-fronteira. A paisagem, o churrasco, o chimarrão, o cavalo e a figura forte do gaúcho fazem do Pampa uma zona única a ser descoberta. O “Mundo Gaúcho” é herança de um povo habituado a grandes lutas. A vegetação desta paisagem é formada pela estepe gramíneo-lenhosa, denominada Campanha Gaúcha (SECRETARIA DO TURISMO DO RIO GRANDE DO SUL, 2001).

Tendo Bagé por pólo irradiador, caracteriza-se economicamente pela atividade primária, baseada na pecuária, com grandes rebanhos bovinos, ovinos (cortes, lãs e peles), eqüinos e na lavoura de arroz irrigado. Tais atividades produtivas têm perdido rentabilidade, com o conseqüente empobrecimento do setor, em especial a pecuária de corte, que se encontra no “olho do furacão” da crise, nesta região, seja pela abertura de mercado, seja por adoção de modelos produtivos ultrapassados e com baixa tecnologia, agravada em muito pela crise por que passam os principais frigoríficos. Reflexo de políticas agrícolas recessivas e da freqüente intranqüilidade provocada pelo surgimento de constantes focos de febre aftosa nos rebanhos do Rio Grande do Sul e dos países limítrofes, gerando com tudo isto dificuldades de comercialização e de investimentos face à descapitalização do meio rural, que vê, sem alternativa, o depauperamento de sua terra, pastagens nativas, rebanhos, infra-estrutura das sedes, com reflexos no nível de vida do homem do campo, de sua família e de seus empregados, provocando com isso, o êxodo rural.

Uma alternativa para melhorar essa situação tem sido o Programa de Fomento e Reconversão Produtiva da Metade Sul do RS – RECONVERSUL (vide Apêndice 1 - Metade Sul do Rio Grande do Sul – definição, ameaças, pontos fracos, fortes e oportunidades), trazendo em seu bojo uma gama considerável de recursos (Federal e Estadual) incentivadores de novos projetos, sendo um deles o Programa de Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada na Metade Sul/RS, iniciado em 1997.

Outro programa que veio incrementar o apoio ao homem do campo foi o PRÓ-RURAL 2000 (1997), com o objetivo de estimular pequenos produtores com ações de combate à pobreza, com investimentos em projetos de infra-estrutura e geração de renda e melhorar a conservação e manejo dos recursos naturais. Neste contexto, a fruticultura desponta como uma alternativa de reconversão da produção primária, como forma de promover o desenvolvimento econômico da Região.

A Metade Sul/RS conta com o Centro Nacional de Pesquisa de Frutíferas de Clima Temperado – CNPFT, da EMBRAPA, localizado no 9.º distrito de Pelotas, resultando em aumento de produção e produtividade, com domínio de técnicas avançadas, como a produção de mudas livres de viroses para importantes culturas, com permanente lançamento de variedades reconhecidas no mercado internacional.

Desde 1984, a EMBRAPA, por intermédio do Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado – CPACT, sediado na Região de Pelotas/RS, vem envidando esforços no sentido de desenvolver a fruticultura nos municípios que compreendem a metade sul do Estado. Já foram instalados 400 ha de diversas árvores frutíferas, em vários municípios integrantes da Metade Sul do RS (destinados a testar as variedades mais adequadas a cada microrregião, ao mesmo tempo canalizando sua produção à comercialização); em Pelotas estão instalados cerca de 4.500 ha direcionados à indústria de conservas (COMITÊ PRÓ-DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997).

Os municípios da Região da Campanha têm um enorme potencial de solos aptos para o cultivo de frutíferas de clima temperado. Segundo o mapeamento de solos feito pela EMBRAPA – Clima Temperado, as regiões aptas podem ultrapassar os 200 mil hectares. Os solos recomendados para o cultivo têm como características uma boa drenagem e uma profundidade adequada (PROGRAMA MUNICIPAL DE FRUTICULTURA, BAGÉ, 1997).

A fruticultura está se transformando em realidade junto ao produtor rural,

inclusive com a organização dos produtores, em associações, representados na Região da Campanha/RS pelas Associações de Fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito que reúnem e congregam fruticultores dos municípios da Região. No entanto, atualmente, os produtores rurais devem ser considerados apenas como um dos elos de um fenômeno mais complexo representado pela cadeia produtiva. A cadeia produtiva envolve fornecedores de insumos, produtores rurais de matéria-prima, centro de beneficiamento, processamento – agroindústrias, comercialização (atacadista), comercialização (varejista) e atingindo o consumidor final. Cada elo (agente ou ator) tem uma especificidade, mas são interdependentes uns dos outros.

Neste trabalho de pesquisa, buscou-se caracterizar a estrutura da Cadeia Frutícola da Região da Campanha/RS. As respostas dos entrevistados indicaram a complexidade dos inter-relacionamentos setoriais, envolvendo ações que têm seu ponto de partida antes da porteira da propriedade rural frutícola e que têm continuidade além da porteira do pomar, passando por diversos elos até chegar ao consumidor final, razão primeira e última de toda a atividade produtiva.

A Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado da Região da Campanha/RS em processo de formação e/ou de organização, face aos laços existentes e às redes de relações e parcerias que foram identificados, tais como: elos ou parceiros posicionados antes, os fornecedores de insumos e serviços a montante dos pomares, a propriedade rural frutícola – produtora de frutas de caroço – ameixa e pêssigo, e os a jusante da propriedade rural, como sendo: a *Packing-house* – beneficiamento, classificação, armazenamento, resfriamento e manutenção das frutas; as associações de fruticultores – padronização, identificação, embalagem, comercialização, distribuição e transporte; o processamento – agroindústrias de conservas de Pelotas/RS; a comercialização, via associações, tendo por canal a CEASA/RS, as redes de supermercados e a exportação; e por fim o consumidor. A par destes elos, interage uma intensa rede formada pelos elos interessados no sucesso da fruta produzida na Região, os vários órgãos, entidades e instituições formadores do **ambiente organizacional** da Cadeia, além da ação direta de instrumentos, leis, decretos, normas, programas e políticas que compõem o **ambiente institucional** da mesma cadeia todos agindo, interagindo e influenciando direta e/ou indiretamente os elos que compõem a Cadeia Frutícola da Região.

Hoje fica transparente uma nova realidade vivenciada pelos mesmos

produtores rurais que aguçaram sua visão para as reais necessidades, face à complexidade dos inter-relacionamentos setoriais, como a exigência básica que fundamenta a nova economia.

O estudo mais aprofundado das suas atividades demonstra que se encaixam num conjunto maior que tem início, não na sua propriedade, mas bem antes, na vontade do consumidor final, nas suas exigências, como ponto de partida, definindo o que, quem, porque, como, quando, e quanto produzir.

O produtor reconhece a existência, não de um mero fornecedor, mas de um parceiro, que irá suprir suas necessidades de insumos, implementos, corretivos, fertilizantes, defensivos e mudas. Sua propriedade não é mais vista como um feudo, mas sim como uma estrutura enquadrada numa nova dimensão que é interpretada como o encadear-se de segmentos cuja atuação deve ser sincronizada, organizada e inter-relacionada. Se de um lado produz para atender às exigências do consumidor, por outro sua produção deve percorrer e atender outros tantos elos, tais como: beneficiamento, processamento, distribuição e comercialização e chegar ao consumidor final com as características que ele próprio havia definido, acrescidas de um diferencial a mais que conquiste o cliente.

O estudo destas relações, novas formas de organização do trabalho, denominadas de cadeias ou redes, foi que levou esta pesquisa a centrar seu interesse na Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS, com foco na propriedade rural, preconizado pelo trabalho desenvolvido pela EMBRAPA – Clima Temperado.

Mas o estudo vai além, mostrando que, na Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado da Região da Campanha/RS aparecem aspectos que agregam valor à fruta produzida e dão origem à Cadeia de Valor, que poderia se consolidar, futuramente, na forma de uma Rede Regional de Micro, Pequenos e Médios Fruticultores da Região da Campanha/RS. Isso foi possível pelo uso do Sistema Integrado Agronegocial (SIAN), permitindo comparar diferentes abordagens teóricas entre si, considerando diversas dimensões da realidade estudada.

As atividades em forma de rede que se propõem organizar o setor da fruticultura vinculam os resultados à quantidade, qualidade e capacidade de articulação e ao empenho dos agentes, com a utilização de bens e serviços comuns, permitindo que, em conjunto, os fruticultores superem as limitações e potencializem

as melhores competências de cada participante, seu conhecimento técnico – *know how* – e suas bases tecnológicas.

O SIAN (PEDROZO et al., 1999) possibilitou o agrupamento de tarefas, recursos, conhecimentos e interesses comuns que reúnem a fruticultura (AMARO, 1998), com a cadeia produtiva (CASTRO et al., 1998) e com o embrião formador de uma rede de micro, pequenos e médios fruticultores (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998), tendo em comum a cadeia de valor (PORTER, 1990), conseguindo-se interpretar as realidades vivenciadas, sob uma ótica sistêmica e interdisciplinar.

A estrutura da presente dissertação é constituída basicamente pela introdução do trabalho; pela problematização em forma de um rol de problemas; pelos objetivos – geral e específicos – do projeto de pesquisa; pela justificativa da importância, relevância, oportunidade e viabilidade da proposta; pelo referencial teórico, desdobrado em: fruticultura, evolução das cadeias, cadeia produtiva, redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local e Sistema Integrado Agronegocial; pelo método e procedimentos de pesquisa, delineamento da pesquisa, instrumentos de pesquisa e análise, universo e amostra e análise dos dados; pela caracterização da fruticultura e seu ambiente, descrevendo o contexto da fruticultura, em nível mundial, de importações e da produção brasileiras, da fruticultura regional e do contexto da fruticultura na Região da Campanha/RS; pela análise dos resultados, com foco nos padrões de mercado passados, presentes e futuros, com a caracterização da cadeia produtiva da fruticultura e dos seus elos, da situação presente, passada e futura da fruta da Região da Campanha/RS, da cadeia de valor, do embrião de uma rede de micro, pequenos e médios fruticultores e do Sistema Integrado Agronegocial; pela conclusão e pelas suas referências bibliográficas.

A **problematização** representada pelos desafios que integram o conjunto dos problemas da incipiente e embrionária cadeia produtiva da fruticultura da Região da Campanha/RS, iniciada em 1997 (vide Anexo 1 – A Análise dos Desafios/Problemas – Figura 1), detectados pelos diversos órgãos e pessoas envolvidos com a fruticultura regional, elencados da seguinte forma:

- a) produção: implantação de novos pomares – sem observância das orientações técnicas necessárias (pomares não enquadrados no Programa Municipal de Fruticultura, iniciativas isoladas);

- b) tecnologia: processo pouco inovador, com assistência técnica e gerencial deficitária (pomares não enquadrados no Programa Municipal de Fruticultura, iniciativas isoladas);
- c) qualidade: padrão de produção em desacordo com as necessidades e exigências dos consumidores finais e das agroindústrias, sem a diferenciação de produtos, preços e rendimentos (pomares não enquadrados no Programa Municipal de Fruticultura, iniciativas isoladas);
- d) condições de financiamento: não condizem com a realidade dos produtores rurais e demais elos da cadeia (vide Anexo 2 – Exportações de Frutas, Mapa 1 e Tabelas 1 e 2) e dificuldades enfrentadas na hora da comercialização dos produtos;
- e) falta de organização: enfraquecimento gradativo e constante, pelo desinteresse das associações de fruticultores, com fortes reflexos na propriedade rural;
- f) material vegetativo: mudas sem acompanhamento rígido e sem um severo controle fitossanitário (vide Anexo 3 – Controle Fitossanitário e a Fruticultura Nacional);
- g) falta de política: emprego de planos e políticas em desacordo com a realidade, desvalorizando o homem do campo (trabalhador e produtor rural);
- h) ausência de coordenação técnica: visão sistêmica com fortes distorções relacionais e desintegradoras entre os fruticultores, as agroindústrias e os consumidores finais, com reflexos nos elos (embriões), com seus atores ou agentes desacomodados e atuando de forma empírica, sem profissionalismo gerencial;
- i) rentabilidade *versus* sustentabilidade: procedimentos insuficientes, onde cada elo em particular, e em geral, a futura cadeia organizada como um todo, seja financeiramente sadio e auto-sustentável, interdependente e inter-relacional;
- j) ociosidade em grande parte do ano: onde ocorre uma entre-safra sem alternativas, tanto para o produtor como para os demais elos.

O rol de tais pontos fracos, incertezas, ameaças, desafios e problemas,

sinteticamente apresentados, conduz invariavelmente, às questões de pesquisa:

- a) como os produtores de frutas – ameixa e pêsego – da Região da Campanha/RS, se encontram organizados?
- b) como está ocorrendo o processo de agregação de valor ao produto?
- c) como esse processo de agregação de valor pode evoluir, levando em conta os atores da cadeia produtiva?

Os **objetivos** integrados pelos: **objetivo geral** – analisar como estão organizados os produtores rurais da fruticultura irrigada de clima temperado da Região da Campanha/RS; se estão agregando valor aos produtos, utilizando-se de uma ótica sistêmica, através do Sistema Integrado Agronegocial (SIAN); e os **objetivos específicos** – concretizadores do objetivo geral:

- a) fazer um levantamento do mercado existente (e potencial) para as frutas da Região da Campanha;
- b) construir a representação da cadeia produtiva de frutas da Região da Campanha/RS;
- c) identificar a propriedade rural no contexto da cadeia de valor;
- d) diagnosticar a existência de embrião formador em uma rede de micro, pequenas e médias empresas;
- e) elaborar a representação da rede de micro, pequenos e médios fruticultores;
- f) representar o imbricamento das diversas abordagens utilizadas na interpretação das realidades.

Imperioso é que, como **justificativa**, a alteração da matriz produtiva passe pelo processo de reversão do quadro de estagnação e declínio, através não só da alteração da matriz produtiva, como também da incorporação de inovações tecnológicas, de forma integrada, em sua dimensão econômica, social e cultural, dinamizando os setores tradicionais, atraindo novos e significativos investimentos, diversificando a base produtiva e promovendo a inserção da região nos mercados nacional e internacional. Alterar a matriz produtiva não significa ignorar a vocação pecuarista, até porque a Região possui um dos melhores rebanhos do Brasil; diversificar, sim, levando o produtor rural a uma desejada ruptura de seus paradigmas com a introdução de novos sistemas de produção que, integrados às atividades tradicionais complementem a pecuária e o arroz e sejam, sem dúvida,

uma alternativa para a real melhoria da rentabilidade do sistema produtivo; a fruticultura surge como nova e promissora opção, que pode levar à reconversão da economia regional (IPAGRO, 1988).

Conforme as colocações feitas por WEYDMANN (1989), a busca de alternativas visando ao uso mais intenso da terra para obter maior renda e fixar o homem no meio rural é válida para minorar o problema social e econômico originado da pequena propriedade. A fruticultura é uma das alternativas, pois pode elevar a renda e manter o emprego no meio rural.

O cultivo de frutíferas altera o contexto sócio-econômico de uma região de forma positiva, pois utiliza intensa mão-de-obra; transforma-se em alternativa para micro e pequenas propriedades face ao expressivo rendimento por hectare; atrai e desenvolve micro, pequenas, médias e grandes agroindústrias e agronegócios; reduz de forma significativa os processos de importações; carrega fontes de divisas com a exportação dos excedentes e, além disso, complementa a dieta alimentar de pessoas e animais, como fonte de fibras, vitaminas, sais minerais e proteínas (FACHINELLO et al., 1996).

O produtor rural da Região da Campanha conta com o apoio direto do Programa de Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada na Metade Sul do RS, o qual impulsiona a iniciativa das Prefeituras Municipais da Metade Sul do Rio Grande do Sul, através das Secretarias de Agropecuária, EMBRAPA/CPACT, EMATER/RS, Universidade Federal de Pelotas – UFPEL, Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, Universidade Federal de Santa Maria – UFSM, Universidade da Região da Campanha – URCAMP, Sindicatos e Associações Rurais, com o apoio da Secretaria de Desenvolvimento Rural, da Coordenação Geral dos Programas especiais e da Gerência do Programa de Desenvolvimento da Fruticultura do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, da Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado e da Coordenação do Reconvertul, cujas ações visam à conversão da matriz produtiva da região, através da produção de frutas de clima temperado, de citros e de viníferas de castas finas, acelerando o processo de desenvolvimento da Metade Sul do RS, pois a pesquisa aponta a fruticultura como uma atividade de grande potencial na região pela aptidão de clima e solo. Os dados climáticos analisados pelos técnicos da EMBRAPA/CPACT indicam uma condição privilegiada para a produção de frutas de clima temperado, devido a fatores próprios

desta zona. Os dados edáficos apontam para uma área superior a 200 mil hectares com potencial para o desenvolvimento da fruticultura. Dentro de um grande país tropical, apenas uma pequena região do território nacional tem potencial de clima e solo para a produção de frutas de clima temperado.

Apesar da importância referente à produção de frutas no país, sob o ponto de vista econômico (o Brasil, juntamente com a Índia, são os dois maiores produtores), quando se analisam os 33 milhões de toneladas que constam das estatísticas percebe-se que metade são de laranjas e 20% de bananas. São, portanto, 70% para as duas frutas e, no caso da laranja, cerca de 65% da produção nacional destina-se ao processamento industrial, pois o Brasil é o principal exportador de suco concentrado (vide Anexo 2 – Exportação de Frutas, Mapa 1 e Tabelas 1 e 2). Tirando estas duas frutas, todas as outras são produzidas ainda em quantidades insuficientes para a nova demanda interna, havendo a necessidade de muito trabalho com variedades, tecnologias, qualidade, redução de custos e implementação de um plano estratégico de marketing para sedimentar e ampliar o acesso ao mercado internacional com mais competência (FERNANDES, 1998).

Justifica-se o presente trabalho pela sua oportunidade – desenvolvido no tempo certo, pertinência, importância e relevância da fruticultura para a Região – um esforço em construção, com perspectivas de desenvolvimento local e regional.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este título abordará o embasamento teórico relacionado ao tema a ser pesquisado. Para melhor compreender o alcance e dimensão, foram utilizados no referencial teórico tópicos sobre: fruticultura, cadeia produtiva, redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local, destacando a cadeia de valor, as redes flexíveis e as redes de pequenas e médias empresas (PME's) e o Sistema Integrado Agronegocial (SIAN).

2.1 FRUTICULTURA

Segundo o que diz AMARO (1998): no processo de desenvolvimento econômico do agronegócio, a visão da cadeia produtiva é particularmente útil para caracterizar a interdependência entre os diversos segmentos que compõem cada um dos setores agrícolas mais importantes, a exemplo da fruticultura. Os estudos de cada cadeia produtiva têm por objetivo analisar as relações entre a agricultura, a indústria, o comércio e os consumidores finais, permitindo obter informações sistematizadas que servem para diversos fins, entre os quais se podem citar:

- a) elaborar cenários normativos e exploratórios, ou seja, o que deve e o que poderá ocorrer para a atividade agrícola;
- b) identificar oportunidades e necessidades para cada segmento/elo da cadeia produtiva;
- c) fornecer elementos e subsídios para políticas públicas e projetos privados. No Brasil, observa-se nos estudos das cadeias produtivas de frutas que o comportamento do consumidor final é ignorado ou pouco explorado, ainda que se reconheça sua importância.

Por isso é necessário estreitar as relações com as indústrias fornecedoras de insumos e de bens de capital (elo a montante), reforçando-os com as indústrias processadoras dos produtos naturais (elo a jusante) (DELGADO, 1985).

De outro lado ponderam CASTRO et alii (1998) que o negócio agrícola brasileiro tem assimilado estes sinais, procurando integrar e harmonizar o trabalho de todos os segmentos desse mercado. A visão de mercado deve ser ampla, abrangendo todos os seus segmentos, desde o consumidor final até o fornecedor de insumos. Pondera, ainda, ser notória a limitação de focar o problema de forma parcial, concentrando a análise apenas no produtor rural e não em todos os segmentos sociais relevantes para o negócio agrícola, com os quais o produtor está inter-relacionado e quase sempre dependente.

O conhecimento dos hábitos do consumidor é fundamental e deve ser transmitido para toda a cadeia. Nesse sentido AMARO (1998), nos fornece algumas informações:

A cesta de consumo de frutas mais disseminada em todo o País compõe-se de laranja, banana e maçã (esta última incorporada recentemente ao hábito alimentar da população de baixa renda). A uva comum entra nessa composição nos meses de safra, mas numa amplitude menor. Essa cesta tradicional, incorporando outras espécies, altera-se à medida em que a renda se eleva. A uva fina de mesa constitui-se na primeira inserção, vindo a seguir o pêssego, mamão, manga, abacaxi, kiwi e outras frutas. Quanto mais elevado o padrão de renda, maior a diversidade de espécies de frutas que compõem a cesta consumida.

[...] Quanto aos hábitos de consumo de frutas no domicílio das capitais do Centro-Sul do Brasil, pode-se citar alguns tópicos que dão uma idéia de mercado:

- a) laranja, banana, maçã e uva são frutas de aceitação generalizada, seguidas pela tangerina, abacaxi, mamão e pêssego;
- b) as frutas cítricas e de clima temperado são consumidas em todas as faixas etárias da população;
- c) a maçã, que em algumas cidades era considerada artigo de luxo, é considerada fácil de ter em casa e de conservar;
- d) maçã e pêssego são consideradas frutas mais saborosas e saudáveis para as crianças; representam também um símbolo de "status", ao contrário do que ocorre com a banana;
- e) o pêssego é considerado a terceira fruta mais indicada para fazer doce em casa (AMARO, 1998).

O comportamento do consumidor é prioridade e, na interpretação de AMARO (1998), é influenciado por quatro fatores: culturais (cultura, subcultura e classe social), sociais (grupos de referência, família e papéis e posição social), pessoais (idade, estágio do ciclo de vida, ocupação, condições econômicas, estilo de vida, personalidade e auto-conceito) e psicológicos (motivação, percepção, aprendizagem, crenças e atitudes).

Os pesquisadores da Universidade Federal de Pelotas e da EMBRAPA – Clima Temperado partiram do princípio de que ações realizadas em conjunto, no pomar, produzem respostas mais importantes do que ações isoladas e pontuais.

Essa mudança nos conceitos de produção, através de um trabalho multidisciplinar e o envolvimento de toda a cadeia produtiva, vai permitir que se coloque à disposição da sociedade frutas saudáveis, e que todo o setor tenha garantias de sustentabilidade, sendo que isto só será possível através da prática de um conjunto de normas de Produção Integrada de Frutas de Caroço – PIFC (vide Anexo 4 – Normas e Procedimentos da Produção Integrada de Frutas de Caroço, Quadro 1), cujos fundamentos são: produzir economicamente frutas de qualidade, respeitando o meio ambiente, a saúde do consumidor e do produtor, minimizando o uso de agroquímicos e da integração de práticas de manejo das plantas frutíferas (FACHINELLO & HERTER, 2000).

2.2 CADEIA PRODUTIVA

2.2.1 Breve Histórico de Abordagens Relativas às Cadeias

Torna-se necessário estudar a cadeia como um todo, sendo o estudo de cadeias produtivas inserido no contexto do *agribusiness*, interpretado por DAVIS & GOLDBERG (1957), *apud* BATALHA (1997), como o conjunto de todas as operações que englobam a produção e distribuição de insumos para a atividade rural, operações em nível da propriedade rural, armazenamento, processamento e distribuição de produtos e subprodutos agrícolas.

O agronegócio, interpretado por LAUSCHNER (1993), *apud* PEDROZO (1999), como sinônimo de complexo rural, assume um conceito interdisciplinar e inclui o abastecimento de matérias-primas, a produção, o processamento, a distribuição de alimentos e fibras, a tecnologia, as economias (agrícolas, consumidor, trabalho e industrial), a agropecuária, a silvicultura, a mecânica, a entomologia, o governo, a educação, a sociologia, a psicologia, etc.

Os estudos envolvendo a cadeia de produção agroindustrial surgiram da tentativa de revisão da teoria de equilíbrio econômico geral de conduzir a um raciocínio em termos de sistemas e estruturas, pela necessidade de se forjarem instrumentos adaptados à descrição de conjuntos produtivos suficientemente coerentes, ou pelo desejo dos poderes públicos em definir intervenções eficazes e estruturantes com relação ao comércio internacional (BATALHA, 1995).

Complementa esta visão, com muita clareza, BATALHA (1995), definindo a *analyse de filière* ou cadeia de produção agroindustrial ou ainda, simplesmente, cadeia agroindustrial (CPA) como ferramenta de análise das inovações e das mudanças tecnológicas, no sistema agroindustrial.

Empregada como uma ferramenta privilegiada da Escola Francesa de Economia Industrial - *analyse de filières*, MORVAN (1988), citado por BATALHA (1997), enumerou três séries de elementos que estariam implicitamente ligados a uma visão de cadeia de produção:

- 1) a cadeia de produção é uma sucessão de operações de transformação dissociáveis, capazes de ser separadas e ligadas entre si por um encadeamento técnico;
- 2) a cadeia de produção é também um conjunto de relações comerciais e financeiras que estabelecem, entre outros, os estados de transformação e um fluxo de troca situado de montante a jusante, entre fornecedores e clientes;
- 3) a cadeia de produção é um conjunto de ações econômicas que presidem à valorização dos meios de produção e asseguram a articulação das operações.

Afirma BATALHA (1997) que uma cadeia de produção agroindustrial pode ser segmentada, de jusante a montante, em três macrosssegmentos. Esta divisão pode variar muito, segundo o tipo de produto e segundo o objetivo da análise:

- a) comercialização - representa as empresas que estão em contato com o cliente da cadeia de produção e que viabilizam o consumo e o comércio dos produtos finais (supermercados, mercearias, restaurantes, cantinas, etc.). Podem ser incluídas neste macrosssegmento as empresas responsáveis somente pela logística de distribuição;
- b) industrialização - representa as firmas responsáveis pela transformação das matérias-primas em produtos finais destinados ao consumidor. O consumidor pode ser uma unidade familiar ou outra agroindústria;
- c) produção de matérias-primas - reúne as firmas que fornecem matérias-primas iniciais para que outras empresas avancem no processo de produção – produto final (agricultura, pecuária, pesca, piscicultura, etc.).

O autor lembra ainda que o setor de insumos agropecuários não foi considerado como um dos macrosssegmentos principais da cadeia. No entanto, isto não significa diminuir sua importância como fator indutor de mudanças na dinâmica de funcionamento do sistema agroindustrial como um todo.

Entretanto, a lógica de encadeamento das operações, como forma de definir a estrutura de uma CPA, deve situar-se sempre de jusante a montante. Esta lógica assume implicitamente que as condicionantes impostas pelo consumidor final são os principais indutores de mudanças no *status quo* do sistema. No entanto, estas somente são sustentáveis quando reconhecidas pelo consumidor como portadoras de diferenciação em relação a situação de equilíbrio anterior (BATALHA, 1997).

A agricultura, segundo SOUSA (1997), está sofrendo uma série de rápidas e intensas transformações que refletem não só a forma de produzir o conhecimento científico como também a integração dos segmentos das cadeias agroalimentares, desde o fornecimento de insumos, produção, processamento, distribuição, até o consumo final. Os contextos institucional, organizacional, social, econômico, político e ético mais amplos também passam a desempenhar um papel relevante sobre estas inter-relações, tanto para o processo do conhecimento científico como para os processos produtivos e de consumo.

Representar a análise sistemática de todas as atividades exercidas por uma empresa e a maneira como elas interagem é de máxima importância para o exame das fontes da vantagem competitiva, utilizando **a cadeia de valor** como instrumento básico para diagnosticar, intensificar e descobrir as formas de criar e sustentar tais vantagens competitivas (PORTER, 1990).

Para BRANDÃO & MEDEIROS (1998), que trabalham a idéia de Cadeia Produtiva, assim a definem:

Tendo início na fabricação de insumos, passa pela produção nas fazendas e pela transformação agroindustrial, e termina no consumo. Essa cadeia incorpora todos os serviços de apoio, desde a pesquisa e assistência técnica, processamento, transporte, comercialização, crédito, exportação, serviços portuários, *dealers* (intermediários, negociantes), bolsas, industrialização, até chegar ao consumidor final. Nesse percurso, a criação de valor agregado passaria por 5 (cinco) mercados principais: de insumos, da produção propriamente dita, do processamento, da distribuição e do consumidor final.

É importante salientar que, embora incluídos na cadeia produtiva, os fornecedores de insumos para a atividade primária deste segmento da cadeia não sofrem das mesmas ações articuladoras que os demais agentes, a partir da

propriedade rural, tendo em vista participarem, também, de outras cadeias produtivas do agronegócio e o processo articulador abrange todas as demais cadeias e não apenas a da fruticultura.

No que concerne à rede de informações e à coordenação da cadeia, é conveniente atentar para a afirmação de SONKA & CLOUTIER (1998), que o fluxo de informações é a atividade de coordenação da cadeia produtiva de suprimentos, por isso avanços nas TI (tecnologias de informações), oferecem potencial para mudanças fundamentais na forma pela qual a informação e a atividade de coordenação podem ocorrer na agricultura (agronegócio).

2.2.2 Cadeia Produtiva: Uma Visão Sistêmica

Para CASTRO et al., (1998), os componentes das cadeias produtivas podem ter atitudes cooperativas ou conflituosas. Muitos fatores estão relacionados a este comportamento, mas certamente o grau em que cada uma dessas atitudes prevalece depende do grau de coordenação que a cadeia apresenta. Idealmente, os elos de uma cadeia produtiva deveriam ser cooperativos, enquanto a competição deveria ocorrer entre os componentes de mesma natureza. Conseqüentemente, a coordenação na cadeia é um ponto importante para a eficiência e sucesso da mesma. Cadeias coordenadas conseguem suprir o mercado consumidor de produtos de boa qualidade, de forma competitiva e sustentável no tempo. Cadeias não coordenadas, com conflitos não negociados entre os componentes, se fragilizam, perdendo em competitividade e sustentabilidade.

Assim, a análise prospectiva é uma forma de se conhecer o comportamento atual e prospectivo dos componentes de uma cadeia produtiva, entendendo as relações formais e informais entre eles e em que grau estes comportamentos afetam o desempenho do conjunto. Pode-se conhecer a eficiência interna dos componentes, a distribuição dos benefícios, os impactos dessas variáveis na competitividade da cadeia, tanto no presente quanto de forma prospectiva. Tal conhecimento pode ser utilizado pelos próprios componentes ou por instituições de desenvolvimento no sentido de gerir o desenvolvimento da cadeia produtiva. A gestão implica no estabelecimento negociado de padrões de eficiência e qualidade que fortaleçam a competitividade e a sustentabilidade da cadeia como um todo

(CASTRO et al., 1998).

2.2.2.1 Componentes de Uma Cadeia Produtiva

Considerando que sua abordagem extrapola os limites da propriedade agrícola, da disciplinaridade, da homogeneidade dos mercados consumidores e de tecnologia, do horizonte imediatista do curto e médio prazos, é necessário ainda considerar os seguintes componentes numa cadeia produtiva: abordagem sistêmica, visão de mercado e demandas tecnológicas.

2.2.2.1.1 Abordagem Sistêmica

Conforme SPEDDING (1975), citado por CASTRO et al., (1998) sistema é um conjunto de componentes interativos. A caracterização de um sistema inicia-se com o estabelecimento de seus objetivos, seguido da definição de seus limites, subsistemas componentes e contexto externo. Ao definir limites e hierarquias, estabelecem-se as interações de seus subsistemas componentes, mensuram-se suas entradas e saídas e respectivos desempenhos intermediários (subsistemas) e final (sistema). Na análise de como um sistema opera é necessário conhecer seus elementos, qualificando-os e quantificando-os. Esta análise permite a gestão do sistema, modificando-o para melhorar seu desempenho.

Segundo CASTRO et al., (1998), a agricultura como um todo compreende componentes e processos interligados que propiciam a oferta de produtos aos seus consumidores finais, através da transformação de insumos pelos seus componentes. Este conjunto de processos e instituições ligadas por objetivos comuns constitui um sistema que, por sua vez, engloba outros sistemas menores, ou subsistemas. O sistema maior é o chamado negócio agrícola, agronegócio ou *agribusiness*.

O agronegócio compõe-se de cadeias produtivas e estas possuem, entre seus componentes, os sistemas produtivos que operam em diferentes ecossistemas ou sistemas naturais. Operando como contexto, existe um conglomerado de instituições de apoio, composto de instituições de crédito, pesquisa, assistência técnica, entre outras, e um aparato legal e normativo, exercendo forte influência no desempenho do agronegócio (CASTRO et al., 1998).

O negócio agrícola é definido como um conjunto de operações de produção, processamento, armazenamento, distribuição e comercialização de insumos e de produtos agropecuários e agroflorestais. Inclui serviços de apoio e objetiva suprir o consumidor final de produtos de origem agropecuária e florestal. A cadeia produtiva é o conjunto de componentes interativos: sistemas produtivos, fornecedores de insumos e serviços, indústrias de processamento e transformação, agentes de distribuição e comercialização e consumidores finais (CASTRO et al., 1998).

CASTRO et al., (1998), dizem que as interações dos múltiplos interesses e limitações dos diversos participantes do processo produtivo (e os conflitos aí envolvidos), apresentam causas que são determinadas nos campos das ciências biológicas, sociais e econômicas. A teoria dos sistemas e o enfoque sistêmico são elementos de união entre estas múltiplas áreas de conhecimento. Os conceitos de cadeias produtivas agropecuárias e sistemas produtivos são aplicações diretas do enfoque sistêmico.

2.2.2.1.2 Visão de Mercado

O mercado pode ser entendido como um conjunto de indivíduos e empresas que apresentam interesse, renda e acesso a produtos disponíveis. É de vital importância salientar que, em última instância, será o mercado consumidor final que irá determinar as características dos produtos a serem oferecidos. Essas preferências afetam os demais componentes da cadeia produtiva, inclusive os sistemas produtivos e correspondentes sistemas naturais (CASTRO et al., 1998).

A segmentação divide o mercado em conjuntos homogêneos, de forma que qualquer um possa ser selecionado como mercado-alvo, atingível por um marketing distinto e adequado as suas características comuns. A segmentação de mercado é fundamental porque não é possível uma organização ser eficiente se não for capaz de distinguir as necessidades e aspirações de vários segmentos de seu mercado, especialmente se o produto pode (e deve) ser apresentado em múltiplas formas como é o caso das frutas (CASTRO et al., 1998).

2.2.2.1.3 Demandas Tecnológicas

No caso das cadeias e sistemas produtivos, as demandas são necessidades de conhecimentos e tecnologias, visando reduzir o impacto de limitações identificadas nos componentes da cadeia produtiva, para a melhoria da qualidade de seus produtos, eficiência produtiva, competitividade, sustentabilidade e equidade de benefícios entre os seus componentes (CASTRO et al., 1998).

As cadeias produtivas agropecuárias e agroflorestais, segundo CASTRO et al., (1998), têm seu desempenho orientado por um conjunto de objetivos, perseguidos pelas cadeias produtivas, ou por seus componentes individualmente:

- a) a **eficiência** de um sistema é mensurada pela relação entre insumos necessários à formação do produto do sistema e este produto ou *output*. Insumos e produtos devem ser mensurados como um elemento de fluxo (capital, energia, materiais, informações), sendo por isso a eficiência uma medida sem dimensão, segundo SPEDDING (1975), citado por CASTRO (1998). Para análise de uma cadeia produtiva (ou de seus sistemas produtivos), o elemento de fluxo mais apropriado à mensuração é o capital, traduzido em uma moeda (dólares americanos, reais, etc.);
- b) a **sustentabilidade**, conforme CASTRO et al., (1998), é a capacidade de um sistema produtivo agropecuário ou agroflorestal manter determinado padrão de eficiência e qualidade no tempo. A influência entrópica (associada à organização espacial e energética das partículas de um sistema) no ecossistema, quebrando o seu equilíbrio original em favor da exploração econômica do mesmo, é neutralizada por tecnologias que evitam a degeneração do ecossistema onde a produção ocorre. É, dessa forma, um critério de mensuração mais específico de um dos componentes da cadeia produtiva, os sistemas produtivos agropecuários (os produtores rurais);
- c) a **qualidade** é o somatório das propriedades e características de um produto, serviço ou processo que contribuem para satisfazer necessidades explícitas ou implícitas dos clientes intermediários e finais de uma cadeia produtiva e de seus componentes. Usualmente, qualidade é traduzida por um conjunto de normas e padrões a serem atingidos por produtos e serviços, ofertados pelas cadeias e sistemas produtivos. O conceito abrange, também, as entradas e saídas de

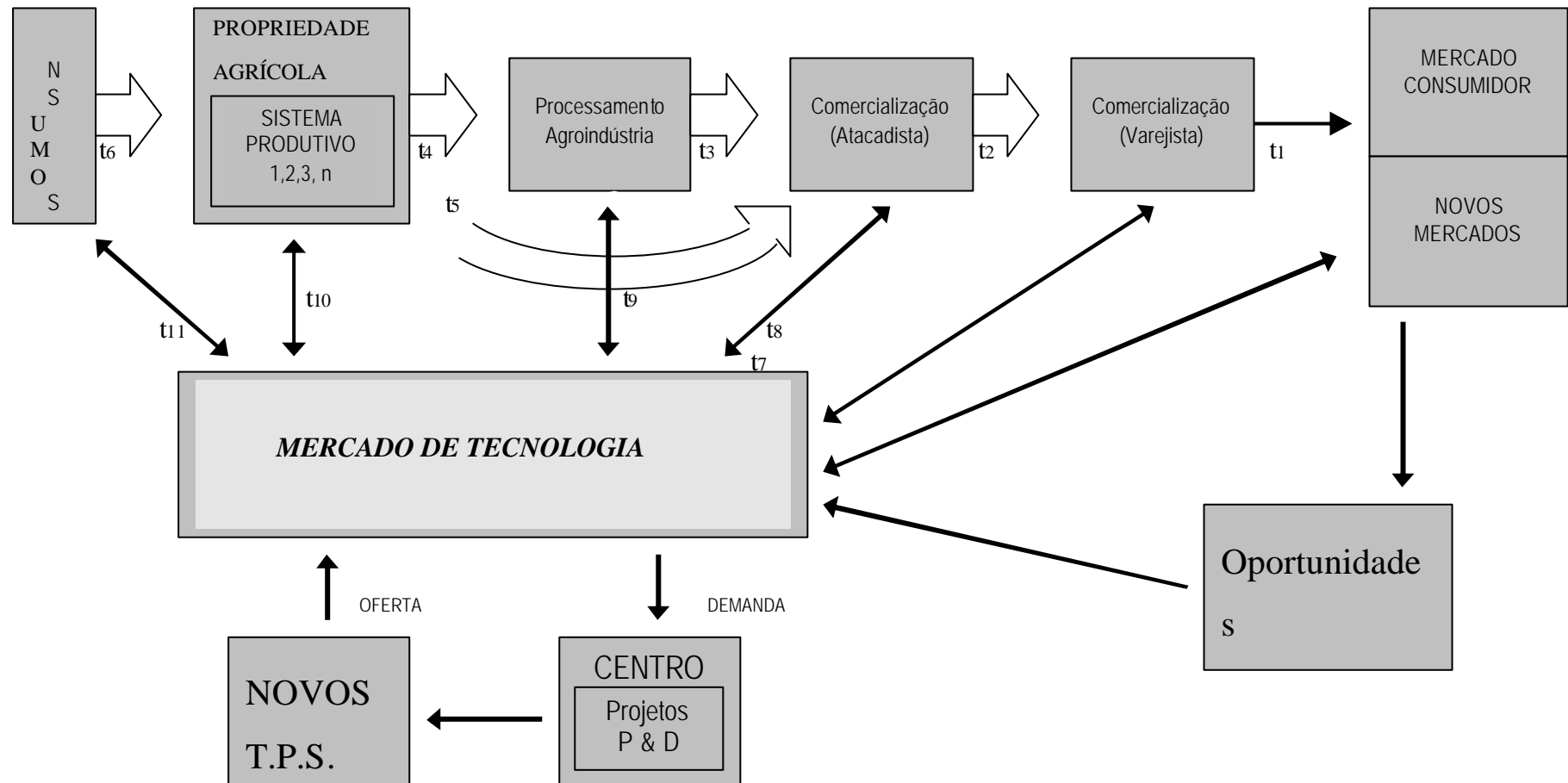
processos administrativos no contexto das cadeias produtivas (CASTRO et al., 1998);

- d) a **eqüidade** de uma cadeia pode ser analisada através da quantificação do fluxo de capital, iniciando-se no consumidor final e verificando-se a acumulação entre os demais componentes. Historicamente, as organizações de comercialização tem acumulado a maior parte dos capitais circulantes da cadeia, como foi demonstrado por LEITE & PESSOA (1996), citados por CASTRO et al., (1998). Os sistemas produtivos e os produtores rurais geralmente tem recebido a menor fração relativa dos benefícios, salvo em situações extraordinárias. A eqüidade é definida por CASTRO et al., (1998), como: equilíbrio na apropriação dos benefícios econômicos gerados ao longo da cadeia produtiva pelos seus componentes ou, internamente, entre os indivíduos e organizações de um segmento da cadeia produtiva.

A partir do modelo geral (Figura 2.1), os componentes da cadeia produtiva são qualificados e quantificados, bem como as relações, sob a forma de transações, entre os componentes. Definem-se os critérios de mensuração de desempenho da cadeia produtiva entre os de eficiência produtiva, qualidade, competitividade, sustentabilidade ou eqüidade. O desempenho será analisado em relação a um ou a múltiplos critérios. A análise é conduzida considerando-se um fluxo de capital, que se inicia no consumidor final e se desenvolve na direção do elo final da cadeia, os fornecedores de insumos. As entradas e saídas de capital em cada componente são quantificadas, para estudo individual da eficiência, qualidade e competitividade e da distribuição de benefícios na cadeia (CASTRO et al., 1998).

Todo o processo de agregação de valor ao produto evolui levando-se em conta os elos, atores e/ou agentes da cadeia produtiva como um todo.

FIGURA 2.1 – ILUSTRAÇÃO DO MERCADO DE TECNOLOGIA PARA UM CENTRO DE P&D



FONTE: CASTRO et al. (1998)

FIGURA 2.1 – ILUSTRAÇÃO DO MERCADO DE TECNOLOGIA PARA UM CENTRO DE P & D

O comportamento da cadeia produtiva será identificado examinando-se os processos produtivos de cada componente. Neste exame, identificam-se as variáveis críticas, aquelas de maior impacto no(s) critério(s) de desempenho eleito(s), e que explicam o funcionamento atual e passado da cadeia. Construindo-se as projeções futuras de desempenho da cadeia produtiva e sobre o comportamento das variáveis críticas (CASTRO et al., 1998).

CASTRO et al., (1998), dizem que podem ocorrer rupturas no desempenho desses sistemas que integram a cadeia produtiva, como resultado de mudanças tecnológicas, entrada de novos atores no sistema, mudanças no ambiente institucional, etc. Tais rupturas devem também ser acompanhadas e identificadas mantendo-se constantemente atualizada a massa de informação relevante.

2.3 REDES DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS E DESENVOLVIMENTO LOCAL

O processo de agregação de valor extrapolado para toda cadeia produtiva inicia pela noção de cadeia de valor. Uma seqüência de cadeias de valores ligadas entre si, como ocorre nos diferentes elos de uma cadeia produtiva, caracteriza o sistema de valores. As micro e pequenas empresas podem utilizar esses conceitos por intermédio da formação de redes. Esses conteúdos teóricos são tratados a seguir.

2.3.1 Cadeia de Valor

Segundo PORTER (1990), a cadeia de valor desarticula uma empresa nas suas atividades de relevância estratégica para que se possa compreender o comportamento dos custos e as fontes existentes e potenciais de diferenciação. Uma empresa ganha vantagem competitiva, executando estas atividades estrategicamente importantes de uma forma mais barata ou melhor do que a da concorrência.

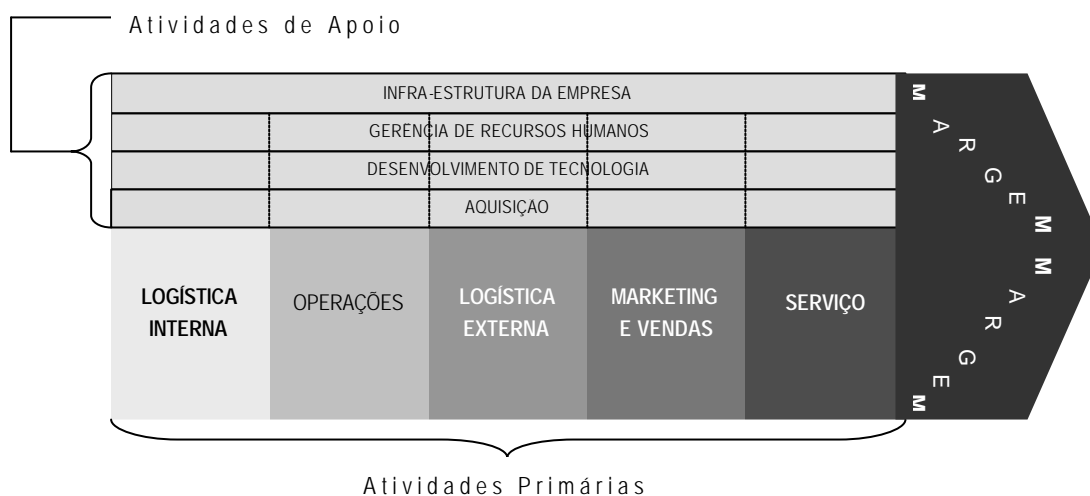
A cadeia de valor de uma empresa encaixa-se em uma corrente maior de atividades que PORTER (1990) denomina de sistema de valor. Os fornecedores não só entregam um produto como também podem influenciar o desempenho de uma

empresa de várias outras maneiras. Além disso, muitos produtos passam pelas cadeias de valores dos canais a caminho do comprador. A obtenção e a sustentação de uma vantagem competitiva dependem da compreensão não só da cadeia de valor de uma empresa, mas também do modo como a empresa se enquadra no sistema de valores geral. Toda empresa é uma reunião de atividades que são executadas para projetar, produzir, comercializar, entregar e sustentar seu produto. A cadeia de valor de uma empresa e o modo como ela executa atividades individuais são um reflexo de sua história, de sua estratégia, de seu método de implementação de sua estratégia, e da economia básica das próprias atividades.

Em uma empresa, valor é, em termos competitivos, o montante que os compradores estão dispostos a pagar por aquilo que uma empresa lhes fornece. A cadeia de valor exhibe o valor total, e consiste em margem e atividades de valor. As atividades de valor são atividades física e tecnologicamente distintas, através das quais uma empresa cria um produto valioso para os seus compradores. A margem é a diferença entre o valor total e o custo coletivo da execução das atividades de valor (PORTER, 1990).

Por outro lado, para tornar uma empresa rentável, PORTER (1990), considera que o valor é medido pela receita total, reflexo do preço que o produto de uma empresa impõe e as unidades que ela pode vender. Uma empresa é rentável, se o valor que ela impõe ultrapassa os custos envolvidos na criação do produto. Criar valor para os compradores que exceda o custo disto é a meta de qualquer estratégia genérica.

Para representar todas as atividades, pode-se fazer uso da cadeia de valor (ver Figura 2.2), sendo que uma análise dessa cadeia, e não o valor adicionado, é a maneira mais apropriada de examinar-se a vantagem competitiva. Nesse sentido, o sucesso das empresas depende da capacidade de seus dirigentes em criar e sustentar vantagens competitivas. Para tanto, a análise minuciosa das diversas atividades desenvolvidas por uma empresa lhe possibilitará identificar os pontos fortes e fracos do sistema e detectar os atributos que a diferenciam das demais (PORTER, 1990).



FONTE: PORTER (1990)

FIGURA 2.2 SISTEMA DE VALOR

Cada atividade de valor emprega insumos adquiridos, recursos humanos e alguma forma de tecnologia para executar sua função. Cada uma também utiliza e cria informação, como dados do comprador, parâmetros de desempenho e estatísticas sobre falhas dos produtos. As atividades de valor podem, ainda, criar ativos financeiros, como estoque e contas a receber, ou passivos, como contas a pagar (PORTER, 1990).

As atividades de valor podem ser divididas em dois tipos gerais: atividades primárias e atividades de apoio. As atividades primárias são as envolvidas na criação física do produto e na sua venda e transferência para o comprador e sua assistência após a venda (em qualquer empresa, as atividades primárias podem ser divididas em cinco categorias genéricas); as atividades de apoio sustentam as atividades primárias e a si mesmas fornecendo insumos adquiridos, tecnologia, recursos humanos e várias funções no âmbito da empresa (PORTER, 1990).

Para PORTER (1990), existem cinco categorias genéricas de atividades primárias envolvidas na concorrência em qualquer indústria, como mostra a Figura 2.2 acima. Cada categoria pode ser dividida em uma série de atividades distintas que dependem da indústria particular e da estratégia da empresa:

- a) **logística interna:** atividades associadas ao recebimento, armazenamento e distribuição de insumos no produto, como manuseio de material, armazenagem, controle de estoque, programação de frotas, veículos e devolução para fornecedores;

- b) **operações**: atividades associadas à transformação dos insumos no produto final, como trabalho com máquinas, embalagens, montagem, manutenção de equipamentos, testes, impressão e operações de produção;
- c) **logística externa**: atividades associadas à coleta, armazenamento e distribuição física do produto para compradores, como armazenagem de produtos acabados, manuseio de materiais, operação de veículos de entrega, processamento de pedidos e programação;
- d) **marketing/vendas**: atividades associadas a oferecer um meio pelo qual compradores possam comprar o produto e a induzi-los a fazer isto, como propaganda, promoção, força de vendas, cotação, seleção de canal, relações com canais e fixação de preços;
- e) **serviço**: atividades associadas ao fornecimento de serviço para intensificar ou manter o valor do produto, como instalação, conserto, treinamento, fornecimento de peças e ajuste do produto.

Atividades de valor de apoio envolvidas na concorrência em qualquer indústria podem ser divididas em quatro categorias genéricas (vide Figura 2.2):

- a) **aquisição**: refere-se a função de compra de insumos empregados à cadeia de valor da empresa;
- b) **desenvolvimento e tecnologia**: cada atividade de valor engloba tecnologia, seja ela *know-how*, procedimentos ou a tecnologia envolvida no equipamento do processo. O desenvolvimento e tecnologia consistem em várias atividades que podem ser agrupadas, em termos gerais, em esforços para aperfeiçoar o produto e o processo;
- c) **gerência de recursos humanos**: consiste em atividades envolvidas no recrutamento, na contratação, no treinamento, no desenvolvimento e na compensação de todos os tipos de pessoal. A gerência de recursos humanos apoia as atividades primárias de apoio e a cadeia de valor inteira;

- d) **infra-estrutura da empresa**: consiste em uma série de atividades, incluindo gerência geral, planejamento, finanças, contabilidade, programas jurídicos, questões governamentais e gerência de qualidade (PORTER, 1990).

A cadeia de valor de uma empresa, segundo PORTER (1999), é um sistema de atividades interdependentes conectados por elos. Os elos surgem da maneira como uma atividade é desempenhada e afeta o custo ou a eficácia de outras. Os elos geralmente criam opções excludentes no desempenho das atividades otimizadas.

Os elos existem não só dentro da cadeia de valor de uma empresa, mas também entre a cadeia de uma empresa e as cadeias de valores dos fornecedores e dos canais (elos verticais). Os elos criam uma oportunidade para redução do custo total das atividades ligadas. Eles fornecem uma fonte potencialmente poderosa de vantagem de custo, porque são sutis e exigem uma coordenação ou uma otimização conjunta de atividades ao longo de linhas organizacionais. Em geral, os concorrentes não reconhecem sua presença ou são incapazes de aproveitá-los (PORTER, 1990).

Importante é salientar que tais elos exigem também a coordenação das atividades. A pontualidade na entrega envolve o funcionamento integrado das operações, da logística de saída e das atividades de serviços (instalações, por exemplo). A boa coordenação possibilita a pontualidade na entrega, sem a necessidade de inventários dispendiosos. A gestão cuidadosa dos elos constitui-se, muitas vezes, em poderosa fonte de vantagem competitiva, em razão da dificuldade dos rivais em percebê-los e em exercer as opções excludentes ao longo das linhas organizacionais (PORTER, 1999).

A Figura 2.3 é um exemplo de uma Cadeia de Valor, representativa do setor moveleiro.

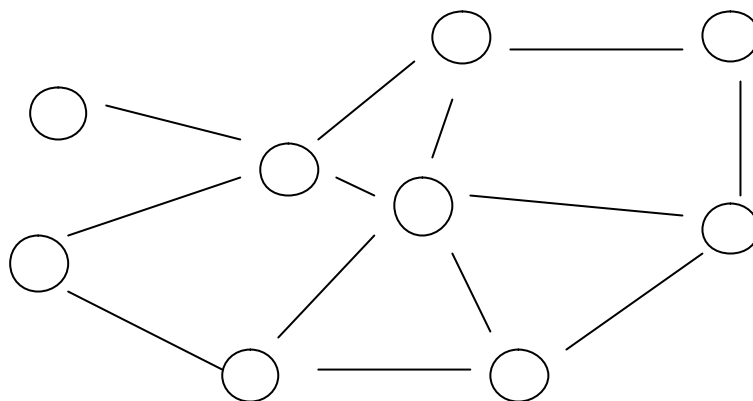


FONTE: CASAROTTO FILHO & PIRES, (1998), adaptada de PORTER, (1990)
FIGURA 2.3 MODELO DE CADEIA DE VALOR PARA O SETOR MOVELEIRO

2.3.2 Redes Flexíveis

Segundo SOUSA (1997), uma rede deve ser vista e analisada de forma integrada e dentro de um contexto organizacional e institucional, onde se destaca o papel desempenhado pelo processo de negociação, de persuasão e de coerção. As redes apresentam uma gama de complexidade e de amplas relações, envolvem um maior número de agentes, elos ou atores; e nem sempre atuam de forma linear e seqüenciais, como no caso de uma cadeia, sendo que o estudo de uma cadeia conduz, necessariamente, a uma análise de rede, como veículo de transformação da natureza, de distribuição, redistribuição de riqueza, de poder e de posição social (BUTTEL, 1986, *apud* SOUSA, 1997).

Uma rede é um complexo relacional amplo, que envolve um grande número de atores, não ordenados de forma linear nem seqüencial, como mostra a Figura 2.4.



FONTE: SOUSA, (1997).

FIGURA 2.4 REPRESENTAÇÃO DE UMA REDE FLEXÍVEL

A definição de BEEK et al., (1998), *apud* PEDROZO et al., (1999), propicia entrever que as cadeias podem ser compreendidas, basicamente, como uma rede de organizações conectadas, objetivando o preenchimento de necessidades específicas do consumidor em primeiro lugar, em consonância com a satisfação de necessidades de *stakeholders* (interessados), num segundo momento.

BUSCH (1980), citado por SOUSA (1997), afirma que as diferentes cadeias de produtos agropecuários são redes, entendidas como um conjunto relacional de pessoas, plantas, solo, meio ambiente, insumos, máquinas, instituições, mercado de ciências e tecnologia, que se mantêm unidas através do processo de negociação, persuasão e coerção para produção e processamento de produtos do setor agropecuário.

CASAROTTO FILHO & PIRES (1998), fazem uma ponte entre a cadeia de valor e as redes. Os autores apresentaram dois tipos de rede: flexível (as empresas unem-se por um consórcio com objetivos amplos ou mais restritos. Esse consórcio simula a administração de uma grande empresa, mas tem muito mais flexibilidade de atendimento a pedidos diferenciados. Isto significa uma agregação de valor) e rede *top down* (A empresa pode tornar-se fornecedora de uma empresa mãe ou, principalmente, subfornecedora, tem pouca ou nenhuma flexibilidade ou poder de influência nos destinos da rede). Nessa última as relações de poder na cadeia

produtiva são assimétricas (ausência de simetria, não-correspondência em grandeza, falta de harmonia de combinação e de proporções regulares), quer dizer, normalmente não existe uma organização que determine os padrões para toda a cadeia. No presente estudo, o interesse maior é sobre as redes flexíveis, pois estas se encontram mais próximas da realidade a ser analisada.

2.3.3 Redes de Pequenas e Médias Empresas (PME's) e Desenvolvimento Local

Segundo CASAROTTO FILHO & PIRES (1998), a desverticalização dos ciclos de produção, rompendo as cadeias integradas de origem fordista, criou um espaço à pequena empresa, também nos setores de tecnologia avançada. E o crescimento do mercado, acessível de qualquer parte do mundo, provocou um processo de crescimento da variedade de produtos, abrindo novas oportunidades às pequenas e médias empresas que souberem se inserir, de forma inteligente e maleável, nos muitos nichos abertos ao desenvolvimento. A vontade de se unir, de se associar, desencadeia um processo especial de desenvolvimento equilibrado.

Se o conhecimento será a grande mercadoria do futuro, só terá valor onde existirem fluxos, por meio de conexões, por exemplo, as redes de pequenas empresas. A realidade no Brasil é a incipiente cultura do espírito cooperador, mas o desenvolvimento local passa por um processo de mudança cultural que envolve a população, empresários, políticos e governantes (a integração dos trabalhos das instituições locais, governamentais e privadas, voltadas ao **desenvolvimento local e/ou regional**, como o próprio governo em todas as esferas de poder, bancos, universidades, associações empresariais e rurais, institutos de pesquisa, empresa – micro, pequenas, médias e grandes, entre outras). Os autores indicam o que parece ser a saída sócio-econômica para a crise (CASAROTTO FILHO & PIRES 1998).

Com o acirramento da concorrência intercapitalista, “o conhecimento transformou-se na única vantagem competitiva sustentável a longo prazo”, conhecimento que só pode ser utilizável “através de habilidades” desenvolvidas pela região. Para pensar local e agir globalmente é preciso que existam informações transformadas em conhecimento sobre e para o desenvolvimento da região. Não bastam dados sobre este ou aquele mercado. É preciso trabalhar esses dados transformando-os em informações utilizáveis pelos gestores do desenvolvimento

setorial, regional e/ou local. Conhecer as tendências e exigências desse ou daquele mercado transformou-se em informação estratégica para os formuladores das políticas de desenvolvimento regional-local (COREDES-RS, 1999).

Abre-se a possibilidade conjuntamente com a necessidade de os agentes de desenvolvimento regional se reconhecerem enquanto parceiros participantes e responsáveis pela construção, não só do seu projeto de desenvolvimento, mas, e principalmente, pela transformação do presente e construção do futuro desejado, em que as dificuldades do presente se transformam nos desafios da construção de um futuro melhor (COREDES-RS, 1999).

As diretrizes estratégicas pró-desenvolvimento local e regional só podem resultar da combinação entre diversidade e unidade. Isto significa que só podem resultar da combinação entre a realidade multifacetada dos interesses locais e regionais e da parceria entre os agentes e sujeitos estratégicos do desenvolvimento local-regional. A parceria (participação) entre diferentes se tornou uma necessidade dos nossos dias, decorrente e possibilitada pela diversidade configuradora da pluralidade de interesses regionais se tornaram uma realidade intraclasses e interclasses sociais (COREDES-RS, 1999).

