



PLANO DE DESENVOLVIMENTO PARA O ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DOS ALIMENTOS SUL





Organizadores
Marcelo Fernandes Pacheco Dias
Felipe Fehlberg Herrmann
Daniel Marques Aquini



PLANO DE DESENVOLVIMENTO PARA O ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DOS ALIMENTOS SUL



Autores
Aline Soares Pereira, Ana Paula Centeno,
Ângela Galvan de Lima, Daniela Miguel Coelho,
Flávia Braga de Azambuja e Maurel Rosa de Oliveira









EQUIPE DE TRABALHO DA UFPel

Bolsistas de Extensão:

- a. Aida Maria Haubman Machado
- b. Flavia Carlini de Machado
- c. Jessica Rodrigues Ugoski
- d. Jose Alves Lagoa Juniior
- e. Leonardo Bortolotto
- f. Lucas Barros Bonine
- g. Luis Eduardo Domingos da Silva

GOVERNANÇA DO APL ALIMENTO DA REGIÃO SUL

- a. Centro de Apoio ao Pequeno Agricultor - CAPA
- b. Cooperativa dos Apicultores e Fruticultores da Zona Sul - CAFSUL
- c. Cooperativa Sul Ecológica de Agricultores Familiares LTDA
- d. Cooperativa dos Agricultores Familiares de São José do Norte LTDA
- e. Associação Rio-grandense de Empreendimentos de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater) / Associação Sulina de Crédito e Assistência Rural - ASCAR
- f. Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias - EMBRAPA
- g. Fórum da Agricultura Familiar da Região Sul
- h. Federação Estadual de Pesquisas Agropecuárias - FEPAGRO
- i. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Sul-Riograndense - IFSul
- j. Sindicado da Indústria de Doces e Conservas Alimentícias de Pelotas - SINDOCOPEL
- k. Universidade Federal de Pelotas - UFPel
- l. Universidade Federal do Rio Grande do Sul - FURG

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. CARACTERIZAÇÃO DO APL ALIMENTOS DA REGIÃO SUL DO RS ..	19
2.1. Origens, organizações integrantes e delimitação territorial do APL Alimentos Sul da Região Sul do RS	21
2.1.1. ORIGENS E CONSTITUIÇÃO DO APL ALIMENTOS SUL	21
2.1.2. DELIMITAÇÃO GEOGRÁFICA, POPULAÇÃO E INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO DA ÁREA DE ABRANGÊNCIA DO APL ALIMENTOS DA REGIÃO SUL DO RS	25
2.1.3. FORMAÇÃO CULTURAL	27
2.2. Fatores estruturais associados as organizações do APL Alimentos Sul	31
2.2.1. MERCADO: PRODUTOS SELECIONADOS ASSOCIADOS AO APL ALIMENTOS DA REGIÃO SUL DO RS NO COREDE SUL	31
2.2.1.1. Frutas (Pêssego, Uva e Figo)	31
2.2.1.2. Mel	39
2.2.1.3. Condimentos (Cebola e alho)	42
2.2.1.4. Hortaliças (batata doce, batata inglesa)	48
2.2.2. REGIME DE INCENTIVOS: POLÍTICAS PÚBLICAS SELECIONADAS QUE IMPACTAM NO APL ALIMENTOS	53
2.2.2.1. Programa Nacional de Alimentação Escolar - PNAE	53
2.2.2.2. Programa Estadual da Agroindústria Familiar - PEAF	54
2.2.2.3. Programa de Aquisição de Alimentos - PAA	55
2.2.3. CONFIGURAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS DO APL ALIMENTOS SUL	56
2.3. Fatores empresariais associados as organizações produtivas participantes do APL Alimentos Sul	73
2.3.1. COMERCIALIZAÇÃO	73
2.3.2. ASPECTOS LEGAIS	79

2.3.3. OPERAÇÕES	88
2.3.3.1. Compras	88
2.3.3.2. Produção.....	90
2.3.4. SUSTENTABILIDADE.....	93
2.3.5. RECURSOS HUMANOS	99
2.3.6. INOVAÇÃO E COOPERAÇÃO.....	102
3. MATRIZ FOFA	107
3.1. Resultado da Matriz FOFA	109
3.1.1. PONTOS FORTES	111
3.1.2. PONTOS FRACOS.....	112
3.1.3. OPORTUNIDADES	112
3.1.4. AMEAÇAS.....	113
3.2. Registros dos Eventos	105
4. PLANO DE AÇÃO.....	119
4.1. Plano de ações.....	122
4.1.1. PONTOS FORTES	122
4.1.2. PONTOS FRACOS.....	124
4.1.3. OPORTUNIDADES	124
4.1.4. FRAQUEZAS.....	126
4.2. Registros dos Eventos	129
APÊNDICE A - METODOLOGIA PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE DESENVOLVIMENTO DO APL ALIMENTOS SUL	135





Nas últimas décadas o mundo transformou-se de forma profunda e estruturalmente. A automação e o uso das novas tecnologias possibilitaram o aumento da produção acarretando, entretanto, uma grande diminuição da utilização da mão-de-obra. A concentração das riquezas exacerbou-se comprovando o que Fiori¹ chama de uma “pauperização crescente de grandes massas populacionais, sobretudo nos países periféricos do sistema”. Nestes mesmos países, completou-se um processo de intensa urbanização, e consequentemente esvaziamento do campo. Pela primeira vez em toda a história da humanidade, a maior parte da população mundial vive nas cidades e a população rural é minoria². Outra alteração profunda no modo de vida de milhões é a realizada pelas mulheres que saem de casa e dirigem-se para os escritórios e fábricas, constituindo-se este no maior movimento da segunda metade do século XX em dezenas de países³. A questão ambiental entrou definitivamente na agenda política, já que recursos naturais rapidamente se escasseiam e o modelo de desenvolvimento hegemônico não é sustentável.

Crises são recorrentes na história e a economia clássica já tinha noção de que o crescimento infinito é impossível. Segundo Alves, “o grande crescimento econômico ocorrido no século XX só foi possível por uma incrível conjugação de diversos fatores favoráveis”, entre eles, disponibilidade de energia fóssil a preços baixos; disponibilidade e condições favoráveis do meio ambiente (recursos naturais: terra, água, florestas, biodiversidade etc.); crescimento da população, com aumento da perspectiva de vida e de tempo dedicados às atividades produtivas; dos níveis educacionais e do capital humano; do estoque de capital fixo; do progresso técnico e da produtividade dos fatores de produção e estabilidade climática.

1 FIORI, José e Medeiros, Carlos (Orgs.). Sistema Mundial: império e pauperização para retomar o pensamento crítico latino-americano, In: *Polarização Mundial e Crescimento*. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2001, p. 39.

2 Hobsbawm, Eric. Era dos Extremos: O breve Século XX: 1914-1991. São Paulo: Cia. das Letras, 1995, p. 289

3 Conforme KURTH, James, apud Arrighi, Giovanni e Silver, Beverly, *Caos e Governabilidade no Moderno Sistema Mundial*, Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 1999, p. 295.

Entretanto, a mudança na conjugação desses fatores foi geradora de uma crise multidimensional de escala global, e o processo econômico, social e cultural, que se convencionou chamar de globalização, realçou sobremaneira o tema das desigualdades regionais.

É visível a existência, por um lado, de grandes bolsões de miséria e, por outro, de verdadeiras ilhas de prosperidade e produtividade⁴. Os novos e pesados investimentos seguem, na maioria das vezes, a lógica do retorno rápido e seguro, concentrando-se nas regiões de maior desenvolvimento. A expansão financeira, verificada no último período, veio acompanhada da perda generalizada, mas não universal, do poder dos Estados.