As diferenças ocorridas na afirmação competitiva das pequenas empresas, potencialmente derivadas do fato de serem particulares, isto é, diferentes umas das outras, mostram que as oportunidades serão desfrutadas somente por aquelas dispostas a explorar novos espaços e inseridas em sistemas territoriais equipados às novas exigências. O ambiente impõe que sejam parte integrante de um sistema, de uma rede real, viva, baseada em relações e comunicações, suportada por uma comunidade de valores e de intenções. Sistemas econômicos locais como instrumentos de uma rede ampla, permitem potencializar recursos que aumentem a velocidade de reação à inovação contínua - conhecimento, experimentação, relacionamento, sistemas logísticos comunicativos e garantia financeira. A pequena empresa, operando de modo individualizado, não mais pode servir como modelo empresarial ao futuro. Ela deve, além de manter os fatores de sucesso experimentados e utilizados até agora, dar um salto de qualidade, equipando-se em redes relacionais (LUCCHI, 1998, *apud* CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

A economia da região da *Emilia Romagna*, na Itália, fortemente calcada num modelo de redes de pequenas empresas, mecanismos de integração e desenvolvimento local, pode ter atingido um dos maiores graus de prosperidade do mundo, talvez seja a mais empreendedora. São mais de 300 mil empresas para 4 milhões de habitantes, ou seja, uma empresa para praticamente 13 habitantes. Em alguns locais, como *Cesena*, chega-se a uma empresa para cada 6 habitantes. Pequenas empresas associadas em consórcios permitem que se tenha competitividade internacional e que a região tenha uma renda *per capita* acima dos 25 mil dólares anuais com desenvolvimento sustentado (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

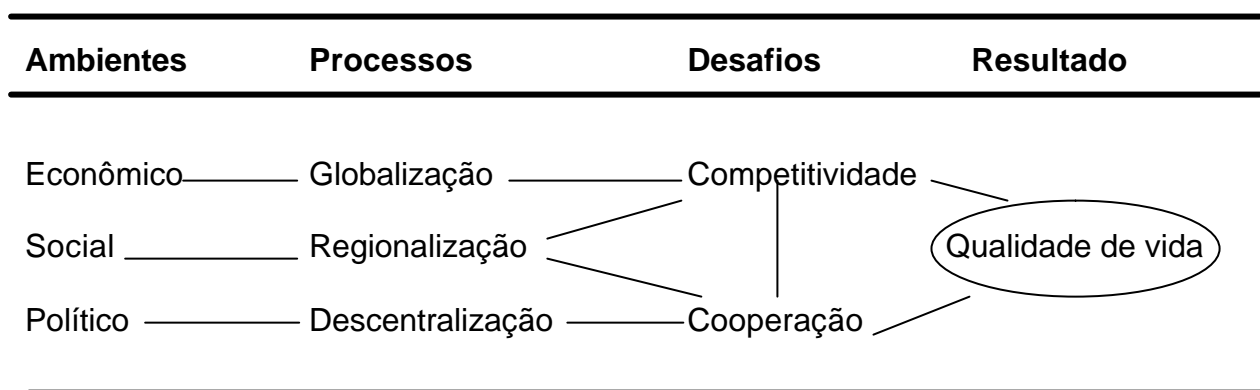
Os autores informaram que o que se vê na *Emilia Romagna* é o associativismo, onde a pequena empresa pode continuar pequena e com maior competitividade. Se o conhecimento será a grande mercadoria do futuro, só terá valor onde existirem fluxos, por meio de conexões, por exemplo, as redes de pequenas empresas. Sua introdução passa por um processo de mudança cultural que envolve a população, empresários, políticos e governantes. Mas parece ser a grande saída sócio-econômica para a crise (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

O desenvolvimento local e regional passa, inexoravelmente, por uma ampla gama de forças políticas, sociais e institucionais em relação ao debate sobre a base dos problemas e alternativas de reação, reorganização e/ou adaptação às novas realidades operativas criadas e/ou em curso de operacionalização. Projetos ou planos, definidos como básicos, setoriais, de desenvolvimento; com missões específicas nos campos econômico, social e sustentável e, ainda, aplicáveis a dimensões territoriais variáveis: municipal, local, regional, estadual, macrorregião brasileira. A criação de um sistema local/regional competitivo, por meio da articulação dos atores responsáveis pela eficácia do ambiente relacional das empresas, determina um forte processo de concentração dos interesses sociais, denominado regionalização social (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

Os desafios fundamentais para a promoção do desenvolvimento, passam pela globalização da economia, obrigando o estabelecimento de processos eficazes de manutenção de um alto nível de competitividade do sistema econômico, na conquista de vantagens competitivas e de novos mercados. A criação de um sistema local/regional competitivo, por meio da articulação dos atores responsáveis pela

eficácia do ambiente relacional das empresas, determina um forte processo de concentração dos interesses sociais, denominado regionalização social. Emergindo dessa forma um processo, dinâmico, a descentralização política, resultante da crescente flexibilização das relações entre os agentes de desenvolvimento, por meio da descentralização e desverticalização das organizações, possibilitando o surgimento de uma rede relacional que permita e estimule a cooperação entre os atores locais/regionais e que garanta a representatividade e o envolvimento nas ações comuns (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

A Figura 2.5 sintetiza o processo de desenvolvimento econômico e social.



FONTE: (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

FIGURA 2.5 PROCESSOS E DESAFIOS PARA O DESENVOLVIMENTO.

Por mais variados que sejam os planos e projetos, algumas condições são claras. **Os recursos são extremamente escassos**; então, esses projetos deverão minimizar os custos sociais de adaptação estrutural, entre a situação inicial e o cenário ideal. Para tal, **deve-se poder contar com as estruturas institucional e social existentes**. Porém, nestes projetos a “ótica do desenvolvimento” é nova e seu resultado está vinculado à transformação dessa ótica em “paradigma”, isto é, tornar-se a concepção comum a todos os atores sociais em relação ao processo (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

As políticas de desenvolvimento local são essencialmente ações de *networking*, isto é, políticas orientadas a reconstruir uma rede de relações que permitam a consolidação de mecanismos de integração entre os atores, possibilitando a evolução de um sistema produtivo baseado no mútuo conhecimento, no sentido de pertencer a um grupo, na identificação de bens públicos, em sintonia com a ação coletiva. (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

O desenvolvimento baseado em iniciativas idealizadas e gerenciadas em nível local e realizadas pela mobilização dos principais atores sociais e econômicos operantes no território, conduz a identificação de atores locais que possam criar uma rede de instituições que sejam capazes de alimentar automaticamente a realização de projetos de desenvolvimento local ao longo do tempo, criando canais de comunicação contínua entre diversos atores locais, utilizadores, produtores e fornecedores de serviços (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

Com a economia globalizada, os aspectos qualitativos para determinar as estratégias dos negócios passam a ser mais importantes do que as técnicas quantitativas de avaliação de projetos e quando se passa a falar em negócios e não mais em fábricas isoladas; uma forma de diminuir os riscos e ganhar sinergia (cooperação, esforço coordenado de vários órgãos na realização de uma função), é a formação de alianças entre as empresas, especialmente as pequenas. Como as mudanças são rápidas, é mais importante hoje ter um negócio bem concebido do que uma fábrica bem projetada. A fabricação tem que ser ágil para mudar conforme os negócios vão evoluindo. Acabou a era do Projeto de Fábrica em favor do Projeto de Negócio que extrapola a empresa (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

CASAROTTO FILHO & PIRES (1998), conceituam estratégia empresarial como sendo a definição dos objetivos da empresa e a maneira como vai atingi-los, tudo em função da análise dos ambientes externo (oportunidades e ameaças) e interno (pontos fortes e fracos). Assume especial importância o que destaca CASTRO et al., (1998):

As cadeias produtivas são importantes componentes para o desenvolvimento econômico setorial e regional. O desenvolvimento econômico de uma região pode estar associado ao desempenho de diversas cadeias produtivas. Variáveis de desenvolvimento social, como nível de emprego, saúde, habitação, freqüentemente também estão associadas ao desempenho de determinadas cadeias produtivas. Setores da economia dependem diretamente desse desempenho.

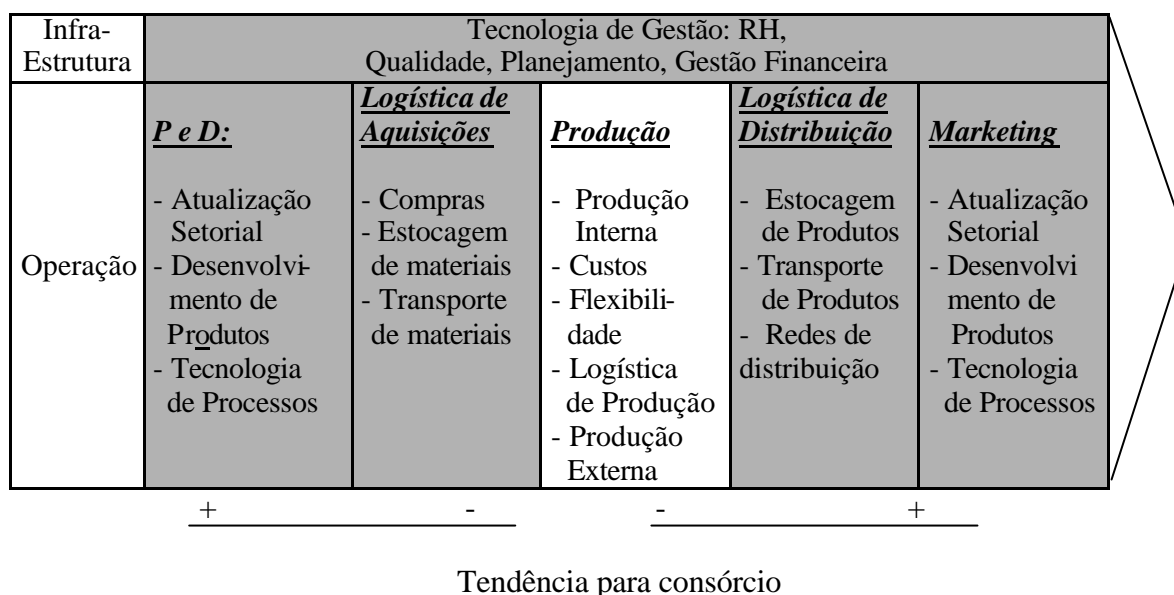
Na visão dos autores as pequenas empresas enfrentam dificuldades ou limitações para competirem isoladamente, restando à pequena empresa duas opções: ser fornecedor numa rede *top down* (modelo japonês), ou ser participante de uma rede flexível de pequenas empresas. O primeiro caso é uma rede onde o fornecedor é altamente dependente das estratégias da empresa-mãe, com poucas ou nenhuma flexibilidade ou poder de influência nos destinos da rede; o segundo

tipo, rede flexível de pequenas empresas (consórcios italianos), em que as empresas se unem por um consórcio com objetivos amplos ou restritos (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

O consórcio simula a administração de uma grande empresa, mas tem muito mais flexibilidade de atendimento a pedidos diferenciados. Isto significa uma agregação de valor. Os consórcios podem ser de formação do produto, valorização do produto, valorização da marca, desenvolvimento de produtos, comercialização, exportações, padrões de qualidade e obtenção de crédito (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

Asseveram CASAROTTO FILHO & PIRES (1998), que as características que pequenas empresas devem ter (ou manter), caso entrem em processos organizativos como as redes, a **simulação** da realidade das grandes empresas, em que cada *business unit* pode ser comparada a uma pequena empresa da rede, muito especializada, flexível e integrada à realidade do **sistema econômico local** no qual está inserida.

Isto tudo significa que a base de apoio das redes flexíveis está em juntar esforços em funções em que se necessita de uma escala maior e maior capacidade inovativa para sua viabilidade competitiva. Pequenas empresas são mais flexíveis e ágeis do que as grandes empresas nas funções produtivas. Se as pequenas empresas puderem agregar vantagens de grandes empresas (ver Figura 2.6), em funções como logística, marca ou tecnologia, elas terão grandes chances de competição (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).



FONTE: CASAROTTO FILHO & PIRES (1998)

FIGURA 2.6 – CADEIA DE VALOR GENÉRICA EM NEGÓCIOS INDUSTRIAIS E MARCAÇÃO DAS ÁREAS PARA O CONSÓRCIO

A base para ação das pequenas e médias empresas é a Cadeia de Valor de PORTER (1990), normalmente utilizada pelas grandes empresas. A produção com alto valor agregado, de acordo com a Figura 2.6, significa ofertar produtos que se beneficiem de todos esses passos, da esquerda para a direita. Significa que o produto será adequado às necessidades do mercado, que o produto terá ótimo *design*, boa marca, várias alternativas (flexibilidade), que tenha valor, mas ao mesmo tempo se beneficie dos esquemas logísticos e de vendas para chegar ao consumidor a um preço competitivo e que este lhe atribua intuitivamente mais valor do que seu preço (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

A maior complexidade de funções torna necessário conceituar alianças e trabalhar de forma associada ou cooperativa a outras empresas. É pouco provável que economicamente uma pequena empresa possa dominar todas as etapas ou funções da cadeia produtiva. O que as pequenas empresas sempre fizeram, e bem, foi produzir com flexibilidade e administrar essa produção. À medida que o mundo dos negócios tornou-se complexo, a cadeia de valor expandiu-se para frente e para trás, e suas competências centrais, de produção, tornaram-se insuficientes para manter a competitividade. É aí que surgem as cooperações para compartilhar as funções iniciais e finais da cadeia de valor. O pequeno produtor isolado não tem condições de abraçar toda a cadeia (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

Para as fases iniciais, é necessário montar consórcios para *design* dos produtos e participação em feiras, para compras conjuntas em quantidades econômicas e para montar estruturas de vendas e de exportações. As funções iniciais e finais da cadeia de valor são as que agregam maior valor. As funções podem ser divididas em: as que seriam mais bem desempenhadas por um consórcio (uma terceira empresa criada pelos consorciados) e as que podem ser diretamente compartilhadas pelos parceiros consorciados (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

As funções iniciais – vitais (desenvolvimento de produtos – aumenta o valor do produto; e aquisição de matéria-prima – diminui o preço final do produto) e finais (distribuição, exportação) são melhor desempenhadas pelo consórcio; as intermediárias (meios de produção) podem ser diretamente compartilhadas pelas empresas. A empresa formada por um consórcio poderá dispor dos elementos capacitados para cumprir esses papéis e estabelecer intercâmbios com instituições ou empresas de pesquisa (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

Por outro lado, as funções finais da cadeia de valor – marketing e a logística de distribuição – são funções complexas que normalmente não podem ser bem desempenhadas por pequenas empresas que atuam isoladamente. Marketing envolve definições de *market mix* (preço, promoção, forma de distribuição, características dos produtos, atendimento e inovações), além de conhecimentos de mercado internacional. Logística envolve conhecimento de marketing, distribuição, transportes e produção. A produção compartilhada é algo que as próprias empresas podem decidir entre si. A situação mais comum é a de pontos de estrangulamento de uma empresa que correspondam à ociosidade em outras, ou a partilha de recursos subutilizados em uma pode ser utilizado em outras empresas. Mas o compartilhamento vai além, pelo uso conjunto de *know-how* e divisão de riscos no desenvolvimento de novos processos (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

O consórcio de pequenas empresas é um mecanismo utilizado com eficácia e eficiência na promoção da capacitação e no suporte às empresas, nas mais diversas variáveis estratégicas e gerenciais para a conquista de vantagens competitivas duradouras, como: inovação tecnológica (de produto e processo, modernização gerencial, institucionalização de relações de colaboração e coprodução, busca e análise informativa e internacionalização) (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

2.3.3.1 Características de um Consórcio

Busca-se versatilidade e capacidade de adaptação às novas condições ambientais nacionais e dos mercados internacionais de referência, utilizando uma estrutura operacional mínima. O essencial na determinação do tipo de consórcio é que exista forte aliança entre as empresas e instituições interessadas em sua criação, que, conjuntamente, determinarão quais objetivos esse instrumento terá e quais os tipos de serviços e atividades que deverá desenvolver. As características legais e estruturais do consórcio devem ser uma consequência de seu desenho, isto é, derivadas do acordo entre as empresas, dos objetivos do consórcio, dos tipos de serviços desenvolvidos e da profundidade deles. As empresas interessadas delegam ao consórcio o aprofundamento dessas questões, que podem representar futuras oportunidades técnicas ou comerciais (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

Aos empresários e representações de classe cabe participar do processo (também financeiramente) e garantir sua sustentabilidade no tempo. Uma proposta de caráter organizativo de um setor tem seus resultados diretamente condicionados à quantidade e à qualidade do empenho dos atores interessados, e a sua predisposição e capacidade de articulação (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

A estratégia deve buscar desenvolver instrumentos organizativos orientados:

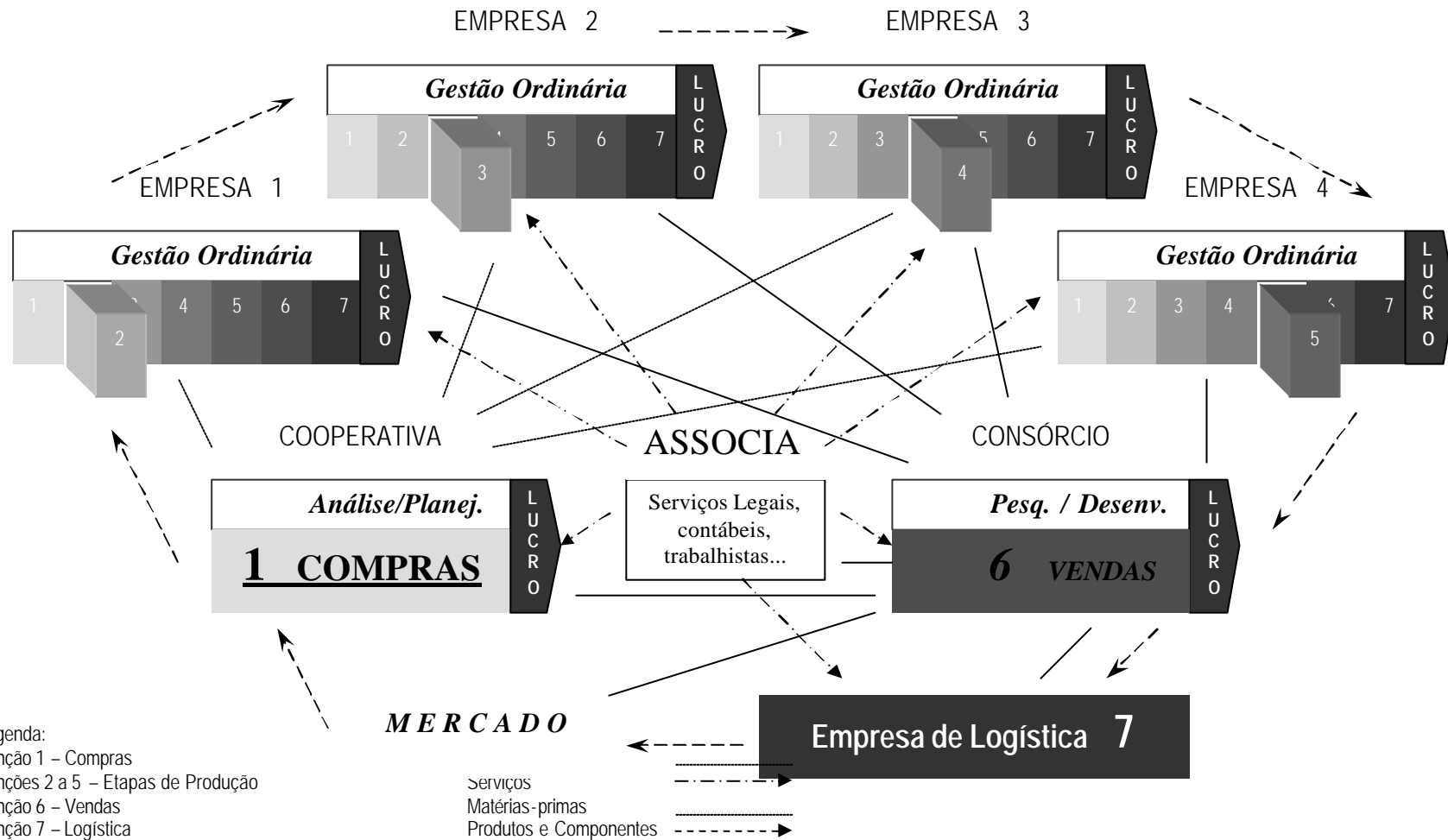
- a) criação/articulação de um tecido institucional de apoio à atividade, por meio do esforço combinado das instituições patronais de representação, universidades, instituições governamentais e outras sediadas na região;
- b) criação de um mecanismo associativo tipo consórcio, inicialmente entre um número limitado de empresas, que permita a conquista de vantagens competitivas, combinando as potencialidades individuais das empresas e a redução dos limites encontrados, como o problema dimensional, o acesso ao mercado e a tecnologia, vantagens de custos pela conquista da eficiência produtiva, etc. (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

O instrumento básico é a constituição de uma rede de empresas do setor e instituições de serviços e de representação (pela utilização de bens comuns) que permita, em seu conjunto, que as empresas superem as limitações impostas pela posição geográfica e pela pequena dimensão, potencializando suas competências e suas melhores bases tecnológicas (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

Forma-se um consórcio de empresas que passará a gerir o processo relacional entre elas e o mercado, produzindo uma linha com marca própria, em que cada fase será de responsabilidade da empresa que se destaca na operação científica, usufruindo, inicialmente da capacidade produtiva não utilizada pelas empresas individuais. Dessa forma, não se interfere diretamente nas atividades operativas tradicionais das empresas, evitando a resistência dos empresários em participar do sistema e os impactos negativos que possam existir nas primeiras fases de sua implantação (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998).

A situação desejada, representada pela Figura 2.7, onde cada empresa contribui com sua maior competência na cadeia de valor do setor, nas funções operacionais e na função de suporte, gestão ordinária individual. Uma cooperativa pode responsabilizar-se pela função de compras e funções de suporte. O consórcio responsabiliza-se por funções de suporte, além das vendas. A associação patronal dá o apoio em alguns serviços essenciais de suporte e uma empresa especializada faz a logística.

Projeto de Estruturação do Setor Moveleiro



Fonte: CASAROTTO FILHO & PIRES (1998)

FIGURA 2.7 DIVISÃO DAS FUNÇÕES DA CADEIA DE VALOR

As abordagens teóricas até aqui desenvolvidas (fruticultura, cadeias produtivas e redes de pequenas e médias empresas), possuem características complementares entre si. Visando um aproveitamento sinérgico (ato ou esforço coordenado de vários órgãos na realização de uma função) dessas características, buscou-se o apoio do Sistema Integrado Agronegocial - SIAN - que permite a articulação de diferentes abordagens ou conhecimentos teóricos para analisar uma determinada realidade (PEDROZO et al., 1999).

2.4 SISTEMA INTEGRADO AGRONEGOCIAL (SIAN)

O aumento na abrangência das organizações e a percepção cada vez maior de um mundo menor e frágil (processo de globalização) aliado ao incremento da velocidade das mudanças conduz a um novo conjunto de relacionamentos entre os agentes societais. Nesse processo evolutivo, as organizações e as pessoas exercem um papel central. Existe uma tendência desses dois agentes exercerem uma influência cada vez maior sobre a sociedade como um todo. O homem por sua capacidade de reflexão e de ação consciente sobre os rumos da sociedade e, as organizações pela geração de empregos (e a sua centralidade na concepção do *modus vivendi* ocidental) e pela ação mercadológica criando atividades e dinamismo econômico nessa mesma sociedade (PEDROZO et al., 1999).

As organizações que trabalham com agronegócios, do produtor de insumos à comercialização até o cliente final, apesar de sua heterogeneidade requerem o mesmo tratamento acadêmico que as demais organizações. Deve-se atentar às especificidades dos diversos atores ou agentes, devido à grande diversidade da natureza das atividades e dos indivíduos que a compõem (PEDROZO et al., 1999).

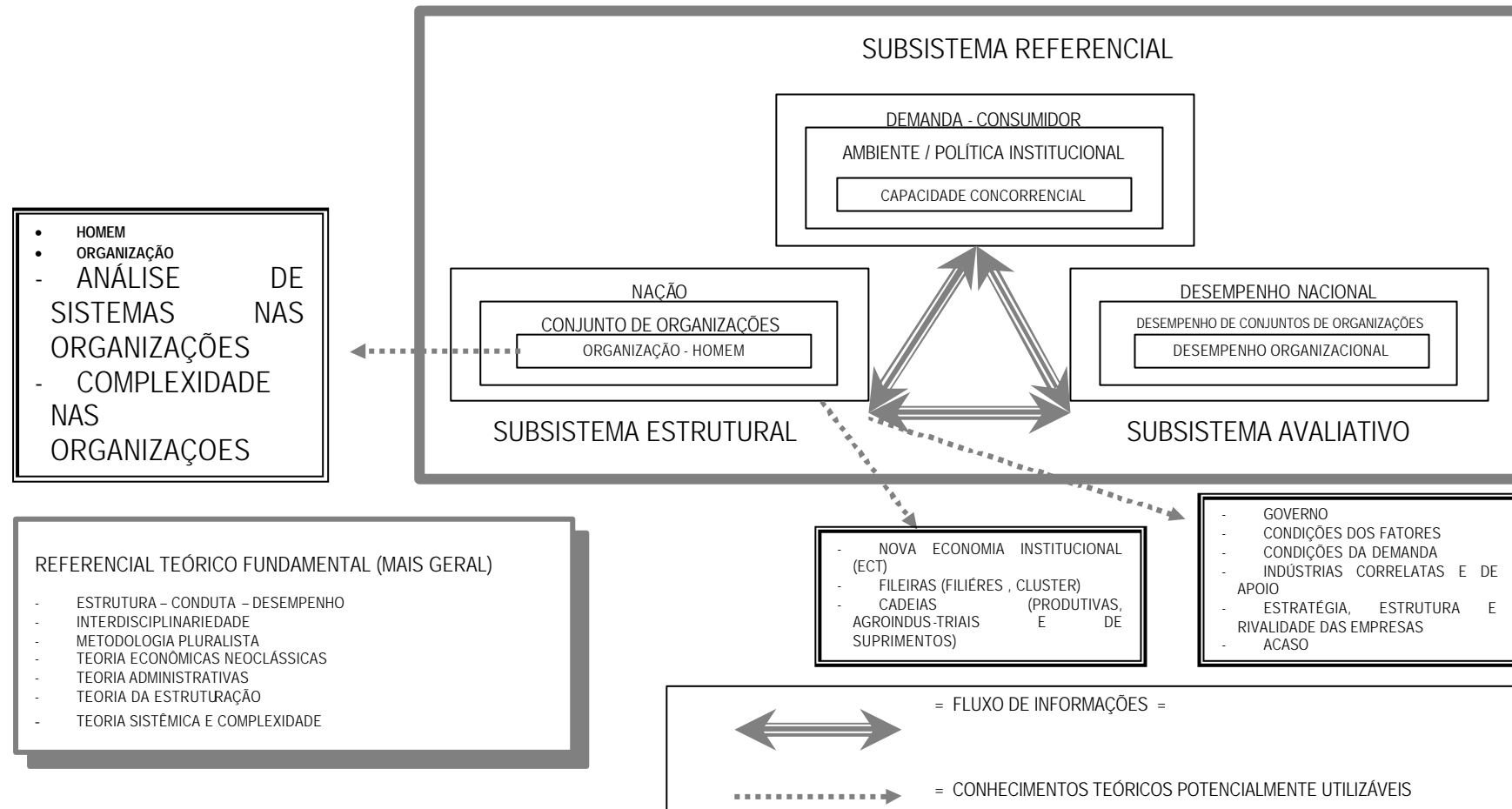
A expansão das atividades das organizações (número e natureza de produtos e serviços, segmentação dos mercados), a abertura para análises multidimensionais, a tendência em compreender melhor o papel do ser humano (funcionários e clientes) e a internacionalização tornaram muito complexa a gestão das organizações. Por outro lado, a globalização, a evolução dos sistemas das telecomunicações/informações, o avanço dos meios de transporte, o papel crescente da logística/distribuição, a necessidade de investimentos pesados (principalmente, em tecnologia e inovação) levaram as empresas a explorarem as oportunidades de

trabalhar de maneira articulada. Esse relacionamento **interorganizacional** e a tentativa de interpretar as realidades, na sua totalidade, de maneira cada vez mais analítica, abrem caminho para tratar as organizações, isoladas ou conjuntas, sob uma ótica sistêmica e interdisciplinar (PEDROZO et al., 1999).

A preocupação de se contemplar os agronegócios de uma maneira mais ampla, procurando imbricar e caracterizar com a maior fidelidade possível os diferentes atores e suas interações, os diferentes níveis envolvidos e, principalmente, abrir a possibilidade de trabalhar de maneira interdisciplinar e sistêmica utilizando conhecimentos antigos e contemporâneos, consolidados e emergentes para tratar da crescente complexidade de nossos dias atuais, da aceleração das mudanças tendo o homem e as organizações como atores principais, propicia a oportunidade de se oferecer uma proposta de reflexão sobre isso através do Sistema Integrado Agronegocial (PEDROZO et al., 1999).

O Sistema Integrado Agronegocial (SIAN) é composto por três subsistemas principais: o referencial, o estrutural e o avaliativo; onde o subsistema referencial serve como fonte de troca de informações externas para pilotar os demais subsistemas e suas partes componentes. Tanto os subsistemas como suas partes componentes relacionam-se entre si e podem entrar e trocar informações com o sistema considerado como orientador da evolução do sistema (ver Figura 2.8). No SIAN cada um dos subsistemas possui três diferentes componentes que se relacionam entre si (PEDROZO et al., 1999).

Modelo Sistêmico Integrado Agronegocial
Micro – Meso – Macro – Analítico



O SIAN tem sua composição baseada em três subsistemas principais (PEDROZO et al., 1999): o referencial, o estrutural e o avaliativo:

- a) **referencial (SBR)**: é composto de três dimensões principais – representadas pelo mercado, caracterizado pela demanda efetiva e/ou potencial (necessidades e/ou expectativas dos consumidores, individualmente ou em grupo), o ambiente e/ou políticas institucionais (públicas ou não) e a capacidade concorrencial, principalmente das organizações. Por **demanda** quer – se caracterizar a necessidade do volume de produtos e/ou serviços a serem satisfeitas no momento presente e a curto prazo. Com relação ao consumidor considera-se uma espécie de demanda potencial. Nesse caso, existe um processo de identificação das necessidades ou das expectativas dos consumidores a serem satisfeitas, seja para um futuro imediato ou para um futuro a mais longo prazo. A essas juntam-se as oportunidades criadas pelas **diretrizes e/ou políticas das instituições**, principalmente as advindas da esfera governamental, conforme BEERS, BEULENS & DALEN (1998) *apud* PEDROZO et al., (1999) e segundo MEZZOMO, RIBEIRO & VIEIRA (1998) *apud* PEDROZO et al., (1999), o estado não participa diretamente da produção, mas tendo a coordenação e a informação pode catalisar as atitudes dos agentes econômicos, revestindo-se de uma importância básica para a integração competitiva do país, principalmente através dos setores agroindustriais.

Deve-se ressaltar que o **monitoramento ambiental** segundo BARBOSA (1997) *apud* PEDROZO et al., (1999) e o uso das informações, tanto interna como externamente aos subsistemas, reveste-se de capital importância, para o funcionamento global eficaz. Existem diversos instrumentos que podem facilitar a orientação do sistema como: as pesquisas de mercado, análise de valor, função de desenvolvimento da qualidade, resposta eficiente ao consumidor, etc.

Os atores, após captarem essas informações das oportunidades existentes analisarão quais delas podem ser exploradas, o que foi denominada de **capacidade concorrencial**. Deve-se analisar conjuntamente os ambientes externo e interno das organizações para

verificar a capacidade concorrencial. Segundo PORTER (1989, 1990) *apud* PEDROZO et al., (1999), isso pode ser feito através da análise das forças concorrenciais (fornecedores, entrantes potenciais, produtos substitutos, concorrentes e clientes). Logicamente, para que todo esse processo se transforme em ações concretas, as oportunidades percebidas devem ser compatíveis com a capacidade dos atores em transformá-las em realidade, de maneira concorrencial ou de forma a atingir os objetivos dos atores. Entretanto, deve-se realçar que a busca de uma visão externa não é a única maneira de alimentar o SIAN. Algumas organizações e/ou conjuntos de organizações podem preferir o uso da visão baseada em recursos internos, olhando primeiro suas capacidades internas KOULTER (1997) *apud* PEDROZO et al., (1999) e a melhor maneira de transformá-la em vantagem competitiva;

- b) **estrutural (SBE)**: é o subsistema central do sistema, pois nele se encontram os atores, que são responsáveis pelo funcionamento do sistema, baseado nas suas decisões, que conduzem às ações. Os atores principais são as organizações, o conjunto das organizações e a nação:
- as **organizações** (consideradas individualmente – empresas privadas, empresas públicas, organizações não governamentais, etc.), são consideradas sob o ponto de vista de seus comportamentos individuais. As **organizações** são os agentes (estruturas físicas ou concretas) que podem transformar os conceitos e/ou idéias em ações concretas. Essas organizações podem ser de naturezas muito diversas incluindo ambientes organizacionais distintos como: multinacionais fornecedoras de matérias-primas, propriedades rurais, cooperativas agropecuárias, empresas agroindustriais, comerciantes de insumos, empresas de distribuição, corretores e bolsa de mercadorias, exportadores e importadores, etc. Mas, muitas vezes elas dependem de ações conjuntas com outras organizações ou, mesmo, são influenciadas por ações conjuntas das mesmas. As **organizações** segundo BANDT (1991) *apud* PEDROZO et al., (1999), os atores podem constituir um “meso-sistema produtivo”. Nesse “meso-sistema” são estabelecidos um conjunto de relações

interdependentes, mercadológicas ou não, entre os atores, que tem uma certa autonomia, em função de ações estratégicas. A fronteira do “meso-sistema” é definido pela ação ou interesse estratégico dos atores, podendo ocorrer inclusive conflitos e concorrência no seu interior. Os atores que buscam explorar os graus de liberdade existentes podem acarretar mudanças tanto nas organizações, como nas fronteiras e na estrutura do “meso-sistema”. Essa noção de “meso-sistema” aplica-se no presente caso aos conjuntos de organizações;

- No **conjunto das organizações** (organizações agindo em conjunto) podem se articular de maneira formal e/ou informal interesses estratégicos que envolvem várias organizações. Isso significa que cada ator, elo ou agente (os fornecedores de insumos, as propriedades rurais, as casas de beneficiamento – *Packing-house*, as associações de fruticultores, as agroindústrias – processamento, a comercialização e os clientes – consumidor final), pode se articular e participar de diversos conjuntos de organizações dependendo de seus interesses e de seu *portfólio* de atividades. Conjuntos de organizações podem se organizar de diferentes maneiras, seja uma cadeia mais verticalizada – *filière*, cadeia produtiva, cadeia agroindustrial, cadeia de suprimentos, seja um mais horizontalizado – redes, alianças, *clusters*;
 - a **nação** (estruturas organizacionais e os recursos humanos existentes em nível governamental federal, estadual e municipal e, as respectivas políticas ou diretrizes governamentais emanadas dessas estruturas, que representam os interesses nacionais). A ação das estruturas organizacionais governamentais e suas políticas (competitividade, empregos no meio rural, qualidade de vida, sustentabilidade, exportações, mercado interno, etc.) sinalizam um horizonte desejado e buscam medidas que organizam, catalisam, estimulam e/ou inibem a ação dos demais atores.
- c) **avaliativo (SBA)**: é o subsistema de desempenho. Cada componente do SBE deve ser avaliado formando-se três tipos de desempenhos que

fazem parte do SBA – o desempenho organizacional, o desempenho de conjuntos de organizações e o desempenho nacional. Esses três componentes, estão interligados entre si pelo processo de retroalimentação sistêmica. COUTINHO & FERRAZ (1995) *apud* PEDROZO et al., (1999), propõem a implementação de um amplo sistema de acompanhamento da competitividade e sugestões ao sistema nacional de estatísticas. O sistema acompanharia, contínua e periodicamente, um conjunto de indicadores de mais de duzentos itens, organizados em três grandes grupos: desempenho, eficiência e capacitação, em nível nacional e internacional. Deve-se mencionar que os indicadores relativos aos agronegócios (produtos agropecuários e seus derivados – laticínios, óleos vegetais, carnes, frutas) podem ser melhorados, pois o estudo contempla poucos indicadores e relativos às atividades primárias.

BEERS, BEULENS & DALEN (1998) *apud* PEDROZO et al., (1999), buscam operacionalizar conceitos abstratos em desempenho nas cadeias. Partindo-se da premissa que o **desempenho de uma cadeia** dependa do comportamento dos atores da mesma, amplia-se a análise, quando afirmam que seria necessário captar a percepção dos *stakeholders* sobre desempenho.

CHRISTY (1996) *apud* PEDROZO et al., (1999), afirma que as organizações interpretam os estímulos do mercado e das políticas e/ou diretrizes governamentais e, levando em conta suas próprias intenções, suas capacidades e suas competências internas; decidem se devem ou não passar a ações concretas.

Enquanto as **organizações** obtenham ou projetem resultados positivos, num nível aceitável, elas continuarão atuando e investindo em determinados produtos/mercados. Elas podem sentir a necessidade, eventualmente, de se inter-relacionar ou se coordenar para ultrapassar determinados obstáculos, difíceis de serem suplantados isoladamente, passando, então, a se articular ao nível “meso-espacial” (a nação também pode sentir essa eventual necessidade).

Por seu lado, **a nação**, através do nível geral das atividades, do PIB, do **desempenho de organizações, de forma individual ou conjunta** (por setor/ramo, cadeia, rede, *clusters* ou outro tipo de agregação) e de outros índices que servem para monitorar os desempenhos desejados. Esse conjunto de informações pode servir de guia na escolha das ações das organizações, estimulando ou inibindo as mesmas, seja numa lógica mais individualizada, seja mais articulada com as outras organizações. Portanto, a retroalimentação dos desempenhos dos três conjuntos fornece a dinamicidade ao sistema e permite a manifestação da inter-relação sistêmica das partes entre si e dessas partes com o todo, e vice-versa (MORIN, 1997, 1980, 1986; PEDROZO, 1995 apud PEDROZO et al., (1999).

É importante salientar que a competitividade não é a única orientação geral do modelo. Muitas vezes deve-se pensar no *trade-off* competitividade e cooperação. Da mesma maneira, sendo o homem, talvez, o ator que ocupe a principal posição no modelo, cada vez mais deve haver consciência da busca de um desenvolvimento sustentável, segundo BRUNTLAND COMMISSION, 1987 apud PEDROZO et al., (1999). Nessa ótica, as ações devem se orientar por uma visão onde haja maior equilíbrio entre as dimensões econômicas, sociais, políticas, ambientais e éticas, conforme SEKIGUCHI & PIRES, 1995 apud PEDROZO et al., (1999). Para muitas organizações, essa lógica já está presente, pelas crescentes preocupações com as comunidades onde estão inseridas, com questões relativas à formação de uma melhor imagem junto aos seus clientes.

3 MÉTODO E PROCEDIMENTOS DE PESQUISA

O método e procedimentos de pesquisa utilizados no presente estudo são apresentados a seguir.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Trata-se de um estudo de caso da Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado – ameixa e pêsego – da Região da Campanha do Rio Grande do Sul, sendo que o modelo utilizado na pesquisa foi de natureza qualitativa, pois trata-se de uma pesquisa de aprofundamento e detalhamento (PATTON, 1990), da cadeia estudada.

3.2 INSTRUMENTOS DE PESQUISA E ANÁLISE

As instituições, as agroindústrias e os fruticultores foram identificados e selecionados a partir do exame preliminar dos dados secundários. Os entrevistados assumiram perante este trabalho a condição de informantes (veículos de informação), cuja finalidade foi a de alcançar respostas de diferentes segmentos, com diferentes enfoques. Através das entrevistas, foram coletados dados primários com o objetivo de obter-se uma visão tão completa quanto possível dos fenômenos examinados, e o teor das entrevistas, transcrito e analisado, permitiu um entendimento de como os diferentes significados e preocupações convergem num conjunto individualizado de idéias.

Os atores que estão conectados ou podem se vincular a cadeia estudada são os seguintes: a CEASA de Porto Alegre/RS, as agroindústrias de conservas de Pelotas/RS, os produtores rurais da Região da Campanha/RS, o Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul do Rio Grande do Sul e as Associações de Fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito. Os instrumentos de pesquisa e análise empregados, neste trabalho, encontram-se detalhados abaixo:

- a) entrevista realizada na CEASA de Porto Alegre/RS (vide Apêndice 2 – Ofícios encaminhados à CEASA/RS e às Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS): os dados primários foram obtidos em entrevista de profundidade, através de questões fechadas e abertas, por meio de gravações e de registros em roteiro de entrevista (vide Apêndice 3 – Roteiro Básico para Entrevistas das Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS e da CEASA/RS/POA): aplicados à Diretora Técnica da CEASA – Estefania Damboriarena. Além disto, buscou-se reunir dados secundários através de documentos e relatórios, referentes a quantidades comercializadas e preços praticados (vide Anexo 5 – CEASA/RS – Representação Física e Funcionamento, Figura 2; Anexo 6 – CEASA/RS – Contexto, Mapa 2; Anexo 7 – CEASA/RS – Comercialização dos Principais Produtos, Quadro 2; Anexo 8 – CEASA/RS - Ameixa Nacional Amarela, Tabela 3, Gráfico 1; Ameixa Nacional Roxa, Tabela 4, Gráfico 2; Ameixa Importada, Tabela 5, Gráfico 3; Anexo 9 – CEASA/RS – Pêssego Nacional, Tabela 6, Gráfico 4; Pêssego Importado, Tabela 7, Gráfico 5; Anexo 10 – CEASA/RS – Comercialização do Pêssego, Gráfico 6);
- b) entrevistas às Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS (vide Apêndice 2 – Ofícios Encaminhados à CEASA/RS e às Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS): os dados primários foram obtidos em entrevistas de profundidade através de questões fechadas e abertas e por meio de gravações e registros em roteiro de entrevistas aplicados às Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS (Apêndice 3 – Roteiro Básico para Entrevistas das Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS e da CEASA/RS/POA):

- Indústria de Conservas *Schramm* Ltda.
rua: Barão de Santa Tecla, 357 A - Telefone: (053) 277-5156
Pelotas/RS
entrevistado: Paulo Avacir Luche Silva
cargo: Sócio-gerente;
 - *Oderich* Irmãos Indústria de Alimentos Ltda.
BR 392, Km 68 Distrito Industrial - Telefone: (053)271-7155
Pelotas/RS
entrevistado: Carlos Felipe Katrein
cargo: Engenheiro Agrônomo encarregado da parte agrícola;
 - *Vega* Industrial e Mercantil – Produtos Alimentícios Ltda.
rua Lauro Ribeiro, 106 - Telefone: (053) 271-6100 - Pelotas/RS
entrevistado: Sílvio Davino Nornberg
cargo: Técnico Agrícola responsável pelo trabalho de campo.
- c) entrevistas com os produtores rurais da Região da Campanha/RS (vide Apêndice 4 – Roteiro Básico de Entrevistas aos Fruticultores): os dados primários foram obtidos *in loco*, em 21 entrevistas de profundidade, através de questões fechadas e abertas e por meio de gravações e registros em roteiros de entrevistas aplicados aos produtores rurais – Fruticultores (vide Anexo 11 – Listagem dos Produtores Rurais – Fruticultores - Tabela 8);
- d) entrevista com o Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul/RS: os dados primários foram obtidos em entrevista de profundidade, através de questões fechadas e abertas e por meio de gravações e registros em roteiro de entrevista, aplicada que foi de forma simultânea, utilizando-se o mesmo instrumento de pesquisa para o Fruticultor e Presidente do Comitê – José Afonso Hamm (vide Apêndice 4 – Roteiro Básico de Entrevistas aos Fruticultores);
- e) entrevistas às associações de fruticultores da Região da Campanha/RS (vide Apêndice 5 – Roteiro Básico de Entrevistas às Associações de Fruticultores): os dados primários foram obtidos em entrevistas de profundidade, através de questões fechadas e abertas e por meio de gravações e registros em roteiros de entrevistas, realizadas com os

Presidentes das: Associação Bageense de Fruticultores – ABF – Maria Cecília Gomes Mógliá; Associação dos Fruticultores de Candiota – George Luis Pereira Brum; e Associação dos Fruticultores de Dom Pedrito – Gilberto Pfeifer Faria.

3.3 UNIVERSO E AMOSTRA

Os critérios de seleção e delimitação da amostra das agroindústrias de conservas, dos produtores rurais e das associações de fruticultores da região foram fixados, levando-se em consideração que:

- a) no tocante ao universo das agroindústrias de conservas, composto por 16 agroindústrias (das quais 14 podem ser encontradas no Anexo 12 – Relação das Agroindústrias de Conservas situadas na Metade Sul/RS, Tabela 9), sendo que as 03 maiores (*Oderich, Schramm e Vega*) **consomem em torno de 60% da matéria- prima produzida na Metade Sul do RS – pêssego, ambas instaladas em Pelotas/RS**; daí a razão de comporem a amostra pesquisada;
- b) no que tange às associações de fruticultores da Região da Campanha/RS, foram entrevistadas as de Bagé (com 44 associados + 6 em processo, em 03/2001), Candiota (com 37 associados + 13 em processo, em 06/2001) e Dom Pedrito (com 51 associados, em 06/2001), face suas representatividades, através de seus presidentes;
- c) no universo global abrangido por esta pesquisa foram identificados pelos Programas Municipais de Fruticultores, em 11/1999, um total de 358 produtores rurais (sendo 34 em Bagé; 29 em Caçapava do Sul; 200 em Candiota; 26 em Dom Pedrito; 10 em Hulha Negra; 30 em Lavras do Sul; 29 em Pinheiro Machado), destes 168 produtores mantêm pomares de ameixeiras e de pessegueiros, mas nem todos integram os quadros de uma associação de fruticultores (vide Anexo 11 – Listagem dos Produtores Rurais – Fruticultores, Tabela 8), tendo sido escolhidos, para comporem a amostra 21 fruticultores (distribuídos da seguinte forma: Bagé = 10; Candiota = 3; Dom Pedrito = 3; Hulha Negra = 4; e Lavras do Sul = 1), que representam 12,5% do universo (ver Tabela 3.1), sendo

que o elemento que serviu de base para determinar/delimitar a amostra foi que o fruticultor tivesse um pomar de ameixeiras e pessegueiros com finalidade comercial (aqui se deparou com uma dificuldade técnica em definir-se propriedade comercial, na área da fruticultura, sendo que nenhum órgão contatado a classificou, tendo em vista tratar-se de uma atividade nova na região. Os órgãos como a: EMBRAPA/CNPQCT: classificaram a agricultura familiar como sendo aquela com até 4 módulos fiscais ($4 \times 28 = 112$) e agricultura empresarial aquela acima de 4 módulos fiscais; EMATER/RS: mais ou menos a mesma definição; BANCO DO BRASIL S.A.: classifica em: micro produtor rural aquele com um faturamento bruto anual de vendas agropecuárias em até R\$ 7.500,00; pequeno produtor rural: de R\$ 7.501,00 a 22.000,00; médio produtor rural: de R\$ 22.000,00 a 48.000,00; grande produtor rural: acima dos R\$ 48.000,00. Classifica ainda o produtor rural para fins do PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar): aquele com até 4 módulos fiscais e para fins do PROGER (Programa de Geração de Emprego e Renda): até 6 módulos fiscais.

TABELA 3.1 UNIVERSO X AMOSTRA - FRUTICULTORES DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS

<i>MUNICÍPIO</i>	<i>UNIVERSO</i>	<i>AMOSTRA</i>	<i>% REPRESENTATIVO</i>
Bagé	28	10	35,71%
Caçapava do Sul	04	Não localizados	00,00%
Candiota (pequenos produtores)	107	03	02,80 %
Dom Pedrito	16	03	18,75%
Hulha Negra	08	04	50,00%
Lavras do Sul	05	01	20,00%
TOTAL	168	21	12,50%

FONTE: PROGRAMA MUNICIPAL DE FRUTICULTURA/SECRETARIA MUNICIPAL DE AGROPECUÁRIA/PREFEITURA MUNICIPAL de cada município da Região da Campanha/RS – nov./dez. 1999.

O universo pesquisado compõe-se de sete municípios que integram a estrutura física da Região da Campanha/RS – Aceguá, Bagé, Caçapava do Sul, Candiota, Dom Pedrito, Hulha Negra e Lavras do Sul (muito embora os municípios de Pedras Altas e de Pinheiro Machado não participem da estrutura da Região da

Campanha, como área geo-político-econômica delimitada, integram a estrutura da Região Sul pelos seus traços e afinidades com esta Região e ainda por participarem da grande região da Campanha ou Zona do Pampa, foram incluídos neste trabalho de pesquisa), tendo sido realizadas entrevistas nos municípios de Bagé, Candiota, Dom Pedrito, Hulha Negra e Lavras do Sul que apresentaram pomares de ameixa e pêsego de porte econômico/comercial, sendo que Candiota informou possuir elevado número de pequenos pomares, muitos dos quais sem expressão comercial. Já os Municípios de Aceguá e Pedras Altas, face a recente instalação (2001), não integraram a amostra pesquisada, e em Caçapava do Sul não foram localizados expressivos pomares de ameixa e pêsego, mas sim de outras frutas, entre elas figo e moranguinho, sendo que, no Município de Pinheiro Machado, o único fruticultor identificado pelo Programa transplantou seu pomar de ameixeiras para Bagé.

3.4 ANÁLISE DOS DADOS

Os dados coletados e trabalhados através da análise de conteúdo, com o objetivo de realizar um trabalho que espelhe a realidade o mais fidedigna possível, foram utilizados como base de análise o referencial teórico-conceitual fornecido pelo Sistema Integrado Agronegocial – SIAN (PEDROZO, et al., 1999). Considerando-se que analisar, segundo LAKATOS & MARCONI (1992), significa estudar, decompor, dissecar, dividir e interpretar. Analisar é, portanto, decompor um todo em suas partes, a fim de poder efetuar um estudo mais completo, indicando os tipos de relações existentes entre as idéias expostas. Através da análise, pode-se observar os componentes de um conjunto e perceber suas possíveis relações. Por outro lado, o trabalho analítico engloba: descrição, classificação e definição do assunto, levando em conta a estrutura, a forma, o objetivo e a finalidade do tema, sendo que as relações e correlações dos dados obtidos constituem o cerne do presente trabalho.

3.5 DESENHO TEÓRICO DA PESQUISA

A pesquisa qualitativa através do estudo de caso investigou fenômenos atuais dentro do seu contexto de realidade, obtendo-se os dados primários com a aplicação de entrevistas abertas e de profundidade, tendo cada entrevista a duração

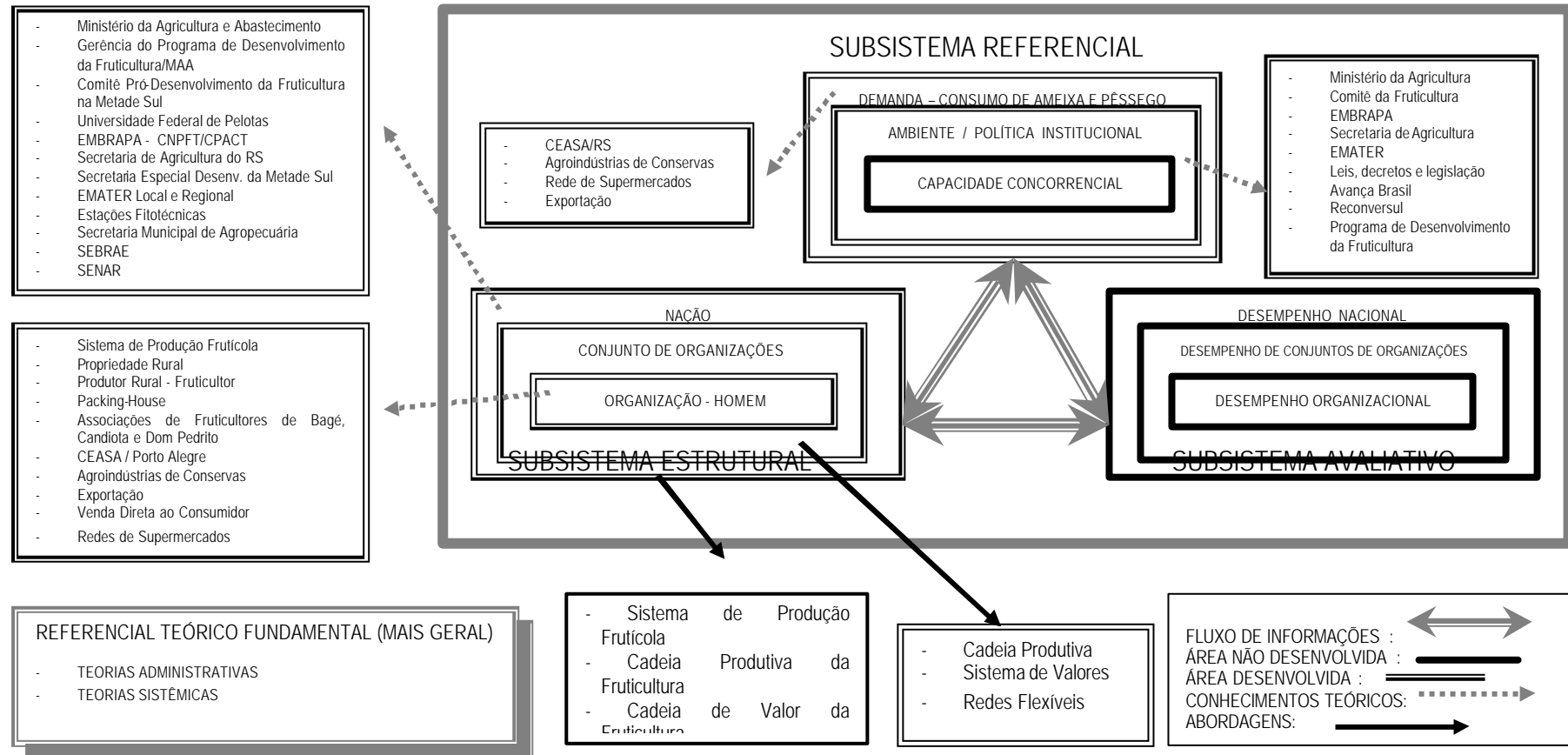
média de três horas, cujo objetivo foi identificar o grau de organização e associativismo dos produtores bem como seu perfil e de sua propriedade, seus laços de relacionamentos, suas ações conjuntas, formadoras de uma cadeia produtiva da fruticultura, de seus processos agregadores de valor em forma de uma rede de micros, pequenos e médios fruticultores da Região.

O Sistema Integrado Agronegocial foi empregado pelo interesse que desperta permitindo a integração de abordagens com diferentes enfoques principais, de forma complementar. No presente trabalho, serão utilizadas as seguintes abordagens aplicadas à:

- a) fruticultura (Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado – ameixa e pêssigo);
- b) cadeia produtiva: com foco no produtor rural e em sua propriedade;
- c) cadeia de valor: um incipiente processo agregador de valor às frutas;
- d) rede de micro, pequenos e médios fruticultores: embrionária, mas que possibilita, além de visualizar a cadeia como um todo, observar as deficiências a serem sanadas, na realidade estudada, para que não haja estrangulamentos ao longo da cadeia, com a conseqüente diminuição do seu potencial competitivo.

O estudo da organização da Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado – ameixa e pêssigo – na Região da Campanha, do Rio Grande do Sul, tomará por base o fluxo esquemático (ver Figura 2.1), bem como o embasamento teórico elaborado por CASTRO et al., (1998), muito embora seja destinado ao mercado de tecnologia para um centro de P&D, representa um encadeamento lógico e natural da visão que se quer caracterizar para o embrião já existente, de uma cadeia produtiva das frutas nesta região e seus pontos de contato com a cadeia de valor, na visão de PORTER (1990) e suas imbricações com a rede de micro, pequenas e médias empresas, segundo concepção de CASAROTTO FILHO & PIRES (1998). Nesse contexto, o modelo do SIAN precisou ser reconfigurado para aplicação a uma realidade e a uma região delimitadas. Na Figura 3.1, apresenta-se uma versão preliminar do SIAN reconfigurado, concebido por PEDROZO et al., (1999).

Modelo Sistêmico Integrado Agronegocial Micro – Meso – Macro – Analítico



FONTE: PEDROZO et al. (1999)

FIGURA 3.1 MODELO SIAN RECONFIGURADO

4 CARACTERIZAÇÃO DA FRUTICULTURA E SEU AMBIENTE

O fruticultor da Região da Campanha/RS tem que estar preparado para concorrer com frutas dos países do MERCOSUL e Estados Unidos, produzindo frutas de qualidade superior, que atendam às reais necessidades e exigências do consumidor europeu, americano e do centro do Brasil. Daí a preocupação em caracterizar um amplo ambiente, em nível mundial, brasileiro e regional.

4.1 CONTEXTO DA FRUTICULTURA

4.1.1 Nível Mundial

O registro da expressiva situação mundial da fruticultura, feito pela *FAO* (Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura - 1993), merece ser considerado: a produção de frutas destaca-se pelo elevado crescimento que vem apresentando nas últimas décadas. Comparando-se a produção total das quatorze frutas mais produzidas no mundo, no período de 1963 a 1993, observa-se que houve aumento de 117.259.000 para 374.134.000 ton., representando um acréscimo de 219,07% em 30 anos.

Observando a tendência apontada por *PASSOS* (1992) e *PASSOS E SOUZA* (1994), a fruticultura brasileira contribui com 10% da produção mundial de frutas (30 milhões de toneladas), numa área cultivada superior a 2,2 milhões de hectares (vide Anexo – 13 Pólos Frutícolas no Brasil, Mapa 3; Anexo 14 – Ameixa no Brasil, Mapa 4, Tabela 10; e Anexo 15 – Pêssego no Brasil, Mapa 5, Tabelas 11 e 12).

4.1.2 Importações Brasileiras

Tomando o volume importado de 1.374 milhões de toneladas (vide Anexo 16 – Importações de Frutas, Tabelas 13 e 14) e considerando a produção média de 18 ton/ha, temos a possibilidade de substituir essa importação com apenas 76 mil hectares de frutíferas. Sabe-se que cada hectare de frutíferas pode gerar até seis empregos diretos e indiretos; teremos com isso 456 mil empregos gerados, apenas com a substituição de importações, sem mencionar a possibilidade de exportações. Além disso, produzindo estas frutas na região, o Brasil deixa de gastar em importações mais de US\$ 427 milhões, contribuindo para o equilíbrio da balança comercial (COMITÊ PRÓ-DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997).

4.1.3 Produção Brasileira

O segmento de transformação na cadeia produtiva das frutas oferece cerca de 50.000 postos de trabalho diretos, cerca de 5,5% do total ofertado pela indústria da alimentação brasileira (vide Anexo 13 – Pólos Frutícolas no Brasil, Mapa 3). O segmento movimenta cerca de US\$ 800 milhões na comercialização interna de derivados, correspondendo a 115.600 toneladas de frutas em conserva, geléias e doces em massa, 642 milhões de litros de sucos concentrados, 42,6 milhões de litros de sucos prontos para beber, 40 milhões de litros de sucos concentrados/polpas congeladas e 38,6 milhões litros de sucos pasteurizados e refrigerados (FERNANDES, 1998).

A demanda por frutas frescas no mundo tem crescido ao redor de 5% ao ano, com previsão de continuar crescendo, já que a oferta ainda é insuficiente para atender o consumo mundial (vide Anexo 14 – Ameixa no Brasil, Mapa 4, Tabela 10; Anexo 15 – Pêssego no Brasil, Mapa 5, Tabelas 11 e 12). O mercado brasileiro tem condições de absorver hoje 300.000 ton. de pêssegos de mesa, 80.000 ton. de ameixa e 70.000 ton. de pêssegos em conserva. Em 1998, o RS importou 488.952.216 kg. de frutas, perfazendo a quantia de US\$ 36.090.922,22, exportou o equivalente a US\$ 8.752.481,00 (RASEIRA & NAKASU, 1998).

A base agrícola da cadeia produtiva das frutas abrange 2 milhões de hectares (vide Anexo 17 – Produção de Frutas, Mapa 6, Tabela 15), gera 4 milhões de empregos diretos e um PIB agrícola de US\$ 11 bilhões. Este setor demanda mão-de-obra intensiva e qualificada, fixando o homem no campo de forma única, pois permite uma vida digna de uma família dentro de pequenas propriedades e também nos grandes projetos. É possível alcançar um faturamento bruto de R\$ 1.000 a R\$ 20.000 por hectare, bem maior do que na produção de grãos, onde este valor vai de R\$ 300 a R\$ 600 (vide Anexo 18 – Rentabilidade da Fruticultura, Tabela 16). Além disso, para cada US\$ 10.000 dólares investidos em fruticultura, geram-se 3 empregos diretos permanentes e dois empregos indiretos. Visto por outro ângulo, 2,2 milhões de hectares com frutas no Brasil significam 4 milhões de empregos diretos (2 a 5 pessoas por hectare). Na listagem dos fruticultores da Região da Campanha/RS (vide Anexo 11 – Listagem dos Produtores Rurais – Fruticultores, Tabela 8), percebe-se o grande interesse dos produtores rurais pela fruticultura.

Dados fornecidos pela SECEX / SEPRO - BB (vide Anexo 16 – Importações de Frutas, Tabelas 13 e 14), apontam para o enorme volume de capital dispendido somente para a compra de frutas de clima temperado de três espécies (ameixa, pêra e pêsego). Isto revela o grande mercado existente no País, cuja demanda está sendo atendida quase exclusivamente por produtores estrangeiros, provocando uma expressiva evasão de divisas. O custo de investimento para formação de um hectare de fruticultura (vide Anexos 19 e 20 – Projeto de Condução de um Pomar de Ameixa e de Pêssego, Tabela 17 e 18; Anexo 21 – Projeto de Implantação e Condução de Pomares de Frutíferas de Clima Temperado, Tabelas 19, 20 e 21) é de cerca de US\$ 6.000,00 (US\$ 2.500,00 em equipamento e US\$ 2.500,00 de implantação do pomar, mais US\$ 1.000,00 de infra-estrutura na área produtiva). Isto resulta num custo por emprego direto na fase de implantação de US\$ 6.000,00 (vide Anexo 22 – Custo de um Emprego em Diversos Setores, tabela 22) (COMITÊ PRÓ-DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997).

A abrangência do clima temperado atinge os três Estados do Sul do Brasil, sendo que a importância sócio-econômica da região de clima temperado é expressa por sua contribuição à produção agropecuária nacional, com metade da produção brasileira de grãos (49%); a quarta parte do que o país produz em carnes, leite e hortaliças (25%); mais de oitenta por cento da produção nacional de frutas de clima

temperado (81%); além de abrigar um dos maiores parques agroindustriais instalados no País; e o domínio tecnológico para as chamadas Terras Baixas (EMBRAPA, 1999).

4.1.4 Fruticultura Regional

O Estado do Rio Grande do Sul, segundo o IPAGRO, 1988, está localizado no extremo meridional do Brasil, entre as latitudes de 27° e 34° Sul; é o estado brasileiro que reúne as melhores condições ecológicas para o cultivo de frutíferas de clima temperado. Entre essas, na família das rosáceas, cabe destacar, por sua importância econômica e social, as culturas da macieira, do pessegueiro, da pereira e da ameixeira (vide Anexo 23 – Pólos Frutícolas no Rio Grande do Sul – Serra Gaúcha e Metade Sul).

Segundo RASEIRA & NAKASU (1998), o Estado do RS está situado no centro do MERCOSUL, o que representa, de um lado, uma ameaça – competir, na própria casa, com frutas oriundas de outros países; por outro, uma grande oportunidade. Na realidade é o que faltava para que se desse a atenção devida ao controle da qualidade, abrindo-se novos canais de comercialização com países do Primeiro Mundo.

O fruticultor, conforme assevera CASTRO (1998), precisa observar as tendências de mercado, conservando as frutas por longos períodos, para driblar o excesso de oferta e preços baixos, garantindo consumo em épocas de escassez ou inexistência de tais frutas. O autor ainda registra que o movimento das frutas *in natura* entre grandes distâncias dentro do País e entre diferentes nações com objetivo de atingir consumidores de bom poder aquisitivo, exige não apenas métodos de colheita, transporte e armazenagem cada vez mais ajustados, como também que o fruto colhido tenha sido objeto das práticas culturais adequadas durante sua formação, que contribuam à manutenção de seus aspectos qualitativos por períodos prolongados.

4.2 CONTEXTO DA FRUTICULTURA NA REGIÃO DA CAMPANHA/RS

O Diagnóstico de Demandas no Sistema Natural de Terras Baixas do Sul do Brasil - EMBRAPA (1998) salienta que apesar da pecuária gaúcha estar articulada com a agroindústria de processamento, principalmente na Metade Sul do RS, essa relação não se processa segundo um sistema de integração de produtores à indústria, como ocorre com suínos e aves, talvez em decorrência de alguns fracassados exemplos trazidos pelos sistemas de associativismo e de integração na região.

A contribuição das várzeas gaúchas para a produção nacional de arroz oscila em torno de 40%, apesar de ocupar apenas 13% do total da área cultivada no Brasil e de possuir menos de 10% da população no meio rural. O consumo per capita de arroz (base casca) no Brasil é de 65 kg/ano. O número de orizicultores gaúchos tem oscilado entre 10 e 12 mil, onde a quase totalidade é exercida em médias ou grandes propriedades, em função de escala econômica. O número de arrendatários está próximo de 70% (EMBRAPA, 1998).

A pecuária apresenta-se estabilizada quanto ao número de cabeças. Ocupam as áreas em pousio (descanso da terra) e as restevas na entressafra, sendo que os rebanhos bovino e ovino, nas últimas décadas, sempre estiveram intimamente ligados ao cultivo do arroz irrigado. A produção de carne bovina em toneladas de carcaça alcança mais de 1/3 do total obtido no RS (EMBRAPA, 1998).

A bovinocultura de corte, utilizada em pastejo direto nos campos nativos, apresenta baixos índices zootécnicos, como a produção de 80 kg de carne/ha/ano, taxa de natalidade de 50%, mortalidade entre 2 a 12%, idade do primeiro parto aos quatro anos, idade de abate entre 4 e 5 anos. Todos estão ligados a deficiência alimentar, especialmente no período outono - inverno, quando os bovinos perdem de 20 a 25% de peso sobre o ganho anterior (primavera-verão) (EMBRAPA, 1998).

As pastagens cultivadas são utilizadas por um número muito reduzido de pecuaristas, sendo muito freqüente apenas entre os que diversificam o cultivo de verão com soja ou milho, ao invés de arroz irrigado, e que praticam integração lavoura-pecuária. Menor ainda é a utilização de suplementação alimentar como feno, silagem, grãos ou concentrados, embora existam resultados com rendimentos superiores a 200 kg/ha/ano em pastagem cultivada sobre resteva de arroz. Outro

potencial pouco explorado é a utilização da silagem (enriquecida ou não com nitrogênio) com a palha de culturas anuais, como a do próprio arroz, que produz cerca de 5 ton./ha/ano. O manejo inadequado, a ocorrência de doenças infecciosas e parasitárias e outros agentes tóxicos, “bióticos” (relativo a bioma = conjunto de seres vivos de uma área) e “abióticos” (relativo a abiose = ausência de vida ou vida latente), provocadores de estresses, também contribuem para os baixos índices zootécnicos dos rebanhos nas TB (Terras Baixas) no Rio Grande do Sul (EMBRAPA, 1998).

A par de todas essas dificuldades que entram o desenvolvimento da região, surge uma alternativa que, se bem aproveitada, pode tornar-se o diferencial que irá reverter tal quadro enfrentado pela Região da Campanha, que é representado pela fruticultura, cujos resultados são surpreendentes se comparados com a atividade tradicional (ver Tabela 4.1), mostrando o caminho da parceria dessas atividades tradicionais com a fruticultura (vide Anexo 24 – Alternativas de Produção, Gráficos 7 e 8).

TABELA 4.1 – ALTERNATIVAS DE PRODUÇÃO

ALTERNATIVAS	RENDA BRUTA R\$ / HÁ	PRODUÇÃO / HÁ
Ovinos	120,00	80 + 20 Kg
Pecuária de Corte	100,00	120 Kg
Pecuária de Leite	424,00	2.000 l
Trigo	270,00	35 sc
Milho	350,00	50 sc
Sorgo	350,00	70 sc
Arroz	1.300,00	110 sc
Sementes de Hortaliças	1.600,00	-
Fruticultura	9.100,00	20.000 Kg

FONTE: COMITÊ PRÓ-DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS

NOTA: faturamento por hectare em um ano

Além da potencialidade de aumento de renda por hectare na região, é importante destacar a elevação de empregos que pode gerar a fruticultura, não somente no campo, como na área industrial, a qual absorverá o excedente de produção não destinado à comercialização *in natura*. Aproveitará a mão-de-obra disponível, inclusive especializada, proveniente das escolas agrotécnicas, das faculdades de agronomia, localizadas na Metade Sul/RS e de outras regiões.

É necessário ressaltar que a atividade no campo da fruticultura envolve considerável mão-de-obra (em torno de seis (6) empregos por hectare), segundo dados da *FAO* (Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura) e viabiliza as pequenas propriedades, com a utilização não só da força de trabalho dos componentes do núcleo familiar, como também dos excedentes da região, fixando o homem ao meio, diminuindo, sobremaneira, o êxodo rural e o desemprego, bem como o empobrecimento das famílias, com o uso constante da força de trabalho da mulher, contribuindo para sua promoção e retenção das famílias no meio rural.

Os fruticultores da Região da Campanha/RS dispõem de uma “janela de mercado” em potencial representado pelas 16 agroindústrias de conservas, sediadas em Pelotas/RS (vide Anexo 12 – Relação das Agroindústrias de Conservas, Tabela 9), que absorvem como matéria-prima frutas de clima temperado, com destaque para o pêssego.

Hoje, a Região da Campanha conta com um universo de fruticultores, com pomares instalados de ameixa e pêssego, integrados ao Programa Municipal de Fruticultura de cada Município (informação de 11/1999), conforme relação (vide Anexo 11 – Listagem dos Produtores Rurais – Fruticultores, Tabela 8), distribuídos da forma seguinte: Bagé, com 28 fruticultores (**1º Município da Região a organizar seu Programa de Fruticultura e 1ª Associação de Fruticultores, dando cobertura a produtores rurais interessados de vários outros municípios**); Caçapava do Sul, com 04 fruticultores; Candiota, com 107 pequenos fruticultores; Dom Pedrito, com 16 fruticultores; Hulha Negra, com 08 fruticultores; e Lavras do Sul, com 05 fruticultores, sendo que no Município de Pinheiro Machado, o único fruticultor identificado pelo Programa transplantou seu pomar de ameixeiras para Bagé. Os novos Municípios – Aceguá e Pedras Altas, municípios recém instalados (2001) – não foram abrangidos por esta pesquisa.

A Região da Campanha do RS, em seu processo de alteração da matriz produtiva, conta com uma cadeia produtiva da fruticultura irrigada de clima temperado, em fase de organização, com diversos elos identificados e coordenados entre si.

Começaram a surgir, com nitidez, processos de agregação de valor à fruta produzida na Região, entre eles:

- a) especialização do fruticultor e sua mão-de-obra, corrigindo desperdícios, retrabalhos e outras formas não condizentes;
- b) emprego de tecnologias de ponta, de técnicas e práticas de manejo mais adequadas que reduzem o custo de produção;
- c) observância das normas e procedimentos da Produção Integrada de Frutas de Caroço, como agente diferenciador do processo de comercialização da fruta (vide Anexo 4 – Normas e Procedimentos da Produção Integrada de Frutas de Caroço – PIFC, Quadro 1);
- d) aquisição em lotes, como instrumento de barganha, de insumos, máquinas, implementos, equipamentos, e ferramentas específicas, que melhoram a qualidade da fruta;
- e) exigências feitas quanto à qualidade, porte, seleção de variedades, preços e transporte das mudas adquiridas de viveiristas credenciados pela EMBRAPA;
- f) instituição de marca personalizada da Região como ferramenta de marketing e de valorização da fruta;
- g) processo de tomada de decisões, estabelecimento de estratégias, acessibilidade a informações em tempo real, como formas redutoras de gastos desnecessários;
- h) compromisso de produzir uma fruta de acordo com as exigências do mercado, trazendo ao fruticultor uma certa tranqüilidade, liberando-o da pressão provocada pela incerteza de comercialização de sua safra, incentivando-o, cada vez mais, a produzir uma fruta de qualidade.

Tais processos de agregação de valor, ainda não permitem caracterizar uma cadeia de valor, conforme preconizou PORTER (1990); mas um esboço, um embrião de cadeia de valor, isto sim, é permitido, conforme definem os agentes entrevistados.

A fruticultura da Região da Campanha do RS, através de formas consolidadas de ação conjunta, vem somando sucessos em suas atividades, que os elos entrevistados caracterizaram como sendo um esforço conjunto de agregar valor à fruta produzida, através de uma embrionária mas efetiva rede regional de micro, pequenos e médios fruticultores, levando em consideração que grandes fruticultores ainda não existem, na região, pelo número de hectares individualmente plantados.

5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

O presente trabalho de análise da Fruticultura da Região da Campanha, na Metade Sul do Rio Grande do Sul, utilizou como base as abordagens propostas pelo Sistema Integrado Agronegocial, com foco nas realidades dos atores, agentes ou elos entrevistados, no mercado com seus padrões passados, presentes e futuros, na representação da Cadeia Produtiva atual da Fruticultura da Região, enfatizando seus elos, na caracterização da Cadeia de Valor atual da Fruticultura da Região, da situação passada, presente e futura da fruticultura da Campanha/RS, da Cadeia de Valor da Fruticultura atual, vista como um embrião de uma Rede de Micro, Pequenos e Médios Fruticultores, e da reconfiguração do Sistema Integrado Agronegocial para a Fruticultura da Região.

5.1 MERCADO – PADRÕES PASSADO, PRESENTE E FUTURO

Ao ser projetado o presente trabalho, contava-se com informações e expectativas de ordem genéricas, construídas a partir de informações preliminares, acrescidas das realidades dos elos entrevistados e de suas perspectivas de futuro, representadas no Quadro 5.1, pela previsão inicial, pelo mercado atual e pelas projeções do potencial futuro.

QUADRO 5.1 MERCADO DE FRUTAS DA REGIÃO DA CAMPANHA/ RS

PREVISÃO INICIAL	MERCADO ATUAL	POTENCIAL
CEASA/RS – Porto Alegre		CEASA/RS – Porto Alegre
Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS – 14 empresas		Agroindústria de Conservas – <i>Oderich</i> Irmãos Indústria de Alimentos Ltda. <i>Vega</i> Industrial e Mercantil – Produtos Alimentícios Ltda. Indústria de Conservas Minuano Ltda.
Rede de Supermercados – (AGAS/RS)	Rede Regional de Supermercados <i>Peruzzo</i> (Bagé, Candiota e Dom Pedrito)	Rede de Supermercados : Regional : <i>Peruzzo</i> (Bagé, Candiota e Dom Pedrito) Estadual : <i>Carrefour</i> (POA) Nacional : Pão de Açúcar (RJ) e Rede de Distribuição Holambra (SP).
	Exportação para o mercado inglês - <i>Prima Fruit</i>	Exportação : Inglaterra – <i>Prima Fruit</i> Alemanha – outras empresas
	Consumidor: venda direta	Consumidor: venda direta

FONTE: entrevistas realizadas no período de agosto de 2000 a março de 2001, junto: a 21 fruticultores da Região da Campanha/RS; a CEASA/RS; ao Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul/RS; a Associação Bageense dos Fruticultores; e as Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS – *Schramm, Oderich e Vega*.

- a) **pela previsão inicial** – representativa de uma situação que veio, através da pesquisa de campo, caracterizar-se como o ponto de partida de todo o trabalho desenvolvido pelos órgãos encarregados do processo de comercialização da fruta produzida na Região da Campanha/RS, em que a CEASA/RS representava importante centro de exposição e comercialização da fruta a ser produzida, ao lado das agroindústrias de conservas da Região Sul/RS que, por certo, iriam absorver a futura produção. Outro canal antevisto eram as redes de supermercados filiados à Associação Gaúcha de Supermercados;

- b) **pelo mercado atual** – a realidade vivenciada pelos fruticultores foi outra que não a previsão inicial, sendo que na primeira safra de 2000/2001(experimental e de treinamento), apenas oito pomares produziram em seu primeiro ano, tendo sido a fruta produzida escoada para a rede local e regional dos Supermercados *Peruzzo Ltda.*, enquanto apenas uma pequena amostra foi encaminhada para o Mercado Inglês, a título de demonstração da fruta da região, através da Empresa *Prima Fruit*;
- c) **pelas projeções do potencial futuro** – também recolhidas das entrevistas mencionadas acima, através do permanente trabalho por parte dos órgãos encarregados da comercialização, conforme se verifica no Quadro 5.1, permanecendo na pauta das negociações: a CEASA/RS com possibilidades de escoamento da fruta da Região da Campanha/RS; as agroindústrias de conservas de Pelotas/RS, onde a *Oderich Irmãos – Indústria de Alimentos Ltda.*, a *Vega Industrial e Mercantil – Produtos Alimentícios Ltda.*, e a *Indústria de Conservas Minuano Ltda.*, mantêm tratativas com as associações de fruticultores; as redes de supermercados têm demonstrado interesses em colocar em suas gôndolas a fruta da região – rede local e regional: Supermercados *Peruzzo Ltda.*, em Bagé, Candiota e Dom Pedrito (incrementar as relações comerciais existentes); rede estadual: Supermercados *Carrefour/Porto Alegre/RS*; rede nacional: Supermercados Pão de Açúcar/RJ e Rede de Distribuição Holambra/SP; e exportação: Inglaterra – *Prima Fruit* (negociações em pauta); Alemanha em fase inicial de negociações, tendo sido acertado a remessa na safra 2001/2002 de uma amostra da fruta. A venda direta ao consumidor representa uma alternativa de comercialização, em especial da ameixa.

5.2 CADEIA PRODUTIVA ATUAL DA FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS

5.2.1 Representação da Cadeia Produtiva Atual da Fruticultura da Região

Este trabalho de pesquisa permitiu traçar a estrutura da cadeia frutícola da Região da Campanha/RS, deixando as respostas dos entrevistados entrever a complexidade dos inter-relacionamentos setoriais, tornando-se mais do que uma necessidade, uma exigência básica para compreensão de tudo que ocorre a montante e a jusante de cada elo, ator ou agente, envolvendo ações que têm seu ponto de partida antes da porteira da propriedade rural frutícola, e que têm continuidade além da porteira do pomar, passando por diversos elos até chegar ao consumidor final, razão primeira e última de toda a atividade produtiva.

A fruta, em fase inicial de produção, nesta safra 2000/2001 (experimental e de treinamento dos produtores e trabalhadores) na região não seguiu nem seguirá diretamente, fazendo o caminho mais curto do pomar à mesa do consumidor, sem antes percorrer por um amplo caminho, uma rede relacional e de interesses, transações e alto grau de complexidade.

A Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado da Região da Campanha/RS, demonstra os vínculos, laços e relacionamentos detectados pelo autor, pelas respostas dos fruticultores, das associações e do Comitê entrevistados quanto às relações e parcerias, que não deixaram dúvidas quanto à existência de uma Cadeia Produtiva de Fruticultura da Região da Campanha/RS ou em processo de formação, segundo entendimento de 8 fruticultores, ou organizada, considerando-se as respostas de 11 produtores.

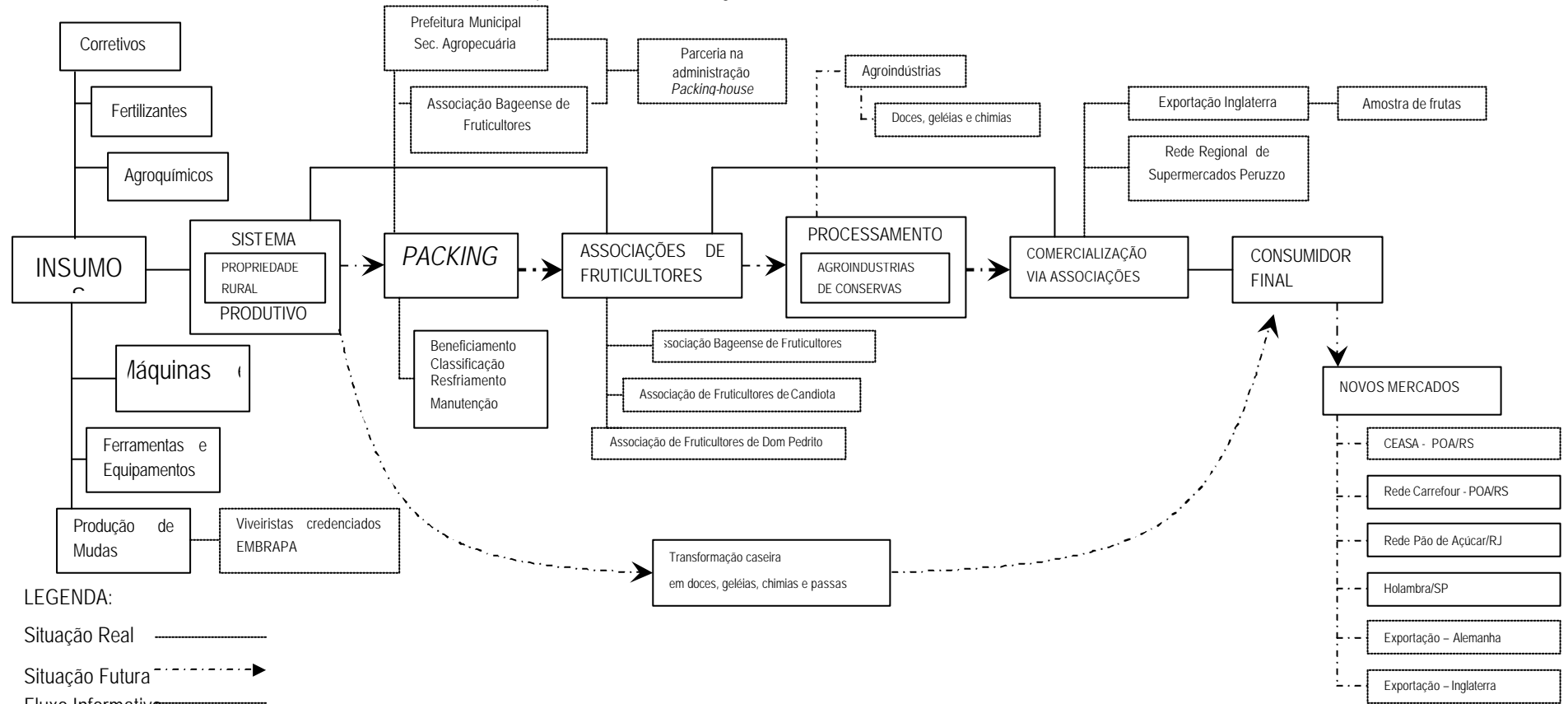
Foram identificados elos ou parceiros posicionados antes, os fornecedores de insumos e serviços a montante dos pomares, a propriedade rural frutícola – produtora de frutas de caroço – ameixa e pêssigo, e os situados a jusante da propriedade rural como sendo: a casa de beneficiamento (*Packing-house*) – classificação, armazenamento, resfriamento e manutenção das frutas; as associações de fruticultores – padronização, identificação, embalagem, comercialização, distribuição e transporte; o processamento – agroindústrias de conservas de Pelotas/RS; a comercialização, via associações, tendo por canal a

CEASA/RS, as redes de supermercados e a exportação; e por fim o consumidor. A par de todos estes elos, ainda interage uma intensa rede formadora dos ambientes organizacional e institucional.

No tocante à importância do fruticultor no contexto da cadeia, 13 dos entrevistados a definem como base ou peça fundamental, mas identificam outros elos com grau de importância, tais como: 5 indicaram os fornecedores; 10, a comercialização; 8, as Associações de fruticultores; 6, a *Packing-house*; 5, o consumidor e 6 apontaram todos os elos (ver Figura 5.1).

Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado da Região da Campanha/RS

AMBIENTE ORGANIZACIONAL: Ministério da Agricultura e do Abastecimento, Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura da Metade Sul/RS, Instituições de Pesquisa, Extensão Rural e Ensino: EMBRAPA Clima Temperado Pelotas/RS, Universidade Federal de Pelotas/RS e Universidade da Região da Campanha/RS – Bagé, Caçapava e Dom Pedrito, Instituto Biotecnológico de Reprodução Vegetal – INTEC/URCAMP, SENAR, SEBRAE, Associação Rural de cada município, Sindicatos Rurais e Agentes Financeiros/Ministério da Fazenda - Banco do Brasil, Sicredi.



AMBIENTE INSTITUCIONAL: Leis, decretos, normas, instruções, legislação ambiental, políticas e programas: Plano Plurianual de investimentos 2000/2003 – Avanço Brasil; Programa de Desenvolvimento da Fruticultura; Programa Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul/RS; Produção Integrada de Frutas de Caroço; Programa Municipal de Fruticultura de cada município.

FONTE: Pesquisa de Campo realizada com 21 fruticultores da Região da Campanha/RS; 3 Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS; 3 Associações de Fruticultores da Região da Campanha/RS; Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura da Metade Sul/RS; CEASA/RS.

FIGURA 5.1 CADEIA PRODUTIVA DA FRUTICULTURA IRRIGADA DE CLIMA TEMPERADO DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS

5.2.2 Caracterização dos Elos da Cadeia Produtiva Atual da Fruticultura da Região da Campanha/RS

Neste item, procurou-se cruzar as preocupações mais prementes apresentadas pelos fruticultores da região com a realidade enfrentada por uma atividade em forma de cadeia produtiva, como é o caso da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado da Região da Campanha do Rio Grande do Sul, diagnosticando os gargalos ou pontos de estrangulamento.

5.2.2.1 Ambiente Organizacional

O ambiente organizacional é composto por instituições governamentais nos três níveis de poder, com grande interferência na cadeia produtiva, uma realidade sentida em menor ou maior escala: Ministério da Agricultura e do Abastecimento; Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul do Rio Grande do Sul; Embrapa pelo seu Centro Nacional de Pesquisa de Frutíferas de Clima Temperado/CNPFT e pelo Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado/CPACT, ambos na Região de Pelotas/RS; Universidades – Federal de Pelotas/RS e da Região da Campanha/RS, através do Centro de Ciências Rurais, dos *Campi* de Bagé, Caçapava do Sul e Dom Pedrito e do Instituto Biotecnológico de Reprodução Vegetal/INTEC; SENAR; SEBRAE; Secretaria Estadual de Agricultura; Secretaria Especial para o Desenvolvimento da Metade Sul do Rio Grande do Sul; Delegacias da Secretaria da Agricultura do Estado; Estações Fitotécnicas na Região; EMATER Locais e Regional; Associações Rurais de cada município; Secretarias Municipais de Agropecuária; Sindicatos; Agentes Financeiros/Ministério da Fazenda – do Banco do Brasil, Bannrisul e Sicredi/Bansicredi; *Packing-house* (administrada em parceria com a Associação Bageense de Fruticultores - ABF); Associação da Cadeia de Conservas de Frutas e de Hortaliças do RS; Sindicato das Indústrias de Doces e Conservas de Pelotas; Associações de Fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito; e Partidos Políticos (enquanto força política representativa da Região).

5.2.2.1.1 Agentes Financeiros

Foi constatado que as instituições financeiras estão dificultando sobremaneira os financiamentos propalados pelo Ministério da Agricultura, por se tratar de uma cultura nova e inovadora na Região da Campanha/RS.

Os riscos de produção não foram quantificados, porque a maioria dos pomares está em fase de implantação. Segundo as respostas dos fruticultores, os riscos de um pomar bem conduzido, com acompanhamento técnico, emprego de tecnologia de ponta e manejo correto, são pequenos, considerando-se as condições edafoclimáticas da região e do adequado encaminhamento da comercialização.

Segundo dados pesquisados, o financiamento para a fruticultura ainda é deficiente (respostas dadas por 11 fruticultores) e há falta e/ou dificuldades de acesso ao crédito (por 8 entrevistados), e é considerado por outros 5 como apenas promessas. Perguntados se havia diferenças com relação a outras culturas, as respostas foram que enfrentam problemas semelhantes. É importante registrar que o Banco do Brasil S. A. começou a liberar financiamentos, a partir de 06/2001, destinados a investimento, através da linha de crédito do Pró-Fruta – Desenvolvimento de Frutíferas de Carço – implantação ou melhoramento de espécies de frutas, inicialmente para seis fruticultores da Região, no valor de R\$ 40.000,00 cada, a uma taxa anual de juros de 8,75%, com prazo de pagamentos de oito anos, com um período de carência de três anos. Outros fruticultores deram entrada com seus projetos de financiamentos.

5.2.2.1.2 Pesquisa, Extensão Rural e Ensino

A região é dotada de instituições de pesquisa, extensão rural e ensino: a Universidade Regional/URCAMP, com um Centro de Ciências Rurais e um Instituto Biotecnológico de Reprodução Vegetal/INTEC, recebe o apoio científico-tecnológico: das universidades federais: de Porto Alegre/RS – UFRGS; de Pelotas/RS – UFPel; de Santa Maria/RS – UFSM; da EMBRAPA Clima Temperado em Pelotas/RS – CNPFT e CPACT e EMATER, recebendo de seus técnicos e pesquisadores inovações tecnológicas, pesquisa e desenvolvimento em fruticultura, capacitação de fruticultores, assistência técnica e extensão rural, entre outros.

5.2.2.2 Ambiente Institucional

O ambiente institucional tem em sua composição básica, as leis, decretos, normas e instruções, legislação ambiental, políticas e programas, entre eles: Plano Plurianual de Investimentos 2000/2003 – Avança Brasil; Programa de Fomento e Reconversão Produtiva da Metade Sul do RS – RECONVERSUL; Programa de Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada na Metade Sul/RS, com início em 1997; Programa de Desenvolvimento da Fruta de Carço – Pró-Fruta, com recursos financeiros do BRDE, administrados pelo Banco do Brasil S. A.; Produção Integrada de Frutas de Carço – PIFC; e Programas Municipais de Fruticultura.

No ambiente institucional, encontram-se alguns instrumentos de política agrícola e de apoio ao fruticultor. Observa-se que as organizações interferem nas relações, mas não participam diretamente da Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS. Um órgão tanto pode agir no ambiente institucional quanto no organizacional, como é o caso do Ministério da Agricultura, da Secretaria Estadual de Agricultura e das Secretarias Municipais de Agropecuária que atuam de forma normativa, regulamentadora, reguladora e fiscalizadora – ambiente organizacional como, ao mesmo tempo, inter-relacionadamente, influenciar a Cadeia Produtiva da Fruticultura através de suas políticas e programas – ambiente institucional.

5.2.2.3 Elos, Agentes ou Atores da Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS

Tratando-se de um ambiente sócio-econômico complexo, as decisões dos indivíduos são construídas num sistema de múltiplos atores e de uma lógica pluridimensional. Por isso, é necessária uma racionalidade complexa que permite apreender, dentre outros, os seguintes aspectos: a presença de diferentes tipos de atores; a presença de diferentes tipos de desafios; os procedimentos de construção das representações individuais e coletivas; a seleção de critérios de decisão multi-atores; articulação e funcionamento de processos de identificação e de decisão; e o tipo de comportamento – estratégico e criativo – dos atores (ORILLARD, 1990, apud PEDROZO et al., 1999).

A Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS não foge à regra, apresentando em sua estrutura básica, os seguintes elos, atores ou agentes: rede fornecedora de insumos, sistema produtivo, casa de beneficiamento (*Packing-house*), associações de fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito, agroindústrias de conservas de Pelotas/RS, Central de abastecimento de Porto Alegre/RS e redes de supermercados.

5.2.2.3.1 Rede Fornecedora de Insumos

As respostas dadas pelos fruticultores definiram que a rede fornecedora de insumos é local e restrita, conforme definição de 14 dos 21 fruticultores, dando margem a um certo grau de centralização pelo reduzido número de fornecedores, sendo que em alguns produtos o fruticultor não tem opção, nem escolha de preço e/ou qualidade: Hortec – Fertilizantes, corretivos, defensivos, ferramentas, kits de irrigação e mudas; Casa Gaúcha – material de irrigação, ferramentas, máquinas e mudas; Mineração Mônico Ltda – calcário dolomítico; Silveira Sementes – Fertilizantes e sementes (de cobertura vegetal); Adubos Trevo – Fertilizantes e corretivos; Viveiro Costa Gomes de Pelotas – Mudas selecionadas e fiscalizadas pela EMBRAPA - Clima Temperado.

5.2.2.3.2 Sistema Produtivo

A propriedade rural da Região da Campanha/RS caracteriza-se como uma atividade sistêmica produtora de matéria-prima – ameixa e pêssigo - obedecendo às exigências do mercado e suprimindo os demais elos integrantes da cadeia, com uma fruta de qualidade, oriunda do emprego sistematizado de procedimentos tecnológicos e técnicas compatíveis com a produção integrada de frutas de caroço.

Nesse contexto convém mencionar as posições de CASTRO et al., (1998), ao sustentar em que o sistema produtivo é um conjunto de componentes interativos que objetiva a produção de alimentos, fibras, energéticos e outras matérias-primas de origem animal e vegetal. É um subsistema da cadeia produtiva, referindo-se às atividades produtivas, chamadas como **dentro da porteira da fazenda**.

O sistema natural é um conjunto de elementos bióticos e abióticos em interação, mediante um fluxo de energia em permanente troca com seu ambiente. Este sistema natural, ou meio ambiente, exerce forte influência sobre os sistemas produtivos e sobre os demais componentes das cadeias que lhe são relacionadas (GOEDERT et al., 1996, membro da equipe de Castro).

5.2.2.3.2.1 Propriedade Rural Frutícola - Perfil

Os fruticultores entrevistados, através de suas respostas, foram delineando o perfil da propriedade rural frutícola da Região da Campanha/RS.

Possui enquadramento numa faixa de 200 a 1000 hectares, sendo destinados à nova atividade – fruticultura, de 5 a 10 ha. Encontra-se inserida no contexto dos municípios de Bagé, Candiota, Dom Pedrito, Hulha Negra e Lavras do Sul, ambos pertencentes a Região da Campanha – Metade Sul do Rio Grande do Sul.

A propriedade rural frutícola caracteriza-se pelo envolvimento de no mínimo dois membros do grupo familiar, e o emprego de uma mão-de-obra em torno de seis empregados, dirigidos por um capataz, que executam atividades nos pomares, sendo que, nas demais lidas campeiras e agrícolas, o contingente de mão-de-obra está na dependência direta do tamanho e complexidade de cada unidade produtora.

As propriedades encontram-se situadas a uma distância média de 30,67 km da sede do município, distando da *Packing-house*, uma média de 34,81 km. O acesso a essa propriedade é classificado de razoável a bom, tendo em vista que, dos 21 fruticultores entrevistados, 14 afirmaram não enfrentarem condições precárias de trafegabilidade, estando em média 17,5 km da estrada asfaltada. Da porteira da propriedade até o pomar a distância média é de 01 km em condições normais mesmo em dias de chuva, sem necessidade de espera para regularização do trânsito.

A propriedade rural frutícola, abrangida por esta pesquisa, apresenta em sua totalidade meios de comunicação via telefone móvel e/ou fixo e, em mais de 50% delas o fruticultor tem acesso a correio eletrônico. Todas as propriedades possuem meio de transporte próprio e dispõe de linha regular de ônibus, contando com água potável e abundante fonte de irrigação, através de açudes, sangas e rios.

Das 21 propriedades pesquisadas, 18 dedicam-se basicamente à pecuária, 8 à agricultura, e as 21 abriram espaço à fruticultura, sendo que a Região já conta com 3 propriedades rurais dedicadas exclusivamente à fruticultura, com grande perspectiva de que a fruticultura venha a participar fortemente na renda da propriedade, alterando dessa forma a matriz produtiva da região.

A introdução de pomares de ameixeiras (ver Tabela 5.1) tem destino único o mercado *in natura* (16 fruticultores, sendo que 4 cultivam exclusivamente ameixeiras) com a predominância da variedade América, tendo como polinizadoras as variedades Irati, Reubennel, Methley e amarelinha as principais (vide Anexo 21 – Projeto de Implantação e Condução de Pomares de Frutíferas de Clima Temperado, Tabelas 19, 20 e 21).

Na instalação de pomares de pessegueiros (ver Tabela 5.1), com dupla finalidade – mesa e indústria (17 fruticultores, sendo que 5 só plantam pessegueiros) predominam as variedades Granada, Eldorado, Maciel e Leonense. Tais variedades são sazonais, com destaque à Granada pela sua precocidade, tendo por período de maturação-colheita novembro/janeiro, sendo as mudas adquiridas de viveiristas credenciados pela Embrapa/Pelotas/RS (vide Anexo 21 – Projeto de Implantação e Condução de Pomares de Frutíferas de Clima Temperado, Tabelas 19, 20 e 21).

TABELA 5.1 POMARES DE AMEIXEIRAS E PESSEGUEIROS IMPLANTADOS NA REGIÃO DA CAMPANHA / RS

Implantação Pomar Município	1997		1998		1999		2000		TOTAL	
	ameixa (em ha)	Pêssego (em ha)	Ameixa (em ha)	Pêssego (em ha)	Ameixa (em ha)	Pêssego (em ha)	Ameixa (em ha)	Pêssego (em há)	ameixa (em ha)	Pêssego (em ha)
Aceguá *1	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -
Bagé	10,5	- . -	6,56	- . -	12,6	46,34	2,25	24,5	41,91	70,84
Caçapava do Sul	- . -	- . -	- . -	- . -	9	10	- . -	8	9	18
Candiota	- . -	40	- . -	- . -	- . -	100	- . -	- . -	- . -	140
Dom Pedrito	0,8	1,5	0,5	1,5	14	4	28	8	43,3	15
Hulha Negra	- . -	- . -	- . -	- . -	4	4	10	10	14	14
Lavras do Sul	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	4	- . -	- . -	- . -	4
Pedras Altas *1	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -
Pinheiro Machado	- . -	- . -	- . -	- . -	5 *2	- . -	10 *3	- . -	15	- . -
Total	11,3	41,5	17,06	1,5	44,6	8,34	50,25	50,5	123,21	261,84
Total Geral										385,05

FONTE: Comitê Pró Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul do RS - Junho de 2001.

NOTA: *1 = Municípios recém instalados (2001);

*2 = Ameixeiras transplantadas para Bagé;

*3 = Não informado pelo Programa Municipal de Fruticultura.

Os fruticultores, que integram a amostra pesquisada, foram unânimes em afirmar que, na condução de seus pomares, empregam orientações técnicas transmitidas por assessores, sendo que 9 propriedades possuem técnicos próprios, 17 de órgãos governamentais e 18 de ONG's.

Os procedimentos tecnológicos empregados nos pomares foram identificados por 13 produtores como fertirrigação, por 10 como pulverização e combate de pragas, por 5 como análise, preparo do solo, curva de nível, terraceamento, adubação e produção integrada de frutas, entre outras.

Os procedimentos gerenciais foram identificados por 14 proprietários rurais como contabilidade geral, por 12 como contabilidade específica do pomar e por 5 como Caderneta de Campo – ferramenta da Produção Integrada de Frutas de Caroço (a Caderneta de Campo esta sendo empregada por 20, dos 21 entrevistados que participaram de treinamento específico).

As condições gerais da propriedade frutícola foram definidas como: excelentes, por 4 proprietários rurais; boas, por 13; regulares, por 4. As condições dos pomares foram consideradas: excelentes, por 3 fruticultores entrevistados; boas, por 13; regulares, por 5 fruticultores. Os pomares são vistos por 16 entrevistados como bem cuidados. Dezoito entrevistados classificaram o grau de envolvimento das pessoas (produtores e seus familiares e trabalhadores rurais) nas atividades frutícolas, como bem expressivo e 14 deles definiram tais pessoas como portadoras de uma elevada expectativa e outros 7 como média expectativa em relação à fruticultura da Região.

Muito embora a Região seja caracterizada por condições ideais de clima e solo pelas pesquisas realizadas pela EMBRAPA – Clima Temperado, corroboradas pela vivência dos produtores rurais que integram a amostra pesquisada, dos 21 entrevistados, 20 classificam como favoráveis, 17 enfrentam ventos fortes, 19 ventos frios, 17 verão seco, 14 não registraram ocorrência de granizo; geadas e chuvas foram enquadradas dentro da média regional.

Por outro lado, os fruticultores declararam enfrentar dificuldades e perdas pela inconstância do clima (geadas tardias, calor excessivo, verão seco, enchentes, ventos fortes), o que não descaracteriza a Região como portadora de condições edafoclimáticas altamente favoráveis. Foram apontadas outras dificuldades, tais como, formiga e implantação de quebra-ventos.

Outros problemas enfrentados pelos fruticultores estão relacionados à mão-de-obra que classificaram, de um lado, como adequada e/ou abundante e de outro como não treinada, residindo aí a fonte geradora dos problemas enfrentados que foram identificados pela maioria dos entrevistados (17 deles) como desqualificação e falta de experiência.

Quanto aos padrões e/ou exigências da ameixa e do pêssego produzido, a maioria dos fruticultores ainda não os dominam, face ao estágio em que se encontram: pomares em processo de implantação; para os demais, 2001 constitui o marco inicial de colheita, tendo observado padrões como: tamanho, peso, classe, aparência, coloração, aroma, sabor, sanidade e firmeza das frutas; embalagem em caixas de papelão; transporte em caminhão em temperatura ambiente; marca personalizada da região, com a identidade da associação e a personalização do produtor rural fruticultor.

No tocante a outros critérios, não é exigida a certificação do produto, mas o produtor deve observar as normas da Produção Integrada de Frutas de Caroço, com 19 produtores enquadrados, com controle e registros através da Caderneta de Campo; dos 21 entrevistados, 18 confirmam sua adesão irrestrita, porque será de vital importância para o consumidor rastrear a fruta que irá consumir, levando em conta que os 21 fruticultores afirmam utilizar técnicas compatíveis com o agroecossistema e a saúde do trabalhador e 18 deles estão atentos a saúde do consumidor.

Quanto à colheita e pós-colheita, apenas 8 fruticultores iniciaram esta fase, a título experimental, sem o rigorismo dos padrões exigidos nesta etapa. Face à inexperiência, processaram a colheita da primeira safra 2000/2001, em torno de 2.040 quilos de ameixas e 13.256 quilos de pêssego, de forma manual, em caixas plásticas, com permanência no pomar em até duas horas, tempo máximo para que a fruta não sofra alteração de suas características e padrões de qualidade. Foram detectadas as causas provocadoras de perdas por procedimentos incorretos e transporte inadequado.

Quanto à comercialização das frutas, foram eleitos, em ordem de preferência dos fruticultores entrevistados, os canais: por 19, a exportação; 11, as redes de supermercados; 8, a venda direta ao consumidor; 5, para a agroindústria de conservas; por esmagadora maioria, 20 fruticultores elegeram a associação a que pertencem como via expressa de acesso a qualquer canal de comercialização.

Quanto aos preços praticados ainda não houve definição, segundo afirmativa de 17 produtores, face à inicialização do processo. Contudo, no decorrer deste trabalho ocorreu a safra experimental de 2000/2001, sendo a produção incipiente na ordem de 1.700 quilos de ameixa comercializados nos Supermercados *Peruzzo Ltda.* a R\$ 2,00 o quilo; 340 quilos vendidos a granel de forma direta ao consumidor a R\$ 2,00 o quilo; 11.046 quilos de pêssegos vendidos aos Supermercados *Peruzzo Ltda.* ao preço de R\$ 1,70 o quilo; e de forma direta aos consumidores 2.210 quilos a R\$ 1,70 o quilo.

5.2.2.3.2.2 Produtor Rural Fruticultor – Perfil

O fruticultor da Região da Campanha/RS traçou seu próprio perfil ao ser entrevistado.

Com predominância do homem na faixa etária de 40 a 50 anos, na sua grande maioria com curso superior, muitos dos quais com Mestrado e Doutorado, residente e domiciliado na cidade, pelo exercício de atividade urbana, na condição de profissional liberal, professor universitário, militar e/ou aposentado/reformado e no campo, como produtor rural agropecuário que aderiu à fruticultura, não só para diversificar sua matriz produtiva, mas também como alternativa de renda, face sua mudança de postura para empresário rural com marcante consciência ecológica.

Toma suas decisões baseado em informações, às quais tem fácil acesso – como uma realidade vivenciada na rotina de seu dia-a-dia, afirmação feita por 20 dos 21 fruticultores entrevistados, sendo que um deles apresenta dificuldade de acesso e justamente aquele que ainda não faz parte de uma associação de fruticultores.

Demonstra um forte sentimento de desempenhar suas atividades como elo, ator ou agente de uma cadeia ou rede, mediante a necessidade de trabalhar em grupo e fazer parte de um todo associativo, à fim de agregar valor a sua fruta num processo regional de industrialização que individualmente seria inviável.

Participa do processo organizativo por considerar muito importante para obter resultados, conforme respostas de 18 entrevistados.

Vê a possibilidade de existência de um consórcio, que poderá ser a própria associação, executora da logística de comercialização, como caminho seguro, resposta dada por 14 entrevistados.

Integra uma rede regional de micro, pequenos e médios fruticultores, usufruindo das vantagens de coordenação e benefícios oriundos do trabalho coordenado de marketing, comercialização e orientações técnicas.

Não considera os resultados da cadeia produtiva de frutas como apenas do trabalho realizado na propriedade rural, mas também das condições e exigências do mercado, porque um sem o outro não teria razão de ser.

5.2.2.3.3 Casa de Beneficiamento – *Packing-house*

Os fruticultores entrevistados interpretaram a *Packing-house* como uma estrutura física, o que realmente é, mera executora do beneficiamento, manutenção e resfriamento de frutas, segundo atribuição dada por 12 deles; por outro lado, 9 afirmaram que essa organização pode também ser aproveitada para desempenhar atividades de maior relevância, aproveitando sua estrutura para desenvolver atividades comuns aos fruticultores.

A estrutura física da *Packing-house* é dotada de uma área instalada na Avenida Santa Tecla, portão de entrada da Cidade de Bagé/RS, ocupando uma área útil de 10.000 metros quadrados, com uma área construída de 1.150 metros quadrados, composta de um galpão de alvenaria com 900 metros quadrados, onde estão instaladas as câmaras frias, com a seguinte composição: 2 câmaras de 120 toneladas cada – atmosfera modificada (super lacrada); 2 câmaras de 100 toneladas cada – simples; 1 câmara de 40 toneladas – túnel de pré-resfriamento. Capacidade estática total de 480 toneladas, com uma capacidade dinâmica de até 4 vezes sua capacidade estática. Período de permanência da fruta em processo de resfriamento de 20 a 60 dias e dependendo da variedade e do sistema de conservação poderá chegar até 90 dias (atmosfera modificada). Possui também uma área de 250 metros quadrados, em alvenaria destinada a sua área administrativa, onde ocorrem as reuniões da Associação Bageense dos Fruticultores – ABF.

A estrutura física da *Packing-house* e da Patrulha Agrícola – tratores, máquinas, implementos, ferramentas e instrumentos diversos, destinados aos trabalhos de campo da fruticultura da Região, encontram-se à disposição dos fruticultores que pagam uma taxa de conservação, uso e mão-de-obra e combustível, de forma acessível. A Patrulha Agrícola em cada município da região tem desempenhado o seu papel de auxiliar o produtor rural, segundo afirmativa dos próprios fruticultores.

A administração da *Packing-house* é feita em parceria com a Prefeitura Municipal de Bagé/RS – Secretaria Municipal de Agropecuária e a ABF, sendo que as demais Associações de Fruticultores têm direitos adquiridos de colocarem suas frutas e participarem de todos os seus recursos, como parceiros, tendo em vista que os recursos financeiros tiveram origem na esfera federal, por intermédio do Ministério da Agricultura.

5.2.2.3.4 Associações de Fruticultores da Região da Campanha/RS

As Associações de Fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito são entidades civis, de direito privado, com personalidade jurídica, dirigida por Diretorias eleitas que representam os fruticultores da Região da Campanha/RS, com objetivos de organizá-los para que possam melhor desenvolver a fruticultura, através de orientações técnicas e de práticas de manejo, emprego de novas tecnologias, preparação de mão-de-obra e dos fruticultores, em parceria com os diversos órgãos de apoio, interessados na fruticultura regional.

Orientar e acompanhar os fruticultores na observância das normas da Produção Integrada de Frutas de Carço (vide Anexo 4 – Normas e Procedimentos da Produção Integrada de Frutas de Carço – PIFC, Quadro 1), por meio da Caderneta de Campo – certidão de nascimento e/ou carteira de identidade do pomar, com isso, produzir um fruto de qualidade e volume, elementos indispensáveis para um processo seguro de comercialização.

A logística de comercialização tem sido o trabalho mais árduo das associações, conforme depoimento de seus presidentes. Tendo a ABF contratado pessoal especializado e treinado especificamente para atuar junto às gôndolas dos supermercados da Rede Regional *Peruzzo* Ltda., a fim de orientar o público à

degustação, apresentação das frutas, distribuição de *folders* contendo as mais variadas informações. O trabalho foi precedido de ampla divulgação pela imprensa falada e escrita, com detalhamento do processo da Produção Integrada de Frutas.

Em termos de comercialização, as associações e o Comitê estudam para o futuro a formação de **câmaras setoriais** para cada espécie de fruta, onde serão planejadas e coordenadas ações de logística, marketing, abertura de mercado, negociação conjunta com compradores e clientes. Será usada uma só marca para identificar a região, acrescida da identificação da associação e do fruticultor, através de um selo em cada fruto.

O mercado-alvo são as redes de supermercados, com o estabelecimento de parcerias. Outro modelo de comercialização a ser adotado é o sistema de leilões, onde os compradores vão até a *Packing-house* e participam da compra, após vistoriarem o produto, que permanece nas câmaras frias (projeto futuro).

Produção estimada para a safra 2001/2002: a) em torno de 6 quilos por planta de ameixeira, enquanto muda nova, podendo chegar até 20 quilos para as adultas, sendo que cada hectare equivale a 416 plantas x 6 quilos (produção mínima) = 2.496 quilos x R\$ 2,00 o quilo (preço na safra anterior) = R\$ 4.992,00 por hectare; b) mais ou menos 6 quilos por pessegueiro, considerando que cada hectare equivale a 833 plantas x 6 quilos = 4.998 quilos x R\$ 1,70 o quilo (safra anterior) = 8.496,60 por hectare (apenas um exercício de expectativa futura). Tal expectativa não deverá se concretizar, face à intercorrência, no período de dormência, na segunda metade do mês de julho de 2001, de alguns dias com temperaturas elevadas, provocando a floração antecipada. Se não bastasse, em agosto houve queda brusca da temperatura, com a ocorrência de geadas significativas e chuvas de granizo e ventos fortes, sendo que uma delas com “pedras de gelo” de tamanho médio, provocando a queda da primeira camada de flores extemporâneas. Em agosto, com alternância de dias frios, normais para a época, precedidos de dias de altas temperaturas, anormais, surgiu nova camada de flores que frutificaram, renunciando ainda uma safra média, mas novas precipitações de granizo, com “pedras de gelo” pequenas, provocaram a machucadura das frutas em formação. Com tudo isso, refeitas as previsões, a produção para a safra 2001/2002, sofreu significativa quebra, atingindo uma média de 1,2 quilos por planta. Pode-se afirmar que, para a região, este é um ano atípico, no tocante às condições climáticas.

5.2.2.3.5 Agroindústrias de Conservas

O produtor rural – fruticultor, ao ter seu produto classificado, terá como resultado frutas tipo exportação, para redes de supermercados e aquela fruta, embora de qualidade, mas que não satisfaz as exigências para o consumo *in natura*, que poderão ser canalizadas para às Agroindústrias de Conservas da Região Sul/RS. Desta última classificação, ainda restarão frutas para transformação caseira de doces e passas, para distribuição às entidades sociais e ainda para ração animal.

Das frutas pesquisadas – ameixa e pêsego – aquela não sofre processo de industrialização na Região Sul/RS, fato este do conhecimento dos produtores rurais da Região da Campanha/RS, que instalaram seus pomares em cima desta realidade, tanto que escolheram variedades destinadas ao consumo *in natura*. Nas agroindústrias pesquisadas, o pêsego é o “carro-chefe” da indústria, atingindo 95% da fruta processada.

A agroindústria recebe o pêsego de novembro a janeiro, processando seus estoques que garantem o trabalho em boa parte do ano, ocorrendo uma certa ociosidade chamada de entressafra, no período de junho a agosto, que gradativamente vem sendo corrigida pela inclusão de outras frutas no processo.

No período de plena produção, ocorre um hiato nos dias 20 a 25 de dezembro em que não ocorre colheita, pela inexistência de uma variedade que permita a colheita; segundo os entrevistados, a EMBRAPA/CNPFCT já vem pesquisando uma nova varietal para preencher essa lacuna.

Não há exigência de quantidades mínimas e máximas para entrega do produto, porque a safra é devidamente programada e as intercorrências para mais ou para menos estão vinculadas às condições edafoclimáticas.

Quanto à preferência por esta ou aquela região produtora, não existe mercado garantido para ninguém. A segurança na comercialização está na dependência da qualidade, variedade e precocidade da fruta produzida e da exigência e preferência do consumidor, centrando-se aí o diferencial de preço, negociado pela Associação da Cadeia.

No caso específico da indústria, a variedade não altera o comportamento dos preços, sendo o produto classificado por diâmetro e qualidade em 1ª, 2ª e 3ª classes, com padrões mínimos exigidos tais como: polpa amarelada em ponto de

colheita, definido pelo grau de firmeza que suporte o processo industrial, com aroma e sabor característicos da fruta produzida na Região Sul que é destinada à industrialização, embalada em caixas plásticas de 20 quilos paletizáveis, com marca identificadora do produtor e da indústria, cujo transporte do pomar à unidade processadora é feito em caminhão à temperatura ambiente.

As agroindústrias de conservas da região estabeleceram, através da Associação da Cadeia de Conservas de Frutas e Hortaliças/RS e o SINDICOPEL, os preços do pêssego para a safra 2000/2001, sendo que para o de 1ª o preço foi de R\$ 0,40 e o de 2ª de R\$ 0,30, ficou acordado que as agroindústrias manteriam para essa safra, somente estas duas classificações.

A mistura das variedades no processo trazem benefícios para a agroindústria pelo volume de produção, mas também desvantagens apontadas pelas próprias indústrias como a falta de uniformidade na coloração amarelada da polpa. Por outro lado, ao produtor e ao consumidor final, até esta fase, não foram quantificados os benefícios, nem traduzidas suas desvantagens, a não ser, para o consumidor, a falta de uniformidade na coloração da polpa.

Não ocorre exigência de certificação da fruta. A exigência é o respeito à carência dos produtos utilizados, através de rigoroso acompanhamento técnico. Os critérios de julgamento da fruta são aqueles normalmente exigidos, acrescidos de outros, tais como: podridão, bacteriose, sarna e fruto verdoengo (fruto que não está bem maduro).

As perdas na indústria atingem o elevado índice de 40 a 50% pelos problemas já citados no parágrafo anterior. A maioria das indústrias não processam essas perdas e as que o fazem utilizam a polpa com várias finalidades.

Os fornecedores são oriundos exclusivamente da Região Sul do RS, tendo por característica a de produtor de uma fruta de qualidade, parceiro fiel, exclusivo e profissional, coordenado por sua associação, com a predominância de um contrato informal.

Entre as indústrias, não ocorre disputa pela fruta porque há uma delimitação dos fornecedores de cada empresa. As relações são perenes – garantia de continuidade, onde o fruticultor é tratado como elo da cadeia agroindustrial: vital fornecedor de matéria-prima.

A inclusão da Região da Campanha/RS no rol dos fornecedores surge como uma promessa futura.

As agroindústrias têm como clientes o mercado interno com suas redes de supermercados, distribuidores atacadistas e minimercados.

Uma das reclamações dos clientes é o padrão da cor da polpa, segundo informações fornecidas pelas agroindústrias.

A falta de homogeneidade e qualidade ainda insuficiente da fruta, a par de uma instabilidade nas políticas e programas de incentivos, tem gerado deficiências de competitividade para enfrentar a forte concorrência de produtos estrangeiros, devido à falta de medidas protecionistas e barreiras fitossanitárias.

No processo concorrencial, pode-se definir quem é concorrente de quem, porque existem marcas líderes de mercado.

As forças concorrentes em nível de Mercosul e outros países são identificadas pelos regimes especiais, incentivos e qualidade da fruta com conseqüente custo menor.

Todas as atividades frutícolas na Região Sul/RS são organizadas através da Cadeia de Conservas de Frutas e de Hortaliças do Rio Grande do Sul, podendo fazer parte, como elo, a Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS, em fase de organização.

5.2.2.3.6 Central de Abastecimento do Rio Grande do Sul

A CEASA atua como uma central de comercialização, órgão de governo que influi e interage nas definições das políticas governamentais, priorizando o abastecimento. A Central vem sendo fortalecida enquanto espaço importante no campo do fomento à produção e no campo do abastecimento, visando a ser um canal de acesso para a população consumir produtos de melhor qualidade a preços acessíveis. Cumpre, assim, um papel regulador no mercado de hortifrutigranjeiros (vide Anexo 5 – CEASA/RS – Representação Física e de Funcionamento, Figura 2).

Segundo a Diretora Técnica, é preciso ampliar o período produtivo, porque o consumidor não entende a questão da sazonalidade; já existem vários trabalhos nesse sentido, entre eles o Programa de Valorização do Produto Gaúcho que propõe a substituição de produtos em períodos de entressafra; a questão da

armazenagem; a conservação de frutas e hortaliças; os pré-processados; os agroindustrializados, todas formas de manter os produtos disponíveis no mercado e garantir uma relação adequada produção-consumo.

A CEASA trabalha em nível de atacado, com tabelas do Instituto Nacional de Metrologia – INMETRO, onde cada tipo de caixa possui um peso líquido estimado; face às variações de temperatura, o que vigora é o peso líquido mínimo por tipo de embalagem. Neste aspecto, o Ministério da Agricultura baixou portaria definindo e regulando que toda a embalagem de atacado precisa ser paletizável, ou seja, unidades padrões com um metro por um e vinte metros (1m x 1,20 m), padrão internacional dos *palens*. Além dessa exigência o peso, a data e a origem do embalador e/ou do produtor devem ser registrados em rótulo, possibilitando ao cliente saber exatamente a origem do que está adquirindo.

A CEASA não estipula quotas mínimas nem máximas. O que acontece é que o produtor rural que comercializa na Central não o faz na condição de comerciante atacadista, mas sim na condição de produtor; precisa fazer uma declaração de produção e de responsabilidade técnica, fornecida pelos escritórios da Emater, agrônomo ou técnico agrícola que conste a estimativa de produção, área plantada, produtividade esperada e os períodos em que fará a comercialização, com o fim de controle técnico para garantir que o produtor ingresse na Central com sua produção própria, de um grupo de produtores vizinhos ou através dos mecanismos associativos. A única quota exigida é a unidade de atacado que tanto pode ser uma caixa como uma saca (vide Anexo 6 – CEASA/RS – Contexto, Mapa 2).

Pode-se afirmar que hoje a comercialização na CEASA chega em torno de 60 a 70% de pequenos volumes de produtos, oriundos de diversos produtores reunidos para formarem um volume mínimo. (vide Anexo 7 – CEASA/RS – Comercialização dos Principais Produtos, Quadro 2).

A comercialização da ameixa (vide Anexo 8 – CEASA/RS – ameixa nacional: amarela, Tabela 3, Gráfico 1; Roxa, Tabela 4, Gráfico 2; Importada, Tabela 5, Gráfico 3) e do pêssego (vide Anexo 9 – CEASA/RS – pêssego nacional, Tabela 6, Gráfico 4; pêssego importado, Tabela 7, Gráfico 5), predominantemente é feita no mercado diretamente pelos produtores ou através de comerciantes atacadistas que buscam o produto nas regiões produtoras e comercializam nesta Central. A grande maioria dos compradores na CEASA são distribuidores para pequenos e médios

comércios varejistas de frutas e verduras – as fruteiras, pequenos compradores que diariamente estão na Central, supermercados, atacadistas de outras centrais de abastecimento.

A CEASA, por ser um mercado de comércio atacadista, mantém processos de comercialização de produtos do Rio Grande do Sul, do Brasil e do exterior, mas suas séries históricas de acompanhamento indicam que nos meses de abril a julho ocorre uma queda brusca de entrada de produtos nacionais, decorrentes da sazonalidade, dando origem entrada de produtos importados (vide Anexo 10 – CEASA/RS – Comercialização do Pêssego, Gráfico 6).

A CEASA, quanto aos padrões ou exigências, mantém um controle e acompanhamento estatístico, agregando todas as variedades de ameixa e pêssego, onde os aspectos mais importantes são: peso relativo a cada embalagem, aparência interna e externa, mais acentuada no pêssego, e a sanidade dos produtos. Já é feito na CEASA, em convênio com a Secretaria Estadual de Saúde, monitoramento dos níveis de resíduos agrotóxicos e de nove princípios ativos. Está previsto para breve um trabalho em parceria com a UFRGS para análise parasitológica.

Quanto à fruta da Região da Campanha, possui espaço, na medida em que as próprias variedades e condições de produção permitem um trabalho de qualificação da produção, no sentido de que se estabeleça um padrão básico de fruta a ser colocada no mercado do ponto de vista da afirmação de uma marca regional. Este é um aspecto importante desde que se garanta num processo de organização dos produtores, o estabelecimento de práticas coordenadas de comercialização, estabelecendo claramente padrões e que esses padrões de fato sejam perseguidos, do ponto de vista dos critérios de qualidade e que possam mobilizar o conjunto dos produtores.

Quanto às perdas, é uma rubrica das mais importantes na formação dos custos de funcionamento da CEASA e esse custo é rateado entre todos os permissionários ou agentes de comercialização. Tais perdas são provocadas por colheitas antecipadas, mau acondicionamentos das frutas, transporte, armazenagem, manuseio sem cuidados adequados, pois qualquer machucadura permite o ingresso de contaminantes biológicos; todos são agentes formadores de perdas que ficam em torno de 10 a 50%.

Na visão da Diretora Técnica da CEASA/RS, a fruticultura da Região da Campanha/RS é uma alternativa produtiva que pode compor alteração da formação da matriz produtiva tradicional, mas certamente precisa ser tratada dentro de uma visão sistêmica de como ela se integra às demais atividades produtivas da região e como ela passará no decorrer da sua expansão a influenciar as demais atividades do ponto de vista do uso da terra, da mão-de-obra, não só quantitativa, mas qualitativamente, e a questão dos instrumentos das políticas públicas que não são só de crédito, mas que devem ser plenamente disponibilizados em todos os níveis, se é que de fato o caminho da fruticultura nessa Região tende a uma dimensão muito superior à que está em fase de implantação.

O fruticultor entrevistado, em sua maioria, demonstrou uma certa restrição em comercializar suas frutas na CEASA, possivelmente por experiências negativas e frustrantes, em outras atividades, mas como canal de comercialização pode ser uma oportunidade interessante, face aos volumes comercializáveis. Nesse sentido, o entrevistado abre a possibilidade de que as associações de fruticultores venham a utilizá-la se julgarem conveniente para o conjunto dos fruticultores.

5.2.2.3.7 Redes de Supermercados

A Região da Campanha/RS, em seu processo de comercialização das frutas produzidas, ameixa e pêssego, conta com uma **rede local e regional**: Supermercados *Peruzzo* Ltda., com oito unidades instaladas em Bagé, Candiota e Dom Pedrito, podendo absorver quantidades expressivas em que possam ser comercializadas todas as variedades, com preços de mercado e periodicidade de abastecimento diário; **Rede estadual**: através da Rede *Carrefour* de Supermercados, ainda em processo de negociação, não definidas as quotas nem periodicidade; **Rede nacional**: Rede Pão de Açúcar/RJ, com possibilidades de comercializar em torno de 60 toneladas semanais, previsão inicial, inclusive outras frutas regionais (em negociação); **Rede nacional e internacional**: de distribuição, por intermédio da Rede Holambra/SP (em negociação).

5.3 CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE VALOR ATUAL DA FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS

Da Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado da Região da Campanha do Rio Grande do Sul despontam pontos de contato que agregam valor à fruta produzida e alcançam a Cadeia de Valor, no modelo preconizado por PORTER, (1990), consolidada na forma de Rede de Micro, Pequenos e Médios Fruticultores da Região da Campanha/RS, de maneira que na implantação dos pomares, em vez do fruticultor decidir o quê, quem, por quê, como, onde, quando e quanto, de forma isolada, reuniu-se, organizou-se, refletiu, repensou, o que realmente quer, quais exigências, que regras observar. Com essas respostas, ciente de que o mercado dita as normas de produção, implantou seus pomares de ameixeiras e pessegueiros dentro:

- a) dos padrões e exigências;
- b) das orientações técnicas;
- c) da aquisição em conjunto, de mudas de viveiristas credenciados pela EMBRAPA-Clima Temperado;
- d) da observância dos tratos culturais indicados pelos órgãos de pesquisa, extensão e apoio;
- e) do emprego de procedimentos tecnológicos de ponta;
- f) da observância de procedimentos gerenciais, estes, ainda, de pouco alcance;
- g) do uso de técnicas compatíveis com o agroecossistema;
- h) da atenção à saúde do trabalhador e do consumidor, propiciando a este, rastrear o produto que irá consumir;
- i) da adesão à Produção Integrada de Frutas de Caroços – PIFC, com o emprego da Caderneta de Campo;
- j) de marca personalizada da Região – em fase de estudos a utilização de uma única marca que identifique e personalize a Região, acrescida da identificação da associação e do fruticultor;
- k) da compra em grupo, de alguns itens de insumos, equipamentos e ferramentas, apropriados e específicos à fruticultura, cujo emprego traz melhoria da qualidade da fruta;

l) da comercialização pré-comprometida com a produção e vice-versa.

Todos estes são pontos reais de agregação de valor à fruta produzida na Região da Campanha/RS.

As estratégias empregadas para a conquista da competitividade e do incipiente e embrionário processo de agregação de valor que a Figura 5.2 procura representar a real situação regional, em forma de uma cadeia de valor, em que cada elo a partir da propriedade rural frutícola contribui com sua maior competência na cadeia de valor do setor, nas funções operacionais (Função 2) e na função de suporte de gestão ordinária individual e treinamento da mão-de-obra, em sua rotina do dia-a-dia (Tipo C); as associações responsabilizam-se por uma função de compras (Função 1) e funções de suporte, tais como análise e planejamento das atividades (Tipo B); as associações dos fruticultores responsabilizam-se por funções de suporte, como pesquisa de mercados e marketing (Tipo D); as associações assumiram as atividades de vendas (Função 3); as associações rurais de cada município e os sindicatos rurais dão o apoio em alguns serviços essenciais de suporte (Tipo A); e as associações e/ou *Packing-house* fazem a logística (Função 4) e desempenham atividades suporte de treinamento, desenvolvimento e educação do homem do campo, tanto o fruticultor como o trabalhador rural (Tipo C), independente daquele treinamento específico efetuado dentro de cada propriedade.



FONTE: CASAROTTO FILHO & PIRES (1998), adaptada de PORTER (1990)

FIGURA 5.2 MODELO DE CADEIA DE VALOR PARA A FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS

Na realidade, os atores envolvidos na cadeia de valor atual (ver Figura 5.2), já representam um segundo momento da evolução da fruticultura na região. Importante analisar como aconteceu essa evolução, na percepção dos produtores e demais elos envolvidos.

5.4 SITUAÇÃO PASSADA, PRESENTE E FUTURA DA FRUTICULTURA REGIONAL DA CAMPANHA/RS

No Quadro 5.2, procurou-se caracterizar como foi a evolução da fruticultura na Região na opinião dos fruticultores e demais atores entrevistados. Observa-se que na situação presente, apesar da fruticultura já se constituir numa nova alternativa para os produtores da Região, ainda se sente a necessidade de uma melhor organização nesse sentido; uma primeira caracterização através da cadeia de valor já é útil. Entretanto, existe a necessidade de incluir os fruticultores e os outros atores de pequeno porte nesse processo. Isso leva à organização dessa cadeia produtiva, na forma de redes flexíveis (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1998), para possibilitar maior competitividade da cadeia frutícola estudada, na situação futura, baseada na cadeia de valor.

QUADRO 5.2 SITUAÇÃO DA FRUTICULTURA REGIONAL – UMA ANÁLISE DO QUE O MERCADO REQUER VERSUS O QUE A CADEIA DA FRUTICULTURA DISPÕE

<i>PASSADO</i>	<i>PRESENTE</i>	<i>FUTURAS</i>
Vinculado a uma matriz produtiva com base na pecuária extensiva e na lavoura de arroz.	Matriz produtiva modificada com a introdução de uma nova alternativa – a fruticultura.	Cadeia Produtiva organizada da fruticultura irrigada de clima temperado da Região da Campanha/RS.
Insegurança quanto à comercialização e remuneração dos produtores rurais, na matriz produtiva daquele momento.	Segurança quanto a comercialização e remuneração dos agentes de produção, através de práticas e técnicas de manejo compatíveis com a produção integrada de frutas.	Rede regional de micro, pequenos e médios fruticultores em plena atividade. <i>Packing-house</i> em pleno funcionamento.
Necessidade de aumentar a renda da propriedade, sem maior preocupação com a qualidade do produto.	Novas e promissoras perspectivas para o produtor rural – fruticultor, a partir de um trabalho fortemente voltado para a qualificação do produto.	Rigorosa observância da produção integrada de frutas de caroço – caderneta de campo – instrumento de rastreabilidade.
Produtor rural vinculado a fatores externos – oferta x demanda.	Vínculo contínuo com as forças do mercado, através de um trabalho cujos resultados dependem de um lado, do que é feito na propriedade rural e de outro, das condições de mercado – atendimento das necessidades dos consumidores.	Projeção da Região da Campanha/RS como produtora de frutas de qualidade. Sedimentação do espírito associativo. Atividades comuns em forma de rede – compras, comercialização, treinamento, introdução de novas variedades.
Unidade produtiva individual – cada um por si.	Substituída por uma atividade coletiva.	Adequada distribuição do valor agregado a fruta, através da cadeia e/ou rede.
Inexistência de uma cadeia produtiva.	Embrião formador da cadeia produtiva da rede de micros, pequenos e médios fruticultores e seus pontos de contatos com a cadeia de valor.	Integração entre os parceiros, elos, atores Ou agentes.
Mão-de-obra qualificada para o exercício de atividades do binômio pecuária – arroz.	Criação de novos postos de trabalho – com mão-de-obra em processo de educação e especialização.	Criação de cursos profissionalizantes na área Da fruticultura para o preparo de mão-de-obra que atue de forma autônoma em épocas específicas – prestadores de serviços.
Produtor Rural sem maiores preocupações com controles da gestão econômico-financeira.	Emprego de controles contábeis e de custos da fruticultura sem a utilização de ferramentas de gestão.	Aplicação na rotina do dia-a-dia do fruticultor e demais atores, das modernas ferramentas de gestão.

FONTE: Pesquisa de campo realizada com 21 fruticultores da Região da Campanha/RS no período de outubro/2000 a janeiro/2001; Agroindústrias de Conservas de Pelotas/RS; Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade do Sul/RS; e Associações de Fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito.

A análise da evolução da Cadeia da Fruticultura da Região da Campanha/RS mostra a existência de ações organizadas pelos atores envolvidos (ver Quadro 5.2) em que a situação presente sinaliza a formação de uma estrutura em rede, ainda que de forma embrionária, pode ser vista como uma Rede de Micro, Pequenos e Médios Fruticultores da Região da Campanha do Rio Grande do Sul. Dessa maneira, a associação do funcionamento da Cadeia da Fruticultura ao modelo preconizado por CASAROTTO FILHO & PIRES, (1998), pode ser útil na continuação

do processo de organização da Cadeia como um todo, buscando atingir patamares superiores de competitividade e de afirmação dos laços relacionais dentro do processo associativo, fortalecendo atitudes, ações e decisões tomadas em conjunto.

5.5 A CADEIA DE VALOR DA FRUTICULTURA DA REGIÃO, VISTA COMO UM EMBRIÃO DE UMA REDE DE MICRO, PEQUENOS E MÉDIOS FRUTICULTORES

A realidade da Região da Campanha/RS ficou patente, através das entrevistas com os fruticultores, com o Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul/RS e com as Associações de Fruticultores, permitindo confirmar a existência de embrião formador de uma Rede Regional de Micro, Pequenos e Médios Fruticultores, baseada em elementos concretos, vivenciados por cada um:

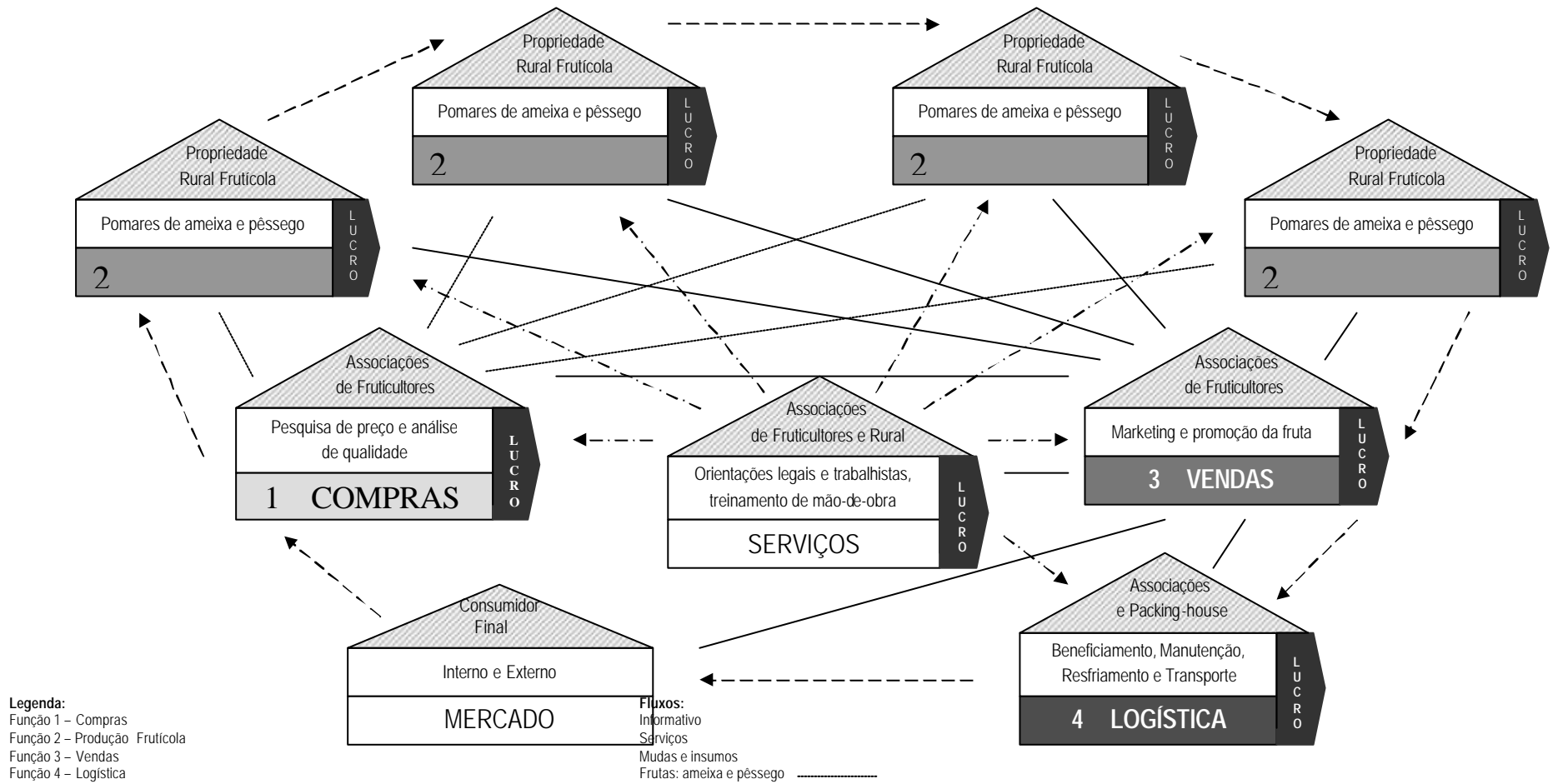
- a) pelo grau de participação nos resultados do processo associativo, em que, dos 21 consultados, 13 consideraram muito importante, seguidos de 5 que classificaram como forma de obtenção de melhores resultados;
- b) pela visão do fruticultor quanto a existência de um consórcio que execute a logística de comercialização – fato concreto, pois todo o processo, ainda que incipiente, foi e será executado pelo Departamento de Comercialização da Associação Bageense de Fruticultores – ABF, entidade que abriga fruticultores de diversos municípios, alguns dos quais com Associação própria em processo recente de organização, como é o caso da Associação dos Fruticultores de Candiota e de Dom Pedrito, em substituição ao fruticultor individual, mas em nome dos produtores que iniciaram a colheita da safra 2000/2001, que em conjunto, através das associações, entregaram sua produção à Rede de Supermercados *Peruzzo* Ltda. Por outro lado, a ABF formou uma pequena amostra de frutas – ameixa e pêssego tipo exportação – e enviou, como agente desbravador do exigente mercado inglês, por intermédio da empresa *Prima Fruit*. Isto tudo em nome e por delegação dos fruticultores que classificaram esta forma de ação como caminho seguro de comercialização e extensão do trabalho da associação;

- c) pela forma como encaram a associação: dos 21 produtores entrevistados, 20 não vacilaram em afirmar que o canal de comercialização tanto pode ser o exportador, as redes de supermercados, as agroindústrias, a CEASA, como a venda direta ao consumidor; portanto, a escolha de um ou de todos, não é o mais importante, o que importa é que a forma escolhida para a comercialização terá que passar pela associação, segundo asseveraram 20 dos entrevistados e o único que não optou pelo órgão associativo foi aquele que não participa de nenhum órgão desse gênero;
- d) pela forma como vêem a ação da *Packing-house*, sediada em Bagé/RS, que, de mera estrutura física, executora do beneficiamento, manutenção e resfriamento das frutas produzidas na Região, como foi classificada por 12 fruticultores, poderá também ser transformada em uma entidade maior, aproveitando suas instalações e recursos, para desempenhar atividades de maior relevância, desenvolvendo atividades comuns aos fruticultores, segundo a vontade expressa por 9 dos entrevistados;
- e) pelo processo de tomada de decisões com base em informações, veiculadas pelas associações; a definição dada por 20, dos 21 entrevistados é a de que seja uma realidade vivenciada, sendo que o único que apresenta dificuldades de acesso às informações é justamente aquele que não participa de nenhum grupo;
- f) pela preocupação com a qualidade da fruta produzida de acordo com as Normas da Produção Integrada de Frutas de Caroço – PIFC – (FACHINELLO & HERTER, 2000), com todos os registros efetuados na Caderneta de Campo, acompanhados, controlados e fiscalizados pelas Associações de Fruticultores, através de seus técnicos. Sendo a PIFC implantada em 19 dos 21 pomares abrangidos por esta pesquisa. Na PIFC a prioridade deve ser dada aos métodos naturais, biológicos e biotecnológicos no controle de doenças, pragas e/ou plantas daninhas, minimizando o uso de agroquímicos sintéticos e que causem impacto ambiental e cuja aplicação deve ser realizada quando for absolutamente necessária e oportuna;

- g) pela assistência técnica, treinamento dos produtores, acompanhamento regular dos pomares, executados em parceria pela URCAMP-INTEC/Bagé/RS, UFPEL/Pelotas/RS, EMBRAPA - CNPFT/Pelotas/RS, EMATER/RS, Associações de Fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito e do Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul/RS, sob a coordenação das Associações de Fruticultores;
- h) pelos critérios de julgamento da qualidade das frutas, adotados pelas associações, com adesão dos fruticultores, que indicaram a PIFC como fator de rastreabilidade do produto a ser consumido (a rastreabilidade da fruta é feita pelo controle de produção em todas as fases, sendo a Produção Integrada de Frutas de Caróço uma realidade perseguida, cujo detalhamento constam das Normas específicas baixadas pelo Ministério da Agricultura e do Abastecimento, via EMBRAPA/CNPFT, pela Circular Técnica 19/2000, em parceria com a UFPEL, UFRGS, EMATER e demais órgãos envolvidos com a fruticultura (vide Anexo 4 – Normas e Procedimentos da Produção Integrada de Frutas de Caróço, Quadro 1);
- i) pela consciência de participarem de uma rede de micro, pequenos e médios fruticultores com as vantagens de coordenação das atividades fundamentais pelos benefícios trazidos a todos, como marketing, comercialização e orientações técnicas, caminho para melhorar a renda e produtividade; trabalho este coordenado pelas associações.

As inter-relações identificadas constituem um conjunto relacional formador de uma rede (ver Figura 5.3) que envolve as pessoas dos fruticultores, os pomares de ameixeiras e pessegueiros, o ambiente que os circundam, os insumos, máquinas e ferramentas utilizados, os procedimentos tecnológicos, as técnicas empregadas nos tratamentos culturais, as instituições de apoio e os instrumentos de suporte e desenvolvimento que entrelaçam o mercado. Dessa união, surgida da negociação coletiva, da persuasão do grupo, da ação incentivadora e da força coercitiva que mantém individualidades díspares aglutinadas em torno de interesses comuns que levaram produtores rurais, tradicionalmente voltados ao binômio: pecuária - arroz, a mudar e inovar a matriz produtiva da Região, introduzindo na Campanha/RS, uma nova alternativa: a produção de frutas de clima temperado, com a qualidade exigida pelo consumidor final.

Rede de Micros, Pequenos e Médios Fruticultores



FONTE: Pesquisa de Campo realizada com 21 fruticultores da Região da Campanha/RS; 3 Agroindústrias de Conservas de Pêlos/RS; 3 Associações de Fruticultores da Região da Campanha/RS; Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura da Metade Sul/RS; CEASA/RS. Rede adaptada de CASAROTTO FILHO & PIRES, (1998).

FIGURA 5.3 REDE DE MICROS, PEQUENOS E MÉDIOS FRUTICULTORES DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS

A Rede Regional de Micro, Pequenos e Médios Fruticultores (esboçada na Figura 5.3) que, na Região da Campanha/RS se apresenta numa fase embrionária, mas já demonstra forte atuação de organizações como:

- a) as associações de fruticultores que, exercendo a função de compradoras de alguns insumos, máquinas, aparelhos, ferramentas, mudas de frutíferas e de quebra-ventos e outros itens necessários à atividade, tudo em nome e por delegação dos fruticultores, por meio de intensa pesquisa de preços, qualidade e utilizando seu poder de barganha, representado pela quantidade a ser adquirida, gerando um diferencial de custos traduzido como lucro para o fruticultor (**Função 1: Compras**), que são depois distribuídos para cada propriedade rural frutícola, integrante da rede;
- b) a propriedade rural frutícola, através de seus pomares de ameixeiras e pessegueiros, desempenha a função básica de produzir frutas dentro dos padrões e exigências do mercado, gerando também, além do enxugamento de custos, um plus representado pelo lucro (**Função 2: Produção**), entregando sua produção para as entidades responsáveis pela logística;
- c) as associações de fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito, que avocaram a si a tarefa de vender a fruta produzida na Região da Campanha/RS, executando um trabalho de marketing, promoção e propaganda da fruta da região, apoiadas pelo Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul/RS. Dessa maneira, o fruticultor individual pode se concentrar em suas funções de produzir uma fruta de qualidade. As associações escolhidas pelos fruticultores entrevistados, como único canal de acesso ao mercado, vem gerando lucro, por meio de seu criterioso trabalho (**Função 3: Vendas**) de conquista de mercados internos e externos;
- d) as associações de fruticultores e a *Packing-house* que executarão um trabalho conjunto de logística, tal como: classificação, padronização, limpeza, embelezamento, embalagem, identificação – personalizada da Região, da associação e do fruticultor, manutenção, resfriamento e transporte da fruta comercializada. Nesta fase, procura-se obter uma

fruta que realmente seja valorizada pelo consumidor através de sua aparência, coloração, frescor, aroma e sabor. Dessa forma, a logística pode permitir uma agregação de valor para a fruta e, conseqüentemente, o lucro (Função **4: Logística**), propiciando assim, uma boa comercialização da fruta regional;

- e) as associações de fruticultores e as associações rurais de cada município, que, com o apoio maciço dos órgãos voltados à fruticultura regional, vêm desenvolvendo um trabalho de prestação de serviços aos fruticultores, em forma de orientação sobre a legislação pertinente e a trabalhista, preparação de mão-de-obra, com treinamento em suas sedes e nos próprios pomares, qualificação dos produtores nas práticas corretas de manejo, pelo emprego de tecnologias de ponta e pela racionalização de suas atividades, que por certo, agregarão valor a sua produção e por conseqüência, lucro (Função **Serviços**).

A configuração de redes flexíveis, ainda que de forma embrionária, possibilita aos fruticultores, em seu conjunto, e instrumentos eficazes e eficientes para produzir uma fruta de qualidade, valorizada pelo consumidor final, passando pelos diversos elos. Nessa busca de aumento da competitividade cada ator representa seu papel concorrendo com sua melhor capacidade para benefício de todos os envolvidos e da própria Região da Campanha/RS. Nesta Região, a pecuária e o arroz compartilham, agora, o espaço disponível com uma nova atividade – a fruticultura irrigada de ameixeiras e de pessegueiros, empregando mão-de-obra da própria região, até então desempregada, com tudo isto fixando o homem ao campo pelo envolvimento da família do fruticultor e agregando renda a sua atividade.

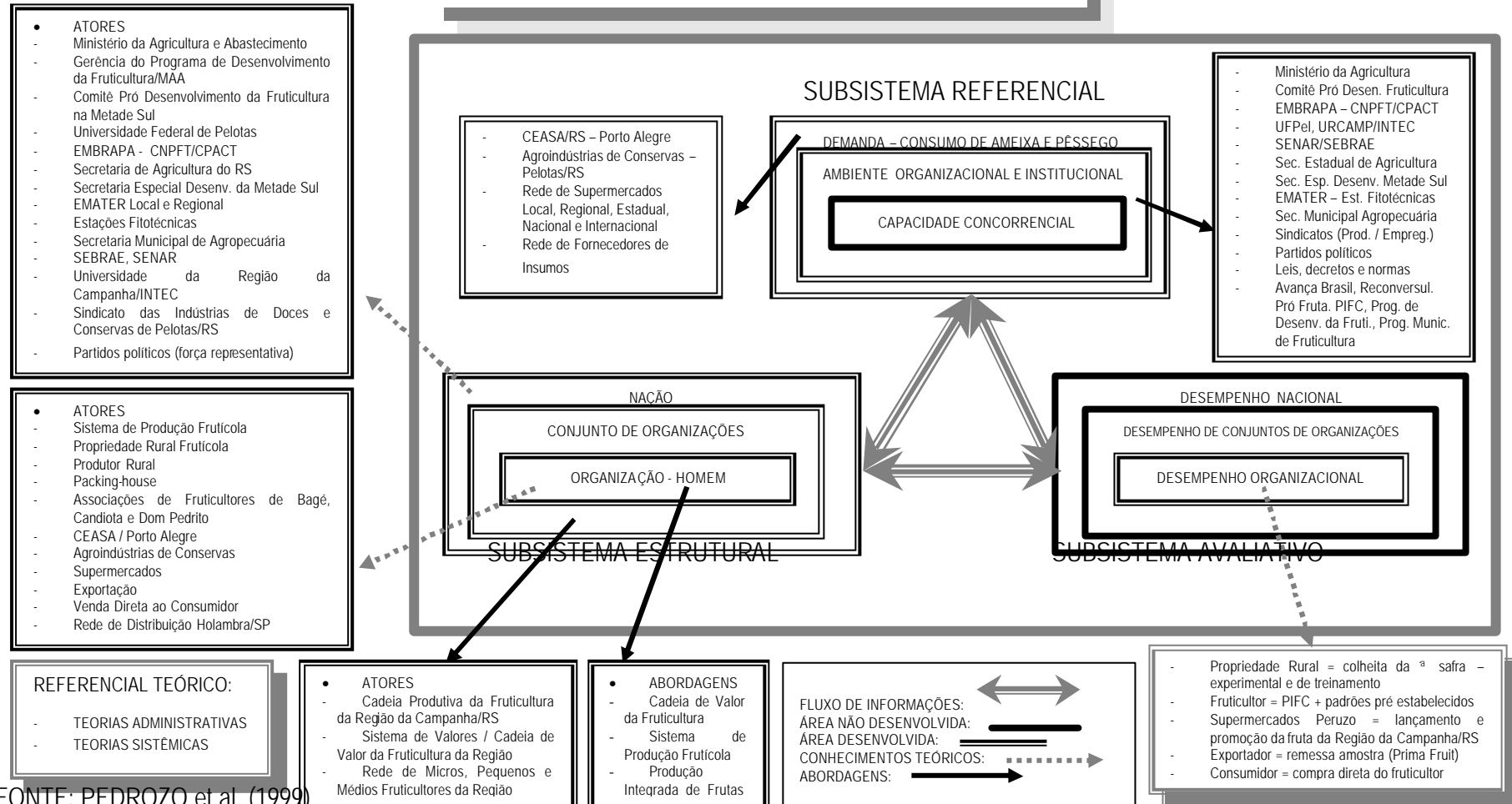
Mas, o uso de diversas abordagens teóricas para analisar a fruticultura da região estudada pode ser melhor compreendido ao serem representadas conjuntamente e colocadas em interação uma com as outras. O presente estudo foi realizado por intermédio do Sistema Integrado Agronegocial – SIAN (PEDROZO et al., 1999).

5.6 SISTEMA INTEGRADO AGRONEGOCIAL

O imbricamento das diversas abordagens utilizadas neste trabalho, na interpretação das realidades, na sua totalidade perpassa pela estrutura do Sistema Integrado Agronegocial – SIAN – através de um estudo que combina abordagens qualitativas e subjetivas que dependeram do grau de interação sujeito-objeto pesquisado. Procurou-se imprimir a este trabalho de pesquisa o mais alto grau de relacionamento pesquisador-fruticultor, num clima de cordialidade, respeito e profissionalismo de ambos, fechando, assim, com as idéias que fundamentam o SIAN, segundo PEDROZO et al., (1999), apresentadas no II *Workshop* Brasileiro de Sistemas Agroalimentares, em Ribeirão Preto/SP, nos dias 10 e 11/11/99.

Trata-se de uma abordagem descritiva que permite uma aproximação centrada na dimensão humana, caracterizando-se por ser construtiva, coordenada, interativa, processual, contextual, dinâmica e flexível, mesclando conhecimentos tradicionais e emergentes, que PEDROZO et al., (1999) imprimiram ao SIAN e que representam a linha mestra deste trabalho, tendo em vista que toda a orientação caminha neste sentido. Abre-se, com este enfoque meso-analítico, a oportunidade de representar o SIAN (ver Figura 5.4), segundo a realidade vivenciada pelos fruticultores da Região da Campanha/RS (vide Apêndice 6 – SIAN Reconfigurado para a fruticultura da Região – um modelo alternativo, Figura 1).

Modelo Sistêmico Integrado Agronegocial – SIAN Abordagens Teóricas, Atores e Características Envolvidas



FONTE: PEDROZO et al. (1999)

FIGURA 5.4 SIAN RECONFIGURADO PARA A FRUTICULTURA REGIONAL DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS

5.6.1 Caracterização da Estrutura do Sistema Integrado Agronegocial – SIAN

A reconfiguração do Sistema Integrado Agronegocial, conforme preconiza a Figura 5.4 (vide Apêndice 6 – SIAN Reconfigurado para a Fruticultura da Região – um modelo alternativo, Figura 1), voltado para a Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado da Região da Campanha do Estado do Rio Grande do Sul, procurou interpretar a realidade da própria Região, através do imbricamento das diversas abordagens, identificando a capacidade concorrencial, pela produção de uma fruta de qualidade, dentro dos padrões estabelecidos; o desempenho do conjunto de organizações, ítem este bastante prejudicado pela exigüidade de dados concretos, pelo fato de que os pomares estão em fase inicial de produção, sendo a safra 2000/2001 destinada ao treinamento e preparação dos produtores e da mão-de-obra; e do processo organizativo do homem e de suas organizações representativas, nos diversos níveis, buscando estrategicamente o desenvolvimento da Metade Sul/RS e em especial a Região da Campanha/RS.

5.6.1.1 Subsistema Referencial – SBR – Sua Maior Capacidade Concorrencial

5.6.1.1.1 ameixa e pêsego- padrão de qualidade da fruta e seus atributos:

- a) colheita: ameixa = variedade América e suas polinizadoras (*Amarelinha*, *Reubennel*, *Irati*, *Methley*, *The First*, *Pluma Sete*), Sazonal; pêsego = precoce (primeira a ser colhida) = variedade Granada; sazonal = Eldorado e Maciel; e levemente tardia = Leonense;
- b) variedade: mesa - ameixa = América e Polinizadoras; pêsego - Chimarrita (pouco cultivada na Região) e dupla finalidade = Granada, Eldorado, Maciel e Leonense;
- c) padrão/classe: tamanho: ameixa – classificada em três categorias – cat. 1, cat. 2 e cat. 3 (processo de padronização, na Região, ainda incipiente); pêsego - diâmetro, sendo o de 1^a = 57 mm, o de 2^a = 47 mm a menos de 57 mm e o de 3^a = 44 mm a menos de 47 mm; peso – o de 1^a = de 100 a 140 gramas, o de 2^a = de 80 a 100 gramas e o de 3^a = de 40 a 70 gramas;

- d) aparência: externa/coloração: ameixa – própria da variedade; pêssego – externa: avermelhada e brilhante; interna: polpa amarelada;
- e) sabor: equilíbrio entre a relação (%) de acidez e açúcar, sendo que o pêssego maduro deve apresentar um brix de 10 a 12;
- f) saúde: controle de sanidade, nível de resíduos e sanidade das mudas(eliminação de vírus) = acompanhamento de todo o processo produtivo, através da Caderneta de Campo;
- g) aroma = característico da fruta saudável;
- h) firmeza: grau conforme destino (para indústria deve ser um fruto firme e para o consumo *in natura* macio e suculento);
- i) embalagem = caixas plásticas sem formato rigoroso, para a indústria; nem para a rede de supermercados local e regional (nesta primeira safra); para as estaduais e nacionais paletizáveis e para exportação muito rigor nos padrões internacionais de embalagens que devem ser paletizáveis e padronizadas;
- j) marca própria = personalizada da região, com identidade da associação e do fruticultor;
- k) transporte: temperatura ambiente para a indústria, rede local e regional de supermercados e Central de Abastecimento, refrigerado = para as redes estaduais e nacionais de supermercados e exportação.

5.6.1.2 Subsistema Estrutural – SBE – estrutura da Nação – organismos que atuam na Região

Mercados de insumos, da produção, do beneficiamento, do processamento e da distribuição e organismos que atuam na Região, apoiando a fruticultura.

5.6.1.2.1 Ambiente Organizacional

É composto por instituições governamentais nos três níveis de poder, com grande interferência na cadeia produtiva, uma realidade sentida em menor ou maior escala.

Órgãos federais:

- a) Ministério da Agricultura e Abastecimento;
- b) Assessoria Especial do Ministro da Agricultura na Área da Fruticultura;
- c) Coordenadoria Geral dos Programas Especiais do Ministério da Agricultura e Abastecimento;
- d) Gerência do Programa de Desenvolvimento da Fruticultura;
- e) Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul/RS;
- f) Universidade Federal de Pelotas - UFPEL;
- g) Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS;
- h) EMBRAPA – CNPFT/CPACT.

Estaduais:

- a) Secretaria da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul;
- b) Secretaria Especial para o Desenvolvimento da Metade Sul/RS;
- c) Delegacias da Secretaria da Agricultura do Estado;
- d) EMATER – Local e Regional;
- e) Estações Fitotécnicas na Região.

Municipais:

- a) Prefeitura Municipal de cada Município da Região;
- b) Secretaria Municipal de Agropecuária de cada Município da Região;
- c) *Packing-house* – administrada em parceria com a Prefeitura Municipal de Bagé e a ABF.

Privados:

- a) SEBRAE/RS;
- b) SENAR/RS;
- c) Universidade da Região da Campanha – URCAMP;
- d) Campi em Dom Pedrito e Caçapava do Sul/URCAMP;
- e) Centro de Ciências Rurais/URCAMP;
- f) Instituto Biotecnológico de Reprodução Vegetal/INTEC/URCAMP/Bagé;
- g) Partidos Políticos, enquanto Força Política Representativa da Região.

5.6.1.2.2 Ambiente Institucional

No ambiente institucional encontram-se alguns instrumentos de política agrícola e de apoio ao fruticultor e observa-se que as organizações interferem nas relações mas não participam diretamente na Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS.

Instrumentos de ação governamental

- a) Leis, decretos, normas e instruções, legislação ambiental, políticas e programas, que dizem respeito à fruticultura;
- b) Plano Plurianual de Investimentos 2000/2003 – Avança Brasil;
- c) Pró-Rural 2000;
- d) Programa de Fomento e Reconversão Produtiva da Metade Sul do RS – RECONVERSUL;
- e) Programa de Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada na Metade Sul;
- f) Programa de Desenvolvimento da Fruta de Caroço – Pró-Fruta;
- g) Produção Integrada de Frutas de Caroço – PIFC;
- h) Programas de Desenvolvimento Regional;
- i) Programas Municipais de Fruticultura.

Conjunto de organizações:

- a) Cadeia de Conservas de Frutas e de Hortaliças do RS/Pelotas;
- b) Sindicato das Indústrias de Doces e Conservas de Pelotas;
- c) Associações de Fruticultores de Bagé, Candiota e Dom Pedrito;
- d) Associações de Fruticultores de outros municípios da Região, em fase preliminar de organização;
- e) Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada, de Clima Temperado, da Região da Campanha/RS (fase organizativa);
- f) Cadeia de Valor da Fruticultura da Região da Campanha/RS (fase embrionária);
- g) Rede de Micro, Pequenos e Médios Fruticultores da Região da Campanha/RS – embrião;
- h) Partidos Políticos, enquanto Força Política Representativa da Região.

Organização x homem:

- a) Cadeia Produtiva da Fruticultura Irrigada, de Clima Temperado, da Região da Campanha/RS (em fase organizativa);
- b) Cadeia de Valor da Fruticultura da Região da Campanha/RS (fase embrionária);
- c) Rede Regional de Micros Pequenos e Médios Fruticultores (embrião);
- d) Propriedades Rurais Frutícolas – pomares de ameixeiras e pessegueiros;
- e) Cadeia de Conservas de Frutas e de Hortaliças do RS/Pelotas;
- f) Rede fornecedora de insumos;
- g) Central de Beneficiamento – *Packing-house*;
- h) Associações de Fruticultores dos Municípios da Campanha;
- i) Agroindústrias de Conservas de Pelotas;
- j) Central de Abastecimento – CEASA/POA/RS;
- k) Redes de Supermercados – local e regional: *Peruzzo* Ltda. Bagé, Candiota e Dom Pedrito; estadual: Rede *Carrefour*/Poa/RS; nacional: Rede Pão de Açúcar/RJ e Rede de Distribuição Holambra/SP;
- l) Exportação – canais em processo de abertura: Inglaterra, através da *Prima Fruit*; e Alemanha;
- m) Venda direta ao consumidor.

5.6.1.3 Subsistema Avaliativo – SBA – desempenho do conjunto de organizações

5.6.1.3.1 Produção – propriedades rurais frutícolas:

- a) produzir frutas diferenciadas, pelo emprego da PIFC, ameixa = variedade América e suas polinizadoras (*Amarelinha*, *Reubennel*, Irati, *Methley*, *The First*, Pluma Sete), Sazonal; pêssigo = precoce (primeira a ser colhida) = variedade Granada; sazonal (ou meia estação)= Eldorado e Maciel; levemente tardia = Leonense;
- b) variedade: ameixa - mesa = América e polinizadoras; pêssigo - mesa = Chimarrita (pouco cultivado na Região) e dupla finalidade = Granada, Eldorado, Maciel e Leonense;

5.6.1.3.2 Canais de Comercialização:

- a) CEASA/RS: colocação, exposição e vendas de quantidades superiores às normais x tipos e variedades diferenciadas, em tratativas, sendo que na última safra já foram encaminhadas 200 toneladas de melão regional, com boas perspectivas para a safra 2001/2002;
- b) agroindústrias de conservas de Pelotas/RS: quantidade, tipo, preços praticados e periodicidade = possibilidades de na safra 2001/2002 ser comercializado o pêssego produzido na região, através das Agroindústrias *Oderich*, *Vega* e *Minuano*, todas de Pelotas/RS, em processo inicial de comercialização;
- c) redes de supermercados: a) rede local e regional: Supermercados *Peruzzo* Ltda. – Bagé, Candiota e Dom Pedrito, em quantidades que possam ser comercializadas: todas as variedades; preços praticados: o de mercado e periodicidade de abastecimento = diário; b) rede estadual = Rede *Carrefour*, ainda em processo de negociação, não definidas quotas nem periodicidade; c) rede nacional: Pão de Açúcar/RJ = em torno de 60 ton. semanais (previsão inicial, em processo de negociação); d) rede nacional e internacional de distribuição: *Holambra*/SP = em processo de negociação;
- d) exportação: quantidade, tipo, preços praticados e periodicidade a serem fixadas pelo agente exportador e associações de fruticultores (em fase experimental com a Inglaterra, através da Empresa *Prima Fruit*, que na safra 2000/2001 levou uma pequena amostra. Está prevista a remessa na safra 2001/2002 de significativo volume, em processo de negociações; e com a Alemanha em processo inicial de negociações);
- e) venda direta ao consumidor – excedentes por falta de padrão para os supermercados: de 340 quilos de ameixas e 2.210 quilos de pêssegos, vendidos a granel ao consumidor (com possibilidades futuras de aumento), transformação caseira em doces e afins (em fase inicial de estudos de implantação de micro agroindústrias na região), distribuição a entidades sociais (possibilidade de acordo com a produção x comercialização) e aproveitamento como ração animal (todo o rejeito no pomar e nas associações e *Packing-house*).

5.6.1.3.3 Quanto ao uso constante:

- a) da terra: consórcio com outras culturas, em especial o melão, a melancia, o feijão, o milho (duas a três linhas) e outras cultivares que venham a corrigir e proteger o solo;
- b) da água para irrigação, reaproveitamento de açudes e barragens com piscicultura, muitos produtores rurais fruticultores já estão consorciando com peixes, marrecos e gansos, de forma incipiente ainda;
- c) da indústria: processando novos produtos hortícolas;
- d) da *Packing-house*: prestando serviços diferenciados, recebendo outras culturas para beneficiamento e/ou resfriamento;
- e) da CEASA: recebendo outras culturas e produtos do campo;
- f) da Rede de Supermercados: praticando toda a sorte de comercialização de produtos hortifrutigranjeiros produzidos na região.

5.6.1.3.4 Desempenho Organizacional:

- a) produtores rurais:
 - manejo, manutenção e pré-resfriamento na propriedade rural (projeto para o futuro);
 - despesas com o pomar e a produção;
 - quantidade *versus* preço = receita;
 - rentabilidade;
 - introdução de novas tecnologias;
 - introdução de novas variedades;
 - planejamento estratégico, tático/operacional, estratégias emergentes;
 - novas formas de gerenciamento da propriedade rural;
 - controles constantes de resultados;
 - processo de tomada de decisões;
 - acesso as informações, em tempo real, através de fontes fidedignas;
 - capacidade de utilização do ferramental oferecido pela computação;
 - respeito e utilização racional dos recursos naturais – consciência ecológica;

- mudança de postura em seu trabalho, deixando para trás atitudes de mero produtor rural;
 - capacidade de tornar-se um fabricante de “produtos rurais”;
 - postura de administrador de recursos humanos em vez de administrador de pessoal;
- b) *Packing-house*:
- beneficiar toda a safra de ameixa e pêsego nos primeiros anos de produção;
 - armazenar 480 toneladas de forma estática e 1.920 toneladas em sua capacidade dinâmica, de acordo com o processo de comercialização;
 - resfriar 480 toneladas de forma estática e 1.920 toneladas em sua função dinâmica;
 - manter as características da fruta *in natura* por 20 a 60 dias dependendo da variedade e do sistema de refrigeração;
 - capacidade de receber, beneficiar, manter e resfriar frutas de espécies e variedades diferentes;
 - prestar serviços a terceiros durante o ano todo;
 - adequar-se para receber novas cultivares;
- c) agroindústria de conservas/Pelotas/RS (políticas das agroindústrias de conservas que envolvem o produtor rural):
- preços praticados (negociados através da Associação da Cadeia);
 - financiamento de safras;
 - incentivar e/ou financiar a implantação de novos pomares;
 - incrementar e/ou financiar a introdução de novas espécies e variedades, para a entressafra da própria agroindústria e do produtor;
- d) central de abastecimento:
- CEASA/RS: colocação, exposição e vendas de quantidades superiores as normais *versus* tipos e variedades diferenciadas (vide Anexo 7 – CEASA/RS – comercialização dos principais produtos, Quadro 1), em tratativas para a comercialização da safra 2001/2002;
 - a comercialização através da Central de Abastecimento classificou a ameixa em 31º lugar quanto ao volume comercializado, na ordem de

2.384.895 quilos ou seja 0,48% de toda a comercialização de hortifrutigranjeiros, perfazendo um valor de R\$ 3.242.535,09, representando 1,36% do montante comercializado, classificando a ameixa em 24º lugar em valor faturado; b) o pêssego obteve o 27º lugar no *ranking* dos produtos, com 3.472.140 quilos, representando 0,70% do total, com um valor de R\$ 2.909.485,56, perfazendo 1,22% do montante e a classificação sobre o valor vendido em 26º lugar;

e) redes de supermercados:

- local e regional: *Peruzzo* Ltda. Bagé, Candiota e Dom Pedrito, tendo sido comercializado na safra experimental de 2000/2001, sendo a produção incipiente na ordem de 1.700 quilos de ameixas e de 11.046 quilos de pêssegos comercializados pela Rede;
- estadual: Rede *Carrefour/Poa/RS*;
- nacional: Rede Pão de Açúcar/RJ e Rede Distribuidor Holambra/SP.

f) exportação – (canais em processo de abertura):

- Inglaterra, através da Empresa *Prima Fruit*, com a remessa de pequena amostra (2 containers aéreos);
- Alemanha (acertada a remessa na próxima safra de uma amostra).

CONCLUSÃO

O presente estudo sobre a Fruticultura na Região da Campanha/RS demonstrou, através dos fruticultores entrevistados, que o elo que antecede a unidade de produção de frutas – ameixa e pêsego – a rede fornecedora de insumos, máquinas, ferramentas e mudas certificadas deve ser mais adequada, mais especializada e aplicada a um número maior de empresas, o que, segundo os fruticultores, é de ordem local e reduzida, não permitindo liberdade de escolha, concorrência de preços, serviços prestados e qualidade dos insumos.

Por sua vez, o elo propriedade rural – os pomares – apresenta um satisfatório desempenho, que pode ser caracterizado como um sistema competitivo e com emprego de boa tecnologia. Na amostra que foi enviada para a Inglaterra observou-se uma fruta de qualidade e que teve aceitação no mercado internacional. A fruta que vem sendo produzida na região apresentou boas condições pela introdução do programa da Produção Integrada de Frutas de Caróço – PIFC, para o consumidor rastrear o processo de produção da fruta, através da “Caderneta de Campo” utilizada em cada propriedade, facultando ao consumidor acompanhar o processo como um todo.

O fruticultor enquadrado na Produção Integrada de Frutas de Caróço apresenta características bem definidas, nas dimensões: a) **ambiente**: forte consciência ecológica, a par de uma grande preocupação com o agroecossistema e com a saúde do trabalhador e do consumidor; b) **qualidade**: produtor de uma fruta de qualidade pela adoção de práticas e técnicas compatíveis e severa observância de normas, critérios e cuidados, oferecendo à sociedade uma fruta saudável, fresca, madura, saborosa e bonita; c) **eficiência**: correlação de forças – produzir mais e

melhor, com o emprego racional dos recursos e grande equilíbrio na relação custo-benefício, apesar de ter um custo de produção mais elevado quando da aplicação de tecnologias mais modernas, de forma mais profissional.

Outro fator a ressaltar é a observância e o melhor entendimento técnico dos padrões e exigências, em que o fruticultor deixou transparecer certa dificuldade de interpretação, demonstrando fragilidade nesta fase do trabalho frutícola.

No tocante ao processo de comercialização, os fruticultores entrevistados sinalizaram que um bom trabalho vem sendo feito até aqui, não só pelas associações de fruticultores que gerenciam as informações, estabelecem padrões, como, de acordo com algo muito próximo do que seria a vontade do consumidor, promovem o setor, desenvolvem estratégias de marketing, planejam e coordenam todas as atividades de comercialização e articulam as políticas e orientações que envolvem a fruticultura, veiculadas pelo Comitê Pró-Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul/RS.

Os fruticultores entrevistados definiram e elegeram (de forma veemente) como única e expressa via de acesso aos canais de comercialização as associações a que pertencem, seja o canal que for. O único canal excluído de plano, pelos consultados, foi o do **atravessador**, que não terá vez nem lugar no processo frutícola regional. De outro lado, nota-se que os únicos intermediários permitidos são as próprias associações que agem em nome e por delegação dos fruticultores reunidos. Isso pode facilitar em muito uma ação mais consciente, integrada e global de toda a cadeia, usando-se a abordagem de redes flexíveis.

Outro aspecto importante a ser considerado diz respeito às necessidades, desejos e exigências do consumidor que, pelo seu grau de importância – primeiro e último elo da cadeia e/ou da rede, recebe do fruticultor especial atenção. A visão de mercado, segundo se depreende da conversação com os entrevistados, precisa ser, mais bem trabalhada pelos fruticultores, através de um processo agressivo de marketing, colocando e promovendo a fruta da região, por meio de ferramentas adequadas. As principais iniciativas citadas foram: a diversificação dos tipos de embalagens (oferecendo ao consumidor alternativas de tamanhos, pesos e variedade de frutas); produtos diferenciados ou alternativos, como, frutas desidratadas, secas, passas e doces caseiros, com aproveitamento da fruta rejeitada e não comercializada. Dessa forma, estarão agregando valor à fruta.

Toda a estratégia empregada pela fruticultura passa rigorosamente pelo aval do mercado que, pelo teor das conversas mantidas pelos entrevistados/pesquisador, é considerado confiável e tem o respaldo da sociedade em que está inserido.

A fruticultura regional foi projetada no mercado, não só nacional como no internacional, através de ações executadas pelas associações e Comitê; contudo ficou no ar – na entrevista – uma certa preocupação com a continuidade de tais ações. Os fruticultores associados sentem a necessidade de investir agressivamente em propaganda e promoção da fruta produzida na região. A consolidação da rede flexível da Fruticultura Irrigada de Clima Temperado da Região da Campanha do Rio Grande do Sul poderia minimizar tais preocupações e organizar melhor as iniciativas conjuntas dos atores regionais envolvidos nessa mesma rede.

Com os pomares instalados e os produtores bem orientados tecnicamente, utilizando tecnologia de ponta, com o sentimento de estarem agindo de forma profissional e começando a produzir em escala, com foco na comercialização, ainda assim transparecem preocupações no tocante às dificuldades de emprego de procedimentos gerenciais, pelo uso incipiente das ferramentas disponíveis, deixando claro que não têm outra alternativa a não ser evoluir nesse campo.

Outro aspecto considerado é a certeza de que precisam manter e melhorar seu trabalho de ampliação da “janela de mercado”, conquistada recentemente. Em suas conversas afirmaram que a necessidade maior é a de falar mais e estudar mais ainda os mercados e as exigências dos clientes, interpretar os pontos fortes e fracos de seus concorrentes, identificar suas próprias fraquezas e oportunidades, provocar mudanças que visem oferecer produtos alternativos, depender menos dos grandes grupos e intensificar relações que fortifiquem as conquistas realizadas até aqui.

De todo o trabalho apresentado, pode-se asseverar que desenvolver a fruticultura de forma integrada é uma questão estratégica para a economia brasileira que, forçosamente, envolve o desenvolvimento da Metade Sul do Rio Grande do Sul. O Brasil tem dispendido vultosas somas com importações de frutas; por que não incentivar alternativas regionais? Este é o caso da fruticultura irrigada de clima temperado da Região da Campanha/RS que, em bem poucos anos, pelo que se pode ver, começa a suprir o mercado interno regional, com perspectivas nacionais e que já lançou a fruta produzida na região, no mercado externo, de forma muito modesta, mas com boa margem de segurança e perspectivas futuras.

Os fruticultores, no decorrer das entrevistas, deixaram transparecer um certo grau de descontentamento com os programas e políticas que, se de um lado nasceram para potencializar, incentivar e apoiar a fruticultura, como alternativa de mudança para a matriz produtiva regional, por outro, até este momento, deram pouco acesso ao decantado custeio e financiamento das atividades frutícolas, face à rigidez dos procedimentos e exigências dos agentes financeiros, mesmo à frente de todas as condições de favorabilidade que a fruticultura da região vem apresentando.

Modificar a estrutura tradicional até agora vigente é um trabalho sem fim, que precisa melhorar continuamente; no entanto, os produtores rurais – fruticultores – estão fazendo sua parte, mas precisam do concurso de todos os elos.

O Sistema Integrado Agronegocial – SIAN – permitiu juntar várias abordagens e serviu para preencher as lacunas identificadas; mostrou uma flexibilidade capaz de projetar a realidade regional, traçada pelos próprios entrevistados, o que possibilitou o uso de um referencial teórico representativo, culminando na caracterização da estrutura de uma Cadeia Produtiva da Fruticultura da Região da Campanha/RS (em fase organizativa), com isto, facilitando a inserção da **propriedade rural**.

Apesar de muitas ações serem requeridas para melhorar a competitividade da fruticultura regional, este processo já foi iniciado e a abordagem teórica utilizada permite um referencial que pode ser usado para a busca de uma consolidação da atividade estudada. A realidade vivenciada pelos fruticultores da Região demonstra fortes indícios que levam à agregação de valor da fruta produzida (ainda que de forma muito incipiente), à melhoria da produtividade e à obtenção de vantagem competitiva, pela mudança de postura estratégica impressa às atividades, fortalecendo, desse modo, a ação dos elos ou atores, ainda que de pequeno porte, a pensar e agir em conjunto, esboçando-se a partir daí, uma Cadeia de Valor para a Região, consolidada na forma de uma rede de micro, pequenos e médios fruticultores da Região da Campanha/RS.

Uma outra abordagem utilizada foi a que englobou a gestão das atividades em forma de rede flexível de micro, pequenos e médios fruticultores. O processo analítico dos resultados apontou em direção a várias necessidades, entre elas: fortalecer atitudes coletivas que levem à concretização do embrião da rede relacional

(instrumento básico da Rede de Micro, Pequenos e Médios Fruticultores da Região da Campanha/RS); identificar a existência de procedimentos comuns que podem ser destacados: adesão de grande parte dos fruticultores, em torno das associações de fruticultores que realizam atividades comuns a todos (compras em conjunto, treinamento dos produtores e trabalhadores rurais, visando as atividades nos pomares, a obtenção de linhas de crédito especial para a fruticultura, comercialização – marketing, em conjunto, solução dos problemas através de consenso).

O imbricamento das diversas abordagens, canalizado para o emprego do Sistema Integrado Agronegocial, levou a condensar as mais variadas informações em um único instrumento, de forma que se possa visualizar toda a atividade ligada à fruticultura regional. Pois trata-se de um processo descritivo que permite uma abordagem centrada na dimensão humana, caracterizando-se por ser construtiva, coordenada, interativa, processual, contextual, dinâmica e flexível, mesclando conhecimentos tradicionais e emergentes.

Todavia, muito ainda precisa ser feito nesse sentido, como: coordenar o trabalho dos diversos elos envolvidos na incipiente Cadeia Produtiva; em especial, provocar uma melhora substancial na estrutura da rede fornecedora de insumos; reavaliar processos e procedimentos gerenciais na propriedade rural frutícola; redimensionar todas as atividades associativas, promover a inclusão da grande maioria dos fruticultores regionais (micro, pequenos, médios e grandes produtores), nos quadros associativos; aprimorar as atividades desenvolvidas na Casa de Beneficiamento – *Packing-house*; incrementar as negociações com as agroindústrias de conservas da Região Sul/RS; rever os processos de comercialização, abrindo novos leques de opções de mercado (estudar formas e procedimentos que evitem a subordinação aos grandes grupos e/ou redes de supermercados); intensificar as práticas de agregação de valor; desenvolver capacidades de ampliar os procedimentos em forma de redes relacionais.

Como fator limitante, entre outros, deste trabalho de pesquisa, pode-se apontar à ausência de questões específicas sobre cultivo orgânico; entretanto, sugere-se este como tema para novas pesquisas, face sua importância no contexto atual.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARO, A. A. **Cadeia Produtiva de Frutas**. Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, São Paulo, 1997.

_____. Mercado Interno de Frutas. **XV Congresso Brasileiro de Fruticultura – “Frutas: este mercado vale ouro”**, 18 a 23 de outubro. Poços de Caldas, 1998, p. 170 - 174.

BATALHA, M. O. As Cadeias de Produção Agroindustriais: uma perspectiva para o estudo das inovações tecnológicas. **Revista de Administração**, São Paulo, V.30, n. 4, outubro/dezembro 1995, p. 43-50.

_____. **Gestão Agroindustrial**. Vol. 1. São Paulo: Atlas, 1997.

BECKER, D. F. **REDENEP: a pesquisa, o planejamento e a gestão em rede do desenvolvimento local-regional**. Lajeado: Univates Editora, 2000, p. 21.

BERNARDI, J. **Situação e perspectivas do cultivo da pêra e da maçã no RS**. 1998.

BRANDÃO, G. E.; MEDEIROS, J. X. **Programa de C&T para o Desenvolvimento do Agronegócio**. In : CALDAS, Ruy de Araújo et al. (eds.). **Agronegócio Brasileiro: Ciência, Tecnologia e Competitividade – CNPq**, Brasília, 1998, p. 11-25.

CASAROTTO FILHO, N.; PIRES, L. H. **Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local - Estratégias para a Conquista da Competitividade Global com Base na Experiência Italiana**. São Paulo: Atlas, 1998, p. 11-67.

CASTRO, A. M. G.; COBRE, R. V.; GOEDERT, W. J. **Prospecção de Demandas Tecnológicas: manual metodológico para o SNPA**. Embrapa: DPD, Brasília, 1995.

CASTRO, A. M. G.; LIMA, S. M. V.; FREITAS FILHO, A. Análise de Cadeias Produtivas Agropecuárias e Oportunidades para a Automação – Embrapa: DPD. **Revista Brasileira de Agroinformática**, Brasília, v.1, n.1, 1998, p. 53-65.

CASTRO, A. M. G.; LIMA, S.M.V.; GOEDERT, W. J.; FREITAS FILHO, A.; VASCONCELOS, J. R. P. (eds.) **Cadeias Produtivas e Sistemas Naturais**: Prospecção Tecnológica. Embrapa: SPI; Embrapa: DPD, Brasília, 1998.

CASTRO, J. R. P. Cálcio na Fruticultura. **Jornal da Fruta**, Lages, agosto 1998, p. 7.

COMITÊ PRÓ DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997.

COREDES-RS Conselho de desenvolvimento do Rio Grande do Sul. **Pró-RS: estratégias regionais: pró desenvolvimento do Rio Grande do Sul**. 2. ed. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 1999, p. 5-8.

DAVIS, J. H. & GOLDBERG, R. A. **A Concept of Agribusiness**. Boston - USA: Harvard University, 1957.

EDITORIAL. **Ipagro Informa**, nº 31, Porto Alegre, outubro 1988.

EMBRAPA. Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado (Pelotas, RS). Programa Nacional de Pesquisa em Terras Baixas – Diagnóstico de Demandas no Sistema Natural de Terras Baixas do Sul do Brasil. In: **Cadeias Produtivas e Sistemas Naturais – Prospecção Tecnológica**: Embrapa: DPD, Brasília, 1998, p. 127-156.

FACHINELLO, J. C.; NACHTIGAL, J. C.; KERSTEN, E. **Fruticultura – Fundamentos e Práticas**. Pelotas: Ed. UFPEL, 1996, p. 311.

FACHINELLO, J. C., HERTER, F. G. **Normas para a Produção Integrada de Frutas de Carço (PIFC)** – Circular Técnica, 19, Embrapa: Clima Temperado, Pelotas, 2000, P. 5-7 e 25.

FAO. **Production Yearbook**. Roma - Itália : FAO, v. 43-47, 1989-1993.

FENSTERSEIFER, J. E. Estratégia de Produção na Indústria Calçadista: Análise do best-practice. In: FENSTERSEIFER, Jaime E. (org.). **O complexo calçadista em perspectiva: Tecnologia e Competitividade** - um estudo sobre a competitividade da indústria calçadista sob a ótica da tecnologia. Porto Alegre: Ortiz, 1995, p. 183-216.

FERNANDES. Programa Nacional de Pesquisa em Terras Baixas – Diagnóstico de Demandas no Sistema Natural de Terras Baixas do Sul do Brasil. In: **Cadeias Produtivas e Sistemas Naturais – Prospecção Tecnológica** – Embrapa / DPD, Brasília, 1998, p. 127-156.

FRUTICULTURA, **Programa Municipal de Fruticultura**. Prefeitura Municipal de Bagé. 16 de julho, 1997.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo: Atlas, 1987.

IBRAF – Instituto Brasileiro de Frutas. **A Cadeia Produtiva da Fruticultura**, 1998.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia do Trabalho Científico: Procedimentos Básicos, Pesquisa Bibliográfica, Projeto e Relatório, Publicações e Trabalhos Científicos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

MATTAR, F. L. **Pesquisa de Marketing: metodologia, planejamento, execução e análise**. São Paulo: Atlas, v. 1, 1994.

PASSOS, O. S. **Pesquisa e Desenvolvimento em Fruticultura**. EMBRAPA/CNPMF. Cruz das Almas - Bahia documento 43, 1992, p. 3.

PASSOS, O. S.; SOUZA, J. da S. **Considerações sobre a Fruticultura Brasileira, Com ênfase no Nordeste**. EMBRAPA: CNPMF. Cruz das Almas - Bahia: documento 43, 1992, p. 3.

PATTON, M. Q. **How to use qualitative methods in evaluation**. London: Sage Publications, 1990.

PEDROZO, E. A.; PADULA, A. D.; FENSTERSEIFER, J. E.; WAQUIL, P. D.; MIELITZ NETTO, C. G. A. SIAN – Sistema Integrado Agronegocial: uma visão interdisciplinar sistêmica. **II Workshop Brasileiro de Sistemas Agroalimentares** Ribeirão Preto: USP, 10 e 11 de novembro 1999.

PORTER, E.M. **Estratégia Competitiva: técnicas para análises de indústrias e da concorrência**. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

_____. **Vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

_____. **Competição**. Rio de Janeiro: Campus, 1999, p. 7-50.

RASEIRA, M. C. B. & NAKASU, B. H. **Situação e Perspectiva do Cultivo de Fruteiras de Clima Temperado no Rio Grande do Sul - Frutas de Caroço**. EMBRAPA. Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado, Pelotas, 1998.

RECONVERSUL. **Programa de Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada na Metade Sul do RS**. 17 de novembro, 1997, p. 2.

----- **Orientações Básicas**. Porto Alegre: Secretaria Executiva do Gabinete da Metade Sul/Secretaria das Coordenação e Planejamento do RS. Gráfica Oficial, agosto de 1999, p. 8-11.

ROESCH, S. M. A. **Projetos de Estágio do Curso de Administração: guia para pesquisas, projetos, estágios e trabalhos de conclusão de curso**. São Paulo: Atlas, 1996, p. 126-264.

SECRETARIA DO TURISMO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. **Rio Grande do Sul, Desenvolvimento e Qualidade de Vida em Harmonia com a Natureza.** Porto Alegre: Imprensa Oficial, 2001.

SINDOCOPEL – Sindicato da Indústria de Doces e Conservas de Pelotas. **Cadeia de Conservas de Frutas e de Hortaliças do Rio Grande do Sul.** Pelotas: 1998.

SONKA, S. T.; CLOUTIER, L. M. System Dynamics to Evaluate Information Coordination in Agricultural Supply Chains. **Revista Brasileira de Informática**, vol. 1. 1998, p. 1-16.

SOUSA. I. S. F. Estudo das cadeias agroalimentares no Brasil. **Cadernos de Gerência e Tecnologia.** Embrapa, Brasília. v. 14, n. 1, 1997, p. 179-196.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais: a pesquisa qualitativa em educação.** São Paulo: Atlas, 1987.

WEYDMANN, C. L. **Análise Econômica da Citricultura na Pequena Propriedade Rural.** Porto Alegre Porto Alegre, 1989. 129 f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural – Sociologia Rural e Econômica). UFRGS.

YIN, R. K. **Case Study Research: design and methods.** 2 ed. London: Sage Publications, 1994.

YIN, R. K. **Applications of Case Study Research.** London: Sage Production Editor, 1993, p. 3-51.

APÊNDICES

APÊNDICES

APÊNDICE 1 METADE SUL DO RIO GRANDE DO SUL – DEFINIÇÃO, AMEAÇAS, PONTOS FRACOS, FORTES E OPORTUNIDADES.....	131
APÊNDICE 2 OFÍCIOS ENCAMINHADOS À CEASA/RS E ÀS AGROINDÚSTRIAS DE CONSERVAS DE PELOTAS/RS.....	135
APÊNDICE 3 ROTEIRO BÁSICO PARA ENTREVISTAS DAS AGROINDÚSTRIAS DE CONSERVAS DE PELOTAS/RS E DA CEASA/RS/POA.....	139
APÊNDICE 4 ROTEIRO BÁSICO DE ENTREVISTAS AOS FRUTICULTORES.....	147
APÊNDICE 5 ROTEIRO BÁSICO PARA ENTREVISTA ÀS ASSOCIAÇÕES DE FRUTICULTORES.....	153
APÊNDICE 6 SIAN RECONFIGURADO PARA A FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS – UM MODELO ALTERNATIVO	154

APÊNDICE 1 METADE SUL DO RIO GRANDE DO SUL: DEFINIÇÃO, AMEAÇAS, PONTOS FRACOS, FORTES E OPORTUNIDADES.

DEFINIÇÃO

A Metade Sul é um espaço constituído por um conjunto de sub-espaços homogêneos sob o ponto-de-vista da natureza (espaços de oportunidades) e das complexas relações sociais e das relações internacionais (global), nacional, regional e local. Cada um desses elementos, identificados nas suas múltiplas histórias não coincidentes cronologicamente. Nestas condições, a referência é de um espaço delimitado policamente – a região-plano ou programa – que é heterogêneo.

O território da Metade Sul se caracteriza pela baixa densidade demográfica rural, resultante da estrutura fundiária, onde dominam as grandes propriedades. O espaço é identificado pelo *habitat* disperso na paisagem. A Metade Sul é o domínio, nas áreas rurais, do "deserto demográfico", cujas densidades podem atingir nos seus extremos a menos de 1 habitante/quilômetro quadrado. Este vazio dos campos se traduz, entretanto, pelas altas concentrações da população nas cidades.

Na Metade Sul do Rio Grande do Sul o agrupamento nucleado nos pecuaristas e rizicultores, de forte poder de liderança econômica e política. É, entretanto, um grupo com autonomia relativa, uma vez que depende de políticas nacionais cuja formulação cada vez mais foge do poder político regional, como demonstra sua longa história política e econômica. Ambos dependem seja dos mercados internos (a fase do charque e da comercialização do arroz – "arroz carreteiro", sejam externos (frigoríficos, política de exportação-importação, mercados, etc).

A Metade Sul do Rio Grande do Sul, localizada no extremo sul do País e que tem a maior área fronteiriça brasileira de contato com o Mercosul, só com o Uruguai perfaz 1003 km., formada por 108 dos 467 municípios do Estado, com uma área de 154.204 quilômetros quadrados, ocupando 56% do território gaúcho, com uma população em torno de 2,5 milhões de habitantes (25% do total em 1991, contra 52% em 1890), detendo 1.827 milhão de eleitores, tendo seu espaço rural dividido em 188.074 propriedades rurais, com a participação na indústria do RS de 13% em 1990 (contra 35% em 1939), participando do PIB gaúcho com 18%, em 1990 (sendo que em 1939 era de 38%), contando com uma malha ferroviária que liga a zona produtora ao Porto de Rio Grande, com um movimento de mercadorias na ordem de 13.874.691 toneladas, 52.304 veículos importados e 215.579 contêineres, sendo um dos portos mais importantes do País, associado a uma ZONA INDUSTRIAL e a uma ZONA DE PROCESSAMENTO DE EXPORTAÇÕES (ZPE), dispendo ainda de cinco universidades, 90 hospitais, com 7.756 leitos, 18,46% dos telefones residenciais, 16,29% da energia elétrica consumida para fins industriais é destinada ao parque fabril da Região. Este quadro define a macrorregião do Estado denominada METADE SUL DO RIO GRANDE DO SUL que precisa reverter uma tendência de estagnação e perda de competitividade, para outras do próprio Estado e do País.

GARGALOS DO EMPOBRECIMENTO REGIONAL - AMEAÇAS:

- * Concentração de terras nas mãos de poucas famílias;
- * Obsolescência do parque industrial;
- * Atraso tecnológico;
- * Dificuldades impostas pela ideologia da segurança nacional para implantar indústrias de base na fronteira;
- * Embasamento da economia na: - cultura do arroz; criação extensiva de gado; pesca extrativista;
- * Internacionalização da economia, com a abertura indiscriminada dos mercados - sem mecanismos de proteção para os produtos regionais.

PONTOS FRACOS:

- * Quebrar os paradigmas utilizados até então;
- * Insuficiência dos critérios tradicionais de homogeneidade e de modalidade;
- * Heterogeneidades internas;
- * Velhas estruturas enfrentam o impacto das inovações inesperadas e rápidas, originando as regiões estagnadas ou em processo de declínio - gerador de tensões sociais;
- * Reduzido processo de industrialização dos pecuaristas, conduzindo ao isolamento dos setores dinâmicos da indústria de transformação regional;
- * Indústria baseada na matéria-prima, produzida por "colonos", numa relação conflituosa e sem inovação;
- * Perda do poder político do sul, pelo isolamento e pela auto-suficiência demonstrada até então que inviabilizou alianças com outros grupos extra regionais ou empresariais;
- * Enfraquecimento do poder econômico e político de pecuaristas e arrozeiros, face as tendências internacionais do comércio em todas as escalas;

- * Alta de modernização dos pequenos produtores rurais, no que tange a comercialização;
- * Dependência da intermediação e do setor atacadista de Pelotas/Rio Grande/Santa Maria;
- * Forte efeito de inércia por força da perda da "localização" - desse mundo rural - temos nas cidades a criação de um complexo quadro de relações das forças sociais;
- * Dependência do setor urbano/comercial - em termos de continuidade da circulação monetária, com significativa contribuição à massa salarial, de setores como: forças armadas; expansão da burocracia municipal; universidades federais; universidades particulares; e escolas em geral;
- * Entidades estas que garantem o funcionamento das economias regionais e, simultaneamente, geram novas forças sociais. A elite social muda, com rapidez o seu perfil. Mudam, também, os níveis de forças políticas;
- * Transferência do processo reivindicatório aos velhos grupos de poder;
- * Baixa densidade demográfica rural - caracteriza a Metade Sul - grandes propriedades - menos de 1 habitante/quilômetro quadrado;
- * Altas concentrações da população nas cidades (o sexratio, na Metade Sul mostra uma nítida tendência da migração de mulheres para as cidades e a permanência dos homens no meio rural);
- * Situação crítica das estradas estaduais e vicinais, não pavimentadas, alimentadoras e escoadoras da produção agrícola regional;
- * Importação de 70% da energia consumida;
- * Ligação deficiente entre os pólos dinâmicos e as zonas de escoamento marítimo - porto de Rio Grande, através da ligação Porto Alegre/Pelotas;
- * Pobreza regional traduzida pelos altos índices de demandas sociais insatisfeitas - carência ou precariedade de alguns serviços ou por indicadores da vida (biológica) e da sociedade;
- * Falta de autonomia regional, como qualquer outro espaço. A sua dinâmica é definida pelos fatores externos que ditam seu ritmo.

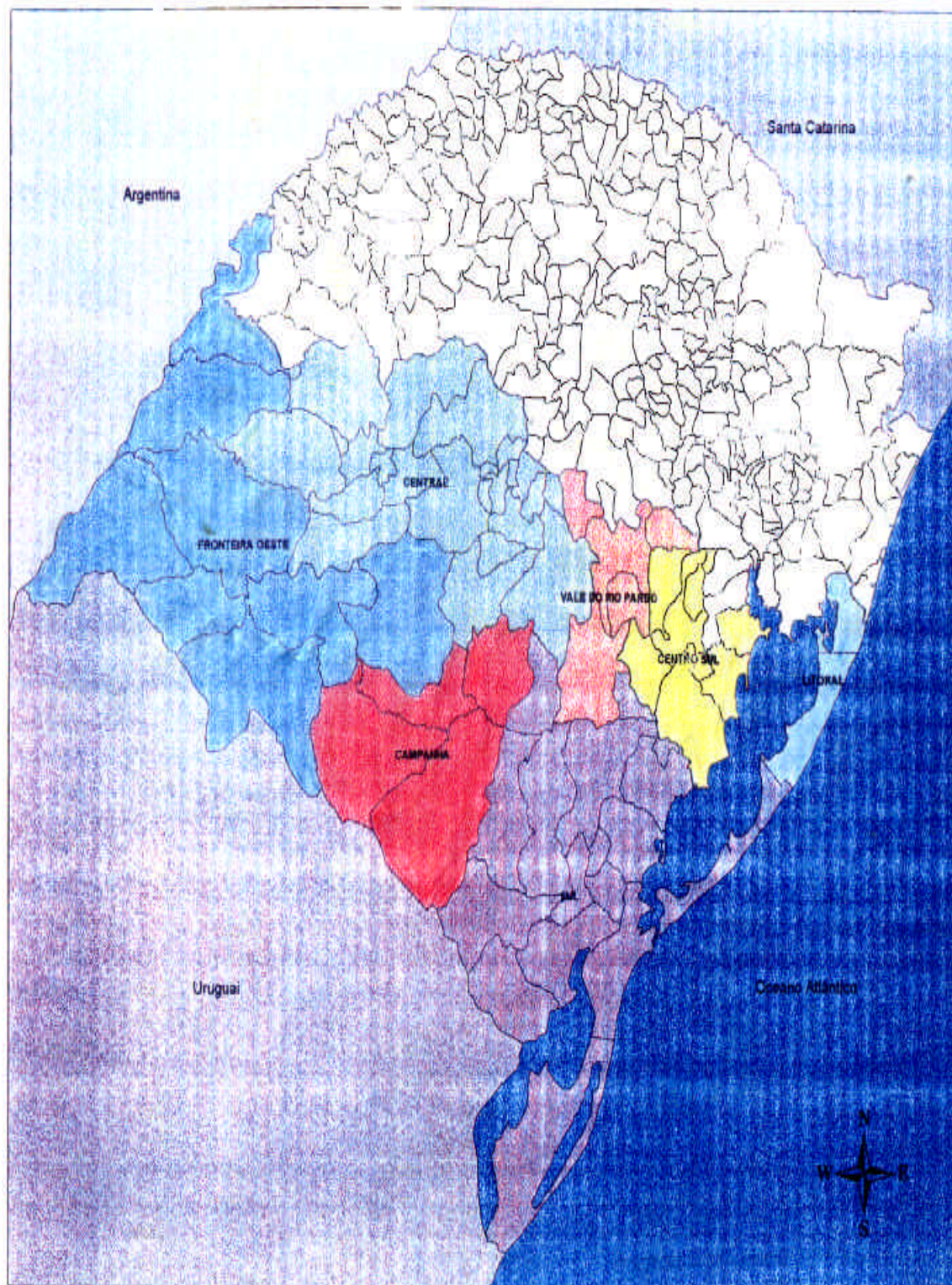
PONTOS FORTES - HORIZONTES DE FAVORABILIDADE:

- * Infra-estrutura;
- * Nível técnico-educacional da população;
- * Recursos naturais disponíveis;
- * Elevada contribuição à produção agropecuária nacional.

OPORTUNIDADES:

- * Produzir em bases tecnológicas inovadoras - milho, trigo, sorgo, soja, etc;
- * Praticar uma fruticultura para consumo in-natura, aumentando a área plantada de forma significativa, com eficiência, produtividade e comerciabilidade;
- * Desenvolver cadeias produtivas diversificadas: ovinos, suínos, aves e peixes;
- * Gerar empregos e rendas capazes de dinamizar e reverter a economia da região;
- * Gerar mais impostos;
- * Integrar a metade sul ao Mercosul, de forma competitiva;
- * Preservar o ecossistema;
- * Aumentar a área com práticas agrícolas agroecológicas, envolvendo o maior número de produtores;
- * Atrair grandes investimentos;
- * Mudar o perfil tecnológico;
- * Jogar a economia para um patamar a partir do qual a Metade Sul seja mais rica;
- * Garantir maiores recursos às iniciativas capazes de gerar riquezas;
- * Aproveitar a conformação geomorfológica e edafoclimática da região, para desenvolver projetos florestais;
- * Investir em silvicultura;
- * Atrair indústrias madeireiras para os pólos industriais;
- * Incentivar novos projetos na extração mineral: carvão, pedras preciosas e ornamentais, titânio, argila e calcário, entre outros;
- * Estimular novas iniciativas que introduzam tecnologia de ponta;
- * Aproveitar o potencial humano e os recursos disponíveis na própria região;
- * A região buscando atingir seus objetivos específicos, traduzidos aqui, em forma de oportunidades, dispõe de estratégias de ação bem específicas que vem sendo empregadas a partir de 1995.

METADE SUL DO RIO GRANDE DO SUL



BIBLIOGRAFIA:

ASSEMBLEIA LEGISLATIVA - UFRGS/PUC. In: **Pesquisa realizada em 36 municípios do Estado**. Zero Hora de 17/12/99, p. 28.

BANCO DE DADOS DA ZONA SUL - RS. In: **Boletim Informativo** n. 09, Universidade Católica de Pelotas/ITEPA - 1998. EDUCAT - Pelotas.

GABINETE DA METADE SUL/SECRETARIA DA COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO. In: **Reconversul - segunda etapa - 1999/2003**.

_____ PLANO DE REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA PARA A METADE SUL DO RIO GRANDE DO SUL: Relatório Final – ENGEVIX Engenharia S/C Ltda. Porto Alegre, 1998,v. 2, p. 16.

MASSAÚ, E. S. Pelotas, um dia histórico. In: **Pelotas em Revista**, outubro/1999, p. 48.

METADE SUL - **FÔLEGO PARA MUDAR**. In: Caderno de Economia - Zero Hora, de 05/09/99, p. 4 e 5.

METADE SUL - **HORA DA RETOMADA** In: Caderno de Economia - Zero Hora, de 05/09/99, p. 6 e 7.

NAKASU, B. **O Desenvolvimento da metade do Estado passa pelo plantio de frutas**. Diretor da Embrapa Clima Temperado/ Pelotas - In: Correio do Sul/BAGÉ - 05/11/99 -

NICHOLLS - 1973 - (posso apenas fragmentos)

PADULA, A. D. Aula de Mestrado PPGA/UFRGS - **Tecnologia e Competitividade**. In: Última Aula, dezembro 1999.

PAIVA, R. M. **O Mecanismo de Autocontrole no Processo de Expansão da Melhoria Técnica da Agricultura**. 1968 e 1971.

POSSAS, M. L. **Em Direção a um Paradigma Microdinâmico: a Abordagem Neo-Schumpeteriana**. In: Ensaio sobre Economia Política. 1989, Editora Marco Zero, São Paulo.

SCHUH - 1973, p. 61 (posso apenas fragmentos).

APÊNDICE 2 OFÍCIOS ENCAMINHADOS À CEASA/RS E ÀS AGROINDÚSTRIAS DE CONSERVAS DE PELOTAS/RS: ENCAMINHADOS AOS ENTREVISTADOS.

ILMO. SENHOR

DIRETOR PRESIDENTE DA CENTRAL DE ABASTECIMENTO DO RIO GRANDE DO SUL – CEASA/RS

PORTO ALEGRE – RS.

ELANDI DE FREITAS FERREIRA, brasileiro, casado, residente e domiciliado à Rua Prof. Waldemar Machado, 1534, Centro, Bagé/RS, fone 0xx 53 242-6024, E-mail elandi@alternet.com.br, portador da Cédula de Identidade 501787164I, CPF 090 033 800 – 82, Professor da Universidade da Região da Campanha – URCAMP, cursando o Mestrado em Administração – PPGA/UFRGS, fase de Pesquisa de Campo, tendo Tema escolhido a investigação sobre a **“Fruticultura Irrigada, de Clima Temperado, da Região da Campanha do Rio Grande do Sul”**.

Comunica que essa Organização integra o rol das que compõem a amostra do universo a ser pesquisado.

Solicita seja marcada data e hora, para aplicar a referida Pesquisa que visa, unicamente, colher dados que espelhem um diagnóstico da realidade da Fruticultura.

Informa que os resultados tabulados serão de interesse meramente científico, não sujeitos portanto à emissão de juízos de valor de pessoas e/ou órgãos que possam utilizá-los de forma prejudicial aos informantes, devendo restringir-se inicialmente à elaboração de um projeto de pesquisa inerente ao Curso de Mestrado em Administração, convênio entre a Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS e a Universidade da Região da Campanha – URCAMP.

Pretende contar com o apoio nas respostas das questões, previamente, elaboradas, analisadas e revisadas pelo Professor Orientador, Dr. EUGENIO ÁVILA PEDROZO, dos Quadros da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Consciente de que tais informações serão de vital importância para o sucesso da Pesquisa, conta com a já consagrada Filosofia de Trabalho que caracteriza essa conceituada Organização.

Nestes Termos,

Espera seja marcada entrevista

Bagé/RS, 1º de agosto de 2000.

(Autenticado pela Vice Reitoria de Pós Graduação e Pesquisa).

ILMO. SENHOR

DR. MARIO CONTE

MD. DIRETOR DA ODERICH IRMÃO INDÚSTRIA DE ALIMENTOS LTDA.

PELOTAS – RS.

ELANDI DE FREITAS FERREIRA, brasileiro, casado, residente e domiciliado à Rua Prof. Waldemar Machado, 1534, Centro, Bagé/RS, fone 0xx 53 242-6024, E-mail elandi@alternet.com.br, portador da Cédula de Identidade 501787164I, CPF 090 033 800 – 82, Professor da Universidade da Região da Campanha – URCAMP, cursando o Mestrado em Administração – PPGA/UFRGS, fase de Pesquisa de Campo, tendo Tema escolhido a investigação sobre a **“Fruticultura Irrigada, de Clima Temperado, da Região da Campanha do Rio Grande do Sul”**.

Comunica que essa Organização integra o rol das que compõem a amostra do universo a ser pesquisado.

Solicita seja marcada data e hora, para aplicar a referida Pesquisa que visa, unicamente, colher dados que espelhem um diagnóstico da realidade da Fruticultura.

Informa que os resultados tabulados serão de interesse meramente científico, não sujeitos portanto à emissão de juízos de valor de pessoas e/ou órgãos que possam utilizá-los de forma prejudicial aos informantes, devendo restringir-se inicialmente à elaboração de um projeto de pesquisa inerente ao Curso de Mestrado em Administração, convênio entre a Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS e a Universidade da Região da Campanha – URCAMP.

Pretende contar com o apoio nas respostas das questões, previamente, elaboradas, analisadas e revisadas pelo Professor Orientador, Dr. EUGENIO ÁVILA PEDROZO, dos Quadros da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Consciente de que tais informações serão de vital importância para o sucesso da Pesquisa, conta com a já consagrada Filosofia de Trabalho que caracteriza essa conceituada Organização.

Nestes Termos,
Espera seja marcada entrevista

Bagé/RS, 1º de agosto de 2000.

(Autenticado pela Vice Reitoria de Pós Graduação e Pesquisa).

ILMO SENHOR

DR. CARLOS OTTO SCHRAMM

MD DIRETOR PRESIDENTE DA INDÚSTRIA DE CONSERVAS SCHRAMM LTDA.

PELOTAS – RS.

ELANDI DE FREITAS FERREIRA, brasileiro, casado, residente e domiciliado à Rua Prof. Waldemar Machado, 1534, Centro, Bagé/RS, fone 0xx 53 242-6024, E-mail elandi@alternet.com.br, portador da Cédula de Identidade 5017871641, CPF 090 033 800 – 82, Professor da Universidade da Região da Campanha – URCAMP, cursando o Mestrado em Administração – PPGA/UFRGS, fase de Pesquisa de Campo, tendo Tema escolhido a investigação sobre a **“Fruticultura Irrigada, de Clima Temperado, da Região da Campanha do Rio Grande do Sul”**.

Comunica que essa Organização integra o rol das que compõem a amostra do universo a ser pesquisado.

Solicita seja marcada data e hora, para aplicar a referida Pesquisa que visa, unicamente, colher dados que espelhem um diagnóstico da realidade da Fruticultura.

Informa que os resultados tabulados serão de interesse meramente científico, não sujeitos portanto à emissão de juízos de valor de pessoas e/ou órgãos que possam utilizá-los de forma prejudicial aos informantes, devendo restringir-se inicialmente à elaboração de um projeto de pesquisa inerente ao Curso de Mestrado em Administração, convênio entre a Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS e a Universidade da Região da Campanha – URCAMP.

Pretende contar com o apoio nas respostas das questões, previamente, elaboradas, analisadas e revisadas pelo Professor Orientador, Dr. EUGENIO ÁVILA PEDROZO, dos Quadros da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Consciente de que tais informações serão de vital importância para o sucesso da Pesquisa, conta com a já consagrada Filosofia de Trabalho que caracteriza essa conceituada Organização.

Nestes Termos,
Espera seja marcada entrevista

Bagé/RS, 1º de agosto de 2000.

(Autenticado pela Vice Reitoria de Pós Graduação e Pesquisa).

ILMA. SENHORA

DRA. MARIA INÊS DE CASTRO DA ROSA

MD. DIRETORA DA VEGA INDUSTRIAL E MERCANTIL PRODUTORA DE ALIMENTOS LTDA.

PELOTAS – RS.

ELANDI DE FREITAS FERREIRA, brasileiro, casado, residente e domiciliado à Rua Prof. Waldemar Machado, 1534, Centro, Bagé/RS, fone 0xx 53 242-6024, E-mail elandi@alternet.com.br, portador da Cédula de Identidade 501787164I, CPF 090 033 800 – 82, Professor da Universidade da Região da Campanha – URCAMP, cursando o Mestrado em Administração – PPGA/UFRGS, fase de Pesquisa de Campo, tendo Tema escolhido a investigação sobre a **"Fruticultura Irrigada, de Clima Temperado, da Região da Campanha do Rio Grande do Sul"**.

Comunica que essa Organização integra o rol das que compõem a amostra do universo a ser pesquisado.

Solicita seja marcada data e hora, para aplicar a referida Pesquisa que visa, unicamente, colher dados que espelhem um diagnóstico da realidade da Fruticultura.

Informa que os resultados tabulados serão de interesse meramente científico, não sujeitos portanto à emissão de juízos de valor de pessoas e/ou órgãos que possam utilizá-los de forma prejudicial aos informantes, devendo restringir-se inicialmente à elaboração de um projeto de pesquisa inerente ao Curso de Mestrado em Administração, convênio entre a Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS e a Universidade da Região da Campanha – URCAMP.

Pretende contar com o apoio nas respostas das questões, previamente, elaboradas, analisadas e revisadas pelo Professor Orientador, Dr. EUGENIO ÁVILA PEDROZO, dos Quadros da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Consciente de que tais informações serão de vital importância para o sucesso da Pesquisa, conta com a já consagrada Filosofia de Trabalho que caracteriza essa conceituada Organização.

Nestes Termos,
Espera seja marcada entrevista

Bagé/RS, 1º de agosto de 2000.

(Autenticado pela Vice Reitoria de Pós Graduação e Pesquisa).

APÊNDICE 3 ROTEIRO BÁSICO PARA ENTREVISTAS DAS AGROINDÚSTRIAS DE CONSERVAS DE PELOTAS/RS E DA CEASA/RS/POA.

- PESQUISA DE CAMPO -

ROTEIRO BÁSICO PARA ENTREVISTA:

Organização:
 Endereço:
 Fone: E-mail:
 Cidade: Data :
 Entrevistado(s) :
 Cargo/Função:

Na investigação sobre a "**Fruticultura Irrigada, de Clima Temperado, da Região da Campanha do Rio Grande do Sul**" solicita-se resposta à presente entrevista, visando colher dados que espelhem um diagnóstico da realidade da Região da Campanha do Rio Grande do Sul, no que tange a Fruticultura.

Os resultados tabulados serão de interesse meramente científico, não sujeitos portanto à emissão de juízos de valor de pessoas e/ou órgãos que possam utilizá-los de forma prejudicial aos informantes, devendo restringir-se inicialmente à elaboração de um projeto de pesquisa inerente ao Curso de Mestrado em Administração, convênio entre a Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS e a Universidade da Região da Campanha – URCAMP.

Para tal, pretende-se contar com o apoio nas respostas às seguintes questões:

1. Área de Interesse

- 1.1 Como a organização sente o atual momento das atividades ligadas à Fruticultura?.....
- 1.2 Quais as frutas de maior interesse dessa organização e a destinação das mesmas?
 - a)
 - b)
 - c)
1. **Recebimento da Produção (as respostas podem ser dadas em folha anexa, de forma ampla)**
 - 2.1 Das frutas escolhidas para comporem a presente pesquisa – ameixa e pêssego, quais os meses de recebimento da produção durante o ano ? **(marcar com X)**
 - 2.2 E qual o comportamento dos preços praticados nesse período por variedade ? **(marcar com as setas: - preços em alta; ~ preços em baixa; ® preços estáveis)**
 - 2.3 Existem diferenças de preços entre as variedades ? **(registrar valores)**
 - 2.4 Alguma destas variedades não apresenta variação sazonal no comportamento de preços ? **(marcar com *)**
 - 2.5 Você classificaria a produção recebida como dentro da estação, pré-estação ou pós-estação ? **(registrar com DE = dentro da estação; PrÉ = pré-estação; PoE = pós-estação).**

Variedades	Meses / Ano											
	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
AMEIXA												
<i>Methley</i>												
<i>Irati</i>												
<i>América</i>												
<i>Reubennel</i>												
<i>The First</i>												
<i>Outras variedades</i>												
PÊSSEGO												
<i>Eldorado</i>												
<i>Maciel</i>												
<i>Granada</i>												
<i>Leonense</i>												
<i>Chimarrita</i>												
<i>Outras variedades</i>												

2.6 Quanto ao tipo, essa organização necessita de outra fruta e/ou variedade ?

- a) in natura (mesa).....
- b) dupla finalidade (mesa e/ou indústria).....
- c) indústria (conserva).....
- d) produto natural
- e) produto orgânico

2.7 Quanto à quantidade:

- a) existem quantidades mínimas exigidas para aquisição?.....
- b) essa organização fixa uma cota (quantidade) máxima de recebimento?.....
- c) poderia relatar as séries históricas dos últimos 5 anos ?

2.8. Existe alguma forma de produzir frutas que tenham comercialização preferencial e/ou mercado garantido?.....

Por quê ?

2.9. Existe uma época específica do ano em que ocorre desabastecimento de frutas de clima temperado ?

.....

3. Padrões e/ou Exigências

3.1 Existem padrões ou exigências a serem observados ?

Variedades	Ameixa						Pêssego					
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
Padrões												
Tamanho												
Peso												
Classe												
Aparência: a) Interna b) Externa												
Aroma												
Sabor % (açúcar x acidez)												
Controle sanidade: a) Nível de resíduos b) Eliminação de vírus												
Firmeza – grau												
Embalagem: a) Padrão de caixa b) Paletização												
Transporte: a) do pomar à <i>Packing-house</i> b) do pomar à CEASA/POA c) do pomar às Agroindústrias/Pelotas d) da <i>Packing-house</i> à CEASA?POA e) da <i>Packing-house</i> às Agroindústrias/Pel f) condições: 1) temperatura ambiente 2) refrigerado												
Marca: a) personalizada da região b) selo identificador em cada fruta c) marca apenas nas caixas d) indiferente												
Outros padrões												

Legenda:

AMEIXA		PÊSSEGO	
a – Methley	d - Reubennel	g – Eldorado	j - Leonense
b – Irati	e – The First	h – Maciel	k - Chimarrita
c – América	f – outra variedade	i – Granada	l - Outra variedade

3.2 Para o processo de industrialização e/ou comercialização é valorizado o produto recebido?

() Sim

() Não

() Em parte

Existe algum tipo de premiação conforme os padrões e/ou qualidade do produto ?

3.3 As variedades de frutas podem ser misturadas no processo ? () Sim () Não () Em parte

De que forma ?

Em caso afirmativo quais os benefícios advindos dessa mistura:

a) ao Produtor Rural/Frucultor?.....

- b) à Central de Abastecimento/Poa/RS ?
- c) às Agroindústrias de Conservas/Pel/RS ?
- d) ao Consumidor Final ?

3.4 É exigido ou requerido algum tipo de certificação do produto ? Para quais deles ? Quais as características da certificação exigida ou requerida ?

Existem outros critérios que são considerados na apreciação e julgamento da qualidade das frutas analisadas?

4. Perdas

4.1 Produto : AMEIXA

Tipo de Perda	Variedade	O que é feito com as perdas ?
PERDA TOTAL (em média: ____ %)		
- Por defeito de formação (em média: ____ %)	METHLEY ()
	IRATI ()
	AMÉRICA ()
	REUBENNEL ()
- Por deficiência tamanho e peso (em média: __%)	THE FIRST ()
	METHLEY ()
	IRATI ()
	AMÉRICA ()
- Por maus tratos na colheita (em média: ____ %)	REUBENNEL ()
	THE FIRST ()
	METHLEY ()
	IRATI ()
- Por beneficiamento deficiente (em média: ____ %)	AMÉRICA ()
	REUBENNEL ()
	THE FIRST ()
	METHLEY ()
-Condições inadequadas no transporte (média: _%)	IRATI ()
	AMÉRICA ()
	REUBENNEL ()
	THE FIRST ()

4.2 Produto : PÊSSEGO

Tipo de Perda	Variedade	O que é feito com as perdas ?
PERDA TOTAL (em média: ____ %)		
- Por defeito de formação (em média: ____ %)	ELDORADO ()
	MACIEL ()
	GRANADA ()
	LEONENSE ()
	CHIMARRITA ()
- Por deficiência tamanho/peso (em média: _ %)	ELDORADO ()
	MACIEL ()
	GRANADA ()
	LEONENSE ()
	CHIMARRITA ()
- Por maus tratos na colheita (em média: ____ %)	ELDORADO ()
	MACIEL ()
	GRANADA ()
	LEONENSE ()
	CHIMARRITA ()
- Por beneficiamento deficiente (em média: __ %)	ELDORADO ()
	MACIEL ()
	GRANADA ()
	LEONENSE ()
	CHIMARRITA ()
Condições inadequadas no transporte (média: _%)	ELDORADO ()
	MACIEL ()
	GRANADA ()
	LEONENSE ()
	CHIMARRITA ()

4.3 Como se processa o reaproveitamento, comercialização ou outros destinos das perdas?.....

5. Fornecedores

5.1 Os produtos ofertados para a industrialização e/ou comercialização são originários de que regiões/países ? Qual o número de fornecedores ?

Produtos Ofertados	Ameixa						Pêssego					
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
Origem das Ofertas												
Região da Campanha/RS												
Grande POA/RS												
Outras Regiões do RS												
Outros Estados do Brasil												
Países do MERCOSUL												
Outros países												

Legenda:

AMEIXA			PÊSSEGO		
a - Methley	d - Reubennel		g - Eldorado	j - Leonense	
b - Irati	e - The First		h - Maciel	k - Chimarrita	
c - América	f - Outras variedades		i - Granada	l - Outras variedades	

5.2 Existe alguma região que se diferencie pela forma de produção? () Sim () Não

Identifique-a:

Em que consiste tal diferença ?

Que tipo de valorização recebe ?

5.3 As frutas nacionais têm preferência em relação aos produtos importados ? () Sim () Não () Algumas

Quais ?

5.4 Quais são os principais países, frutas e/ou variedades, quantidades, épocas em que tenha ocorrido ou ocorra importação eventual ou não ?

5.5 Quais são os tipos de fornecedores ?

Produtos Ofertados	Ameixa						Pêssego					
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
Fornecedores												
Produtor Rural												
Central de Abastecimento/RS												
Supermercado												
Intermediários :												
Cooperativa												
Associação												
Outros												

Legenda:

AMEIXA			PÊSSEGO		
a - Methley	d - Reubennel		g - Eldorado	j - Leonense	
b - Irati	e - The First		h - Maciel	k - Chimarrita	
c - América	f - Outras variedades		i - Granada	l - Outras variedades	

5.6 Quais são as características mais importantes para ser fornecedor dessa organização ?

5.7 Quais são os principais problemas encontrados, por essa organização, no que tange ao fornecimento pelos fruticultores?

O que está sendo feito a respeito ?

5.8 No processo de relação entre fornecedor e a organização, existe um contrato formal ? () Sim () Não

Quais as características marcantes deste contrato ?

5.9 Informações específicas para Região da Campanha :

5.9.1 Existe para os produtores da Região de Bagé alguma cláusula diferencial, das dos produtores da Região de Pelotas?

5.9.2 Há interesse em estabelecer um contrato de produção (formal ou informal) com os produtores, através da associação da categoria ?

5.9.3 Quais seriam as principais exigências a serem cumpridas por estes produtores ?.....

6. Cliente

6.1 Tipos de cliente:

Produtos Ofertados	Ameixa						Pêssego					
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
Clientes												
Consumidor final												
Central de Abastecimento												
Agroindústrias												
Supermercados												
Distribuidores:												
Minimercados												
Fruteiras												
Exportação												

Legenda:

AMEIXA		PÊSSEGO	
a – Methley	d - Reubennel	g – Eldorado	j - Leonense
b – Irati	e – The First	h – Maciel	k - chimarrita
c – América	f – Outras variedades	i – Granada	l – Outras variedades

6.1 Existe algum canal de exportação dos excedentes das Agroindústrias e/ou Central de Abastecimento ?

6.3 Como são enfrentadas as forças concorrenciais, em nível de MERCOSUL e/ou outros países por essa organização ?

6.3.1 É possível identificar tais forças ?

6.3.2 No processo concorrencial é possível caracterizar quem é concorrente de quem?.....

6.4 Existe algum tipo de preferência, na aquisição das frutas ?

a) diretamente do produtor rural, sem intermediário ?

b) através de associação devidamente constituída ?

c) por intermédio de cooperativa especializada ?

d) por algum tipo de conglomerado e/ou consórcio ?

e) por outras formas ?

6.5 Quais são as principais reclamações dos clientes ?

7. Relações de Parceria

7.1 Como essa organização classifica as relações à montante (com os fruticultores), no que diz respeito:

a) à fidelidade de entrega das frutas?

b) aos investimentos feitos, visando melhor (qualidade) e maior (quantidade) das frutas a serem entregues pelos fruticultores?

c) à existência de rivalidade intrasetorial, na disputa pela fruta? Se ocorre, em que grau ?

7.2 Como é interpretada a forma de relacionamento que existe com o fruticultor ?

- a) Um mero entregador de frutas ? Por quê?
- b) Alguém que precisa comercializar seu produto ? Por quê?
- c) Uma relação muito importante que precisa ser mantida para a próxima safra ? Por quê?
- d) Um parceiro, um dos elos de vital importância ? Por quê ?
- 7.3 Existe uma rede de informações que possibilite o acompanhamento ou rastreabilidade da fruta produzida em uma determinada região que seja do interesse imediato dessa organização ?
- 7.4 Existem ações concretas no sentido de exigir a melhoria imediata da qualidade da fruta?
- E num futuro mais a longo prazo quais as ações projetadas ?
- 7.5 Tem essa organização conhecimento de projetos para implementação de painéis eletrônicos que interliguem a cadeia cliente/fornecedor ?
- 7.6 É do interesse da organização que os fruticultores participem de um sistema de produção integrada de frutas ?
() Sim () Não Por quê ?
- 7.7 Na interpretação dessa organização, existem condições propícias para formação de cadeias produtivas de frutas e sistemas integrados de produção ? () Sim () Não
- Dê as características da futura cadeia :
- Em caso negativo, apresente as razões :
- 7.8 Na visão dessa organização, uma vez que existe possibilidade de formação de cadeias e/ou redes, os produtores da Região da Campanha/RS seriam considerados elos integrantes dessa cadeia e/ou rede ou seriam elos de uma cadeia e/ou rede interrelacionada com a cadeia e/ou rede da qual participam as Agroindústrias e/ou Central de Abastecimento?
Explique:

8. Generalidades

- 8.1 Quais os principais problemas para desenvolver as atividades ?
- 8.2 Como essa organização percebe as políticas e programas nacionais ou regionais atuais no campo da fruticultura ?
- 8.3 Quais as tendências futuras da fruticultura, na concepção da organização ?
- a) No que se refere ao Produtor Rural – Fruticultor ?
- b) No tocante as Agroindústrias de Conservas ?
- c) No que tange a Central de Abastecimento – CEASA/RS ?
- 8.4 Como se processam as negociações do mercado de importações e/ou exportações de frutas – em forma de matéria prima ou produto industrializado ?
- No que diz respeito aos excedentes do Mercado Interno ?
- 8.5 Existe acompanhamento constante das cotações do Mercado Internacional ?
- 8.6 Quanto às medidas e políticas protecionistas, como é possível caracterizá-las ?
- 8.6.1 Nossa proteção se equivale a dos países exportadores ?
- 8.6.2 Quanto as barreiras fitossanitárias, como se pode caracterizá-las ?
- 8.7 Quanto ao período de entre-safra, das frutas de clima temperado, qual a alternativa dessa organização, para fazer frente a ociosidade, durante esses meses do ano?.....
- 8.8 O que mais poderia ser dito, por essa Organização, que não foi perguntado mas que é importante ser dito a respeito?.....

APÊNDICE 4 ROTEIRO BÁSICO DE ENTREVISTAS AOS FRUTICULTORES.

- PESQUISA DE CAMPO -

ROTEIRO BÁSICO PARA ENTREVISTA:

Fruticultor :
 Propriedade : Localização:
 Cidade: Data :
 Entrevistado(s) :
 Cargo/Função:

Na investigação sobre a “**Fruticultura Irrigada, de Clima Temperado, da Região da Campanha do Rio Grande do Sul**” solicita-se resposta à presente entrevista, visando colher dados que espelhem um diagnóstico da realidade da Região da Campanha do Rio Grande do Sul, no que tange a Fruticultura.

Os resultados tabulados serão de interesse meramente científico, não sujeitos portanto à emissão de juízos de valor de pessoas e/ou órgãos que possam utilizá-los de forma prejudicial aos informantes, devendo restringir-se inicialmente à elaboração de um projeto de pesquisa inerente ao Curso de Mestrado em Administração, convênio entre a Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS e a Universidade da Região da Campanha – URCAMP.

Para tal, pretende-se contar com o apoio nas respostas às seguintes questões:

1 Identificação - Quanto ao Local :

Propriedade Rural – Nome Fantasia :
 Produtor Rural – Fruticultor :
 Nome :
 Sexo : Idade : Escolaridade :
 Localidade : Município :
 Fone: Fixo : () Sim () Não Celular : () Sim () Não E-mail: () Sim () Não
 Gerência e/ou Capatazia :
 Membros da família que lidam c/ fruticultura :
 Empregados da propriedade: (gerais) (técnicos) (parceiros) (temporários).....
 Tamanho da propriedade : () micro () pequena () média () grande
 Área dedicada à fruticultura :
 Atividades principais : Outros produtos :
 Qual a participação das receitas oriundas da Fruticultura nas rendas da propriedade?
 Quais os principais motivos que o levaram a aderir ao programa de Fruticultura?
 Tipificação das frutas – pomar de :

2. Quanto à Infra-estrutura :

2.1 Extra-porteira :

Distância da Sede do Município: Km. Idem da Packing House: Km.
 Idem da Estrada Principal: Km. Da pavimentada/asfaltada: Km.
 De Terra (boas condições): Km. Condições Precárias: Km.

2.2 Intra-porteira :

Acesso – estrada interna :
 Empedrada: KM. Chão batido:..... Km. Dias Chuvosos (condições):
 Tempo de espera para regularização do trânsito : (dias).
 Luz/força: () CEEE () Cooperativa () Outros
 Água: () Poço de balde () Artesiano () Cacimba () Cisterna (pluvial) () Outros
 Açude: (ha) Barragem: (ha) Sanga/banhado:
 Rio (corta a propriedade): (distância do pomar)

5. Quanto à Produção:

5.1 Cronograma de atividades

Variedades	Meses / Ano											
	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
AMEIXA												
<i>Methley</i>												
<i>Irati</i>												
<i>América</i>												
<i>Reubennel</i>												
<i>The First</i>												
<i>Amarelinha</i>												
<i>Pluma Sete</i>												
<i>Outras variedades</i>												
PÊSSEGO												
<i>Eldorado</i>												
<i>Maciel</i>												
<i>Granada</i>												
<i>Leonense</i>												
<i>Chimarrita</i>												
<i>Outras variedades</i>												

Legenda:

P = Plantio
p = poda

L = limpeza
I = Irrigação

R = Raleio
D = Desbrota

A = Aplicações
a = adubação

F = Fertirrigação
c = capina

C = Colheita

5.2 Produção – condições gerais: () precoce

() sazonal

() tardia

() diferenciada

5.3 Consciência ecológica: (identificar)

5.4 Mudança de postura – de mero produtor rural ou de empresário (maior valor agregado a seus produtos:)

5.5 Período de plantio: (mudas certificadas)

5.6 Período de maturação:

5.7 Variedades: (mesa – dupla-finalidade – natural – orgânica)

6. Quanto aos Padrões e/ou Exigências

6.2 Existem padrões ou exigências a serem observados ?

Variedades	Ameixa						Pêssego					
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
Padrões												
Tamanho												
Peso												
Classe												
Aparência: a) Interna b) Externa												
Aroma												
Sabor % (açúcar x acidez)												
Controle sanidade: a) Nível de resíduos b) Eliminação de vírus												
Firmeza – grau												
Embalagem: a) Padrão de caixa b) Paletização												
Transporte: a) do pomar à <i>Packing-house</i> b) do pomar à CEASA/POA c) do pomar às Agroindústrias/Pelotas d) da <i>Packing-house</i> à CEASA?POA e) da <i>Packing-house</i> às Agroindústrias/Pel f) condições: 1) temperatura ambiente 2) refrigerado												
Marca: a) personalizada da região b) selo identificador em cada fruta c) marca apenas nas caixas d) indiferente												
Outros padrões												

Legenda:

AMEIXA			PÊSSEGO		
a – Methley	c – América	e – The First	g – Eldorado	i – Granada	k - Chimarrita
b – Irati	d - Reubennel	f – Outra variedade	h – Maciel	j – Leonense	l – Outra variedade

6.2 É exigido ou requerido algum tipo de certificação do produto ? Para quais deles ?

Quais as características da certificação exigida ou requerida ?

6.3. Existem outros critérios que são considerados na apreciação e julgamento da qualidade das frutas analisadas ?

.....

7. Quanto à Colheita :

- 7.1 Condições de colheita:
- 7.2 Formas de manejo:
- 7.3 Período de permanência no pomar :
- 7.4 Causas provocadoras das perdas :

8. Quanto ao Pós-Colheita:

- 8.1 Formas de manejo:
- 8.2 Período de permanência na propriedade:
- 8.3 Pré-resfriamento na propriedade:
- 8.4 Embalagem – tipo:
- 8.5 Tipos e condições de transporte – do pomar à Packing-house:

9. Quanto à Mão-de-obra:

- 9.1 () escassa () adequada () abundante () treinada () treinada para a fruticultura
- 9.2 Problemas enfrentados:
- 9.3 Procedimentos com a fruta no pós-colheita:

10. Quanto à Comercialização:

- 10.1 Canais de comercialização utilizados pelo fruticultor :

Produtos Ofertados	Ameixa						Pêssego					
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
Cientes												
Diretamente pelo Fruticultor												
Via Associação dos Fruticultores												
Central de Abastecimento/RS												
Agroindústrias de Conservas												
Redes de Supermercados												
Intermediários :												
Cooperativa												
Exportação												
Direta ao Consumidor (in natura)												
Transformação caseira (doces e passas)												
Ração animal												
Encaminhado a entidades sociais												
Outros :												

Legenda:

AMEIXA		PÊSSEGO	
a – Methley	d - Reubennel	g – Eldorado	j - Leonense
b – Irati	e – The First	h – Maciel	k - Chimarrita
c – América	f – Outras variedades	i – Granada	l – Outras variedades

- 10.2 Preços praticados:
- 10.3 Existe algum canal de exportação das frutas da Região da Campanha/RS? () Sim () Não
- Qual?

11. Quanto à Produção Integrada de Frutas:

- 11.1 Ocorre o aproveitamento das entre linhas, consorciadas com outras culturas, durante o ano?
- Tipo de cultura consorciada :
- Período:

- Quantidades colhidas:
- 11.2 A produção frutícola da propriedade está direcionada para a produção integrada de frutas – PIF – ambiente + qualidade + eficiência?
- 11.3 O Fruticultor utiliza técnicas compatíveis com o agroecossistema ?
- 11.4 Nos tratos culturais, há atenção à saúde dos trabalhadores e consumidores ?
- 11.5 As frutas colhidas na propriedade podem ser classificadas como frutas de qualidade ? Justifique:
- 11.6 O Fruticultor registra e/ou tem perspectivas de rentabilidade na sua produção ?

12. Quanto à Organização, Relações e Parcerias:

- 12.1 Participa de associação de fruticultores? () Sim () Não
Qual?
- O que o levou a associar-se ?
- 12.2 Participa de alguma cooperativa de fruticultores? () Sim () Não
Qual?
- 12.3 Desempenha atividades com sentimento de fazer parte de um todo e não apenas como produtor rural independente, autônomo, auto-suficiente, ou como elo, ator ou agente de uma cadeia produtiva, de valores ou de uma rede ?
- 12.4 Na condição de Fruticultor, há participação em alguma cadeia produtiva de fruticultura? () Sim () Não
Qual?
- 12.5 Nessa mesma condição, identifica-se os parceiros posicionados antes e depois da propriedade rural frutícola, os quais gostaria que fossem alterados?
- 12.6 Tem consciência da importância, do fruticultor, no contexto da cadeia produtiva? Em que grau ?
- 12.7 Reconhece a existência de outros elos tão importantes quanto a sua propriedade rural?
- Identifique-os:
- 12.8 Reconhece seu grau de participação, nas vantagens e resultados do processo organizativo em forma de cadeia produtiva e/ou de valores?
- 12.9 Como vê a possibilidade de participar de um consórcio que execute a logística de comercialização das frutas produzidas na Região da Campanha, tais como: distribuição do produto, marketing e exportação, entre outras?
- 12.10 Na condição de Fruticultor, como olharia a Packing-house – não apenas executora do beneficiamento, da manutenção e do resfriamento de suas frutas, mas também de uma organização maior, que desenvolvesse atividades comuns aos fruticultores?
- 12.11 Gostaria de participar de algo maior – uma cadeia produtiva, de valores e/ou uma rede de micros, pequenos e médios fruticultores, com as vantagens inerentes, entre elas as de coordenação das atividades técnico gerencial?
- Porquê ?
- 12.12 Na concepção de um Fruticultor, os resultados de uma cadeia produtiva de frutas dependem mais do que é feito na propriedade rural ou das condições de mercado?
- 12.13 Como Fruticultor, que atividades gostaria de fazer para agregar valor, mas não tem condições de fazer por conta própria?
- 12.14 Na visão de um Produtor Rural – Fruticultor, recebe o apoio necessário para Fruticultura através de planos e políticas de valorização do homem do campo – produtor e/ou trabalhador rural, entre eles: condições de financiamentos, compartilhamento de riscos (seguro agrícola abrangente e acessível) e programas que visem fixar o homem ao campo de forma que este possa sobreviver e ter uma vida digna?
- Tal apoio é diferente do recebido por outras culturas?
- 12.15 Como anda o acesso às informações para que o Fruticultor possa tomar suas decisões (técnicas, climáticas, comerciais e produção) ?

13. Quanto às considerações finais:

- 13.1 De tudo o que foi tratado nesta entrevista, algum aspecto que tenha passado despercebido?
- 13.1 Espaço reservado ao Fruticultor para que, se assim, o desejar, faça suas considerações finais:
-

APÊNDICE 5 ROTEIRO BÁSICO PARA ENTREVISTA ÀS ASSOCIAÇÕES DE FRUTICULTORES.

- PESQUISA DE CAMPO -

ROTEIRO BÁSICO PARA ENTREVISTA:

Organização:
 Endereço:
 Fone: E-mail:
 Cidade: Data :
 Entrevistado(s) :
 Cargo/Função:

Na investigação sobre a “**Fruticultura Irrigada, de Clima Temperado, da Região da Campanha do Rio Grande do Sul**” solicita-se resposta à presente entrevista, visando colher dados que espelhem um diagnóstico da realidade da Região da Campanha do Rio Grande do Sul, no que tange a Fruticultura.

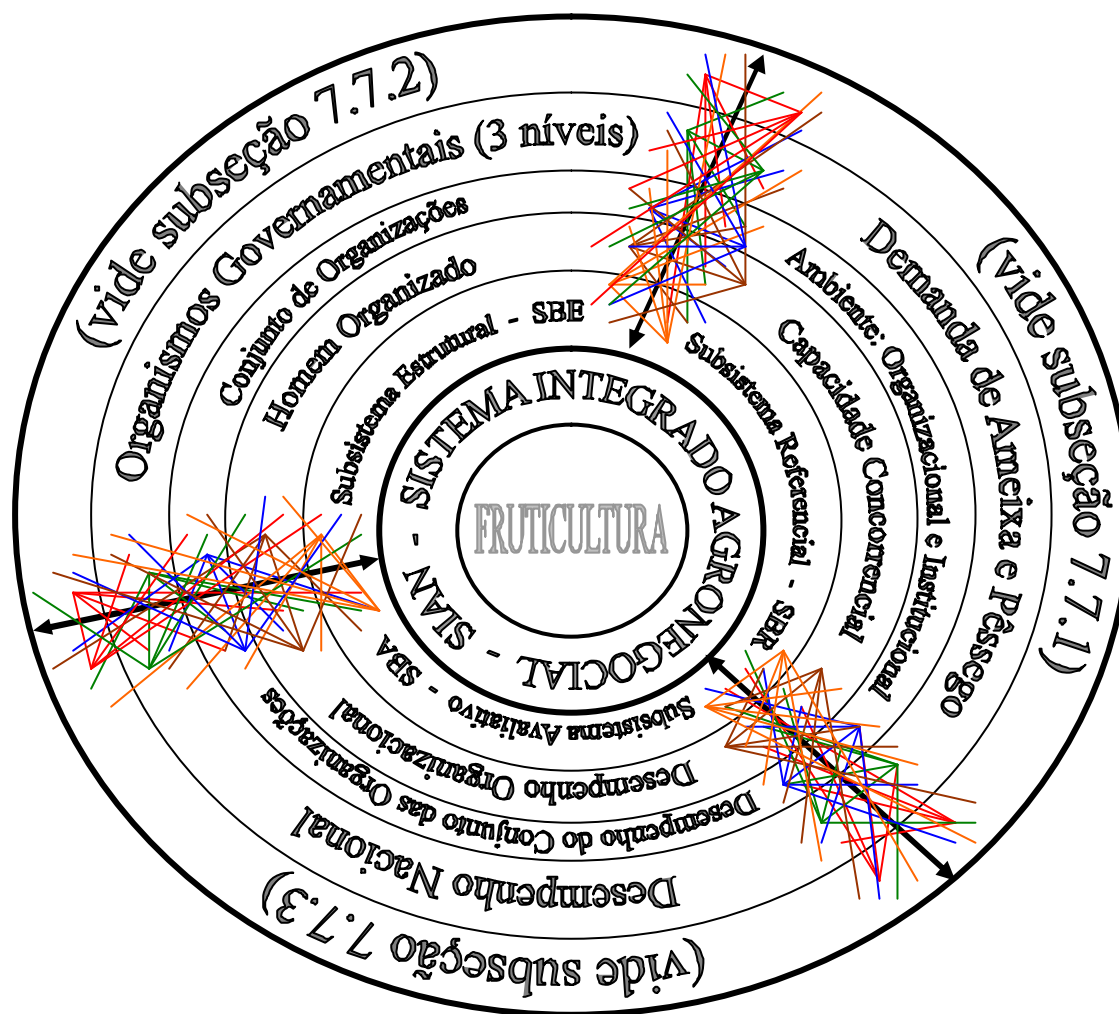
Os resultados tabulados serão de interesse meramente científico, não sujeitos portanto à emissão de juízos de valor de pessoas e/ou órgãos que possam utilizá-los de forma prejudicial aos informantes, devendo restringir-se inicialmente à elaboração de um projeto de pesquisa inerente ao Curso de Mestrado em Administração, convênio entre a Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS e a Universidade da Região da Campanha – URCAMP.

Para tal, pretende-se contar com o apoio nas respostas às seguintes questões:

1. Qual o papel da Associação dos Fruticultores, no tocante as orientações técnicas na implantação de pomares?.....
2. Quanto ao emprego de novas tecnologias ?
3. Quanto à disponibilização, ao fruticultor, de material vegetativo, novas variedades, mudas selecionadas e certificadas?.....
4. Quanto aos recursos materiais e/ou financeiros no processo de implantação do pomar ? Tais como:
 - Correção de solos :
 - Aubos e fertilizantes :
 - Preparo do solo :
 - Abertura de açudes e barragens :
 - Irrigação – kit de irrigação :
5. Quanto a preparação de mão-de-obra para as várias fases do processo produtivo ?
6. Quanto à organização da Associação, seu papel, sua ação junto ao produtor e demais elos da cadeia produtiva ?
7. Como essa Associação vê a possibilidade de executar todo o processo de logística ?
8. A Associação poderia atuar como um verdadeiro “**consórcio de fruticultores**”, com o objetivo de executar tarefas maiores que o fruticultor individualizado não teria chance de ser bem-sucedido, entre elas, as de comercialização, de distribuição, de marketing, de exportação e outras inerentes ?
9. Qual o grau de participação da Associação na “Packing-house”, beneficiamento, manutenção e resfriamento?.....
10. Qual o nível de relacionamento com os Órgãos e Programas Governamentais?.....
11. Em que nível se processa a ação desses Órgãos na Associação, exercem alguma influência no processo decisório da Associação ?
12. Quais as linhas de atuação da Associação, em andamento ?
13. A Associação tem canais de comercialização definidos? Quais e em que fase?
14. A Associação em seu processo de comercialização, tem como meta dar acesso ao consumidor os procedimentos, técnicas e práticas culturais que o levem a rastreabilidade – saber exatamente o que está consumindo?
15. Quais foram as principais medidas, já adotadas pela Associação, para melhorar a coordenação da cadeia produtiva da fruticultura?.....
16. Que medidas a Associação pretende adotar, num futuro próximo?.....
17. A Associação já criou e/ou pretende criar oportunidades novas para a cadeia?.....
18. Na condição de Presidente da Associação, qual sua visão em relação ao **elo mais importante da cadeia produtiva de frutas**?
19. De tudo o que foi tratado nesta entrevista, algum aspecto que tenha passado despercebido?
20. Espaço reservado a essa Presidência, para que, se assim, o desejar, faça suas considerações finais:

APÊNDICE 6 SIAN RECONFIGURADO PARA A FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS – UM MODELO ALTERNATIVO.

Modelo Sistêmico Integrado Agronegocial Meso Analítico



FONTE: PEDROZZO et al. (1999), reconfigurado pelo autor da Dissertação.

Figura 1 SIAN RECONFIGURADO PARA A FRUTICULTURA DA REGIÃO DA CAMPANHA/RS – UM MODELO ALTERNATIVO.

ANEXOS

ANEXOS

ANEXO 1	ANÁLISE DOS DESAFIOS/PROBLEMAS DO SETOR – FLUXO ESQUEMÁTICO, FIGURA 1.....	158
ANEXO 2	EXPORTAÇÕES DE FRUTAS - A CADEIA PRODUTIVA DA FRUTICULTURA, IBRAF, 1998, MAPA 1, TABELA 1 e 2.....	159
ANEXO 3	CONTROLE FITOSSANITÁRIO E A FRUTICULTURA NACIONAL - PROGRAMA NACIONAL DE CONTROLE DE RESÍDUOS EM VEGETAIS (PNCRV), 1998.....	163
ANEXO 4	NORMAS E PROCEDIMENTOS DA PRODUÇÃO INTEGRADA DE FRUTAS DE CAROÇO – EMBRAPA / CLIMA TEMPERADO, 1999, QUARO 1.....	164
ANEXO 5	CEASA/RS - REPRESENTAÇÃO FÍSICA E FUNCIONAMENTO, FIGURA 2	166
ANEXO 6	CEASA/RS - CONTEXTO, MAPA 2.....	167
ANEXO 7	CEASA/RS - COMERCIALIZAÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS, QUADRO 2..	168
ANEXO 8	CEASA/RS - AMEIXA NACIONAL AMARELA, TABELA 3, GRÁFICO 1; AMEIXA NACIONAL ROXA, TABELA 4, GRÁFICO 2 ; IMPORTADA, TABELA 5, GRÁFICO 3.....	169
ANEXO 9	CEASA/RS - PÊSSEGO NACIONAL, TABELA 6, GRÁFICO 4; IMPORTADO, TABELA 7, GRÁFICO 5.....	175
ANEXO 10	CEASA/RS - COMERCIALIZAÇÃO DE PÊSSEGO, GRÁFICO 6.....	179
ANEXO 11	LISTAGEM DOS PRODUTORES RURAIS – FRUTICULTORES - PROGRAMA MUNICIPAL DE FRUTICULTURA, 1999, TABELA 8.....	180
ANEXO 12	RELAÇÃO DAS AGROINDÚSTRIAS DE CONSERVAS SITUADAS NA METADE SUL DO RIO GRANDE DO SUL – SINDOCOPEL - SINDICATO DA INDÚSTRIA DE DOCES E CONSERVAS DE PELOTAS, 1998, TABELA 9.....	195

ANEXO 13	PÓLOS FRUTÍCOLAS NO BRASIL - EMBRAPA, 1998, MAPA 3	196
ANEXO 14	AMEIXA NO BRASIL – EMBRAPA, 1998, MAPA 4, TABELA 10; PERFIL DA CULTURA DA AMEIXA NO BRASIL; PÓLOS PRODUTORES X PRINCIPAIS GARGALOS.....	197
ANEXO 15	PÊSSEGO NO BRASIL – REGIÕES PRODUTORAS - EMBRAPA, 1998, MAPA 5, TABELA 11 e 12; PRINCIPAIS PÓLOS	201
ANEXO 16	IMPORTAÇÕES DE FRUTAS – SITUAÇÃO E PERSPECTIVA DO CULTIVO DE FRUTEIRAS DE CLIMA TEMPERADO NO RS, RASEIRA & NAKASU - EMBRAPA, 1998, TABELA 13 e 14.....	205
ANEXO 17	PRODUÇÃO DE FRUTAS - IBRAF, 1998, TABELA 15, MAPA 6.....	207
ANEXO 18	RENTABILIDADE DA FRUTICULTURA - CÔMITE PRÓ-DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997, TABELA 16.....	209
ANEXO 19	PROJETO DE CONDUÇÃO DE UM POMAR DE AMEIXA E SEU RENDIMENTO – COMITÊ PRÓ-DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997, TABELA 17.....	210
ANEXO 20	PROJETO DE CONDUÇÃO DE UM POMAR DE PÊSSEGO E SEU RENDIMENTO – COMITÊ PRÓ-DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997, TABELA 18.....	212
ANEXO 21	PROJETO DE IMPLANTAÇÃO E CONDUÇÃO DE POMARES DE FRUTÍFERAS DE CLIMA TEMPERADO – AMEIXA E PÊSSEGO COMITÊ PRÓ DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997, TABELA 19, 20 E 21.....	214
ANEXO 22	CUSTO DE UM EMPREGO EM DIVERSOS SETORES - COMITÊ PRÓ-DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997, TABELA 22.....	215
ANEXO 23	PÓLOS FRUTÍCOLAS DO RS – SERRA GAÚCHA E METADE SUL - EMBRAPA, 1998.....	216
ANEXO 24	ALTERNATIVAS DE PRODUÇÃO - COMITÊ PRÓ-DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997, GRÁFICO 7 e 8.....	217

ANEXO 1 ANÁLISE DOS DESAFIOS/PROBLEMAS DO SETOR – SINDOCOPEL / SAI - RS / EMBRAPA / SENAR – RS / SEBRAE - RS. PELOTAS / RS, 11 E 12/12/1998.

Com a realização, em 1998, do Seminário de Reflexão e de Integração da Cadeia de Conservas de Frutas e de Hortaliças do Rio Grande do Sul, em Pelotas, ocorre a oportunidade em que foi feita uma análise dos desafios/problemas do setor.

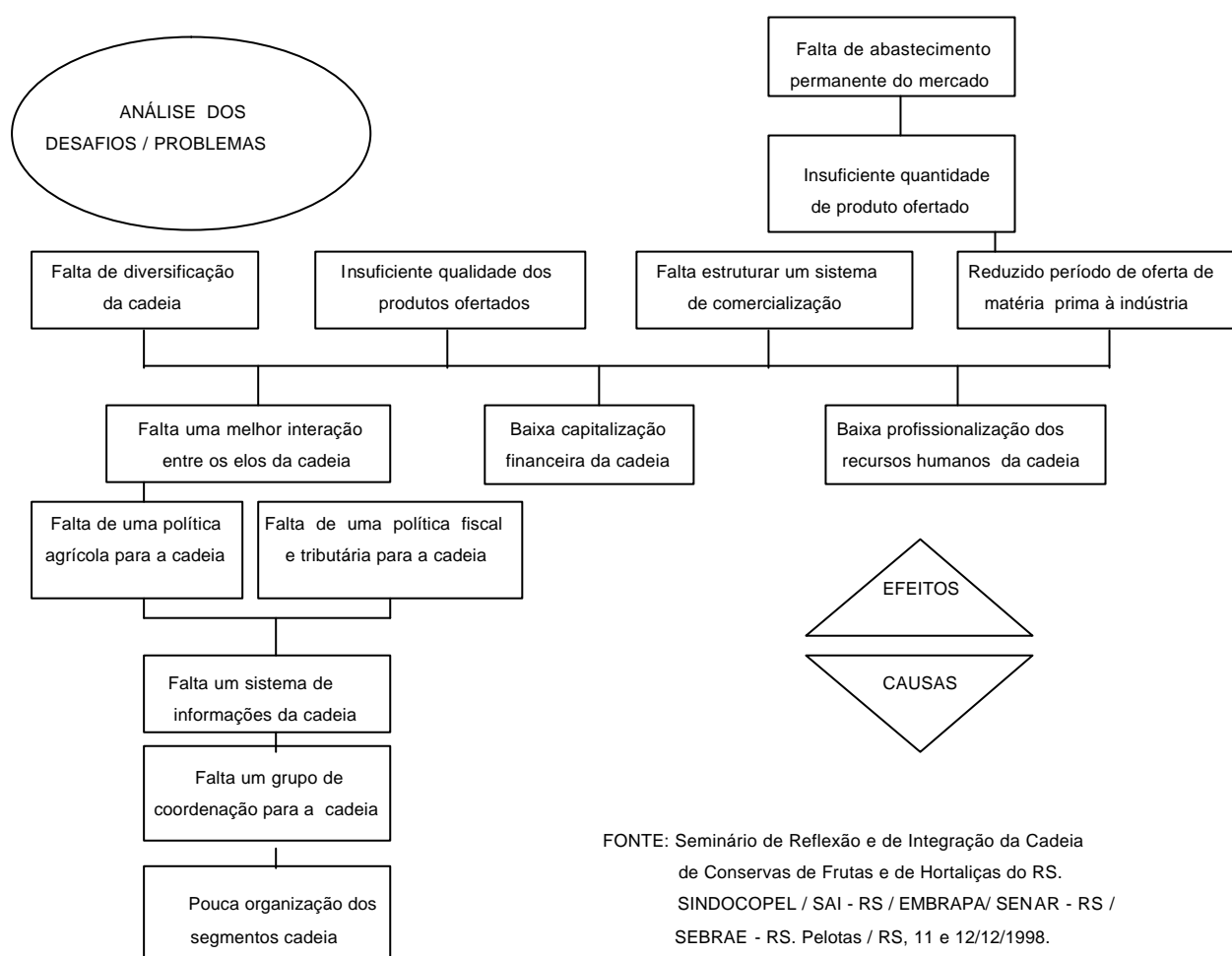
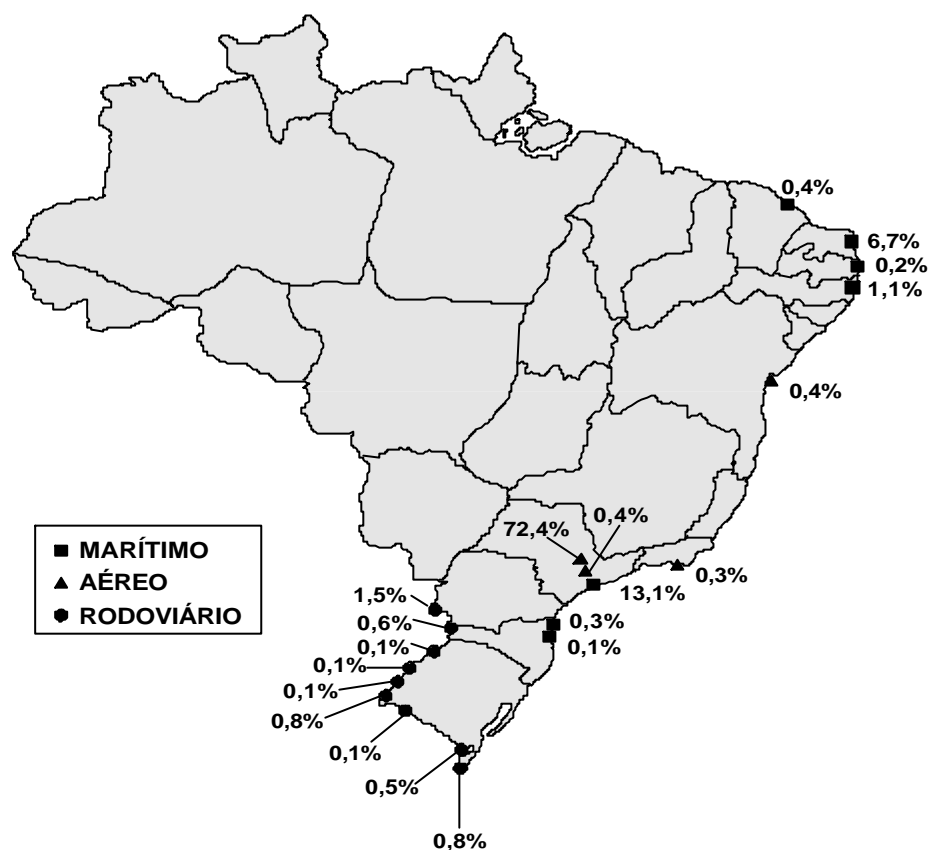


FIGURA 1 ANÁLISE DOS DESAFIOS / PROBLEMAS

ANEXO 2 EXPORTAÇÃO DE FRUTAS - A CADEIA PRODUTIVA DA FRUTICULTURA, IBRAF 1998.

EXPORTAÇÃO DE FRUTAS

MAPA 1 - PÓLOS DE EMBARQUE



FONTE: IBRAF - 246.929,8 ton. em 1996

Verifica-se que a concentração de escoamento se faz via SP e RJ (85,5%). Por outro lado, quanto ao tipo e forma de transporte, o marítimo representa 21,9%, o rodoviário 4,6% e o transporte aéreo 73,5% do total atualmente exportado pelo país. Quanto aos produtos processados derivados das frutas, principalmente polpas e sucos, os pólos de produção se identificam com as plantas industriais levantadas como principais exportadores de derivados, sendo mais importante uma análise dos pólos de consumo e de exportação.

Quanto aos aspectos de comércio exterior, em 1997 as exportações brasileiras de frutas frescas gerando divisas em torno de US\$108,8 milhões para um volume de 264,3 mil toneladas contra US\$ 105 milhões, correspondentes à 247 mil toneladas em 1996. É importante frisar que considerando os últimos 10 anos, o volume médio das nossas exportações foi de 274,9 mil toneladas, com um pico de 360,8 mil toneladas em 1993.

Do total das exportações, cerca de 67% tem como destino principalmente países da União Européia e 25% para a América do Sul, basicamente países do Mercosul. O restante vai para os Estados Unidos e outros países. Em termos de volumes, as principais frutas exportadas são laranja (como já mencionado), melão, banana e manga. No que se refere à banana, nossas exportações atualmente se restringem a Argentina e Uruguai.

Por outro lado, as importações de frutas frescas foram de US\$ 236,7 milhões em 1997, para um volume de 373,8 mil toneladas ou seja, 6,4% superior à média do período 94/96, mas 21,2% inferior a 1996. As importações a partir de 1994 foram favorecidas pelo aumento de consumo doméstico – graças ao Plano Real. No contexto incluíram o fato do país não ter produção suficiente para atender a demanda doméstica de frutas de clima temperado, assim como em razão dos preços acessíveis devido às condições de financiamento externo muito melhores, taxas de juros de comercialização, carga tributária inferior às praticadas no Brasil e, de uma certa forma, à política cambial brasileira que tem mantido nossa moeda valorizada, o que beneficia os estrangeiros a venderem suas frutas no país.

As principais frutas que têm sido importadas são: pêras, maçãs, "quiwis", ameixas e uvas. Pelas estatísticas oficiais, a compra de maçã no exterior aumentou 100% de 1992 para 1997 - US\$ 28,63 milhões para US\$ 57,27 milhões. Quanto à pêra, as compras no exterior passaram de US\$ 25,30 milhões para US\$91,70 milhões no período, um crescimento portanto de 262,4%. Para os especialistas em comercialização, as importações de frutas devem continuar maiores do que as exportações, apenas a curto prazo, pois temos amplas condições para, com programas sólidos, tornar o país um grande exportador, a médio prazo.

Já o segmento de transformação da cadeia produtiva das frutas, atualmente oferece cerca de 50.000 postos de trabalho diretos, ou seja, cerca de 5,5 % do total ofertado pela indústria da alimentação brasileira. O segmento movimenta cerca de US\$ 800 milhões na comercialização interna de derivados, correspondendo a 115.600 toneladas de frutas em conserva, geléias e doces em massa, 642 milhões de litros de sucos concentrados, 42,6 milhões de litros de sucos prontos para beber, 40 milhões de litros sucos concentrados/polpas congeladas e 38,6 milhões litros de sucos pasteurizados refrigerados.

O volume de comercialização dos derivados de frutas no país tem apresentado após o Plano Real crescimentos expressivos, como 7.700% para os sucos refrigerados, 633 % para as polpas congeladas, 115 % para os sucos concentrados, 43% para os sucos prontos para beber, 66% para as frutas em conserva e só apresentou um declínio para o consumo de geléias e doces em massas equivalente a 12%. O mercado mostra claramente tendências para produtos mais próximos do natural e com pouco conteúdo calórico (menos açúcar).

Quanto ao comércio internacional de derivados de fruta, o Brasil exportou em 1997 1,19 milhões de toneladas de suco concentrado de laranja, correspondendo a US\$ 1006,6 milhões e 37,8 mil toneladas de outros sucos, equivalente a US\$ 51 milhões.

É importante considerar que no comércio exterior dos produtos do "Agribusiness" das frutas, se por um lado tem-se atualmente um déficit na balança comercial de US\$ 127,9 milhões para as frutas frescas, no conjunto do setor o país exibe considerável saldo de US\$ 985,9 milhões, puxados em termos quantitativos pelo suco concentrado de laranja, mas com participação crescente de outros itens (TAB. 6).

TABELA 1 - BALANÇA COMERCIAL EM 1997 (MILHÕES DE DÓLARES)

<i>Produtos</i>	<i>Exportação</i>	<i>Importação</i>	<i>Saldo</i>
Frutas Frescas	108,8	236,7	-127,9
Frutas Secas	0,3	43,4	-43,1
Frutas Cristalizadas e Glaceadas	0,8	1,3	-0,5
Frutos Secos, Castanha e Nozes	87,7	58,9	128,8
Suco de Laranja	1007,0	0,8	1.006,2
Outros Sucos de Frutas	51,0	13,6	37,4
Polpas de Fruta	6,0	1,2	4,8
Geléias, Doces em Pasta	3,6	6,4	-2,8
Frutas em Conserva	6,6	23,6	-17,0
Total	1371,8	385,9	985,9

FONTE: IBRAF com dados do Decex/Secex, ABIA.

Obs.: Dados preliminares obtidos da SECEX.

Para que se compreenda melhor os itens com déficit na balança comercial é importante ter conhecimento de alguns fatores relevantes:

- A maior parte das frutas frescas importadas, como já visto, corresponde a frutas temperadas não produzidas no Brasil, ou com produção limitada, mas de tradição nos costumes alimentares brasileiros;
- No que se refere a frutas secas, as nossas importações constam de uvas passas, ameixas, figos brancos e damascos não produzidos no país, mas de consumo tradicional e bastante utilizados na culinária brasileira;
- Já no caso das frutas em conserva, o déficit corresponde exclusivamente às importações de pêssego em calda, da Grécia, que estão sendo ofertadas a preços extremamente baixos, aparentemente ferindo as regras da Organização Mundial do Comércio.

TABELA 2 - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 95 A 98

Fruta	1995			1996			1997			1998		
	Volume	Valor	Preço Médio	Volume	Valor	Preço Médio	Volume	Valor	Preço Médio	Volume	Valor	Preço Médio
Laranja	114.061	29.093	255	99.223	20.410	206	91.662	23.092	252	65.614	14.359	219
Melão	36.766	16.475	448	50.720	25.327	499	45.729	20.913	457	65.004	28.323	436
Banana	12.493	3.907	313	29.939	6.149	205	40.061	8.381	209	68.555	11.629	167
Maçã	12.085	6.190	512	3.309	1.787	540	20.725	11.297	545	10.706	5.667	529
Abacaxi	10.240	3.785	370	11.542	4.051	351	15.956	3.938	304	13.002	3.853	296
Manga	12.828	22.135	1.726	24.186	28.620	1.183	23.370	20.182	864	39.185	32.518	830
Tangerina	7.933	3.243	409	7.599	2.685	353	9.325	4.693	503	5.308	2.523	475
Uva	6.786	10.123	1.492	4.516	6.296	1.394	3.705	4.780	1.290	4.405	5.823	1322
Mamão	5.272	4.020	763	5.693	4.724	830	7.869	7.277	925	9.879	9.453	957
Melancia	6.103	900	147	7.621	1.252	164	5.811	739	127	8.808	1.031	117
Figo	602	1.252	2.082	662	1.740	2.628	679	1.599	2.355	762	1.438	1887
Limão/Limas	1.180	623	528	1.424	755	530	1.512	909	601	2.301	1.423	618
Morango	40	58	1.450	181	338	1.868	92	185	2.011	32	64	2000
Caqui	66	86	1.306	108	148	1.372	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Goiaba	123	170	1.384	150	212	1.415	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
Outros Citros	15	37	2.475	18	22	1.237	8	19	2.375	86	68	791
Outras Frutas	3	3	1.116	15	7	496	108	146	1.352	155	196	1264
Pêssego	0	0	0	2	1	586	18	11	611	0	0	0
Framboesa	17	157	9.248	21	153	7.276	114	274	2.404	0	0	0
Tomate	2.881	804	279	12.548	3.513	280	2.495	700	280	nd	nd	nd
Total	229.494	103.060	449	259.477	108.191.643	417	270.234	131.527	487	296.803	142.449	480

Quantidade: tonelada Valor: US\$ 000 Preço Médio: Dólar por t

FONTE: Secex / DTIC

Elaboração : IBRAF – jun/99

Obs.: (1) A partir de 1997 o SECEX/DTIC passou a não mais especificar as exportações de caquis. A quantidade exportada está incluída em "Outras Frutas".

(2) A partir de 1997 o SECEX/DTIC incorporou manga com goiaba portanto está incluído em mangas.

Barreiras às Exportações

No que se refere às frutas, o Brasil é dos três maiores produtores mundiais de frutas tropicais, com uma produção que supera os 31 milhões de toneladas. Mesmo com essa potencialidade, as transações de comércio exterior de frutas frescas são deficitárias, pois quando da comercialização o produto nacional não encontra, no mercado interno, as mesmas vantagens de juros e prazos de financiamentos das frutas importadas. Somam-se a essas dificuldades, as barreiras impostas pelos principais países produtores e consumidores.

Com a conclusão da Rodada Uruguai do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), os países desenvolvidos introduziram novos padrões de ajuda interna aos seus produtores. Para se adaptarem aos novos critérios de limitação de subsídios e acesso a mercados, modificaram os suportes das políticas internas, de forma a se adequarem às novas regras da Organização Mundial de Comércio (OMC).

Os Estados Unidos aprovaram a Nova Lei Agrícola, que entrou em vigor a partir de 1996, modificando radicalmente a política interna. As novas regras substituíram os pagamentos de subsídios aos produtores pelo sistema de pagamento direto. No ano de 1997, foram distribuídos US\$ 7,9 bilhões como doação aos produtores rurais.

A União Européia também modificou a sua política de suporte aos produtores a partir de 1997. Foram aprovados novos regulamentos para as indenizações comunitárias de retirada para a fruticultura e hortaliças. Para retirar o excesso de oferta do mercado, adotavam preços de compra, proporcionando a devida sustentação dos preços internos aos produtores.

A abertura do mercado mundial, apesar de muito divulgada, ainda está longe de ser o que se espera: um comércio completamente livre. O protecionismo existe e é quase sempre utilizado pelos países que pretendem defender seus interesses internos. As barreiras tarifárias e não tarifárias são usadas no mundo inteiro de diferentes formas.

O Brasil sofre a aplicação de medidas protecionistas por parte de outros países. Nesse contexto, pesquisa realizada pela Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX), junto a exportadores brasileiros revela que 40% das empresas brasileiras consideram as barreiras não tarifárias um empecilho às exportações. As barreiras técnicas e fitossanitárias destacam-se como obstáculos importantes, superando inclusive outras como dumping, quotas e proibições de importações.

Os regulamentos, as normas técnicas e fitossanitárias influenciam na perda de competitividade externa, uma vez que o exportador precisa adaptar seu produto às exigências do país importador, o que gera custo adicional, que poderá se transformar em efetivo protecionismo à entrada no mercado.

Enquanto os países se articulam para elevar suas relações de troca, os exportadores necessitam desenvolver estratégias para adaptar à nova ordem mundial, sem ignorar as barreiras e normas impostas ao seu produto nos diversos mercados. Estar em sintonia com as mudanças e tendências de novos mercados pode resultar em expansão de negócios e lucros.

Para o Brasil, os mercados que mais apresentam medidas protecionistas são os Estados Unidos, a União Européia e o Japão. Embora outros países também adotem, isso ocorre em menor escala. No caso da UE ainda persistem, em diversos graus, diferenças e procedimentos entre os estados - membros, além de uma vasta legislação ambiental e ênfase em certificação ISO de qualidade.

As exportações brasileiras estão sujeitas a vários tipos de barreiras não tarifárias, quais sejam:

- restrições de caráter sanitário e fitossanitário;
- quotas;
- direitos antidumpings e direitos compensatórios;
- acordos de preço mínimo e acordo de restrição voluntária decorrentes da ameaça de imposição de direitos antidumpings e compensatórios;
- medidas de salvaguarda.

ANEXO 3 O CONTROLE FITOSSANITÁRIO E A FRUTICULTURA NACIONAL - PROGRAMA NACIONAL DE CONTROLE DE RESÍDUOS EM VEGETAIS (PNCRV), 1998.

CONTROLE FITOSSANITÁRIO E A FRUTICULTURA NACIONAL

O Programa Nacional de Controle de Resíduos em Vegetais (PNCRV) possibilitou um diagnóstico da situação da fruticultura nacional e os tratamentos fitossanitários empregados, desde o início de 1998. A partir destes, sem esconder os problemas, cabe definir rumos e encaminhar soluções onde elas cabem.

Por outro lado, um dos grandes problemas que o País enfrenta é o que diz respeito ao **Controle Fitossanitário**, onde o arsenal brasileiro para defender a agricultura e, em especial, sua fruticultura é insuficiente, a par de um rígido controle por parte dos países importadores. A partir de 1998, o Programa Nacional de Controle de Resíduos em Vegetais (PNCRV) que possibilita um diagnóstico da situação da fruticultura nacional e os tratamentos fitossanitários empregados:

1 - O arsenal brasileiro para defender a agricultura é insuficiente (870 contra 1537 dos EUA + UE + CODEX + Japão nas 12 frutas prioritárias do PNCRV), lembrando que a maioria das frutas consideradas é tropical;

2 - O déficit de registro no Brasil acontece na ponta moderna, isto é, ao invés de contar no arsenal com agrotóxicos aplicados em gramas por hectare, precisa utilizar quilos por hectare, além de contar com menos produtos específicos para determinadas pragas (das que preservam os organismos úteis e predadores de pragas da natureza);

3 - O Brasil quase não possui registro de produtos biológicos, de feromônios e de fitoreguladores. A Índia, por exemplo, que recentemente desbancou o Brasil de primeiro produtor mundial de frutas, possui mais de cem fitohormônios só para uva. O Brasil tem apenas um. Aquele país já exporta à Europa mangas que não utilizam nenhum defensivo químico;

4 - As 33 principais cadeias de supermercados européias recentemente decidiram condicionar compras de frutas à existência de programa de produção integrada de frutas e hortaliças, o que pressupõe o uso de produtos biológicos e fitoreguladores. Este tipo de tecnologia foi implantada, no Brasil, até 1998, apenas nos pomares de maçãs e a partir de 2000 nos pomares de frutas de caroço, de citros, de bananas, de mamãos e de uvas;

5 - A matriz de uso de agrotóxicos (produtos necessários e cientificamente recomendados) não se sobrepõe à matriz de registro (nas 12 culturas prioritárias do PNCRV, faltam cerca de 450 registros);

6 - Existem 383 inconsistências entre os registros de produtos para as 12 culturas na agricultura e o "uso recomendado para a cultura" constante nas monografias do Ministério da Saúde, que estabelece os LMRs para as frutas;

7 - Em análise de resíduos, os laboratórios precisam saber o que estão procurando, para obter os padrões analíticos de cada agrotóxico pesquisado. Em análise de multi-resíduo, o nível tecnológico e de capacitação da equipe definem o número de princípios abrangidos, variando cerca de 40, para um laboratório brasileiro, de 250, em Israel, ou 350, na Alemanha. Como existem mais de 450 princípios ativos em uso no Brasil, um laboratório estará examinando menos de 10% do espectro ou então, se souber quais agrotóxicos podem estar presentes, equipar-se especialmente com os respectivos padrões analíticos para determinar o montante de resíduos;

8 - Nenhum órgão pode certificar conformidade (a registros e limites de resíduos) com base apenas em laudos de análises de resíduos. No máximo poderá listar os princípios ativos pesquisados e certificar resíduos nos limites permitidos dos mesmos, indicando ainda quais os registrados para a cultura;

9 - A Alemanha tem detectado resíduos de DDD () em frutas brasileiras, produto de uso proibido no Brasil há anos;

10 - A Suécia e a Inglaterra aceitam em suas importações de frutas os limites de resíduos estabelecidos nos países exportadores. Alguns países aceitam limites estabelecidos no CODEX, quando não os tem determinados em suas legislações. Quando não há limite estabelecido, a fruta é enquadrada no grupo "outros" com limites iguais ao do nível de detecção do método laboratorial de análise, isto é, se detectada a presença do agrotóxico, a fruta terá que ser descartada;

11 - Para a maioria das frutas, os métodos de análise incluem a casca, pois com hábitos alimentares muito diversificados, europeus consomem a casca de mamão, assim como os brasileiros, por vezes, incluem a casca do limão em suas limonadas ou caipirinhas;

12 - O limite estabelecido de resíduos no CODEX é feito em seis etapas, que dura, em média, cerca de oito anos;

13 - O processo de registro de agrotóxicos no Brasil dura cerca de três anos e custa, em média, cerca de R\$ 250.000,00, sendo boa parte deste montante sob a forma de taxas do IBAMA e da Saúde;

14 - O Brasil vem importando regularmente, sem restrição, junto com caixas de uva, pequenas almofadas de metabisulfite que evitam mofo no transporte. Para a exportação de uvas brasileiras o exportador não pode usar este afim de agrotóxico, pois seu registro é desproporcionalmente caro em relação ao custo unitário de 8 cents. A legislação brasileira não prevê um tratamento diferenciado e menos oneroso para esta situação.

A presente situação por que passa o produtor rural, é no mínimo apreensiva, traz em seu bojo, necessidade de introduzir-se com urgência, novas alternativas para a propriedade rural.

ANEXO 4 NORMAS E PROCEDIMENTOS DA PRODUÇÃO INTEGRADA DE FRUTAS DE CAROÇO – PIFC.

Circular Técnica 19 – ISSN 1516-8832 abril, 2000 – EMBRAPA CLIMA TEMPERADO/PELOTAS/RS

A Produção Integrada de Frutas (PIF) surgiu na Europa na década de 70 (1970) e tem como objetivos: produzir frutas de qualidade economicamente, respeitando o meio ambiente, a saúde do consumidor e do produtor através da minimização do uso de agroquímicos e da integração de práticas de manejo das plantas frutíferas.

Parte-se do princípio que as ações realizadas em conjunto, no pomar, produzem respostas mais importantes do que as ações isoladas e pontuais.

As bases para a PIF foram estabelecidas pela Organização Internacional de Controle Biológico (IOBC) e estão sendo implantadas com diferentes espécies vegetais em diferentes partes do mundo.

A definição de princípios e a colocação em prática do conjunto de normas de PIF por uma região permite que ela utilize um selo de qualidade para os seus produtos.

O selo de qualidade nas frutas garante a rastreabilidade do sistema de produção, facilitando a exportação, o comércio internacional e a aceitação pelo consumidor.

A qualidade da fruta, através da certificação, passou a ser uma exigência dos mercados importadores que buscam, além do aspecto externo, a garantia da qualidade interna das frutas, através de programas e legislações específicas que garantam o controle e fiscalização permanente de toda a cadeia produtiva no país exportador.

Em 1999, formou-se uma equipe multidisciplinar com os objetivos de normatizar a produção integrada de frutas de caroço e elaborar um projeto de pesquisa visando comparar os sistemas de produção convencional e integrada no Rio Grande do Sul.

Depois de exaustivas discussões, foi concluída a primeira versão das **Normas de Produção Integrada de Frutas de Caroço** (documento elaborado por equipe multidisciplinar e multiinstitucional) e colocado em prática o projeto de pesquisa sobre o mesmo tema, em três regiões do Rio Grande do Sul – Pelotas, Porto Alegre e Serra Gaúcha.

Este documento será revisado anualmente para que se possa acrescentar os avanços obtidos com as novas pesquisas em produção integrada.

Esta mudança nos conceitos de produção exige um trabalho multidisciplinar e o envolvimento de toda a cadeia produtiva, para permitir que se coloque à disposição da sociedade frutas saudáveis, e que todo o setor tenha garantias de sustentabilidade.

Entidades participantes: **UFPel, UFRGS, Embrapa Clima Temperado, Embrapa Uva e Vinho, Fepagro, Emater, Comitê da Fruticultura da Metade Sul, Técnicos da iniciativa privada, Associação de Produtores e SMIC-PM de Porto Alegre.**

Prof. Dr. José Carlos Fachinello – FAEM/UFPel – Coordenador da Equipe Multidisciplinar de PIF em Frutas de Caroço.

Dr. Flávio Gilberto Herter – Embrapa Clima Temperado/ Pelotas/RS.

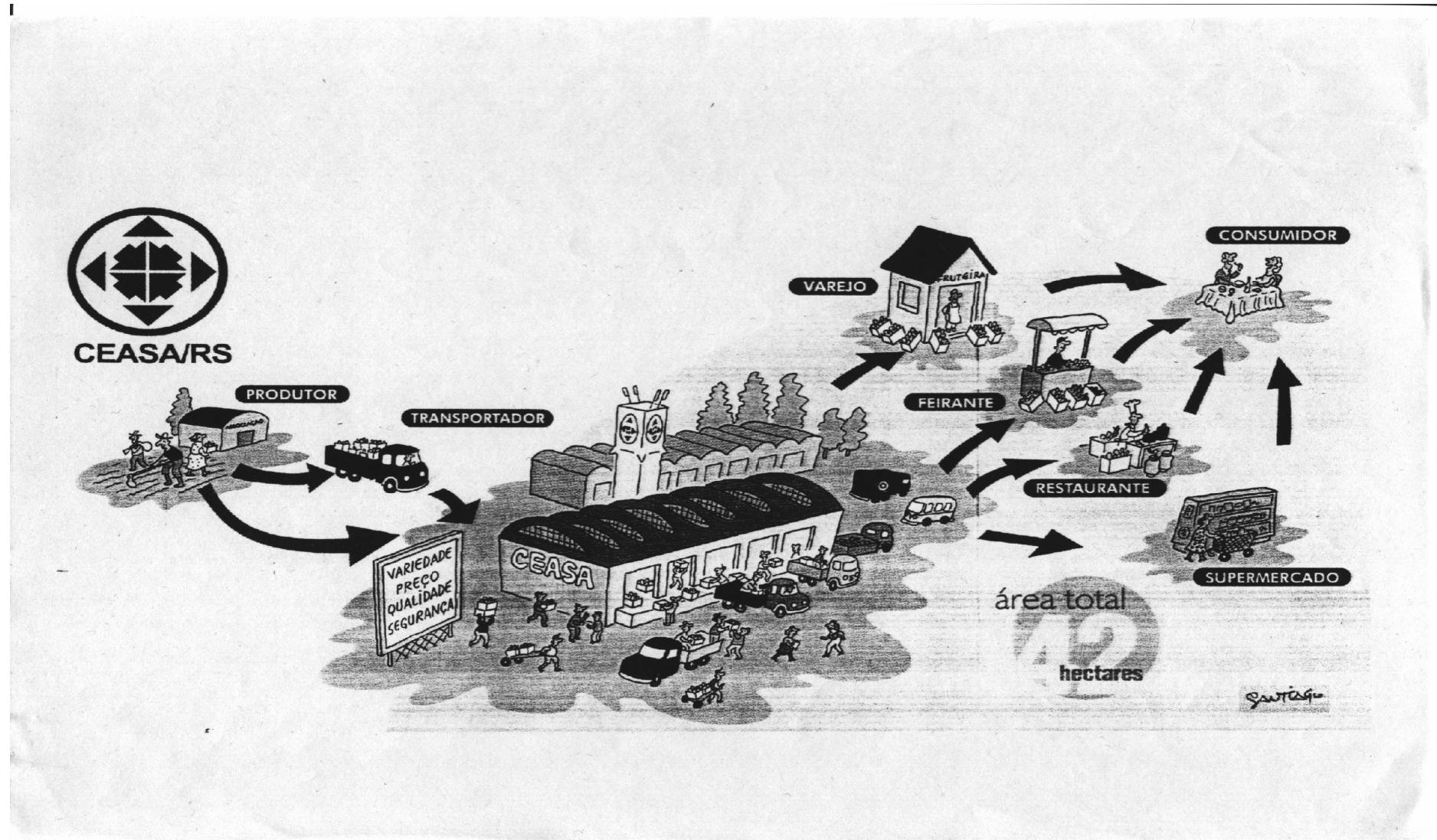
QUADRO 1 COMPARAÇÃO ENTRE OS SISTEMAS DE PRODUÇÃO – SITUAÇÃO ATUAL DA PRODUÇÃO INTEGRADA DE FRUTAS, EMBRAPA/CNPV, 2001.

QUADRO 1 - COMPARAÇÃO ENTRE OS SISTEMAS DE PRODUÇÃO:

PRODUÇÃO CONVENCIONAL	PRODUÇÃO INTEGRADA - PIF	PRODUÇÃO ORGÂNICA
Práticas de manejo da cultura usadas parcialmente e sem restrições (sistema de produção).	Práticas usadas para o manejo do pomar são as referidas nas normas técnicas da PI.	Práticas usadas para o manejo do pomar são as referidas nas normas de produção orgânica.
Treinamento e atualização técnica opcional.	Treinamento e atualização técnica obrigatória.	Treinamento e atualização técnica opcional.
Não há necessidade de definir opção pelo sistema.	Opção por adesão em documento assinado com a certificadora.	Opção por adesão em documento assinado com a certificadora.
Cultivares com potencial de comercialização e com adaptação variável.	Cultivar adaptada à região.	Cultivares resistentes às principais pragas.
Plantas disponíveis.	Plantas livres de vírus de preferência.	Plantas livres de vírus.
Sem restrições às plantas transgênicas.	Plantas transgênicas são permitidas mas não recomendadas.	Plantas transgênicas não permitidas.
Plantios com filas simples ou duplas.	Sistema de plantio com filas simples.	Não é especificado o sistema de plantio.
Manejo dos fertilizantes de acordo às decisões de cada pomar.	Fertilização química com limitações definidas.	Não é permitido o uso de fertilizantes de origem sintética.
Proteção das plantas de acordo com a estrutura e treinamento da empresa e seus técnicos.	Proteção das plantas obrigatoriamente com o uso de monitoramento e apoio das estações de aviso.	Uso das informações das estações de aviso.
Pesticidas registrados para uso na cultura.	Restrições ao uso de agroquímicos registrados mas com impacto ambiental indesejável e/ou com potencial de eliminação de organismos benéficos.	Proibição de uso de pesticidas sintéticos.
Herbicidas registrados para uso na cultura.	Limitação de uso de herbicidas.	Não é permitido o uso de herbicidas.
Raleio de acordo com as decisões do produtor ou técnico.	O raleio químico é permitido.	Não é permitido o raleio químico.
Uso dos tratamentos químicos em pós-colheita registrados para a cultura.	Os tratamentos químicos em pós-colheita são restritos.	Não são permitidos os tratamentos químicos em pós-colheita.
Controle oficial na cultura somente dos resíduos de pesticidas nos produtos para comercialização.	Controle das atividades executadas no pomar pelos fiscais das certificadoras, 2 a 3 vezes por ano.	Controle das atividades executadas no pomar pelos fiscais das certificadoras.
A comercialização é feita conforme regras oficiais.	A comercialização é feita conforme regras oficiais.	A comercialização é variável.
A comercialização é feita com preços variáveis.	No geral não há aumento dos preços mas há preferência de compra.	Os preços são iguais ou até 250% maiores.
A vida de prateleira (gôndola) é dependente do manejo da fruta e da proteção durante a armazenagem.	A vida de prateleira (gôndola) não é diferente dos produtos do sistema convencional.	No geral a vida de prateleira (gôndola) é menor que a dos outros dois sistemas.

Fonte: SANHUEZA, R. M. V. & PROTAS, F. J. S. Situação Atual da Produção Integrada de Frutas. EMBRAPA/CNPV, 2001, P.187-190.

ANEXO 5 CEASA/RS – REPRESENTAÇÃO FÍSICA, FIGURA 2.



ANEXO 6 CEASA/RS - CONTEXTO, MAPA 2.

7 CEASA/RS - COMERCIALIZAÇÃO, QUADRO 2.

COMERCIALIZAÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS - 1999

Classif. Volume	PRODUTOS	(Kg)	(%)	VALOR EM R\$	(%)	Classif. Valor
1º	BATATA	53.664.307,00	10,85	17.130.154,94	7,16	3º
2º	TOMATE	49.776.247,00	10,06	31.576.040,34	13,20	1º
3º	MELANCIA	48.925.970,00	9,89	5.029.375,00	2,10	14º
4º	LARANJA	37.597.724,00	7,60	11.293.237,04	4,72	5º
5º	BANANA	24.430.076,00	4,94	10.226.663,31	4,28	6º
6º	MAMÃO	23.826.891,00	4,82	18.878.937,55	7,89	2º
7º	CEBOLA	21.690.431,00	4,38	7.052.887,05	2,95	8º
8º	TANGERINA	18.439.089,00	3,73	4.897.356,80	2,05	15º
9º	MANDIOCA	18.406.920,00	3,72	3.686.102,96	1,54	21º
10º	MAÇÃ	16.678.164,00	3,37	15.302.287,32	6,40	4º
11º	BATATA DOCE	15.783.679,00	3,19	5.120.397,16	2,14	13º
12º	CENOURA	15.452.306,00	3,12	6.654.157,71	2,78	9º
13º	MORANGA E ABÓBORA	14.770.286,00	2,99	4.182.297,33	1,75	18º
14º	REPOLHO	12.249.121,00	2,48	3.264.782,96	1,37	23º
15º	OVOS	10.872.897,40	2,20	9.590.221,79	4,01	7º
SUB-TOTAL		382.561.108,40	77,32	133.884.899,26	64,34	
16º	COUVE-FLOR	10.198.662,60	2,06	2.706.878,36	1,13	27º
17º	BETERRABA	9.052.644,00	1,83	2.578.861,90	1,08	28º
18º	ABACAXI	8.862.618,70	1,79	5.866.990,25	2,45	12º
19º	MANGA	7.421.937,00	1,50	6.380.318,42	2,67	10º
20º	MELÃO	6.660.739,00	1,35	4.628.522,66	1,94	16º
21º	CHUCHU	6.443.430,00	1,30	2.964.748,76	1,24	25º
22º	MILHO VERDE	6.149.686,00	1,24	2.141.875,26	0,90	30º
23º	ALFACE	5.603.344,00	1,13	3.492.714,82	1,46	22º
24º	PEPINO	5.375.249,00	1,09	1.898.867,90	0,79	31º
25º	PIMENTÃO	5.203.417,00	1,05	4.247.870,72	1,78	17º
26º	UVA	4.585.279,00	0,93	5.988.567,32	2,50	11º
27º	PÊSSEGO	3.472.140,00	0,70	2.909.485,56	1,22	26º
28º	LIMÃO	3.128.948,00	0,63	1.680.157,74	0,70	33º
29º	CAQUI	2.911.979,00	0,59	1.712.103,68	0,72	32º
30º	VAGEM	2.746.700,00	0,56	2.420.371,38	1,01	29º
31º	AMEIXA	2.384.895,00	0,48	3.242.535,09	1,36	24º
32º	PÊRA	2.069.049,00	0,42	3.923.850,30	1,64	20º
33º	ABACATE	2.058.703,00	0,42	978.631,15	0,41	34º
34º	MORANGO	1.919.826,00	0,39	4.007.719,78	1,68	19º
35º	COUVE	1.802.884,80	0,36	910.937,26	0,38	35º
TOTAL DO GRUPO		480.616.739,20	97,13	107.414.174,06	86,72	
OUTROS		1.157.200,00	2,37	1.177.200,00	13,28	
TOTAL GERAL		481.773.939,20	100,00	123.155.650,00	100,00	

ANEXO 8 CEASA/RS - AMEIXA NACIONAL AMARELA, TABELA 3, GRÁFICO 1.

Ameixa Nac. Amarela

PREÇO MÉDIO EM US\$/Kg

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1991	1,34	1,34	0,98	-	-	-	-	-	0,42	-	1,67	1,33	
1992	0,87	1,12	0,86	-	-	0,35	-	-	-	-	-	0,86	
1993	0,34	0,47	0,72	-	-	-	-	-	-	-	-	1,26	
1994	0,63	0,60	0,48	-	-	-	-	-	-	-	-	0,28	
1995	2,19	2,51	2,63	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
1996	0,64	1,81	1,44	-	-	-	-	-	-	-	-	1,03	
1997	0,60	0,80	0,71	-	-	-	-	-	-	-	2,29	1,53	
1998	1,42	1,45	1,78	-	-	-	-	-	-	-	-	1,25	
1999	0,77	0,68	0,68	0,51	-	-	-	-	-	-	0,79	0,48	
2000													

PREÇO MÉDIO NO PERÍODO DE 1997 A 1999 (US\$/Kg)

MÉDIA	0,93	0,98	1,06	0,51	-	-	-	-	-	-	1,54	1,09	

QUANTIDADE EM TONELADAS

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
1991	18,70	25,83	10,22	-	-	-	-	-	0,08	-	0,21	24,03	79,07
1992	88,32	49,89	0,62	-	-	0,05	-	-	-	-	-	5,22	144,10
1993	75,28	95,60	9,18	-	-	-	-	-	-	-	-	9,36	189,42
1994	56,00	35,80	15,10	-	-	-	-	-	-	-	-	25,00	131,90
1995	50,39	42,21	6,85	-	-	-	-	-	-	-	-	36,15	135,60
1996	122,35	47,27	9,65	-	-	-	-	-	-	-	-	35,95	215,22
1997	122,35	102,10	25,98	-	-	-	-	-	-	-	-	3,97	254,40
1998	27,38	47,62	0,21	-	-	-	-	-	-	-	-	2,84	78,05
1999	18,76	63,99	58,89	1,10	-	-	-	-	-	-	0,13	19,51	162,38
2000													

VARIÇÃO DO VOLUME MÉDIO NO PERÍODO (t)

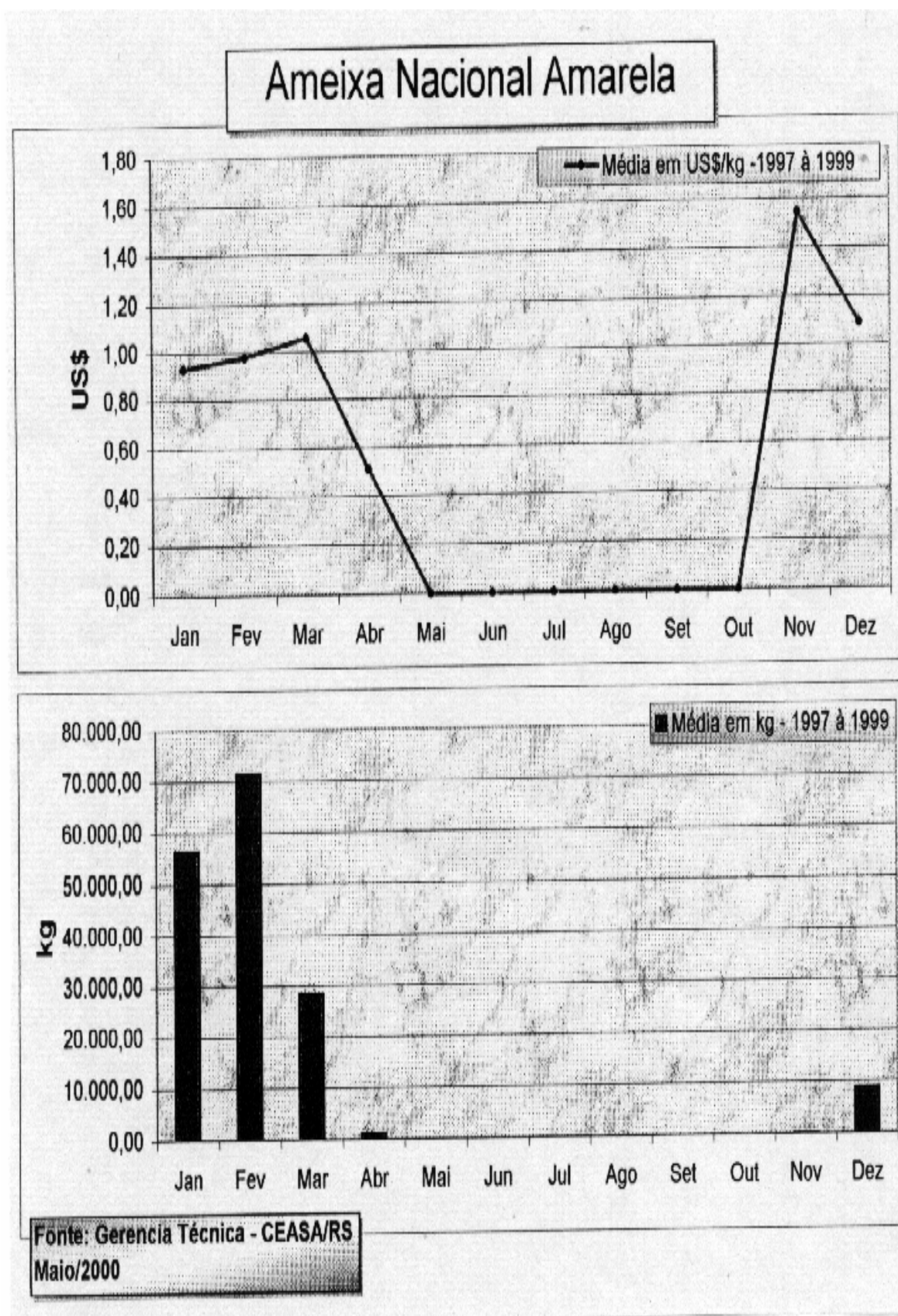
	56,16	71,24	28,36	1,10	-	-	-	-	-	-	0,13	8,77	164,94
97/99													
98/99*	23,07	55,81	29,55	1,10	-	-	-	-	-	-	0,13	11,17	166,22
Dia Forte*	1,92	4,65	2,46	0,09	-	-	-	-	-	-	0,01	0,93	13,85

ORIGEM DO PRODUTO EM % (1999)

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO
RS	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-	-	-	-	-	100,00	100,00	100,00

FONTE: CEASA/RS - DOLAR COMERCIAL VENDA ÚLTIMO DIA DO MÊS (IEPE/UFERS - GAZETA MERCANTIL)
 ELABORAÇÃO: CEASA/RS - GERÊNCIA TÉCNICA - SETOR DE ANÁLISES E INFORMAÇÕES

ANEXO 8 CEASA/RS - AMEIXA NACIONAL AMARELA, GRÁFICO 1.



CEASA/RS - AMEIXA NACIONAL ROXA, TABELA 4.

Ameixa Nac. Roxa

PREÇO MEDIO EM US\$ / kg

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1991	1,36	1,34	1,19	1,15	-	1,63	1,73	6,50	4,73	2,42	1,21	1,40	
1992	0,82	1,24	0,72	0,54	2,21	1,31	-	2,93	2,24	1,96	1,56	0,93	
1993	0,53	0,49	0,66	0,62	-	3,68	1,77	-	-	2,11	1,46	1,30	
1994	0,73	0,61	0,51	0,35	-	-	-	-	0,76	0,76	0,24	0,26	
1994	-	-	-	-	-	-	-	-	0,76	-	-	-	
1995	1,85	2,55	2,49	1,32	-	-	7,46	-	-	-	2,49	2,66	
1996	1,73	1,88	1,48	0,91	-	-	-	-	-	-	0,75	0,91	
1997	0,49	0,81	0,69	0,66	-	-	-	-	1,91	-	2,23	1,58	
1998	1,42	1,25	1,51	1,42	-	-	-	-	-	3,78	1,67	1,26	
1999	0,74	0,68	0,68	0,57	-	-	-	-	-	0,79	0,57	0,49	
2000													

PREÇO MEDIO NO PERIODO DE 1997 A 1999

MÉDIA	0,88	0,91	0,96	0,88	-	-	-	-	1,91	2,29	1,49	1,11	

QUANTIDADE EM TONELADAS

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
1991	131,49	158,17	62,07	10,91	-	0,25	0,10	0,23	0,47	0,38	18,07	131,20	511,34
1992	208,48	102,16	20,41	0,07	0,38	0,10	-	0,05	1,22	0,60	2,23	204,36	540,06
1993	1.081,96	481,34	207,21	5,99	-	0,02	0,07	-	-	0,34	16,91	254,07	2.027,91
1994	639,74	423,41	108,04	7,73	-	-	-	-	-	-	-	-	1.178,92
1994	531,70	351,50	140,90	10,00	-	-	-	-	0,40	0,20	50,00	384,80	1.469,30
1995	553,81	282,05	52,06	0,57	-	-	0,05	-	-	-	20,64	308,92	1.218,10
1996	639,74	423,41	108,04	7,73	-	-	-	-	-	-	89,79	757,64	2.026,36
1997	1.038,62	629,66	232,23	28,76	-	-	-	-	0,05	-	42,02	376,13	2.347,46
1998	365,65	133,37	21,84	2,77	-	-	-	-	-	0,60	34,67	306,90	865,80
1999	563,95	340,23	290,41	27,46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	106,33	687,44	2.015,83
2000													

VARIÇÃO DO VOLUME MEDIO NO PERIODO (I)

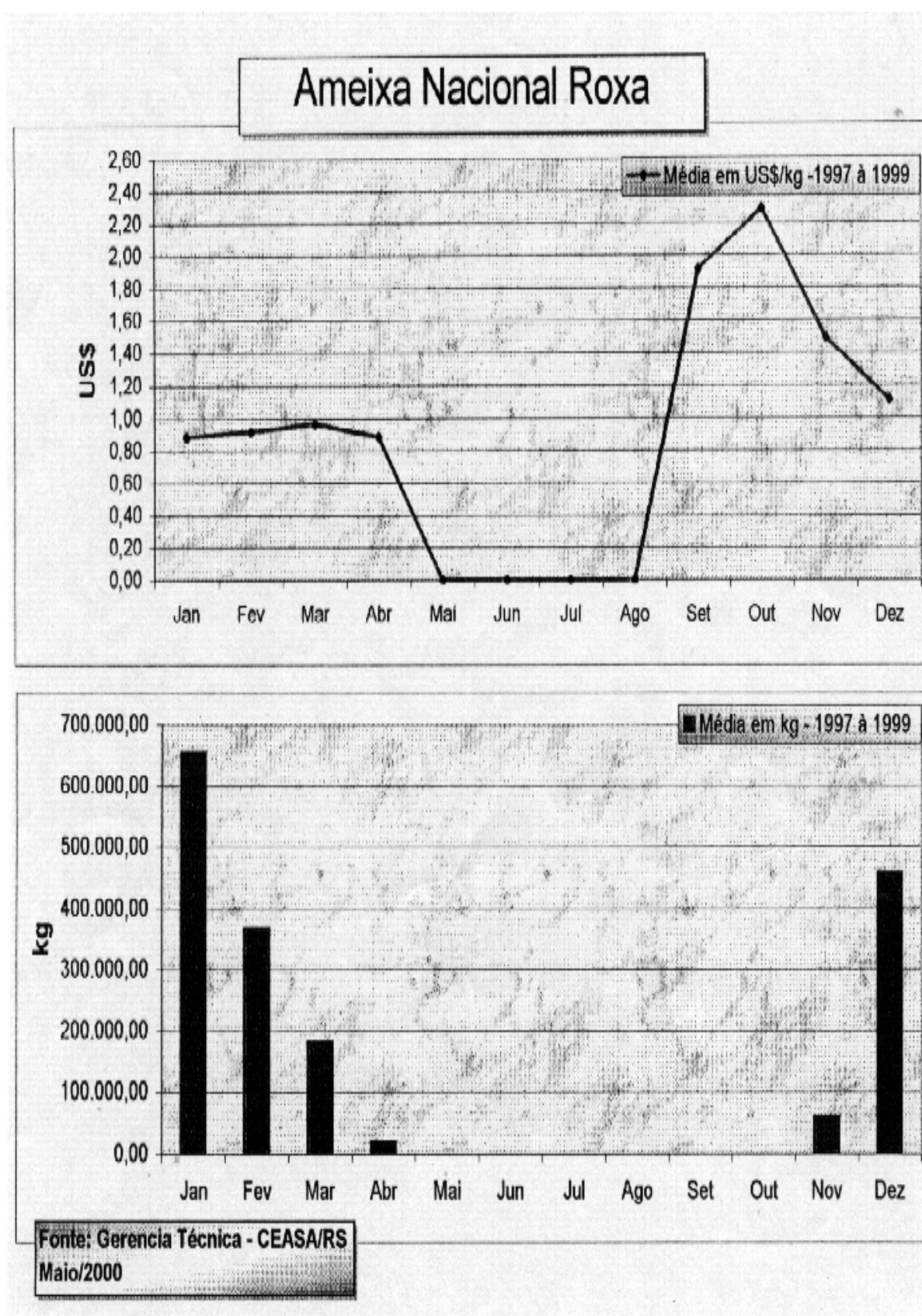
97/99	656,07	367,75	181,49	19,66	-	-	-	-	0,02	0,20	61,01	456,82	1.743,03
98/99*	464,80	236,80	156,12	15,12	-	-	-	-	-	0,30	70,50	497,17	1.440,81
Dia Forte*	38,73	19,73	13,01	1,26	-	-	-	-	-	0,03	5,87	41,43	120,07

ORIGEM DO PRODUTO EM % (1999)

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO
SP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,00	0,08	0,19	0,07
RS	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-	-	-	-	-	99,92	99,81	99,93

FONTE: CEASA/RS - DOLAR COMERCIAL VENDA ULTIMO DIA DO MES (IEPÉ/UFGRS - GAZETA MERCANTIL)
 ELABORAÇÃO: CEASA/RS - GERÊNCIA TÉCNICA - SETOR DE ANÁLISES E INFORMAÇÕES

CEASA/RS - AMEIXA NACIONAL ROXA, GRÁFICO 2.



CEASA/RS - AMEIXA IMPORTADA, TABELA 5.

Ameixa Importada

PREÇO MÉDIO EM US\$ / Kg

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1991	0,64	1,45	1,44	1,73	2,80	2,24	2,02	6,88	5,62	-	3,57	1,75	
1992	1,42	2,51	1,61	1,52	1,49	1,22	-	-	-	-	3,22	2,04	
1993	1,20	1,00	1,59	1,49	1,42	1,10	-	1,72	0,82	-	-	2,11	
1994	0,17	1,48	0,95	1,53	1,40	-	0,14	0,90	0,52	0,13	0,13	2,11	
1994	-	-	-	-	-	-	-	-	0,52	0,52	0,52	0,52	
1995	3,46	2,68	2,16	2,44	2,17	2,35	8,06	7,11	6,37	6,62	6,70	3,92	
1996	2,36	2,04	1,85	1,84	1,48	5,27	7,35	6,83	3,84	3,58	4,60	5,11	
1997	3,64	1,44	1,73	1,89	1,91	2,15	7,21	6,13	4,49	4,49	4,35	2,87	
1998	2,28	1,93	1,93	1,96	1,82	1,78	5,25	5,50	4,37	4,21	3,86	2,15	
1999	1,02	1,02	1,31	1,53	1,31	1,13	1,19	2,07	1,85	1,98	2,83	1,06	
2000													

PREÇO MÉDIO NO PERÍODO DE 1997 A 1999

MÉDIA	2,32	1,61	1,71	1,81	1,63	2,58	5,25	5,13	3,64	3,56	3,91	2,80	

QUANTIDADE EM TONELADAS

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
1991	14,30	15,61	19,42	0,96	0,25	1,50	0,10	0,70	0,20	-	0,25	12,68	65,97
1992	18,17	19,03	10,24	1,95	0,30	0,20	-	-	-	-	0,10	5,20	55,99
1993	344,94	16,60	4,26	4,75	8,57	1,83	-	0,52	0,13	-	-	1,55	383,15
1994	149,60	202,92	342,90	240,75	56,35	0,66	2,58	12,79	0,13	0,13	0,13	0,13	-
1994	8,20	2,10	3,20	9,40	1,40	-	0,37	0,99	1,10	1,70	0,91	14,20	43,57
1995	7,53	84,78	273,15	130,12	16,73	3,72	0,10	1,77	5,15	6,68	12,16	72,24	614,13
1996	149,60	202,92	342,90	240,75	56,35	0,66	2,58	12,79	13,87	13,81	12,10	84,09	1.132,42
1997	55,20	70,29	125,73	98,55	29,51	1,40	2,34	8,13	7,14	9,92	20,50	23,49	452,20
1998	71,51	159,22	185,46	72,25	43,92	6,25	9,04	117,53	50,57	55,67	68,91	99,71	940,04
1999	25,43	23,37	52,61	35,29	14,43	8,32	13,56	6,81	15,96	8,92	1,26	0,72	206,69
2000													

VARIÇÃO DO VOLUME MÉDIO NO PERÍODO (t)

97/99	50,72	84,29	121,27	68,70	29,29	5,32	8,31	44,16	24,55	24,84	30,23	41,31	532,98
98/99*	48,47	91,30	119,04	53,77	29,17	7,28	11,30	62,17	33,26	32,30	35,09	50,21	696,12
Dia Forte*	4,04	7,61	9,92	4,48	2,43	0,61	0,94	5,18	2,77	2,69	2,92	4,18	58,01

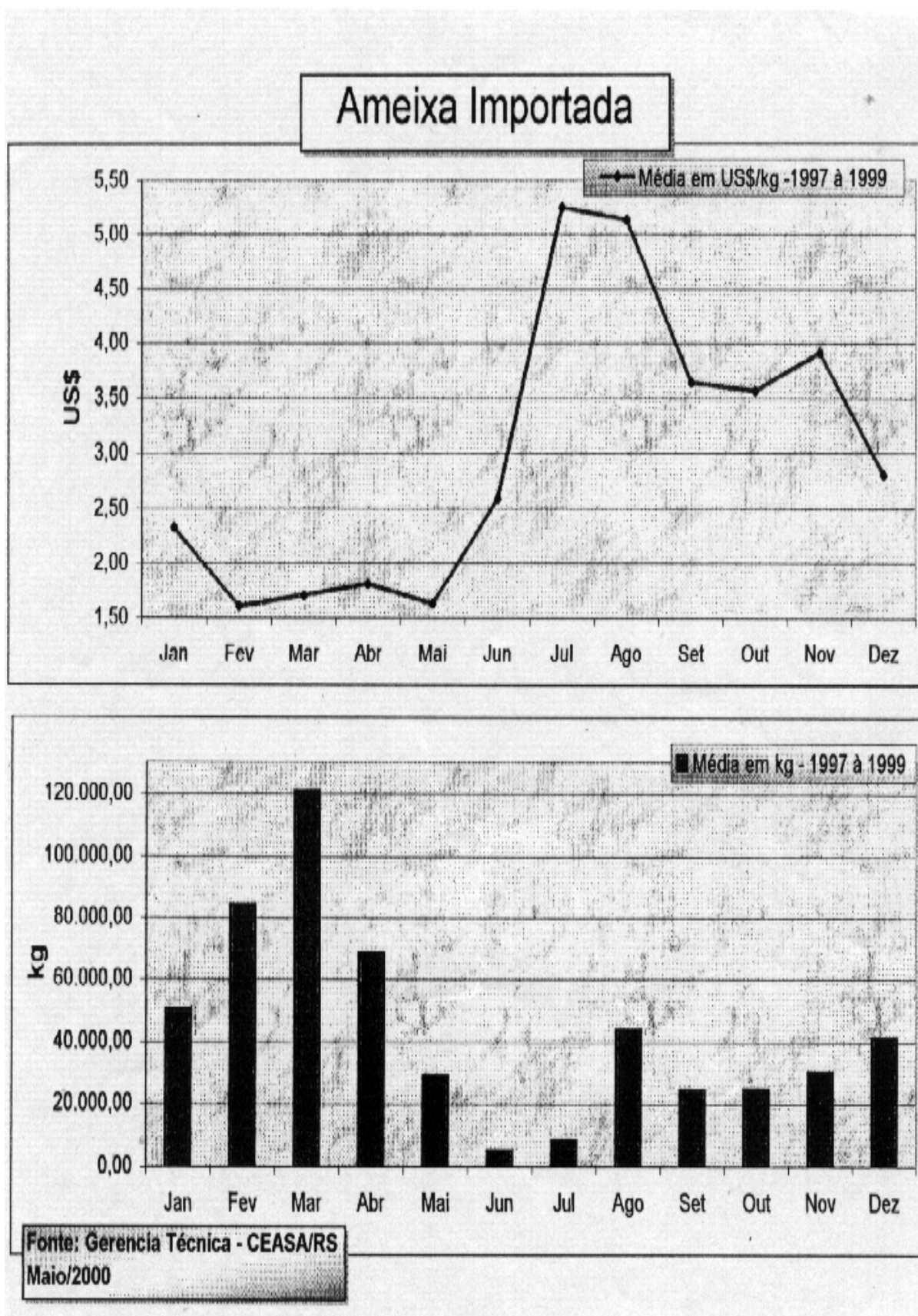
ORIGEM DO PRODUTO EM % (1999)

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO
ARG	78,59	72,31	52,91	44,66	21,02	18,51	-	-	-	-	-	-	41,15
CHIL	21,41	27,69	47,09	55,34	78,98	81,49	8,63	-	-	-	-	-	36,58
ESP	-	-	-	-	-	-	91,37	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	22,28

FONTE: CEASA/RS - DÓLAR COMERCIAL VENDA ÚLTIMO DIA DO MÊS (IEPE/UFRGS - GAZETA MERCANTIL)

ELABORAÇÃO: CEASA/RS - GERÊNCIA TÉCNICA - SETOR DE ANÁLISES E INFORMAÇÕES

CEASA/RS - AMEIXA IMPORTADA, GRÁFICO 3.



ANEXO 9 CEASA/RS - PÊSSEGO NACIONAL, TABELA 6, GRÁFICO 4.

Pêssego Nacional

PREÇO MÉDIO EM US\$/kg

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
1991	0,87	1,26	1,24	1,53	-	-	2,83	1,97	1,47	1,13	0,81	0,72
1992	0,56	0,86	1,05	0,83	-	-	3,63	2,42	0,88	0,64	0,55	0,51
1993	0,38	0,66	1,07	-	-	-	-	1,27	1,08	0,60	0,37	0,42
1994	0,50	0,54	0,46	-	-	-	-	1,88	2,27	2,45	1,78	1,22
1995	1,41	2,22	2,01	-	-	-	3,23	3,02	2,89	1,77	1,41	1,00
1996	1,97	2,04	1,92	-	-	-	-	2,28	1,43	1,35	0,54	0,59
1997	0,49	0,90	0,96	-	-	-	-	1,72	1,81	0,98	0,96	0,76
1998	0,71	1,19	1,33	1,25	-	-	1,69	1,69	1,45	0,96	0,86	0,81
1999	0,51	0,53	0,59	-	-	-	0,28	0,85	1,00	0,55	0,38	0,36
2000												

PREÇO MÉDIO NO PERÍODO DE 1997 A 1999 (US\$/kg)

MÉDIA	0,57	0,87	0,96	1,25	-	-	0,98	1,42	1,42	0,83	0,73	0,64
-------	------	------	------	------	---	---	------	------	------	------	------	------

QUANTIDADE EM TONELADAS

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
1991	373,00	173,72	12,82	0,80	-	-	0,06	1,55	3,57	123,55	540,94	778,18	2.007,99
1992	638,95	200,13	4,01	0,30	-	-	0,19	0,49	2,98	133,24	537,56	842,84	2.360,69
1993	865,95	423,84	24,68	-	-	-	-	1,49	2,39	122,80	1.155,26	1.779,62	4.376,03
1994	914,30	477,20	94,40	-	-	-	-	0,15	7,60	219,70	787,60	1.221,00	3.721,95
1995	851,71	352,12	42,07	-	-	-	0,18	0,81	15,76	519,39	725,14	1.108,38	3.615,56
1996	828,98	218,14	5,82	-	-	-	-	2,45	7,34	159,29	1.379,17	1.414,62	4.015,82
1997	1.284,64	338,07	23,16	-	-	-	-	3,01	14,22	544,66	818,10	1.016,50	4.042,37
1998	840,79	292,24	13,94	3,20	-	-	0,28	1,23	13,04	242,75	582,92	799,50	2.789,88
1999	437,65	283,54	30,23	-	-	-	0,29	0,99	9,00	340,54	1.025,06	1.323,75	3.451,05
2000													

VARIACÃO DO VOLUME MÉDIO NO PERÍODO (t)

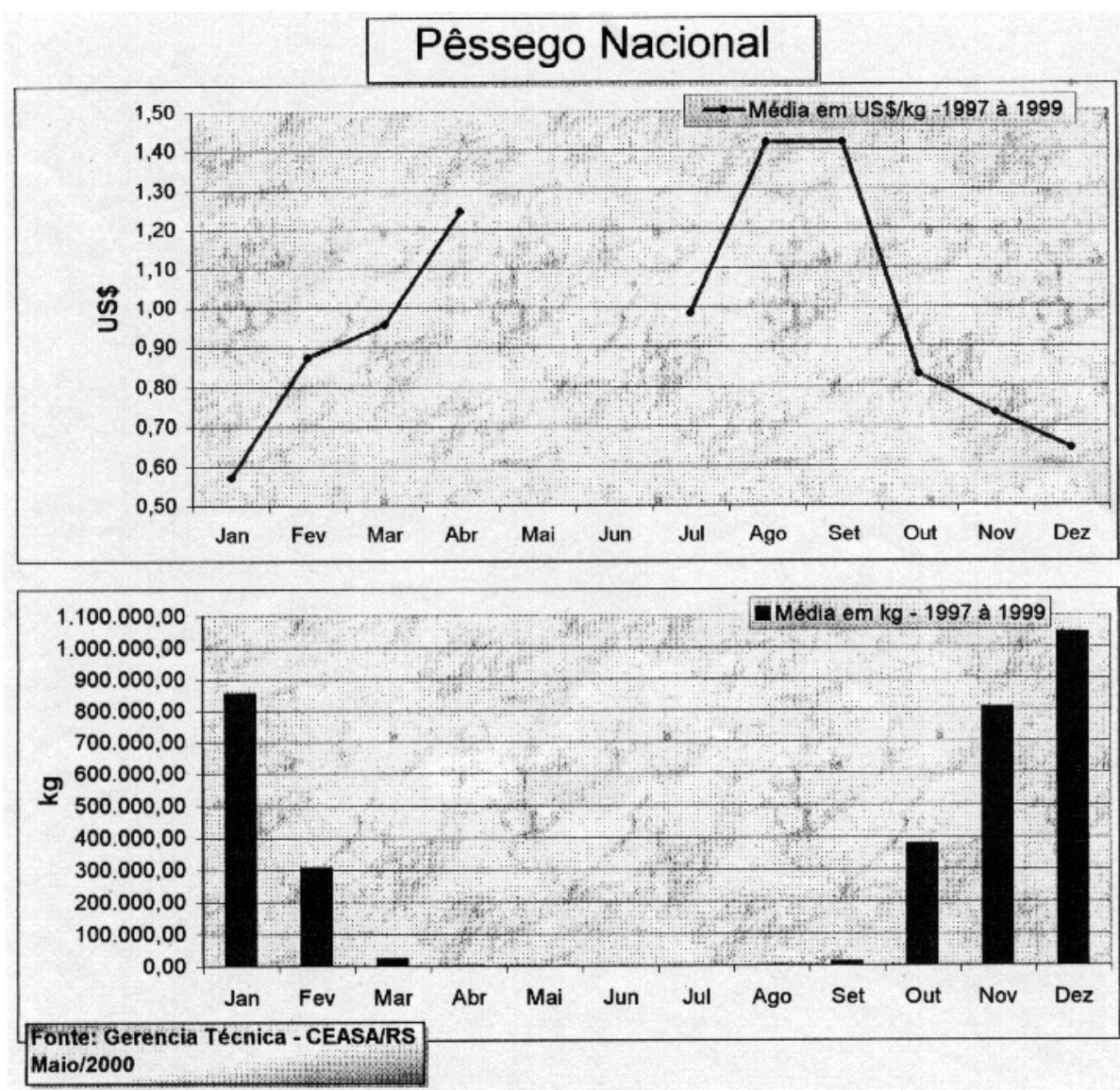
97/99	854,36	304,62	22,44	1,07	-	-	0,19	1,74	12,09	375,98	808,69	1.046,58	3.427,76
98/99*	639,22	287,89	22,08	1,60	-	-	0,29	1,11	11,02	291,64	803,99	1.061,62	3.120,46
Dia Forte*	53,27	23,99	1,84	0,13	-	-	0,02	0,09	0,92	24,30	67,00	88,47	260,04

ORIGEM DO PRODUTO EM % (1999)

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO
SP	-	-	-	-	-	-	-	-	6,17	-	-	-	0,02
RS	100,00	100,00	100,00	-	-	-	100,00	100,00	93,83	100,00	100,00	100,00	99,98

FONTE: CEASA/RS - DÓLAR COMERCIAL VENDA ÚLTIMO DIA DO MÊS (IPE/UFRRS - GAZETA MERCANTIL)
 ELABORAÇÃO: CEASA/RS - GERÊNCIA TÉCNICA - SETOR DE ANÁLISES E INFORMAÇÕES

ANEXO 9 CEASA/RS – PÊSSEGO NACIONAL, GRÁFICO 4.



CEASA/RS - PÊSSEGO IMPORTADO, TABELA 7.

Pêssego Importado

PREÇO MÉDIO EM US\$/Kg

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
1991	-	1,56	1,62	-	-	-	-	6,97	-	-	1,31	1,18
1992	1,62	1,23	1,57	1,28	-	-	-	-	-	-	3,52	1,28
1993	0,94	1,57	1,07	-	-	-	4,92	2,72	3,90	-	1,24	0,83
1994	1,35	0,99	0,98	-	-	-	6,38	-	-	-	4,68	2,67
1995	3,57	2,71	2,23	3,19	-	6,30	-	1,95	8,77	8,52	4,12	3,75
1996	2,34	2,04	1,88	1,86	-	6,13	6,13	5,76	5,11	5,11	5,11	5,11
1997	5,97	1,58	1,95	2,15	9,56	2,46	2,63	3,38	4,18	4,18	4,18	2,15
1998	2,07	2,00	2,12	2,22	-	2,22	3,85	4,45	4,45	3,90	1,33	1,60
1999	1,27	1,02	1,02	1,02	-	-	2,64	2,13	2,13	2,23	0,83	0,83
2000												

PREÇO MÉDIO NO PERÍODO DE 1997 A 1999 (US\$/Kg)

MÉDIA	3,11	1,53	1,69	1,80	9,56	2,34	3,04	3,32	3,59	3,44	2,11	1,53
-------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

QUANTIDADE EM TONELADAS

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
1991	-	14,72	27,21	-	-	-	-	0,20	-	-	1,00	14,13	57,26
1992	5,90	5,32	7,91	5,00	-	-	-	-	-	-	1,08	2,10	27,31
1993	3,91	25,80	44,15	-	-	-	0,10	0,78	0,08	-	3,00	12,83	90,65
1994	12,91	4,34	1,53	-	-	-	0,31	-	-	-	10,01	11,93	41,03
1995	37,80	80,97	81,86	10,93	-	1,70	-	0,23	2,10	1,10	2,40	87,29	306,38
1996	166,68	368,85	195,14	18,42	-	0,30	2,46	8,36	8,87	1,18	4,67	120,85	895,78
1997	16,40	34,92	61,15	12,35	0,30	0,94	1,00	5,94	2,07	21,37	16,30	35,49	208,23
1998	17,69	69,58	54,61	3,12	-	0,14	2,53	2,47	4,39	3,53	7,18	12,72	177,96
1999	7,17	6,47	1,52	0,88	-	-	1,38	1,32	1,44	0,36	0,32	0,24	21,10
2000													

VARIACÃO DO VOLUME MÉDIO NO PERÍODO (t)

97/99	13,75	36,99	39,09	5,45	0,10	0,36	1,64	3,25	2,63	8,42	7,93	16,15	135,77
98/99*	12,43	36,03	28,06	2,00	-	0,07	1,95	1,90	2,92	1,94	3,75	6,48	99,54
Dia Forte*	1,04	3,17	2,34	0,17	-	0,01	0,16	0,16	0,24	0,16	0,31	0,54	8,29

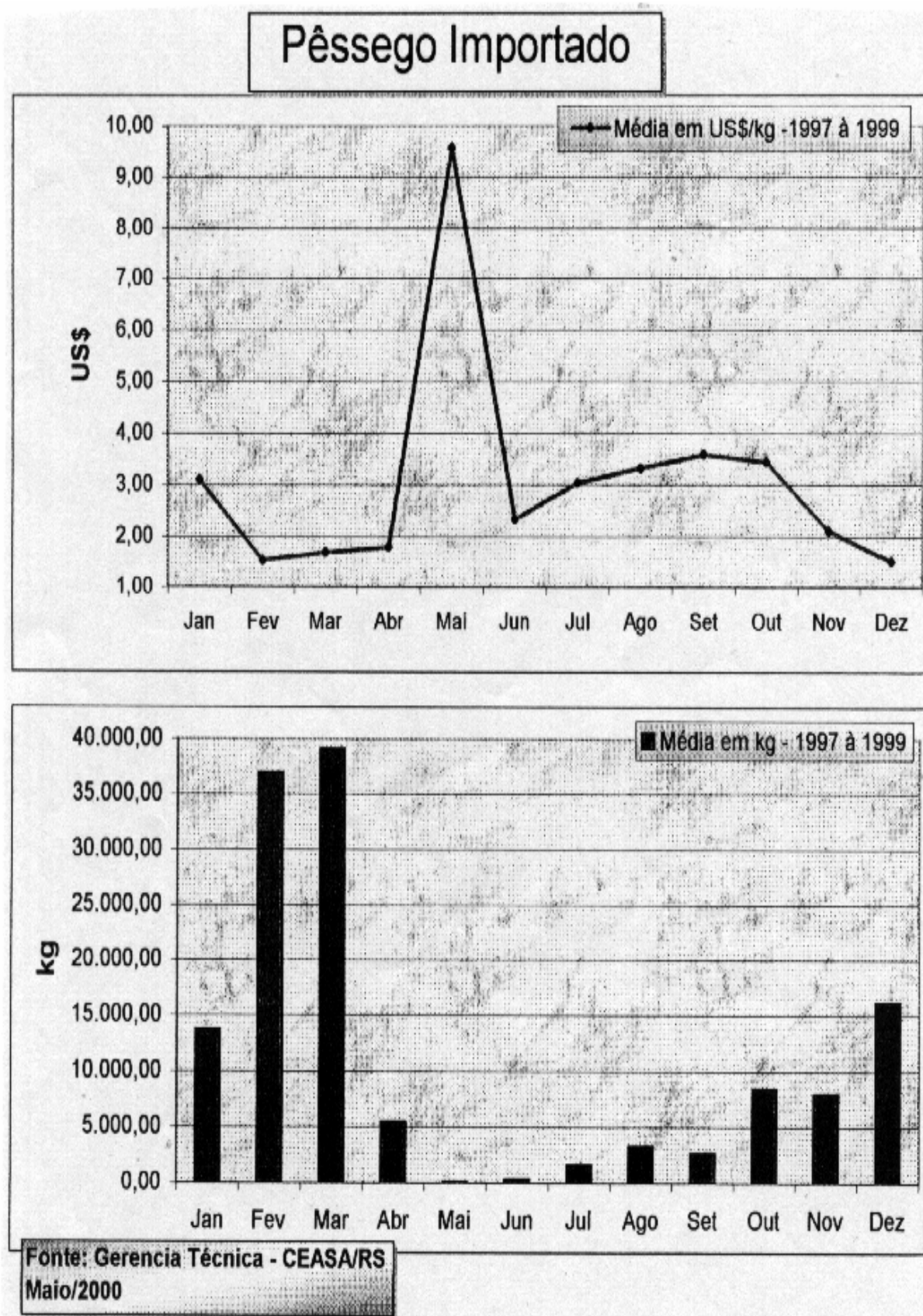
ORIGEM DO PRODUTO EM % (1999)

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO
ARG	47,21	36,32	21,05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	29,32
CHL	52,79	61,68	78,95	100,00	-	-	-	-	-	-	100,00	-	48,24
URU	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,00	1,14
ESP	-	-	-	-	-	-	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-	21,31

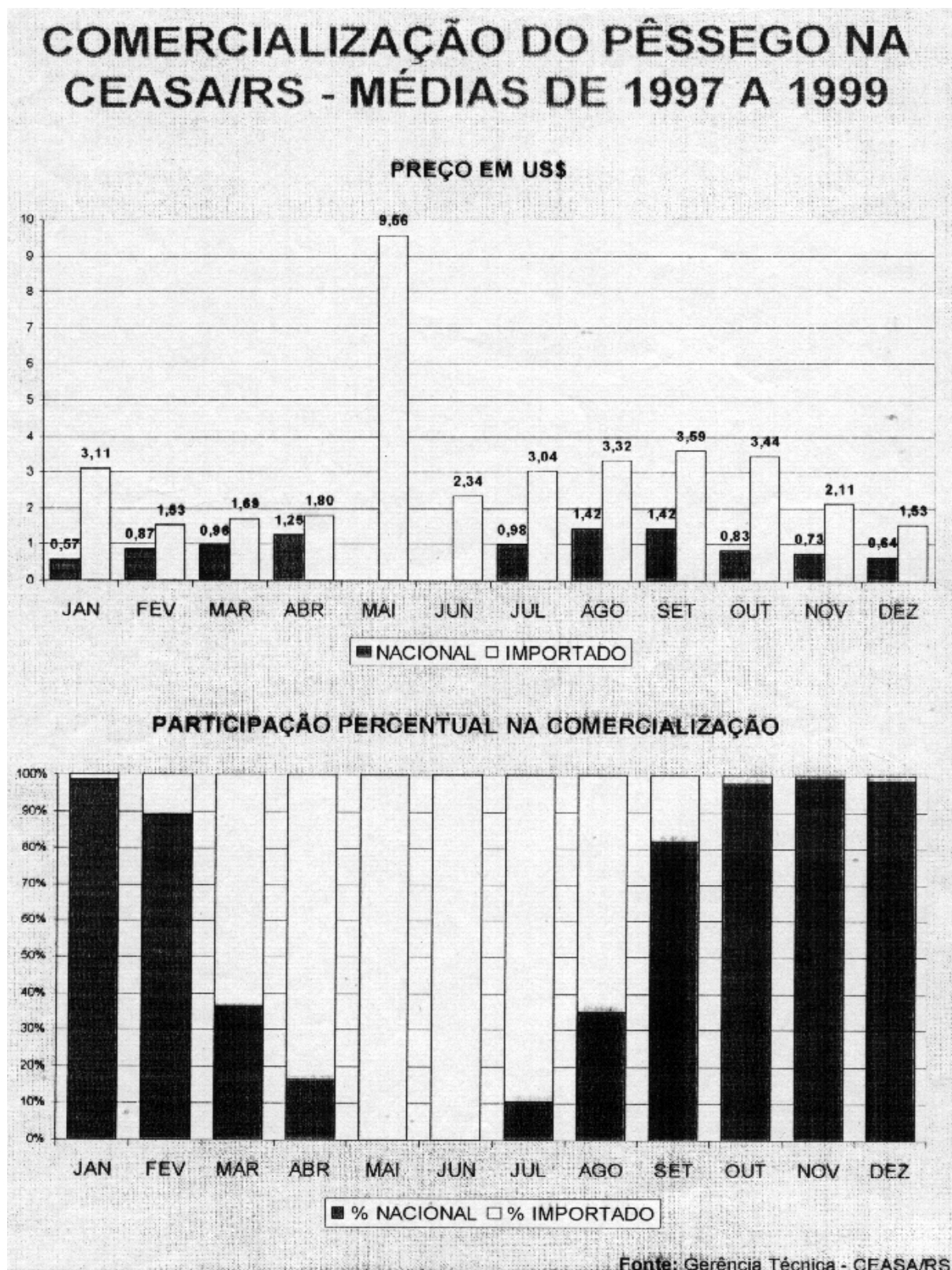
FONTE: CEASA/RS - DÓLAR COMERCIAL VENDA ÚLTIMO DIA DO MÊS (IEPE/IFRGS - GAZETA MERCANTIL)

ELABORAÇÃO: CEASA/RS - GERÊNCIA TÉCNICA - SETOR DE ANÁLISES E INFORMAÇÕES

CEASA/RS - PÊSSEGO IMPORTADO, GRÁFICO 5.



ANEXO 10 CEASA/RS - COMERCIALIZAÇÃO DE PÊSSEGO, GRÁFICO 6.



ANEXO 11 LISTAGEM DOS PRODUTORES RURAIS – FRUTICULTORES – PROGRAMA MUNICIPAL DE FRUTICULTURA, 1999.

LISTAGEM DOS PRODUTORES RURAIS – FRUTICULTORES

TABELA 8 PRODUTORES RURAIS DA REGIÃO DA CAMPANHA - FRUTICULTORES

MUNICÍPIO : BAGÉ

N	Nome	Localidade	Área / ha	Quant. de Mudanças	Tipo de Frutífera
01	Afonso Hamm *	-	3.05	2.912	Pêssego
02	Alceu Malafaia *	São Domingos	3.16	1.314	Ameixa
03	Alfredo Pinheiro *	242.8499 // 242.2714	2.04	1.697	Pêssego
04	Antônio Carlos Blanco *	Palmas	2.08	866	Ameixa
05	Antônio Carlos Botelho *	Bolena	1.8	749	Ameixa
06	Antônio Hélio Severo *	242.3443 // 242.0564	2.16 2.00	898 1.664	Ameixa Pêssego
07	Athos Minoto Brendler	503.1117	2.0	832	Ameixa
08	Augusto Costalat	Dom Pedrito – Estância Retiro	2.29 0.12	953 100	Ameixa Pêssego
09	Carlos Alberto Ustarróz *	Joca Tavares – Estância Santa Umbelina	3.30 1.02	1.373 849	Ameixa Pêssego
10	Carlos Eduardo Corrêa Nogueira * (Vide 26)	Rodeio Colorado – Estância Santa Mercedes	0.56 0.51	233 424	Ameixa Pêssego
11	Edgard Manzke	-	1.10	915	Pêssego
12	Eduardo Brun Médici *	Próx. a São Sebastião – Est. Bagé – Lavras Km 50 – Rincão Boa Vista	1.12 5.00	466 4.160	Ameixa Pêssego
13	Elandi de Freitas Ferreira	Est. Serra do Quebracho – Bolena – Palmas – Rancho da Araucária	1.82 1.53	759 1.273	Ameixa Pêssego
14	Elizabete Martins Terra	Aíras do DAER – Chac.do Sobrado	1.0	416	Ameixa
15	Elvio Bonoto *	Palmas – Pedra Grande	1.21 0.61	503 507	Ameixa Pêssego
16	Fernando Pons	Rodeio Colorado – Parada Pons	1.8 2.40	749 998	Ameixa Pêra
17	Jodolnei Alves Trindade *	242.1439	0.65	270	Ameixa
18	José Érico Souto *	Joca Tavares – Estância da Taipa	7.94 7.10	3.303 5.907	Ameixa Pêssego
19	José Maria Botelho *	242.5203	2.13 0.98	886 815	Ameixa Pêssego
20	Leonardo de Leon *	Serrilhada – Estância Tâmara de Leon	1.88 0.12	782 100	Ameixa Pêssego
21	Lídia Clarisse Colares	Palmas – Rancho do Retorno	0.24	200	Pêssego
22	Maria Diana Fissel Ferrugem	1.5 Km Esq. p/ Dom Pedrito	1.0	416	Ameixa
23	Mário Salis *	Candiota – Estância Elaine	2.23 1.00	928 832	Ameixa Pêssego
24	Mônica Mércio * (Vide 32)	-	5.07	4.218	Pêssego
25	Ned Quintana	242.9014	1.01	840	Pêssego
26	Nelson G.P. Nogueira * Ricardo Corrêa da Silva Nogueira *	Rodeio Colorado	5.96 2.48 7.14	2.479 1.032 5.940	Ameixa Pêra Pêssego
27	Norton Sampaio *	242.7522 // 9976.9121	3.05	2.738	Pêssego
28	Paulo Krauze *	242.9689 // 9972.2478	4.81 5.07	2.001 4.218	Ameixa Pêssego
29	Paulo Roberto I. Rodrigues	-	0.61	507	Pêssego
30	Paulo Siqueira *	242.2088 // 242.7355	0.10 0.24	42 200	Ameixa Pêssego
31	Roberto Gielow	-	1.72	1.431	Pêssego
32	Tomáz Mércio *	Bolena – Estância do Paraíso	3.61	1.502	Ameixa
33	Vera Lúcia Botelho * (Vide 5)	242.2210	1.55	645	Ameixa
34	Waldé Brasil	242.1525	0.12	100	Pêssego

FONTES: SMAP - SECRETARIA MUNICIPAL DE AGROPECUÁRIA / BAGÉ

Área total plantada em 97: 24.7 ha - Área total plantada em 98: 24.5 ha - Área total plantada em 99: 64.85 ha

Área total plantada através do Programa Municipal de Fruticultura : 114.05 ha

• Fruticultores que participarão da amostra

Nota: tem-se a impressão de que a grande maioria dos fruticultores que compõem a mostra pesquisada, pelo fato de que o Programa Municipal de Fruticultura de Bagé, por ter sido o pioneiro, abrigou fruticultores de vários municípios da região.

MUNICÍPIO : CAÇAPAVA DO SUL

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
01	Alberto Teixeira Guedes	Faxinal	-	400	Figo
02	André Melo	Seival	-	400	Figo
				250	Pêssego
03	Antônio Couto	Cerrito - Seival	-	800	Figo
04	Celso Zago	Lagoa das Marrecas	-	1000	Figo
				250	Pêssego
05	Cleri Rocha	Irapuá	-	800	Figo
06	Colbert Saretta	Caldeirão	-	400	Figo
07	Dali Lagaron Marques	Patronato	-	420	Figo
				250	Pêssego
08	Deusinho Moraes	Seivalzinho	-	200	Figo
09	Edson Rogério M. da Silva	Faxinal	-	800	Figo
10	Ercílio Ferreira	Seival	-	1500	Figo
11	Euzébio Venturini	Serra de Santa Bárbara	1.5	-	Uva
12	Gilson Teixeira	Salso	-	1210	Figo
			1.5	65.000	Morango
13	Guajará Oliveira	Cerro da Picada	1.5	-	Kiwi
14	Haroldo Cunha	Parada Mário	-	2400	Figo
15	Hilton Machado	Seivalzinho	-	400	Figo
16	Hotel Fazenda Cerro Colorado	Seival	-	800	Figo
				500	Pêssego
17	Jonas Alberto Vasconcelos	Angico	-	400	Figo
18	José Vargas Dias	Rincão de Lurdes	-	800	Figo
19	Leomir Castro Girondi	Parada Mário	-	2400	Figo
20	Lucio Loreto	Seivalzinho	-	100	Figo
21	Miguel Rosa da Silva	Lanceiro	-	100	Figo
22	Norton Ferreira	Caldeirão	-	1300	Figo
23	Obiraci Moreira Dias	Colônia Santa Tereza	-	800	Figo
24	Paulo Paim	Seivalzinho	-	800	Figo
25	Raul Pinto Torres	Guaritas	-	1600	Figo
26	Rene Rodrigues de Melo	Parada Mário	-	800	Figo
27	Ricardo Rosa Teixeira	Aviação	-	400	Figo
28	Sandro Ferreira	Picada das Graças	-	880	Figo
29	Vitor Hugo	Rincão de Lurdes	-	150	Figo

FONTE: PREFEITURA MUNICIPAL DE CAÇAPAVA DO SUL

Total de mudas em 1998 : 4950 mudas - Total de mudas em 1999 : 17950 mudas

MUNICÍPIO : CANDIOTA

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
01	Abrelino Rigol dos Santos	Aparecida	-	100	Pêssego
02	Acelino dos S. Gilolête	Jaguarão Grande	-	250	Pêssego
				50	Figo
03	Adão Conceição Maciel de Lima	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
04	Adão da Silva	Jaguarão Grande	-	10	Pêssego
				05	Figo
				10	Ameixa
05	Adão de Souza	São Miguel	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
06	Adão Pinheiro	Nova Vitória	-	100	Pêssego
				100	Figo
07	Adelar dos Santos	Aparecida	-	850	Pêssego
				50	Figo
				100	Ameixa
08	Adilson Bras	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
09	Afoncina de Lima Valle	São João	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
10	Agerico Fabian	Jaguarão Grande	-	08	Citrus
				05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
11	Agnaldo Arce Oliveira	São Pedro II	-	04	Caqui
				08	Citrus
				05	Pêssego
				05	Figo
12	Alberi P. de Quadros	Estância do Fundo	-	05	Ameixa
				05	Figo
				04	Caqui
				08	Citrus
13	Alberto Sarasa	Oito de Agosto	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
14	Alcindo Bueno	São Pedro II	-	08	Citrus
				75	Pêssego
				80	Figo
				80	Ameixa
15	Aldomiro José de Lima	Jaguarão Grande	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
16	Aldoni Rosa Corrêa	Oito de Agosto	-	08	Citrus
				70	Pêssego
				70	Figo
				70	Ameixa
17	Aldori P. Souza	Estância do Fundo	-	25	Pêssego
				30	Figo
				25	Ameixa
				04	Caqui
18	Altair da Silva	Estância do Fundo	-	08	Citrus
				25	Pêssego
				30	Figo
				25	Ameixa
19	Alvacir Tavares	Aparecida	-	04	Caqui
				08	Citrus
20	Anastácio de Souza	Passo do Tigre	-	70	Pêssego
				75	Figo
21	Anibal dos Santos Corrêa	Oito de Agosto	-	75	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
22	Antônio Ademir Azevedo	Oito de Agosto	-	08	Citrus
				05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
23	Antônio Antunes de Oliveira	Santa Fé	-	04	Caqui
				08	Citrus
				05	Pêssego
				05	Figo
24	Antônio Calos Emanueli	Jaguarão Grande	-	04	Caqui
				08	Citrus
				05	Pêssego
				05	Figo

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
25	Antônio dos Santos Corrêa	Oito de Agosto	-	05 05 05 04 08	Pêssego O Figo Ameixa Caqui Citrus
26	Antônio Douper	Santa Fé	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
27	Antônio L. Antunes França	Nova Vitória	-	80 80 80	Pêssego Figo Ameixa
28	Antônio Leomar de Oliveira	São Miguel	-	200 25 25	Pêssego Figo Ameixa
29	Antônio Pitol	Estância do Fundo	-	25 30 25 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
30	Antônio Tomazi	Jaguarão Grande	-	150 50 50	Pêssego Figo Ameixa
31	Ari Viera	Oito de Agosto	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
32	Aristeu Oliveira Proença	Oito de Agosto	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
33	Arlindo Moreira	Jaguarão Grande	-	30 05 05	Pêssego Figo Ameixa
34	Arlindo Taper	Santa Fé	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
35	Artur Machado de Souza	Estância do Fundo	-	75 80 70	Pêssego Figo Ameixa
36	Ataides da Silva	Oito de Agosto	-	70 70 70	Pêssego Figo Ameixa
37	Bruno Kerber	São João	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
38	Carlinhos Souza Pereira	Jaguarão Grande	-	150 50 50	Pêssego Figo Ameixa
39	Carlito Rigol dos Santos	Aparecida	-	545 600 70	Pêssego Figo Pêra
40	Carlos A. Oliveira Wilmens	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
41	Carlos Ernani Shatz	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
42	Celestino Inhaia	Passo do Tigre	-	75	Pêssego

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
				75	Figo
				05	Ameixa
43	Celito dos Santos	Jaguarão Grande	-	25	Ameixa
44	Celso Aguirres	Jaguarão Grande	-	700	Pêssego
				150	Figo
				150	Ameixa
45	Cenibaldo Shimit	Oito de Agosto	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
46	Clairton Ferreira de Quadros	Nova Vitória	-	50	Pêssego
				50	Figo
47	Claudete Sarasa	Santa Fé	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
48	Darci Froner	Oito de Agosto	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
49	Davi Dreer França	Jaguarão Grande	-	200	Pêssego
				25	Figo
				25	Ameixa
50	Deuclides Minhoni	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
51	Dorival Farias	Jaguarão Grande	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
52	Douglas Henke	São Pedro II	-	75	Pêssego
				80	Figo
				75	Ameixa
53	Edemar Maron	N. Senhora Aparecida	03	-	Pêssego
54	Edilson Rosa Pigatto	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
55	Edson Ferreira de Silva	Jaguarão Grande	-	250	Pêssego
56	Eduardo Fidelis de Oliveira	Aparecida	-	1.000	Pêssego
57	Enio Tavares	Aparecida	-	1.000	Pêssego
				70	Pêra
58	Everaldo de Lima Kunz	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
59	Ezequiel Dreer França	São Miguel	-	150	Pêssego
				50	Figo
				50	Ameixa
60	Floresnal Pires	Passo do Tigre	-	75	Pêssego
				50	Figo
61	Geovane Barcelos da Rocha	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
62	Gildair Pereira da Paixão	São Miguel	-	150	Pêssego
				150	Figo
				100	Ameixa
63	Gilmar Raupp	Jaguarão Grande	-	300	Pêssego
				50	Ameixa
64	Gilseu T. Soares	São João	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
65	Hipólito Moreira	São Miguel	-	05	Pêssego

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
66	Ildo Casagrande	Oito de Agosto	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
67	Inerio Adalberto	Jaguarão Grande	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
68	Irandir de Souza Pereira	Jaguarão Grande	-	25	Pêssego
69	Irene Correia	São Miguel	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
70	Isaac Oliveira	São João	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
71	Israel Spiegel	Aparecida	-	85	Pêssego
				85	Figo
				85	Ameixa
72	Ivo de Souza	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
73	Jair Lemos da Silva	Jaguarão Grande	-	55	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
74	Jair Lutz Werner	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
75	Jandir Dias Moraes	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
76	Jandir José Ribeiro	Nova Vitória	-	130	Pêssego
				100	Figo
77	Jandir Rigo	Aparecida	-	900	Pêssego
				100	Ameixa
78	Janete da Silva	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
79	Jessi da Silva Lucena	Madrugada	-	70	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
80	João Aderbal Martins	Nova Vitória	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
81	João Carlos Tavares	Aparecida	-	500	Pêssego
82	João dos Santos Barros	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
83	João Duarte	Jaguarão Grande	-	100	Pêssego
				05	Figo
				25	Ameixa
84	João Fagundes	Santa Fé	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
				04	Caqui
				08	Citrus
85	João Luiz França Moraes	São Pedro II	-	75	Pêssego
				80	Figo
				75	Ameixa
86	João Maria Brião	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
87	João Maria de Lima	Jaguarão Grande	-	400	Pêssego
88	João Odocio Castanho	Jaguarão Grande	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
89	João Pedro M. Ávila	Jaguarão Grande	-	25	Pêssego
90	João Ribeiro	Oito de Agosto	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
91	Joel Dreer França	São Miguel	-	55	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
92	Jorge Arnildo Alves	Jaguarão Grande	-	150	Pêssego
				100	Figo
				50	Ameixa
93	Jorge Leria da Silva	Passo do Tigre	-	75	Pêssego
				50	Figo
94	José A. M. Moraes	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
95	José Antônio Dill	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
96	José Auri do Carmo	Passo do Tigre	-	75	Pêssego
				75	Figo
				05	Ameixa
97	José de Jesus Ferreira	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
98	José Enéias Rach	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
99	José Ferrareis	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
100	José Maria de Lima	Jaguarão Grande	-	180	Pêssego
				05	Figo
				55	Ameixa
				50	Pêra
101	José Marins da Silva	Estância do Fundo	-	10	Pêssego
				10	Figo
				10	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
102	José Osmar Martins	Nova Vitória	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
103	José Ribeiro	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
104	José Rodrigues da Silva	Passo do Tigre	-	100	Pêssego
				100	Figo

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
105	Josemar da Silva	Estância do Fundo	-	75 80 70	Pêssego Figo Ameixa
106	Josuel Valdir de Oliveira	Aparecida	-	900	Pêssego
107	Juarez da Rosa	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
108	Juarez Rosa da Silva	Estância do Fundo	-	75 80 70	Pêssego Figo Ameixa
109	Juracir Rodrigues dos Santos	Santa Fé	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
110	Jurandir Maron	Oito de Agosto	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
111	Jussânia de Almeida Froner	Santa Fé	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
112	Leandro Pertencen Luiz	São Pedro II	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
113	Leocindo Brachak	Santa Fé	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
114	Lia Mara Huber	Estância do Fundo	-	75 80 70	Pêssego Figo Ameixa
115	Liceu de Souza Pereira	São Pedro II	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
116	Lido Matiello	Aparecida	-	1.050 300	Pêssego Figo
117	Loreno Lutz	São Pedro II	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
118	Lucidio Alves de Oliveira	Jaguarão Grande	-	350 150 150	Pêssego Figo Ameixa
119	Lucidio dos Santos Antunes	Estância do Fundo	-	75 80 70	Pêssego Figo Ameixa
120	Luiz Antunes França	Nova Vitória	-	80 75 80	Pêssego Figo Ameixa
121	Luiz C. A. Rodrigues	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
122	Luiz C. França	Estância do Fundo	-	25 30 25 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
123	Luiz Carlos Santos de Campos	Estância do Fundo	-	75	Pêssego

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
				80	Figo
				70	Ameixa
124	Luiz Mattiello	Aparecida	-	1.050	Pêssego
				400	Figo
				70	Pêra
125	Luiz Teixeira Maron	N. Senhora Aparecida	03	-	Pêssego
				50	Figo
126	Luiz Vangelo dos Anjos	Nova Vitória	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
127	Marco Antônio Marimon *	Seival	02 01	-	Pêssego Figo
128	Marcos A. B. Rocha	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
129	Maria Aparecida Lopes da Silva	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
130	Maria de Lurdes da Rosa	Oito de Agosto	-	70	Pêssego
				70	Figo
				70	Ameixa
131	Maria Salete da Silva	Nova Vitória	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
132	Mário Alf	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
133	Mário Lemos de Souza	Nova Vitória	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
134	Maurílio Edir Oliveira	Nova Vitória	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
135	Miguel Polônio Peixoto	Aparecida	-	1.050	Pêssego
				50	Figo
				75	Ameixa
				70	Pêra
136	Miguelina Mai	São Miguel	-	600	Pêssego
				200	Figo
				150	Ameixa
137	Moacir Neves Antunes	Jaguarão Grande	-	150	Pêssego
				100	Figo
				25	Ameixa
138	Nedino de Oliveira	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
139	Neister Vasconcelos	N. Senhora Aparecida	45	-	Pêssego
140	Nelson Cardoso	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
141	Nelson Durante	Aparecida	-	500	Figo
142	Nelson Ferreira de Aguiar	Aparecida	-	700	Pêssego
				300	Figo
143	Nelson Ulrich	Jaguarão Grande	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
				08	Citrus
144	Nicanor Santos de Oliveira	São Miguel	-	200 25 25	Pêssego Figo Ameixa
145	Nildo Maron	Aparecida	-	1.000	Pêssego
146	Noedi Cavaleiro dos Santos	Aparecida	-	1.000 50	Pêssego Figo
147	Odair Vanin	Passo do Tigre	-	25 25	Pêssego Figo
148	Olivia A . B. Brabo	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
149	Oreste M. Rosseto	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
150	Oreste Zatti	Aparecida	-	300 50	Pêssego Figo
151	Osmar Alves	Jaguarão Grande	-	150 50 50	Pêssego Figo Ameixa
152	Osmar Soares Santana	Oito de Agosto	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
153	Oswaldo Rodrigues Alves	São Pedro II	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
154	Oswaldo Valdir Drunn Pereira	São Pedro II	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
155	Otávio Bischof	Aparecida	-	310 100 120	Pêssego Figo Ameixa
156	Paulo Beloni da Silva	Estância do Fundo	-	75 80 70	Pêssego Figo Ameixa
157	Paulo Dorneles da Silva	São Pedro II	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
158	Paulo Luiz de Souza	São Miguel	-	500 250 165	Pêssego Figo Ameixa
159	Paulo Vicente Aguiar Brabo	Estância do Fundo	-	75 80 70	Pêssego Figo Ameixa
160	Pedro Castilho	Oito de Agosto	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
161	Pedro da Silva	Jaguarão Grande	-	150 20	Pêssego Ameixa
162	Pedro Manuel da Silva	Oito de Agosto	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
163	Pedro Rodrigues	Oito de Agosto	-	05 05 05	Pêssego Figo Ameixa

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
				04	Caqui
				08	Citrus
164	Pedro Rorí Figueira	Santa Fé	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
165	Romário Ribeiro de Moraes	São Miguel	-	55	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
166	Roque Dreher França	São Miguel	-	200	Pêssego
				30	Figo
				55	Ameixa
167	Rubens Molina	Jaguarão Grande	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
168	Rubia Maria do Rosário	São Pedro II	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
169	Salete Possiana Prestes Carvalho	Oito de Agosto	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
170	Sebastião Camargo Dias	Aparecida	-	700	Pêssego
171	Sebastião da Silva Pinto	Nova Vitória	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
172	Sebastião Ramiro Aires	Jaguarão Grande	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
173	Sebastião Rodrigues da Silva	São João	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
174	Sebastião Valdomiro dos Santos	São Miguel	-	400	Pêssego
				500	Ameixa
175	Selvino Brusque	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
176	Senildo Sheifer Sand	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
177	Sérgio da Rosa	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
178	Sérgio Silva Almeida	São Pedro II	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
179	Silvanir Dias da Rosa	Estância do Fundo	-	75	Pêssego
				80	Figo
				70	Ameixa
180	Solemar Menezes de Souza	Jaguarão Grande	-	200	Pêssego
				50	Ameixa
181	Tarciso Neuberger	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudanças</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
182	Tereza F. Ramos	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
183	Terezinha da Silva	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
184	Tonho dos Santos	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
185	Valdecir Cardoso	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
186	Valdecir P. Cavaliero	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
187	Valdecir Shneider	Estância do Fundo	-	75 80 70	Pêssego Figo Ameixa
188	Valdecir Vaz	Estância do Fundo	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
189	Valdir Monteiro	Aparecida	-	900	Pêssego
190	Valdir S.Vaiz	Jaguarão Grande	-	250 50 50	Pêssego Figo Ameixa
191	Valdomiro Mai	São Miguel	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
192	Valdomiro Oliveira Meira	Jaguarão Grande	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
193	Valnir da Silva Maier	Passo do Tigre	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
194	Vanderlei Chaves de Moraes	Oito de Agosto Santa Fé	-	05 05 05 04 08 05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
195	Vanderlei Henning	Oito de Agosto	-	05 05 05 04 08	Pêssego Figo Ameixa Caqui Citrus
196	Vanderlei Vanin	Passo do Tigre	-	130 170	Pêssego Figo
197	Vedi R. Ribeiro	Estância do Fundo	-	05 05 05	Pêssego Figo Ameixa

N	Nome	Endereço / Telefone	Área / ha	Quant. de Mudanças	Tipo de Frutífera
				04	Caqui
				08	Citrus
198	Vitório Perdoncini	Santa Fé	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus
199	Wilson Souza de Souza	Jaguarão Grande	-	250	Pêssego
				25	Ameixa
200	Zilda de F. de Jesus Ferreira	Estância do Fundo	-	05	Pêssego
				05	Figo
				05	Ameixa
				04	Caqui
				08	Citrus

FONTE: PROGRAMA DE FRUTICULTURA DE CANDIOTA 97/99 – SECRETARIA DE AGROPECUÁRIA / MUNICÍPIO DE CANDIOTA

Total Geral de Mudanças Distribuídas: 25.640 – pêssego ; 8.000 – figo ; 5.250 – ameixa ; 400 – caqui ; 800 – citrus ;
400 – pêra

MUNICÍPIO : DOM PEDRITO

N	Nome	Endereço / Telefone	Área / há	Quant. de Mudanças	Tipo de Frutífera
01	Adair Camponogara	-	3.0	-	Uva
02	Alamir Bianchin Viero	-	1.3	1.082	Figo – pêssego
03	Alcides Saraiva do Amaral	-	2.0	1.664	Figo – pêssego – ameixa
04	Alonso Nolasco Costa	-	1.5	1.248	Figo – pêssego
05	Breno José Tozi	-	2.0	1.664	Figo
06	Cândido Norberto Melleu de Melleu	-	5.0	5.200	Pêssego – laranja figo – bergamota
07	Carlos Florício Gomes Machado	-	2.0	1.664	Figo – pêra – ameixa
08	Cênio Lúcio Carvalho Cruz	-	1.5	1.248	Figo – pêssego – ameixa
09	Cooper Alimento	-	1.0	416	Figo – bergamota
10	Dilmar Antônio Michelotti	-	0.1	84	Pêssego
11	Diógenes Vargas Severo	-	1.0	832	Figo – pêssego
12	Epojulan Garcez Monteiro	-	1.0	416	Laranja – pêssego – bergamota
13	Francisco Ferrer	-	0.5	416	Figo
14	Gilberto Pfeifer Faria	-	2.5	2.704	Pêssego – ameixa nectarina
15	Gilza Brum	-	1.2	1.040	Pêssego – ameixa
16	Helmer Amauri Madeira	-	3.0	7.488	Figo
17	Jerry Barcellos Broch	-	2.0	1.664	Figo – pêra – ameixa
18	João Luiz Dutra da Silveira	-	1.5	1.040	Pêssego-nectarina – amora preta
19	Joel Rodrigues da Silva	-	1.5	1.248	Figo – pêssego
20	José Carlos Fagundes	-	3.0	2.288	Kiwi – pêra – caqui
21	Luiz Fernando Oliveira da Silva	-	1.5	1.040	Pêssego – ameixa
22	Luiz Mário Bueno Pires	-	1.0	624	Pêssego – ameixa
23	Nilson Antonio Marin	-	1.5	-	Uva
24	Nilton Cardona Vargas	-	1.0	832	Figo
25	Salvador Moraes de Oliveira	-	1.5	1.248	Figo
26	Vitor Sebastião	-	2.0	1.664	Figo

FONTE: SECRETARIA MUNICIPAL DE AGROPECUÁRIA DA PREFEITURA MUNICIPAL DE DOM PEDRITO

Total de mudas em 1998 : 4950 mudas - Total de mudas em 1999 : 17950 mudas

MUNICÍPIO : HULHA NEGRA

N	Nome	Endereço / Telefone	Área / ha	Quant. de Mudanças	Tipo de Frutífera
01	Amarildo Zanovello	Conquista da Fronteira	0,5	-	Melancia
02	Didi Rocha Bielek	Missões Alto Uruguai	0,5	-	Tomate
03	Érico Lopes Vieira	Serra do Quebracho	0,5	416	Pêssego
04	Erni de Picoli	Conquista da Fronteira	0,5	-	Tomate
			0,5	-	Melão
05	Etelvino C. Silva	Boa Amizade	1,0	-	Melancia
06	Hélio Francisco Anckaw	Missões Alto Uruguai	1,0	-	Melancia
			1,0	-	Tomate
07	Jair Carboni	Boa Amizade	1,0	-	Melancia
			1,0	-	Abóbora jap.
08	João Carlos Camargo	Conquista da Fronteira	0,5	-	Amora preta
09	Verno Leitzk	Salvador Jardim	1,0	-	Tomate
			0,5	-	Melão
10	Vili Saks *	Serra do Quebracho	0,8	333	Maçã
			1,7	1.414	Pêssego

FONTE: PREFEITURA MUNICIPAL DE HULHA NEGRA

* Fruticultor que participará da amostra

MUNICÍPIO : LAVRAS DO SUL

N	Nome	Endereço / Telefone	Área / ha	Quant. de Mudanças	Tipo de Frutífera
01	Ailton José S. Teixeira	Cerrito	-	200	Figo
				56	Uva
02	Álvaro Ricardo Costa de Oliveira	Rincão dos Soares	-	2.800	Figo
				1.033	Pêra
				368	Uva
03	Antônio Carlos Abascal Munhós	Mantiqueira	-	200	Figo
04	Antonio Pereira de Mello	Ibaré – 2º Distrito	-	800	Figo
05	Bento Cáceres Soares	Passo dos Carros	-	100	Figo
06	Carlos Antônio Cabral	Pontas do Jaguarý	-	30	Figo
				50	Citrus
				30	Pêra
				30	Ameixa
				30	Uva
07	Cláudio Bitencourt	Cerrito	-	800	Figo
08	Cláudio da Costa Silva	Vista Alegre	-	220	Ameixa
				300	Uva
				295	Pêra
09	Eduardo Valério B. Bitencourt	Passo do Lagoão	-	400	Figo
10	Elson Panasiuk	Cerrito	-	400	Figo
11	Euclides Perez Saraiva	Rincão dos Saraivas	-	400	Figo
12	Glênio Mazzini	Pontas do Jaguarý	-	2.030	Pêssego
				08	Uva
13	Hermelindo Trindade Ferreira	Estrada São Domingos	-	614	Figo
14	Hugo Saulo Chiappetta	Caneleira	-	365	Figo
				10	Pêra
				10	Uva
15	Ivan Vieira Oliveira	Passo do Jacques	-	25	Figo
16	João Brasil Fernandes	Meia Lua	-	675	Figo
17	João Leite Soares	Rincão dos Soares	-	800	Figo
18	Joel Roberto Saraiva	Av. Cacildo Delabary	-	150	Figo
				56	Uva
19	José Adair Dutra	Rincão dos Saraivas	-	20	Pêssego
				20	Pêra
20	José Alvaro de Souza Severo	Meia Lua	-	425	Figo
21	José Beck Pereira	Ibaré – 2º Distrito	-	230	Pêra
22	Luis Mar F. Nunes e irmãos	Rincão dos Encerrados	-	1.200	Figo
23	Luiz Ricardo V. La-Bella	Meia Lua	-	530	Figo
24	Maurício José Teixeira Neto	Lagoão	-	150	Figo
25	Nilson Luis Saraiva de Souza	Mantiqueira	-	362	Figo
				20	Pêssego
26	Paulo Pereira dos Santos	Cerrito	-	400	Figo
27	Ronaldo Bayard de C. Teixeira	Meia Lua	-	1.200	Figo
28	Ursula Emilia Vidal de Souza	Barro Vermelho	-	1.200	Figo
29	Valter Rodrigues Vargas	Quatro Estradas 2º Dist	-	300	Figo
30	Voldemir André Kanopf	Ibaré – 2º Distrito	-	400	Figo

FONTE: PROJETO FRUTICULTURA METADE SUL / LAVRAS DO SUL

MUNICÍPIO : PINHEIRO MACHADO

<i>N</i>	<i>Nome</i>	<i>Endereço / Telefone</i>	<i>Área / ha</i>	<i>Quant. de Mudás</i>	<i>Tipo de Frutífera</i>
01	Adalberto N. da Silva	Carro Quebracho	1.5	800	Figo
02	Adão Pereira Baldez	São João Batista	0.5	400	Figo
03	Alvaro Ratto de Sousa	Candiotinha	2.5	2000	Figo
04	Avelino C. Zimmermann	Passo Sabugueiro	0.5	400	Figo
05	Cismarino Dias	Carro Quebracho	0.5	400	Figo
06	Claiton Valente	Carro Quebracho	1.0	800	Figo
07	Evaldo Selling	São João Batista	0.5	400	Figo
08	Felipe Medeiros Soares	São João Batista	0.5	400	Figo
09	Gerson da Rosa Lima	Passo do Machado	1.0	800	Figo
10	Gerson Trindade	BR 293 KM 106	1.0	800	Figo
11	Hélio Moreira Dias	Rodeio Colorado	0.5	400	Figo
12	Henrique Oliveira	Carro Quebracho	1.0	800	Figo
13	Horto Municipal	Passo do Machado	0.5	400	Figo
14	Ilton dos Santos Gomes	Passo do Machado	1.0	800	Figo
15	Irajá Alves Pereira	Passo Sabugueiro	0.5	400	Figo
16	Jodolnei Trindade *	Aberta do Cerro	0.5	270	Ameixa
17	José Antônio Rosa	Torrinhas	0.5	250	Pêra
18	José Maria Vaz	Passo da Olaria	1.25	1000	Figo
19	Juarez Dutra	Restinga	1.0	800	Figo
			2.0	6000	Amora preta
20	Laudelino Moura	Rodeio Colorado	1.0	800	Figo
21	Luiz Oliveira Dutra	Areal	0.5	400	Figo
			0.8	2000	Amora preta
22	Marco Antônio S. Peraça	São João Batista	0.25	200	Figo
23	Odilo Dal Molin	Campo Bonito	10.0	8000	Figo
24	Paulo Adão Langort	Cerro Partido	0.5	400	Figo
25	Rudinei Gomes	Rodeio Colorado	0.18	150	Figo
26	Valdemar Valente	Carro Quebracho	0.5	400	Figo
27	Vinhedos S. Felício	BR 293 KM 104	2.0	1500	Figo
28	Vital Benites	São João Batista	0.5	400	Figo
29	Volcír Alves	Rodeio Colorado	1.0	800	Figo

FONTE: PREFEITURA MUNICIPAL DE PINHEIRO MACHADO

Área total plantada em 1997: 3.75 ha - 3000 mudas - Área total plantada em 1998 : 9.25ha - 7400 mudas

Área total plantada em 1999: 22.48 ha - 22970 mudas - Área total 1997 - 1999 : 35.48 ha - 33370 mudas

* O Fruticultor transplantou suas ameixeiras para o Município de Bagé.

ANEXO 12 RELAÇÃO DAS AGROINDÚSTRIAS DE CONSERVAS SITUADAS NA METADE SUL DO RIO GRANDE DO SUL – SINDOCOPEL - SINDICATO DA INDÚSTRIA DE DOCES E CONSERVAS DE PELOTAS, 1998.

TABELA 9 RELAÇÃO DE AGROINDÚSTRIAS DE CONSERVAS NA METADE SUL DO RIO GRANDE DO SUL

Nº	EMPRESA	ENDEREÇO / LOCALIDADE	TELEFONE	REPRESENTANTE
01	Albino Neumann & Cia. Ltda.	Av. Jacaranda, s/n Morro Redondo	24.0066 / 24.0179	Albino Neumann
02	Angelo Auricchio & Cia.Ltda.– Olé	Av. Fernando Osório, 6995 Pelotas	73.6673 / 73.6046	Gilto F. Medeiros Vieira da Cunha
03	Enfripeter Com.Armaz. Ind. Prod. Alim. Ltda.	Av. Fernando Osório, 4942 Pelotas	73.7373 / 73.6622 73.6899	Nelson Peter
04	Geraldo Bertoldi Ind. de Cons.Ltda.	Av. dos Pinhais, s/n Morro Redondo	24.0007 / 22.9650	Rudinei Geraldo Bertoldi
05	Icalda – Ind. de Conservas Alim. Leon Ltda.	Rua 02, 307 D. Industrial Pelotas	71.9066	Joaquim da Silveira Costa
06	Indústria de Conservas Minuano Ltda.	Rua Major Cícero, 454 CP 129 - Pelotas	22.4148 / 22.7267	Martim Simon Marcos Simon
07	Indústria de Conservas Patzlaff Ltda.	Av. Jacaranda, 39 Morro Redondo	24.0010 / 22.9650 24.0228	Walter Patzlaff Marcelo Patzlaff
08	Indústria de Conservas Schramm Ltda.	Rua Barão de Santa Tecla, 357 Pelotas	77.5156 / 27.5177	Carlos Otto Scharamm
09	Oderich Irmãos Ind. de Alim. Ltda.	BR 392 Km68 D. Industrial Pelotas	71.7155 (051)635.1609	Claudio Oderich Marcos Oderich
10	Red Indian Ind. Com. Ltda.	Caixa Postal, 455 Pelotas	24.7121 (021)264.3780	Francisco
11	Schiller Ind. Com. de Alim Ltda.	Av. Dom Joaquim, 761 Pelotas	24.7055	Epitácio Schiller
12	Shelby Industria de Conservas Ltda.	Rua Pinto Martins, 232 Pelotas	27.4127 / 982.0992 27.2518	Amilcar Zanotta
13	The Fumados Ltda.	Rua Taquari, 413 Laranjal Pelotas	26.2835	Maria Wregue Leite
14	Vega Indl. e Mercantil Prod. Alim. Ltda.	Rua Lauro Ribeiro, 106 Pelotas	71.6100 // 71.6722	Luiz Ariosto Erhart

FORNE: SINDOCOPEL – SINDICATO DA INDÚSTRIA DE DOCES E CONSERVAS DE PELOTAS E CADEIA DE CONSERVAS DE FRUTAS E DE HORTALIÇAS DO RIO GRANDE DO SUL. PELOTAS: 1998.

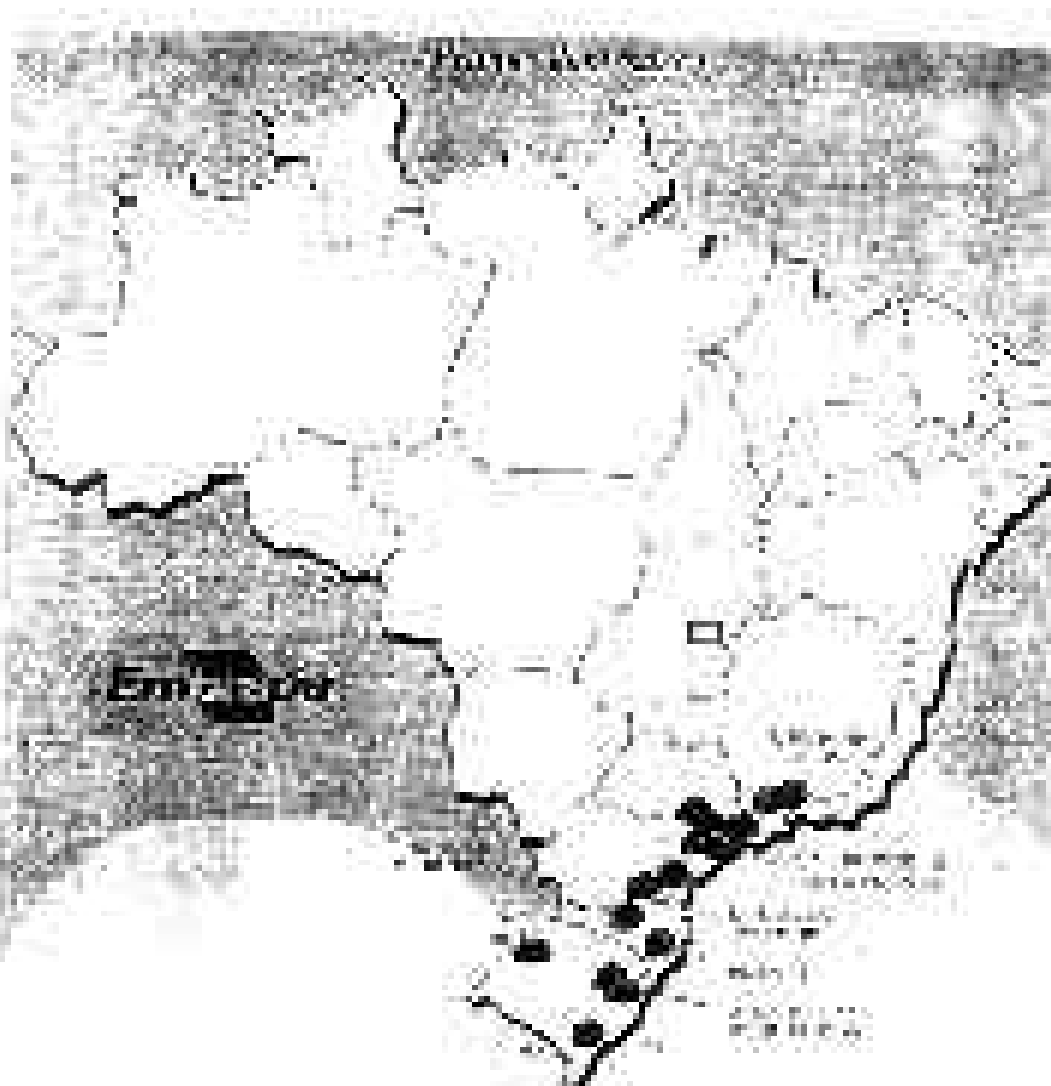
ANEXO 13 PÓLOS FRUTÍCOLAS NO BRASIL, MAPA 3.



ANEXO 14 AMEIXA NO BRASIL, MAPA 4, TABELA 10.



MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO



Fonte: IBGE, Censo Agropecuario, 1999. Elaborado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2000.

TABELA 3 PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE AMEIXA NO BRASIL.

	Município	Estado	Área Colhida (ha) - 1996	Produção (Toneladas) 1996	Produtividade t/ha	Participação na Produção Nacional
1	Virgínia	MG	285	612	2,15	3,7%
2	Farroupilha	RS	266	2.210	8,31	13,4%
3	Bento Gonçalves	RS	242	922	3,81	5,6%
4	Videira	SC	201	365	1,81	2,2%
5	Caxias do Sul	RS	170	848	4,98	5,2%
6	Itapetininga	SP	153	514	3,35	3,1%
7	Fraiburgo	SC	129	590	4,58	3,6%
8	São Mateus do Sul	PR	125	149	1,19	0,9%
9	Flores da Cunha	RS	85	428	5,07	2,6%
10	Passa Quatro	MG	83	174	2,10	1,1%
11	São Miguel Arcanjo	SP	82	311	3,77	1,9%
12	Polotas	RS	72	381	5,26	2,3%
13	Tangará	SC	60	260	3,79	1,6%
14	Lapa	PR	63	88	1,40	0,5%
15	Porto Alegre	RS	57	131	2,29	0,8%
16	Rio das Antas	SC	52	150	2,87	0,9%
17	Veranópolis	RS	51	181	3,53	1,1%
18	Pinheiro Preto	SC	46	233	5,05	1,4%
19	Capão Bonito	SP	46	313	6,82	1,9%
20	Araucária	PR	43	220	5,08	1,3%
21	Mandirituba	PR	42	46	1,11	0,3%
22	Campestre da Serra	RS	38	278	5,71	1,3%
23	Pilar do Sul	SP	36	189	5,20	1,1%
24	Itamonte	MG	35	82	2,32	0,5%
25	Paranapanema	SP	34	519	15,09	3,2%
26	Mojí das Cruzes	SP	33	88	2,70	0,5%
27	Mallet	PR	31	71	2,27	0,4%
28	Nova Petrópolis	RS	31	74	2,40	0,4%
29	Charqueadas	RS	30	229	7,63	1,4%
30	Santo Cristo	RS	30	41	1,37	0,2%
31	Caçador	SC	27	96	3,55	0,6%
32	Porto Amazonas	PR	25	156	6,14	1,0%
33	Garibaldi	RS	25	170	6,73	1,0%
34	Santa Rosa	RS	25	30	1,17	0,2%
35	Guapiara	SP	24	27	1,11	0,2%
36	Pedras Grandes	SC	24	102	4,19	0,6%
37	Orleans	SC	21	60	2,93	0,4%
38	Delfim Moreira	MG	20	146	7,27	0,9%
39	Pardinho	SP	20	96	4,80	0,6%
40	Curitibanos	SC	20	115	5,87	0,7%
41	Turvolândia	MG	19	181	9,34	1,1%
42	Bocaiúva do Sul	PR	19	23	1,21	0,1%
43	Canguçu	RS	18	43	2,48	0,3%
44	Grão Pará	SC	17	37	2,20	0,2%
45	Arroio Trinta	SC	16	37	2,25	0,2%
46	Piedade	SP	16	57	3,57	0,3%
47	São Carlos	SP	15	22	1,45	0,1%
48	Ipê	RS	15	54	3,66	0,3%
49	Wenceslau Braz	MG	15	55	3,80	0,3%
50	Botucatu	SP	13	44	3,32	0,3%
Outros Municípios			1.239	4.267	3,44	25,9%
Brasil			4.296	16.454	3,83	100,0%

Fonte: IDME - Censo Agropecuario 1996

PERFIL DA CULTURA DA AMEIXA NO BRASIL.

ESTADO	ÁREA Plantada (ha)	ÁREA Colhida (ha)	PRODUÇÃO (Ton)	RENDIMENTO MÉDIO (Kg/Ha)	ÉPOCA DE PLANTIO	ÉPOCA DE COLHEITA	VALOR DA PRODUÇÃO (R\$/Ha)	NÚMERO DE EMPREGADOS/Ha	PRINCIPAIS VARIEDADES
MG	750	700	6.000	11,42	jul/ago/nov/dez	Nov/dez	10.000,00	2	Roxa do Delfim, Roxa de Itaquara, Gema de Ouro, Reubennel.
SP	563	503	6.011	10,67	jun	Nov/dez	10.000,00	2	Reubennel, Centenária, Iraty Harry Pickstone e Gema de Ouro
PR	3.007	1585	18.317	11,60	jun/jul	Nov/dez	6.960,00	0,9	Irati, Reubennel, Harry Pickstone, Poli Roxa
SC	1338	1338	7319	5,48	jun/jul	dez/jan/fev	6.000,00	2	Leticia, Santa Rosa, Amarelinha, Sangüinea e Frontier
RS	712	712	6.000	0,4	jun/jul	dez/jan/fev	7.500,00	2	Amarelinha, Santa Rosa, América, Reubennel, Pluma 7 e Irati

Panorama da cultura

Houve um crescimento da cultura da ameixa no Brasil, entre os anos de 1998 e 1999. Nesse período a produção foi estimada em 25 mil toneladas. No ano de 1997, o Estado de Santa Catarina liderava o volume de produção total da fruta com uma produção de 7,3 mil toneladas. Rio Grande do Sul, com 5,6 mil toneladas, e São Paulo, com 5 mil toneladas, foram respectivamente o segundo e o terceiro colocados. Nesse ano foram produzidas 23 mil toneladas de ameixa.

As variedades encontradas no Brasil são originárias da ameixa japonesa, menos prestigiada internacionalmente que a ameixa européia. No Rio Grande do Sul, são mais comuns as variedades Santa Rosa e Leticia, Ruby 1, Ruby 2, Carmesin, Januária e Centenária, são comuns em São Paulo e Minas Gerais.

A cultura da ameixa ocupava, em 1997, aproximadamente 3,5 mil hectares. Entretanto, estimou-se para o período de 1998, uma redução da área cultivada, devido principalmente ao ataque de *Xyllela fastidiosa*. São também fatores que dificultam o maior desenvolvimento da cultura a fitossanidade, a dificuldade de polinização e os desequilíbrios climáticos.

Importância econômica

Até o ano de 1998, o custo médio da ameixa era de aproximadamente R\$ 5 mil por hectare. Entre os anos de 1998 e 1999, conseguiu-se no mercado um preço médio de R\$ 0,30 por quilo, R\$ 0,04 a menos que na temporada de 1997.

De acordo com dados referentes à safra de ameixa de 1998/99, o valor da produção era maior em Minas Gerais e São Paulo. Os paulistas cultivavam ameixa a R\$ 10.000,00 e os mineiros a R\$ 14.000,00 por hectare. O menor valor encontrou-se no Paraná, com R\$ 5.742,00 por hectare.

Os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo, com a cultura da ameixa geravam em média, na safra de 1998/99, 2 empregos fixos e um emprego temporário por hectare.

O Chile e a Argentina são os principais fornecedores de ameixa para o Brasil, que é extremamente dependente do mercado externo. Até 1999 não havia ocorrido exportação da fruta, mas de janeiro a agosto desse ano foram exportados 190 quilos do produto para a Guiana Francesa, ao preço médio de US\$ 1,15 por quilo.

PÓLOS PRODUTORES VERSUS PRINCIPAIS GARGALOS – AMEIXA.

Pólos produtores

De acordo com levantamento referente à safra de ameixa de 1998/99, as maiores produções de ameixa pertenciam a, respectivamente, Santa Catarina, São Paulo e Rio Grande do Sul.

Santa Catarina produziu nesse período 7.319 ton., com uma área em produção de 752 hectares. A produtividade média catarinense foi de 7.47 ton/ha. A época de plantio em Santa Catarina encontra-se entre os meses de junho e julho e a de colheita estende-se pelos meses de dezembro, janeiro e fevereiro. São cultivadas em Santa Catarina as variedades Letícia, Santa Rosa e Reubennel, Amarelinha, Sangüínea e Frontier.

O segundo colocado em volume de produção, o Estado de São Paulo, produziu um total de 6.011 toneladas, sua média é de 10.67 ton/ha. A área total em produção no Estado foi calculada em 563 hectares, tem sua época de plantio situada em junho, e a de colheita entre novembro e dezembro. As variedades cultivadas em São Paulo são Reubennel, Centenária, Irati, Harry Pickstone, Gema de Ouro.

O Estado do Rio Grande do Sul obteve, em 1998/99, uma produtividade de 8,4 ton/ha. Com uma área de produção calculada em 1.338 hectares, o volume produzido foi de 6.000 toneladas. A colheita localiza-se entre os meses de dezembro, janeiro e fevereiro, e o plantio acontece em junho e julho. As principais variedades cultivadas em terras gaúchas são a Amarelinha, a Santa Rosa, a América, a Reubennel, a Pluma 7 e a Irati.

A melhor produtividade do país é a de Minas Gerais, Estado que tem uma produção de 1.600 toneladas e uma área plantada de 80 hectares. Sua média de produtividade é de 20 ton/ha.

	PRODUÇÃO	COMERCIALIZAÇÃO	BENEFICIAMENTO
PRINCIPAIS GARGALOS	Suscetibilidade das cultivares plantadas à doenças; Desconhecimento das polinizadoras adequadas para algumas cultivares; Inadequada infra-estrutura de armazenagem; Inexistência de linha especial de financiamento.	Dificuldades de escoamento para centros comerciais internos e MERCOSUL;	Deficiência de <i>Packing-house</i> ; Falta de estrutura de pós-colheita nas regiões produtoras.
Infra-estrutura existente	Assistência técnica dada pela extensão rural.	Cooperativas; Informações de instituições de pesquisa e ensino.	Alguns <i>Packing-house</i> privados.

ANEXO 15 PÊSSEGO NO BRASIL - REGIÕES PRODUTORAS, MAPA 5, TABELAS 11 E 12.

178



TABELA 11 PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE PÊSSEGO NO BRASIL, 1996.

	Município	Estado	Área Colhida (ha) - 1996	Produção (Toneladas) 1996	Produtividade t/ha	Participação na Produção Nacional
1	Canguçu	RS	2.391	6.624	2,77	9,7%
2	Pelotas	RS	1.926	4.849	2,52	7,1%
3	Bento Gonçalves	RS	883	3.396	3,85	5,0%
4	Guapiara	SP	781	1.459	1,87	2,1%
5	Piralini	RS	588	736	1,25	1,1%
6	Farroupilha	RS	580	4.212	7,26	0,2%
7	Caçador	SC	406	2.081	5,12	3,0%
8	Morro Redondo	RS	394	1.042	2,64	1,5%
9	Arroio Grande	RS	380	1.797	4,74	2,6%
10	Videira	SC	350	1.040	2,97	1,5%
11	Barbacena	MG	349	1.161	3,33	1,7%
12	Pinheiro Preto	SC	292	1.333	4,56	1,9%
13	Caxias do Sul	RS	286	1.756	6,14	2,6%
14	Lapa	PR	245	769	3,14	1,1%
15	Tangará	SC	228	1.002	4,39	1,5%
16	Fraiburgo	SC	212	788	3,71	1,2%
17	Porto Alegre	RS	156	517	3,31	0,8%
18	Paranapanema	SP	156	1.299	8,31	1,9%
19	Rio das Antas	SC	152	889	5,86	1,3%
20	Encruzilhada do Sul	RS	128	407	3,19	0,6%
21	Nova Pádua	RS	127	461	3,62	0,7%
22	Francisco Beltrão	PR	119	279	2,38	0,4%
23	Valinhos	SP	111	553	5,00	0,8%
24	Água Doce	SC	105	375	3,56	0,5%
25	Flores da Cunha	RS	105	442	4,21	0,6%
26	Ribeirão Branco	SP	105	327	3,12	0,5%
27	Antônio Prado	RS	100	408	4,10	0,6%
28	Pinhão	PR	99	294	2,95	0,4%
29	Campestre da Serra	RS	98	590	6,04	0,9%
30	Cascavel	PR	94	412	4,39	0,6%
31	Cruz Alta	RS	91	290	3,30	0,4%
32	Araucária	PR	90	171	1,89	0,3%
33	Santa Rita de Caldas	MG	90	328	3,64	0,5%
34	Atibaia	SP	83	157	1,90	0,2%
35	Veranópolis	RS	80	245	3,05	0,4%
36	Pedro Osório	RS	78	180	2,41	0,3%
37	Eldorado do Sul	RS	76	185	2,44	0,3%
38	Arroio Trinta	SC	69	302	4,37	0,4%
39	Alegrete	RS	67	168	2,50	0,2%
40	São Jerônimo	RS	66	157	2,37	0,2%
41	Ribeirão Grande	SP	66	436	6,60	0,6%
42	Charqueadas	RS	66	555	8,46	0,8%
43	Santa Rosa	RS	64	93	1,46	0,1%
44	Virginia	MG	64	136	2,14	0,2%
45	Santo Cristo	RS	64	125	1,97	0,2%
46	Iratí	PR	63	149	2,38	0,2%
47	Guaíba	RS	62	126	2,05	0,2%
48	Santos Dumont	MG	61	436	7,10	0,6%
49	Cotiporã	RS	61	316	5,18	0,5%
50	Apiaí	SP	59	171	2,89	0,3%
Outros Municípios			6.590	22.362	3,39	32,7%
Brasil			19.957	68.406	3,43	100,0%

Fonte: IBGE - Censo Agropecuario, 1996

TABELA 12 PRINCIPAIS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE PÊSSEGO NO BRASIL, 1997.

	Município	Estado	Área Colhida (ha) 1997	Produção (toneladas) 1997	Produtividade t/ha	Participação na Produção Nacional
1	Canguçu	RS	2.000	90.000	45,0	4,3%
2	Farrópilha	RS	520	76.000	150,0	3,7%
3	Bento Gonçalves	RS	930	70.000	80,0	3,6%
4	Palotas	RS	2.311	69.330	30,0	3,3%
5	Guapira	SP	390	52.650	135,0	2,5%
6	Paranapanema	SP	340	40.800	120,0	1,9%
7	Piralini	RS	380	34.200	90,0	1,6%
8	Caçador	SC	410	31.980	78,0	1,5%
9	Caxias do Sul	RS	286	31.400	110,0	1,5%
10	Arroio Grande	RS	400	28.000	70,0	1,3%
11	Atibala	GP	150	26.800	172,0	1,2%
12	Pinheira Preto	SC	292	21.900	75,0	1,0%
13	Antônio Prado	RS	130	19.500	150,0	0,9%
14	Videira	SC	350	18.200	52,0	0,9%
15	Nova Pádua	RS	115	17.250	150,0	0,8%
16	Tangará	SC	228	16.504	68,0	0,7%
17	Encruzilhada do Sul	RS	160	15.200	95,0	0,7%
18	Fraiburgo	SC	212	14.840	70,0	0,7%
19	Santos Dumont	MG	61	14.335	235,0	0,7%
20	Morro Redondo	RS	430	12.900	30,0	0,6%
21	Rio das Antas	SC	152	11.400	75,0	0,5%
22	Florez de Cunha	RS	90	10.800	120,0	0,5%
23	Nova Roma do Sul	RS	70	10.500	150,0	0,5%
24	Ribeirão Grande	SP	80	9.600	120,0	0,5%
25	Barbacena	MG	285	9.405	33,0	0,4%
26	Santa Rita de Caldas	MG	90	9.000	100,0	0,4%
27	Guaíba	RS	104	8.320	80,0	0,4%
28	Carrito	RS	110	7.700	70,0	0,4%
29	Arroio Trinta	SC	68	7.590	110,0	0,4%
30	Charqueadas	RS	66	7.425	112,5	0,4%
31	Rio Pardo	RS	80	7.200	90,0	0,3%
32	Irati	PR	70	6.930	99,0	0,3%
33	Araucária	PR	90	6.700	74,4	0,3%
34	Iretama	PR	67	6.700	100,0	0,3%
35	Apiaí	SP	75	6.150	82,0	0,3%
36	Porto Alegre	RS	93	5.952	64,0	0,3%
37	Valinhos	SP	98	5.880	60,0	0,3%
38	Nova Petrópolis	RS	45	5.850	130,0	0,3%
39	Chopinzinho	PR	57	5.220	91,6	0,2%
40	Campestre da Serra	RS	60	5.100	85,0	0,2%
41	Venâncio Aires	RS	30	5.100	170,0	0,2%
42	Andradas	MG	45	4.950	110,0	0,2%
43	Francisco Beltrão	PR	55	4.950	90,0	0,2%
44	Bom Jesus dos Perdões	SP	30	4.920	164,0	0,2%
45	Eldorado do Sul	RS	75	4.800	64,0	0,2%
46	Água Doce	SC	105	4.692	44,7	0,2%
47	Jundiá	SP	58	4.640	80,0	0,2%
48	Ribeirão Branco	SP	42	4.620	110,0	0,2%
49	Bragança Paulista	SP	26	4.420	170,0	0,2%
50	Itupeva	SP	52	4.160	80	0,2%
Outros Municípios			16.257	1.188.653	73,1	56,7%
Brasil			28.741	2.097.176	72,9	100,0%

Fonte: IBGE - Pesquisa de Aproveitamento 1997

PRINCIPAIS PÓLOS DE PÊSSEGO.

Principais pólos

De acordo com dados referentes à safra de 1998/99, os estados da região sul têm os melhores índices de produção, além do estado de São Paulo.

O Rio Grande do Sul, nesse período, obteve uma produção total de pêssego que chegou à 80.000 toneladas, com uma produtividade de 6,15 t/ha. A área colhida foi de 13.000 hectares, com o plantio variando entre junho e julho e a colheita entre novembro e janeiro. No Rio Grande do Sul são cultivadas as variedades Precocinho, Diamante, Esmeralda, Granada, Jade, Maciel, Eldorado, BR2, Chimarrita, Marli, Chiripá, Maciel, Eldorado, Jade, Leonense, Esmeralda, Granada, Cerrito, Coral e Riograndense.

Santa Catarina, em 1999/98, obteve uma produção total de 30.190 toneladas de pêssego. A área de colheita catarinense foi calculada em 4.187 ha, e a produtividade em 7,2 t/ha. A época de colheita, em Santa Catarina, vai de dezembro a janeiro, e a de plantio, de junho a julho. As principais variedades catarinenses são Marli, Coral, Chimarrita, Ágata, Rubidoux, Planalto e Dela Nona.

Os dados do estado do Paraná, relativos à safra 1998/99, envolvem as culturas de pêssego e de nectarina. A produção total paranaense foi de 18.317 toneladas. A produtividade foi de 11,6 t/ha, para uma área de 1985 hectares. A época de plantio no Paraná é a mesma dos outros estados da região, mas a de colheita é diferente, vai de outubro a dezembro. As principais variedades cultivadas em território paranaense são Coral, Chimarrita, São Pedro, Douralão e BR1.

Assim como no caso do estado do Paraná, os dados referentes a São Paulo, envolvem as duas culturas, pêssego e nectarina. A produção total foi de 35.184 toneladas. Produtividade paulista, foi, em 1998/99, de 10,77 t/ha. A área total colhida em São Paulo foi de 3266 hectares. A colheita no estado vai de setembro a novembro, e o plantio de junho a julho. As principais variedades cultivadas em São Paulo são Aurora, Flordaprince, Jóia, Dourados, Regis e Maravilha.

Principais gargalos e infra-estrutura existente para as culturas do pêssego e da nectarine no Brasil

	Produção	Comercialização	Beneficiamento
Principais Gargalos	Suscetibilidade das culturas plantadas à doenças; Falta concórdia de pêssegos e nectarinas produzidas nos países do Mercosul, impedidas pelo Brasil; Inadecuada infra-estrutura de armazenagem e processamento; Inexistência de taxa especial de financiamento a longo prazo.	Dificuldade de escoamento para dentro comercializa internos e MERCOSUL; Negociação relativamente difícil com a indústria processadora do pêssego.	Deficiência de plantas novas; Falta de estufa de pós-colheita nas regiões produtoras.
Infra-estruturas existentes	Recursos financeiros para pesquisa; Assistência técnica dada pela extensão rural.	Agrupamentos e cooperativas; Informação de instituições de pesquisas e ensino.	Alguma flopping técnico privado; Indústrias processadoras de pêssegos.

**ANEXO 16 IMPORTAÇÕES DE FRUTAS – SITUAÇÃO E PERSPECTIVA DO CULTIVO DE
FRUTEIRAS DE CLIMA TEMPERADO NO RS. RASEIRA & NAKASU.
EMBRAPA, 1998, TABELAS 13 E 14.**

IMPORTAÇÃO DE FRUTAS

O País é um grande importador de frutas e o aumento do consumo interno ocasionou aumento das importações de frutas de clima temperado nos últimos três anos, de 100.000 para 500.000 toneladas (informe Agropecuário, BH, v. 18/19, 1997). No que diz respeito às frutas de caroço, as importações tiveram um incremento altamente significativo. De 1992 a 1995, as importações de nectarina passaram de 1.570 ton. para 15.867 ton. (RASEIRA & NAKASU, 1998).

A maior parte das frutas frescas importadas, corresponde a frutas temperadas não produzidas no Brasil, ou com produção limitada, mas de tradição nos costumes alimentares brasileiros; já no caso das frutas em conserva, o déficit corresponde exclusivamente às importações de pêssego em calda, da Grécia, que estão sendo ofertadas a preços extremamente baixos, aparentemente ferindo as regras da Organização Mundial do Comércio. Os interesses conflitantes dos diferentes segmentos que compõem o agronegócio, entre eles, o produtor de frutas, parecem constituir os principais obstáculos à articulação de tais segmentos (elos, atores ou agentes), transformando-se em verdadeiros pontos de estrangulamentos, que afetam, sobremaneira, a cadeia produtiva como um todo.

Por outro lado, as importações de frutas frescas foram de US\$ 236,7 milhões em 1997, para um volume de 373,8 mil toneladas ou seja, 6,4% superior à média do período 94/96, mas 21,2% inferior a 1996. As importações a partir de 1994 foram favorecidas pelo aumento de consumo doméstico – graças ao Plano Real. No contexto incluíram o fato do país não ter produção suficiente para atender a demanda doméstica de frutas de clima temperado, assim como em razão dos preços acessíveis devido às condições de financiamento externo muito melhores, taxas de juros de comercialização, carga tributária inferior às praticadas no Brasil e, de uma certa forma, à política cambial brasileira que tem mantido nossa moeda valorizada, o que beneficia os estrangeiros a venderem suas frutas no País (FERNANDES, 1998).

As principais frutas que tem sido importadas são: pêras, maçãs, "kiwis", ameixas e uvas. Pelas estatísticas oficiais, a compra de maçã no exterior aumentou 100% de 1992 para 1997 – US\$ 28,63 milhões para US\$ 57,27 milhões. Quanto à pêra, as compras no exterior passaram de US\$ 25,30 milhões para 91,70 milhões no período, um crescimento portanto de 262,4%. Para os especialistas em comercialização, as importações de frutas devem continuar maiores do que as exportações, apenas a curto prazo, pois temos amplas condições para, com programas sólidos, tornar o país um grande exportador, a médio prazo (FERNANDES, 1998).

Considerando que o sistema agroalimentar das frutas representa uma das principais áreas em que o Brasil deve concentrar seus esforços para garantir a competitividade, acesso aos mercados e respeito às normas internacionais do comércio, ações concretas e emergenciais são requeridas. Desta forma, o Sistema Agroalimentar das Frutas poderia, segundo especialistas, "atingir em poucos anos patamares de exportação a níveis de US\$ 2 bilhões com frutas frescas e mais US\$ 200 milhões de sucos e polpas de frutas tropicais e sub-tropicais (não se considerando a citricultura)" (FERNANDES, 1998).

TABELA 13 IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE FRUTAS DE CLIMA TEMPERADO COM POTENCIAL TÉCNICO DE PRODUÇÃO NA REGIÃO - ANO: 1996 - ESPECIFICAÇÕES DAS IMPORTAÇÕES

<i>Conservas</i>	<i>US\$ FOB</i>	<i>Kg</i>	<i>Preço/Kg</i>
Pêras em conserva e em caldas	248.371.00	226.367	1,09
Pêssegos cozidos exceto em água ou vapor	523.500.00	691.200	0,75
Pêssegos conservados em caldas	27.984.950.00	63.579.876	0,44
Ameixas secas sem caroço	5.513.308.00	3.482.588	1,58
Ameixas secas com caroço	20.360.309.00	17.771.297	1,14
Subtotal	54.630.438.00	85.751.328	-----
<i>Frutas Frescas</i>			
Pêras	175.560.00	462.000.000	0,38
Pêssegos	63.558.448.00	241.515.585	0,26
Ameixas	133.695.473.00	585.514.923	-----
Subtotal	372.813.921.00	1.289.030.508	-----
Total Geral	427.444.359.00	1.374.781.836	-----

FONTE: SECEX / SEPRO – BB – IBRAF

TABELA 14 EVOLUÇÃO O DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS 1995/1998

Fruta	1995			1996			1997			1998		
	Volume	Valor	Preço Médio	Volume	Valor	Preço Médio	Volume	Valor	Preço Médio	Volume	Valor	Preço Médio
Laranja	3.404	213	62	2.015	425	210	1.398	464	332	3.527	1.395	395
Melão	10	24	2376	12	17	1428	63	47	734	97	55	565
Banana	6189	15	2	20	32	1556	0,5	0,6	1249	36	45	1250
Maçã	245031	87550	357	347151	87092	251	120233	57229	476	123558	54315	440
Abacaxi	16	10	632	18	45	2550	51	135	2664	9	1	124
Manga	94	72	772	2	10	4855	0	0	0	10	2	210
Tangerina	1493	487	326	2405	1008	419	2771	1392	502	5150	2154	418
Uva	30747	19787	643	69123	31756	459	23222	25901	1115	26520	28817	1086
Kiwi	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	17702	13934	787	17010	14970	880
Melancia	422	42	99	0	0	0	89	6	64	25	9	351
Figo	0,3	1	4532	0,5	1	3212	903	1213	1343	0	0	0
Limão / Limas	0	0	0	0	0	0	1126	158	140	744	114	153
Morango	303	593	1956	252	464	1839	200	433	2165	121	343	2838
Caqui	121	149	1227	0	0	0	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Goiaba	0	0	0	0	0	0	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
Outros Citros	302	14	47	0	0	0	1	1	738	32	16	495
Outras Frutas	30827	20990	677	27277	20903	766	2363	1856	785	2261	2221	982
Pêssego	13564	7108	524	13095	9833	750	8130	7440	915	7760	7509	968
Framboesa	22	77	3499	0	0	0	8	42	5119	8	58	7
Nectarina	15867	6471	407	15465	10257	663	9221	8403	911	8131	8020	986
Pêra	134497	76728	570	462605	98221	212	162218	91735	565	141195	73426	520

Quantidade: tonelada Valor : US\$ 000 Preço Médio: Dólar por t

FONTE: SECEX / DTIC

Elaboração : IBRAF - jun/99

Obs.: (1) A partir de 1997 o SECEX/DTIC passou a não mais especificar as exportações/importações de caquis. A quantidade está incluída em "Outras Frutas".

(2) A partir de 1997 o SECEX incluiu goiaba juntamente com as mangas.

(3) Antes de 1997, o Kiwi era incluso no campo "Outras Frutas Frescas".

ANEXO 17 PRODUÇÃO DE FRUTAS – IBRAF, 1998, TABELA 15, MAPA 6.

PRODUÇÃO DE FRUTAS

O Rio Grande do Sul é responsável por cerca de 80.000 ton. de pêssego, sendo que mais de 3.000 famílias tem no pessego sua principal fonte de renda. A produção nacional de ameixas é de 15 a 20.000 toneladas. A produtividade média, entretanto, é muito baixa. Para o pêssego, ela é estimada entre 6 e 7 ton./ha. Entretanto, existem pomares bem conduzidos e com boa tecnologia que apresentam produção média superior a 20 ton./ha, chegando a 30 ton. em alguns anos e em alguns cultivares (RASEIRA & NAKASU, 1998).

Em relação à pêra não há uma estatística que informe com exatidão a área plantada e a produção no Rio Grande do Sul e no Brasil. Em 96/97 a produção brasileira foi estimada em 12.000 toneladas e a área 1.300 ha (BERNARDI, 1998).

A falta de uma política de financiamento compatível, em especial com o pequeno produtor rural, age como desmotivador da ampliação dos projetos frutícolas da região. Olhando-se, preliminarmente, para a realidade da região, observa-se uma precária integração da propriedade rural com os demais segmentos da cadeia produtiva, gerando um grau de incertezas, descompasso e desconforto, para o fruticultor. Muito embora, o consumidor final represente um dos elos importantíssimo da cadeia produtiva, encontra-se marginalizado, ignorado ou pouco explorado, quando da colocação do produto da região, na pauta de seus interesses de consumo.

No que concerne à mão-de-obra, observa-se uma carência de trabalhadores treinados e técnicos especializados na área, devido ao desestímulo e até certa descrença, de parte do produtor rural, no que tange a participação do trabalhador nas lides nos pomares. A existência de um certo grau de desinformação, em especial, do proprietário rural, parece uma realidade na região, sobre como aproveitar o que os órgãos de apoio, ensino, pesquisa e extensão disponibilizam. Para facilitar a visualização dos problemas identificados, das suas causas e efeitos, foi organizado o diagrama estruturado a seguir (TAB. 15).

TABELA 15 PRODUÇÃO DAS FRUTAS NO BRASIL - VOLUMES 1993-1996

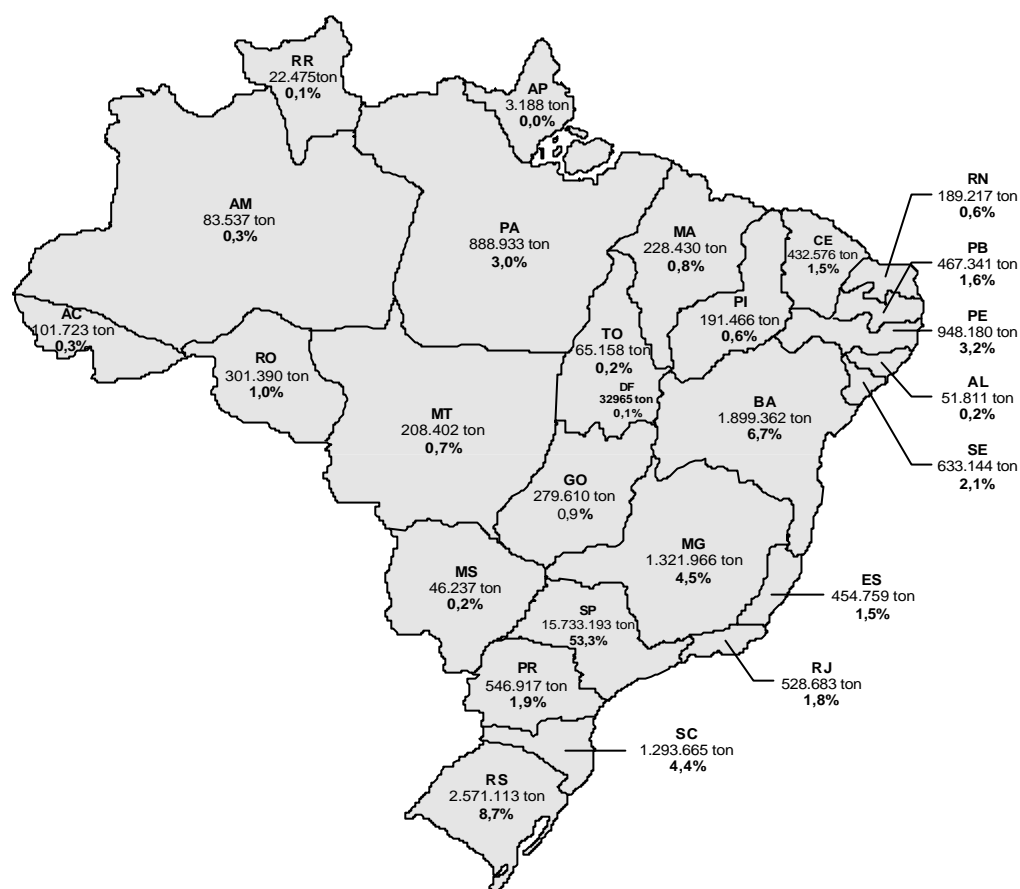
Frutas	Unidade	1993	1994	1995	1996	1997**
Laranja	T	14.804.736	14.389.196	16.361.999	17.994.220	18.957.058
Banana	T	9.764.660	10.020.843	9.939.625	9.833.820	10.418.530
Abacaxi	T	1.053.606	1.385.370	1.330.587	1.466.587	1.686.381
Pêssego	1000F	1.290.430*	1.361.874	1.498.668	1.630.000**	1.793.000
Uva	T	798.883	807.520	836.545	730.885	900.979
Manga	T	716.129	767.363	820.763	890.430**	979.473
Limão	T	649.183	631.800	5.894.528	581.200**	639.320
Tangerina	T	582.284	607.920	599.323	601.000**	660.000
Caqui	1000F	521.080*	554.062	516.851	540.200**	560.000
Melancia	T	441.472	447.963	763.236	630.000**	724.500
Maçã	T	697.606	436.880	686.372	653.307	773.704
Abacate	T	323.485*	348.989	318.809	330.000**	360.000
Mamão	T	272.007	305.657	489.762	520.000**	650.00
Figo	1000F	312.422*	298.825	318.490	320.000**	350.000
Goiaba	T	250.565	174.332	255.986	260.000**	290.000
Melão	T	153.933	146.585	215.012	218.000**	260.000

FONTE: IBGE, IBRAF, Empresas do Setor - AMARO et al.

Nota: (*) Estimativa (**) Preliminar (Frutas) - Ano 97 - Dados preliminares.

No que se refere aos pólos de produção, o mapa 5 nos indica as produções por regiões.

MAPA 6 - PÓLOS DE PRODUÇÃO DE FRUTAS NO BRASIL



FONTE: IBRAF 1998 - em 1995 29.525.441 ton.

Verifica-se que os Estados do Sudeste concentram 68,3% da produção nacional em termos de volume global das principais frutas, enquanto o Nordeste atualmente detém 15,9%. Quanto aos produtos processados, detemos o primeiro lugar na produção de suco concentrado de laranja, em termos mundiais.

A base agrícola da cadeia produtiva das frutas abrange 2 milhões de hectares, gera 4 milhões de empregos diretos e um PIB agrícola de US\$ 11 bilhões. Este setor demanda mão-de-obra intensiva e qualificada, fixando o homem no campo de forma única, pois permite uma vida digna de uma família dentro de pequenas propriedades e também nos grandes projetos. É possível alcançar um faturamento bruto de R\$ 1.000 a R\$ 20.000 por hectare, sem maior do que na produção de grãos, onde este valor vai de R\$ 300 a R\$ 600. Além disso, para cada 10.000 dólares investidos em fruticultura, geram-se 3 empregos diretos permanentes e dois empregos indiretos. Visto por outro ângulo, 2,2 milhões hectares com frutas no Brasil significam 4 milhões de empregos diretos (2 a 5 pessoas por hectare). Na listagem dos fruticultores da Região da Campanha (Anexo VI) percebe-se que vários produtores rurais aderiram à fruticultura.

**ANEXO 18 RENTABILIDADE DA FRUTICULTURA - COMITÊ PRÓ DESENVOLVIMENTO
DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997, TABELA 16.**

RENTABILIDADE DA FRUTICULTURA

A renda na fruticultura é maior que as atividades tradicionalmente desenvolvidas na região, como a pecuária e a agricultura de grãos (TAB. 16).

TABELA 16 - RENTABILIDADE DA FRUTICULTURA

FRUTAS	QUANTIDADE	RENTABILIDADE
Ameixas	20.000 Kg/ha	US\$ 9.100.00
Morangos	25.000 Kg/ha	US\$ 20.000.00
Maçã	30.000 Kg/ha	US\$ 9.000.00
Pêssegos	15.000 Kg/ha	US\$ 7.875.00
Uva	10.000 Kg/ha	US\$ 2.000.00
Kiwi	20.000 Kg/ha	US\$ 20.000.00
Laranja	25.000 Kg/ha	US\$ 4.600.00
Melão	30.000 Kg/ha	US\$ 17.000.00
Pêra	18.000 Kg/ha	US\$ 10.800.00
Figo	10.000 Kg/ha	US\$ 6.000.00
Amora	10.000 Kg/ha	US\$ 5.000.00
Bergamota	25.000 Kg/ha	US\$ 5.000.00

FONTE: COMITÊ PRÓ DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997

TABELA 17 PROJETO DE CONDUÇÃO DE UM POMAR DE AMEIXA E SEU RENDIMENTO.
continuação

PROJETO DE CONDUÇÃO DE UM POMAR DE AMEIXA E SEU RENDIMENTO																											
CÁLCULO POR HECTARE	9 ANO			10 ANO			11 ANO			12 ANO			13 ANO			14 ANO			15 ANO			16 ANO					
	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha			
DISCRIMINAÇÃO																											
<i>Preparação da Área</i>																											
Lavração	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Gradagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Aplicação dos adubos	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00
Aplicação do adubo orgânico	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00
Aplicação do calcário	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Implantação da cobertura de inverno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Marcação das covas (2 pessoas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Abertura de covas (2 pessoas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Plantio das mudas (3 pessoas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Estaquia (1 pessoa)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Plantio do quebra vento (2 pessoas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
<i>Insumos</i>																											
Mudas de ameixeira	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Quebra vento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Calcário dolomítico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Fosfato de rocha (hiperfosfato)	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20
Cloreto de potássio	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80
Sulfato de amônia (div. em 3 aplic.)	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00
Bórax	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Cobertura de inverno (aveia)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Cobertura de inverno (azevém)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Ervilhaca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Adubo Orgânico	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00
<i>Defensivos</i>																											
Fomicida	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00
Fungicida	70	Kg	160,00	400	Kg	320,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00
Inseticida	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00
<i>Manutenção</i>																											
Aplicação de fomicida (1 pessoa)	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00
Aplicação de fungicida (1 x)	6	HD	6,00	12	HD	12,00	12	HD	12,00	12	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00
Aplicação de inseticida (1 x)	6	HD	6,00	12	HD	12,00	12	HD	12,00	12	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00
Capina (1 pessoa)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Poda (1 pessoa)	34	HD	36,00	30	HD	45,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00
Roçada de limpeza	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00
Condução do pomar	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00
Irrigação	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00
Colheita	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00
Sistema de irrigação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
DESPESA TOTAL	-	-	1.991,22	-	-	1.991,22	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00
DESPESA ACUMULADA	-	-	19.383,22	-	-	21.074,22	-	-	23.365,22	-	-	26.366,22	-	-	27.347,22	-	-	29.338,22	-	-	31.329,22	-	-	33.320,22	-	-	33.320,22
PRODUÇÃO	20.000	Kg	16.000,00	20.000	Kg	16.000,00	20.000	Kg	16.000,00	20.000	Kg	16.000,00	20.000	Kg	16.000,00	20.000	Kg	16.000,00	20.000	Kg	16.000,00	20.000	Kg	16.000,00	20.000	Kg	16.000,00
VALOR ESPERADO DE VENDA	-	Kg/R\$	0,80	-	Kg/R\$	0,80	-	Kg/R\$	0,80	-	Kg/R\$	0,80	-	Kg/R\$	0,80	-	Kg/R\$	0,80	-	Kg/R\$	0,80	-	Kg/R\$	0,80	-	Kg/R\$	0,80
RECEITA ACUMULADA	-	-	64.800,00	-	-	100.800,00	-	-	118.800,00	-	-	132.600,00	-	-	148.800,00	-	-	154.800,00	-	-	160.800,00	-	-	166.600,00	-	-	196.500,00
FLUXO DE CAIXA	-	-	65.418,78	-	-	79.425,78	-	-	83.434,78	-	-	107.443,78	-	-	121.782,75	-	-	135.461,78	-	-	148.470,78	-	-	163.478,78	-	-	163.478,78

ANEXO 20 PROJETO DE CONDUÇÃO DE UM POMAR DE PÊSSEGO E SEU RENDIMENTO- COMITÊ PRÓ DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997

TABELA 18 PROJETO DE CONDUÇÃO DE UM POMAR DE PÊSSEGO E SEU RENDIMENTO.

PROJETO DE CONDUÇÃO DE UM POMAR DE PÊSSEGO E SEU RENDIMENTO																													
CÁLCULO POR HECTARE	1 ANO			2 ANO			3 ANO			4 ANO			5 ANO			6 ANO			7 ANO			8 ANO							
	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha					
DISCRIMINAÇÃO																													
<i>Preparação da Área</i>																													
Lavração	3	Hm	45,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
Gradagens	5	Hm	75,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
Aplicação dos adubos	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00		
Aplicação do adubo orgânico	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00		
Aplicação do calcário	5	Ton.	20,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Implantação da cobertura de inverno	1	Hm	15,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Marcação das covas (2 pessoas)	10	HD	20,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Abertura de covas (2 pessoas)	40	HD	80,00	6	HD	12,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Plantio das mudas (3 pessoas)	12	HD	36,00	2	HD	6,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Estacaria (1 pessoa)	6	HD	6,00	1	HD	1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Plantio do quebra vento (2 pessoas)	12	HD	24,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
<i>Insumos</i>																													
Mudas de pessegueiro	416	muda	416,00	62	muda	62,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Quebra vento	400	muda	40,00	60	muda	4,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Calcário dolomítico	5	Ton.	50,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Fosfato de rocha (hiperfosfato)	1000	Kg	120,00	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20		
Cloreto de potássio	200	Kg	74,00	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80		
Sulfato de amônia (div. em 3 aplic.)	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00		
Bórax	30	Kg	42,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Cobertura de inverno (aveia)	80	Kg	24,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Cobertura de inverno (azevém)	30	Kg	12,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Ervilhaca	25	Kg	25,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Adubo Orgânico	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00		
<i>Defensivos</i>																													
Fomicida	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00		
Fungicida	20	Kg	160,00	40	Kg	320,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00		
Inseticida	2	lt	2,00	4	lt	4,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00		
<i>Manutenção</i>																													
Aplicação de fomicida (1 pessoa)	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00		
Aplicação de fungicida (1 x)	6	HD	6,00	12	HD	12,00	12	HD	12,00	12	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00		
Aplicação de inseticida (1 x)	6	HD	6,00	12	HD	12,00	12	HD	12,00	12	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00		
Capina (1 pessoa)	32	HD	32,00	32	HD	32,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Poda (1 pessoa)	24	HD	36,00	30	HD	45,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00	34	HD	51,00		
Rocada de limpeza	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	3	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00		
Condução do pomar	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00		
Irrigação	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00		
Colheita	-	-	-	-	-	-	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00		
Sistema de irrigação	-	-	2.152,22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
DESPESA TOTAL	-	-	4.210,22	-	-	1.236,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00		
DESPESA ACUMULADA	-	-	4.210,22	-	-	5.446,22	-	-	7.437,22	-	-	9.428,22	-	-	11.419,22	-	-	13.410,22	-	-	15.401,00	-	-	17.392,22	-	-	19.383,22		
PRODUÇÃO	-	-	-	-	-	-	8.000	Kg	3.040,00	10.000	Kg	3.800,00	12.000	Kg	4.560,00	16.000	Kg	6.080,00	20.000	Kg	7.600,00	20.000	Kg	7.600,00	20.000	Kg	7.600,00		
VALOR ESPERADO DE VENDA	-	R\$/Kg	0,38	-	-	-	-	Kg/R\$	0,38	-	-	-	R\$/Kg	0,38	-	-	-	R\$/Kg	0,38	-	-	-	-	R\$/Kg	0,38	-	-	R\$/Kg	0,38
RECEITA ACUMULADA	-	-	0	-	-	0	-	-	3.040,00	-	-	6.840,00	-	-	11.400,00	-	-	17.480,00	-	-	25.080,00	-	-	32.680,00	-	-	40.280,00		
FLUXO DE CAIXA	-	-	4.210,22	-	-	(5.446,22)	-	-	(4.397,22)	-	-	(2.588,22)	-	-	(19,22)	-	-	4.069,78	-	-	9.678,78	-	-	15.287,78	-	-	20.487,78		

TABELA 18 PROJETO DE CONDUÇÃO DE UM POMAR DE PÊSSEGO E SEU RENDIMENTO (Continuação)

PROJETO DE CONDUÇÃO DE UM POMAR DE PÊSSEGO E SEU RENDIMENTO																											
CÁLCULO HECTARE	POR	9 ANO			10 ANO			11 ANO			12 ANO			13 ANO			14 ANO			15 ANO			16 ANO				
		Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha	Quant.	Unid.	R\$/Ha		
DISCRIMINAÇÃO																											
<i>Preparação da Área</i>																											
Lavração	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Gradacões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Aplicação dos adubos	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00
Aplicação do adubo orgânico	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00	6	Hm	90,00
Aplicação do calcário	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Implantação da cobertura de inverno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Marcação das covas (2 pessoas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Abertura de covas (2 pessoas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Plantio das mudas (3 pessoas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Estaguia (1 pessoa)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Plantio do quebra vento (2 pessoas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Insumos																											
Mudas de pessegueiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Quebra vento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Calcário dolomítico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Fosfato de rocha (hiperfosfato)	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20	160	Kg	19,20
Cloreto de potássio	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80	40	Kg	14,80
Sulfato de amônia (div. em 3 aplic.)	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00	200	Kg	62,00
Bórax	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cobertura de inverno (aveia)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Cobertura de inverno (azevém)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Ervilhaca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Adubo Orgânico	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00	2000	Kg	40,00
Defensivos																											
Formicida	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00	12	Kg	30,00
Fungicida	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00	70	Kg	560,00
Inseticida	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00	6	lt	6,00
Manutenção																											
Aplicação de formicida (1 pessoa)	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00	200	HD	200,00
Aplicação de fungicida (1 x)	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00
Aplicação de inseticida (1 x)	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00	6	HD	12,00
Capina (1 pessoa)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Podas (1 pessoa)	34	HD	56,00	34	HD	56,00	34	HD	56,00	34	HD	56,00	34	HD	56,00	34	HD	56,00	34	HD	56,00	34	HD	56,00	34	HD	56,00
Rocada de limpeza	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00	2	Hm	30,00
Condução do pomar	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00	80	HD	120,00
Irrigação	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00	700	Kw	30,00
Colheita	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00	624	HD	624,00
Sistema de irrigação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
DESPESA TOTAL	-	-	1.921,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00	-	-	1.991,00
DESPESA ACUMULADA	-	-	19.383,22	-	-	21.374,72	-	-	23.365,22	-	-	25.356,22	-	-	27.347,22	-	-	29.338,22	-	-	31.329,22	-	-	33.320,22	-	-	35.311,22
PRODUÇÃO	20.000	Kg	7.500,00	20.000	Kg	7.600,00	20.000	Kg	7.600,00	20.000	Kg	7.600,00	20.000	Kg	7.600,00	20.000	Kg	7.600,00	20.000	Kg	7.600,00	20.000	Kg	7.600,00	20.000	Kg	7.600,00
VALOR ESPERADO DE VENDA	-	R\$/Kg	0,38	-	R\$/Kg	0,38	-	R\$/Kg	0,38	-	R\$/Kg	0,38	-	R\$/Kg	0,38	-	R\$/Kg	0,38	-	R\$/Kg	0,38	-	R\$/Kg	0,38	-	R\$/Kg	0,38
RECEITA ACUMULADA	-	-	40.280,00	-	-	47.880,00	-	-	55.480,00	-	-	63.080,00	-	-	70.680,00	-	-	78.280,00	-	-	85.880,00	-	-	93.480,00	-	-	101.080,00
FLUXO DE CAIXA	-	-	20.896,78	-	-	26.505,78	-	-	32.114,78	-	-	37.723,78	-	-	43.332,78	-	-	48.941,78	-	-	54.550,78	-	-	60.159,78	-	-	65.768,78

ANEXO 21 PROJETO DE IMPLANTAÇÃO E CONDUÇÃO DE POMARES DE FRUTÍFERAS DE CLIMA TEMPERADO – AMEIXA E PÊSSEGO, TABELA 19, 20 E 21.

TABELA 19 Capacidade de pagamento de um pomar de ameixeiras

Amortização de investimentos em 10 Anos	Despesa de manutenção anual de um pomar	Receita bruta anual	Receita bruta acumulada	Saldo
- . -	R\$ 4.210,22	R\$ 6.710,22	R\$ 6.710,22	R\$ 2.500,00
- . -	R\$ 1.236,00	- . -	R\$ 6.710,22	R\$ 1.264,00
- . -	R\$ 1.991,00	R\$ 6.400,00	R\$ 13.110,22	R\$ 5.673,00
- . -	R\$ 1.991,00	R\$ 8.000,00	R\$ 21.110,22	R\$ 11.682,00
R\$ 1.720,75	R\$ 1.991,00	R\$ 9.600,00	R\$ 30.710,22	R\$ 17.570,25
R\$ 1.875,62	R\$ 1.991,00	R\$ 12.800,00	R\$ 43.510,22	R\$ 26.503,63
R\$ 2.044,42	R\$ 1.991,00	R\$ 16.000,00	R\$ 59.510,22	R\$ 38.468,21
R\$ 2.228,42	R\$ 1.991,00	R\$ 16.000,00	R\$ 75.510,22	R\$ 50.248,78
R\$ 2.428,98	R\$ 1.991,00	R\$ 16.000,00	R\$ 91.510,22	R\$ 61.828,80
R\$ 2.647,59	R\$ 1.991,00	R\$ 16.000,00	R\$ 107.510,22	R\$ 73.190,22
R\$ 12.945,78	R\$ 21.374,22	R\$ 107.510,22		

FONTE: Comitê Pró Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul do Rio Grande do Sul – 1997.

TABELA 20 Capacidade de pagamento de um pomar de pessegueiros

Amortização de investimentos em 10 anos	Despesa de manutenção anual de um pomar	Receita bruta anual	Receita bruta acumulada	Saldo
- . -	R\$ 4.210,22	R\$ 6.710,22	R\$ 5.710,22	R\$ 1.500,00
- . -	R\$ 1.236,00	- . -	R\$ 5.710,22	R\$ 264,00
- . -	R\$ 1.991,00	R\$ 6.400,00	R\$ 7.990,22	R\$ 553,00
- . -	R\$ 1.991,00	R\$ 8.000,00	R\$ 11.790,22	R\$ 2.362,00
R\$ 1.464,31	R\$ 1.991,00	R\$ 9.600,00	R\$ 17.110,22	R\$ 4.226,69
R\$ 1.596,10	R\$ 1.991,00	R\$ 12.800,00	R\$ 23.950,22	R\$ 8.030,58
R\$ 1.739,75	R\$ 1.991,00	R\$ 16.000,00	R\$ 31.550,22	R\$ 12.450,83
R\$ 1.896,33	R\$ 1.991,00	R\$ 16.000,00	R\$ 39.150,22	R\$ 16.714,51
R\$ 2.067,00	R\$ 1.991,00	R\$ 16.000,00	R\$ 46.750,22	R\$ 20.807,51
R\$ 2.253,03	R\$ 1.991,00	R\$ 16.000,00	R\$ 54.350,22	R\$ 24.714,48
R\$ 38.388,30	R\$ 18.619,22	R\$ 54.350,22		

FONTE: Comitê Pró Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul do Rio Grande do Sul – 1997.

TABELA 21 EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO VERSUS RENDA

ANO	PRODUÇÃO DE EM KG/HA		VALOR ESPERADO POR KG		RECEITA ANUAL BRUTA	
	AMEIXA	PÊSSEGO	AMEIXA	PÊSSEGO	AMEIXA	PÊSSEGO
1	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -
2	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -	- . -
3	8.000	6.000	0,80	0,38	R\$ 6.400,00	R\$ 2.280,00
4	10.000	10.000	0,80	0,38	R\$ 8.000,00	R\$ 3.800,00
5	12.000	14.000	0,80	0,38	R\$ 9.600,00	R\$ 5.320,00
6	16.000	18.000	0,80	0,38	R\$ 12.800,00	R\$ 6.840,00
7	20.000	20.000	0,80	0,38	R\$ 16.000,00	R\$ 7.600,00
8	20.000	20.000	0,80	0,38	R\$ 16.000,00	R\$ 7.600,00
9	20.000	20.000	0,80	0,38	R\$ 16.000,00	R\$ 7.600,00
10	20.000	20.000	0,80	0,38	R\$ 16.000,00	R\$ 7.600,00
11	20.000	20.000	0,80	0,38	R\$ 16.000,00	R\$ 7.600,00
12	20.000	20.000	0,80	0,38	R\$ 16.000,00	R\$ 7.600,00
	166.000	168.000			R\$132.800,00	R\$ 63.840,00

FONTE: Comitê Pró Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul do Rio Grande do Sul – 1997.

ANEXO 22 CUSTO DE UM EMPREGO EM DIVERSOS SETORES - COMITÊ PRÓ DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997, TABELA 22.

CUSTO DE UM EMPREGO EM DIVERSOS SETORES

A Tabela 22 mostra esses mesmos custos para a geração de empregos em outras atividades produtivas:

TABELA 22 CUSTO DE UM EMPREGO EM DIVERSOS SETORES

SETOR	INVESTIMENTO POR EMPREGO (US\$)	SETOR	INVESTIMENTO POR EMPREGO (US\$)
Químico (1)	220.000	Telecomunicações (2)	78.000
Metalúrgico (1)	145.000	Turismo (2)	66.000
Bens de Capital (1)	98.000	Agricultura (2)	37.000
Automobilístico (1)	91.000	Pecuária (2)	100.000
Bens de Consumo	44.000	Agricultura irrigada (2) (3)	26.500
Indústria Geral (2)	83.000	Hortifruticultura irrigada (4)	6.000

FONTES: (1) CDI/MIC - (2) SUDENE/DAI - (3) Inclui grãos - (4) MA estimativa
COMITÊ PRÓ DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS - 1997

ANEXO 23 PÓLOS FRUTÍCOLAS DO RS – SERRA GAÚCHA E METADE SUL.

SERRA GAÚCHA (BENTO GONÇALVES/CAXIAS DO SUL) E VACARIA

A região de Bento Gonçalves/Caxias do Sul é responsável por cerca de 80% da produção de uva do Estado, equivalente a 380 mil toneladas para o processamento de vinho e suco, principal segmento sócio econômico. A fruticultura vem se diversificando com a introdução e expansão de cultivos de kiwi, pêssego, ameixa, nectarina e morango.

A região de Vacaria caracteriza-se como a 2ª maior produtora nacional de maçã, com cerca de 200 mil t/ano, sendo que as principais variedades cultivadas são a Gala e Fuji. O município é responsável pela metade da produção do Estado.

Tendo em vista as exigências de importantes mercados internacionais, os produtores de maçã da região estão adotando o sistema de produção integrada adequando-se aos requisitos de qualidade e competitividade, visto que somente as frutas geradas em conformidade com este processo terão seu ingresso assegurado naqueles mercados, a partir do ano de 2003.

METADE SUL

O Pólo compreende os municípios localizados na Metade Sul do Rio Grande do Sul, onde as condições edafoclimáticas são propícias para a exploração de fruteiras de clima temperado. É composto de 6 sub-regiões lideradas pelos municípios de Bagé, Canguçu, Pelotas, Santana do Livramento, Encruzilhada do Sul e Rosário do Sul.

O potencial da região indica possibilidade de tornar-se importante produtora e exportadora de pêssego/nectarina, ameixa, uva, laranja de mesa, tangerina e morango, dentre outras.

A organização da base produtora é coordenada pelo Comitê Pró Desenvolvimento da Fruticultura da região.

METADE SUL DO RIO GRANDE DO SUL – ÁREA PLANTADA - ha 1997/1999

ESPÉCIE	ATÉ 1996	1997	1998	1999	TOTAL
Ameixa	0	86	50	145	334
Amora	0	2	5	15	32
Bergamota	0	1	11	36	48
Caqui	0	0	1	7	8
Figo	25	144	228	315	712
Laranja	258	333	181	271	1.243
Limão	0	0	3	16	19
Nectarina	0	0	3	15	18
Pêssego	4.055	633	882	1.698	7.268
Pêra	24	11	19	84	138
Uva	681	315	75	113	984
Maçã	0	121	129	8	258
TOTAL	5.063	1.646	1.829	2.728	11.266

Fonte: Programa de Desenvolvimento da Fruticultura Integrada na Metade Sul do Rio Grande do Sul, Comitê Pró Desenvolvimento da Fruticultura na Metade Sul do Rio Grande do Sul, Pólo Sul (RS) 1999



Considerações

O potencial do mercado mundial de frutas, atual, é de mais de US\$ 20 bilhões/ano e o seu acesso depende de um conjunto complexo de fatores que, além das tradicionais barreiras não alfandegárias, correspondem aos requisitos de qualidade e competitividade exigidos pelos mercados dos países importadores, como os da Europa, EUA, Ásia e Mercosul.

Assim, o processo de conquista de espaços exige, além de adequada infraestrutura e capacitação tecnológica, amplo domínio de conhecimento sobre os fatores comportamentais e legais que regem aqueles mercados.

Um breve exercício exploratório aponta algumas considerações, a seguir indicadas, que sistam o comportamento do setor frutícola no mercado internacional:

- melhor identificação e seleção da pauta de produtos de exportação para definição de estratégias de ação e integração de esforços e recursos na execução de metas;
- diversificação do elenco de produtores e oferta de frutas, em conformidade com as chamadas "janelas" de oportunidade;
- avanço na implementação do sistema integrado de produção, através de seletivo processo de prioridades;
- aplicação dos conceitos de qualidade e competitividade internacionais como requisitos de oferta de frutas ao mercado interno;
- articulação e organização de produtores de importantes segmentos do setor frutícola, com vistas a conjuntos gestões de escala;
- adequação da infra-estrutura institucional de comércio multilateral, para gestão mercadológica.

A evolução das exportações, na série de 1997/1998/1999, da maçã, melão, manga, citrus, tamarindo e banana, assim como o registro dos respectivos países de destino são apresentados nas tabelas que seguem. São também apresentados os valores agregados das referidas exportações realizadas no período.



PÓLOS FRUTÍCOLAS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

O Estado do Rio Grande do Sul apresenta 3 regiões, onde a fruticultura tem importância significativa na economia, as quais são Serra Gaúcha (Bento Gonçalves e Caxias do Sul), Vacaria e Metade Sul. As variedades exploradas e respectivas áreas e produção estão abaixo descritas.

Pólos Frutícolas no Rio Grande do Sul - Produção 1999

Culturas	Área Plantada (ha)	Produção (t)
Ameixa	1.027	10.270
Pêssego	10.516	67.479
Maçã	11.443	104.545
Uva	25.628	475.486

Fonte: EMATER/RS, 1999

Além das referidas culturas, o Rio Grande do Sul produz laranja de mesa, tangerina, melão e morango.

ANEXO 24 ALTERNATIVAS DE PRODUÇÃO - COMITÊ PRÓ DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS, 1997, GRÁFICOS 7 E 8.

GRÁFICO 7 - GRÁFICO COMPARATIVO DE FATURAMENTO / HA / ANO

FORNTE: COMITÊ PRÓ DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NA METADE SUL DO RS - 1997

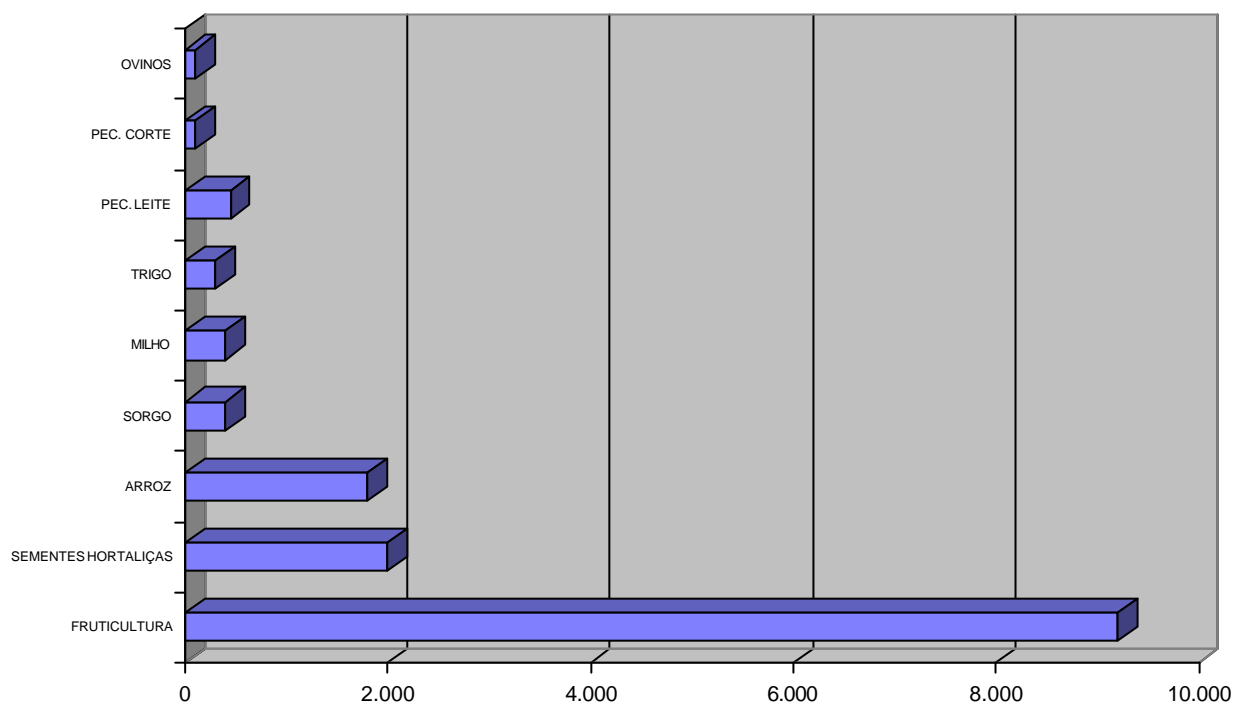
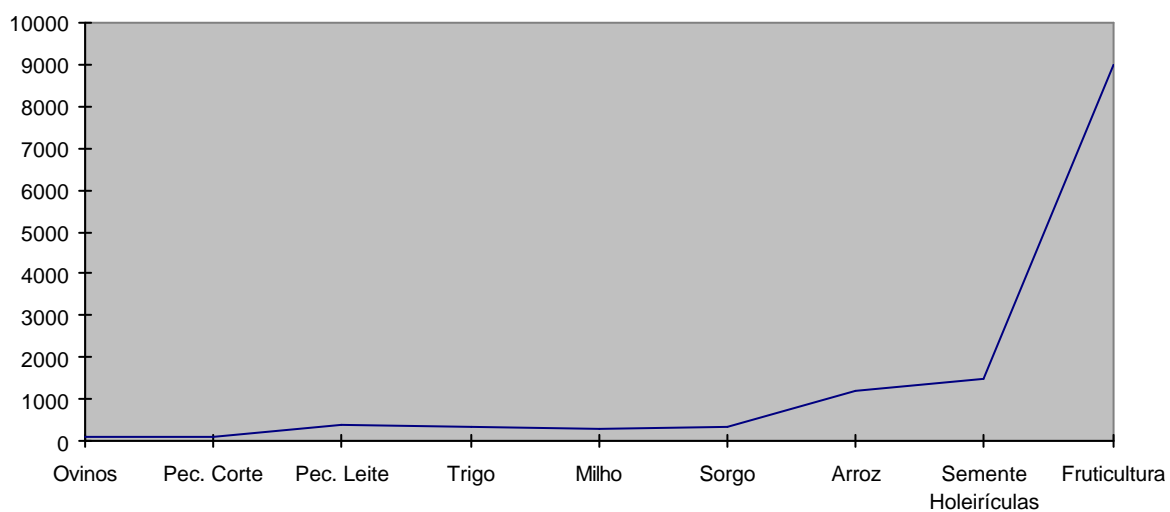


GRÁFICO 8 - ALTERNATIVAS DE PRODUÇÃO R\$ / HA / ANO



Fonte: Programa Municipal de Fruticultura - Bagé/RS - 1997.