Frente a tal panorama, países e regiões têm adotado estratégias de desenvolvimento que procuram, ao menos, minimizar os efeitos do modelo hegemônico de desenvolvimento econômico e social.

Nesse contexto, a dimensão institucional do desenvolvimento ganha relevância. Trata-se do incremento das organizações de governo, da sociedade civil e dos agentes produtivos, buscando a construção de novas formas de articulação entre essas esferas.

Existe um relativo consenso de que essas mudanças, em torno da dimensão institucional, devam reconhecer pelo menos três aspectos: a importância do território e, consequentemente, dos governos locais como articuladores e aglutinadores das políticas regionais; da participação da sociedade como protagonista do planejamento, da implementação e avaliação das ações de desenvolvimento; das parcerias público-privadas para a concretização dessas iniciativas.

A articulação institucional, portanto, constitui-se num momento que busca construir consensos, administrar conflitos e integrar ações de apoio ao desenvolvimento do território. Outro papel da articulação institucional é coordenar a oferta de serviços de apoio ao desenvolvimento produtivo, respondendo aos requerimentos de inovação das organizações sociais e de produtores urbanos e rurais, das agroindústrias e das micro e pequenas empresas do território. Normalmente são eles: assistência técnica, informação

⁴ Usamos a imagem das “ilhas” para ressaltar as imensas distâncias, tanto do ponto de vista do desenvolvimento econômico que há entre regiões quanto de sua própria localização espacial. Importante salientar que estas “ilhas” não são independentes e autônomas, mas dizem respeito a economias regionais ou sub-regionais intensamente articuladas no comércio e integradas através de grupos e conglomerados econômicos presentes em várias regiões, fazendo a soldagem de um sistema produtivo espacialmente disperso, mas articulado.

de mercado, acesso a novas tecnologias, capacitação, financiamento, entre outros. A necessidade de construir territorialmente fatores e serviços estratégicos revela-se uma questão vital para sua eficiência produtiva e competitividade, especialmente para os micro e pequenos empreendedores. A isso pode-se chamar de *construção social dos mercados*, trabalhando-se demanda e oferta de forma articulada.

São muitas as iniciativas, em vários lugares do mundo, que tentam se contrapor ao modelo de desenvolvimento baseado apenas no crescimento. Processos de denominação de origem, de valorização do conhecimento e do saber fazer, do protagonismo dos atores locais, de mercados solidários, entre outros, vicejam mundo afora e colocam em cena o “pensar globalmente e agir localmente”.

Os Arranjos Produtivos Locais por sua constituição e objetivos atendem aos propósitos da articulação institucional acima descrita e dialoga com os aspectos de territorialização, planejamento e formalização de parcerias.

O APL de Alimentos da Região Sul do RS iniciou suas atividades em dezembro de 2013. Possui interfaces internas e externas à sua região de atuação. O APL é composto, atualmente, por 64 agroindústrias da região vinculadas ao processamento de frutas, hortaliças, mel e condimentos. Esses temas, bem como a concepção geral do projeto, foram concebidos no âmbito do Fórum da Agricultura Familiar da Região Sul. O Fórum, existente há mais de 20 anos, composto por cerca de cem instituições, delineou as estratégias de ação do APL, definiu os setores atendidos e implantou o Comitê Gestor do Arranjo, conferindo-lhe, então, maior legitimidade frente à comunidade.

Em seu primeiro ano de implantação, o APL compreendeu um Comitê Gestor com a participação de treze instituições. Apoiou eventos de comercialização e capacitação dos agricultores familiares e agroindustriais e aproximou cooperativas e associações com mercado institucional. Em 2014, os restaurantes da Universidade Federal de Pelotas começaram a adquirir produtos da Agricultura Familiar, intermediados pelo APL; assim, aumentou o número de refeições servidas por conta da melhor qualidade. Durante a 3ª Mostra de Máquinas e Inventos para a Agricultura Familiar, foi realizada uma rodada de negócios na qual foram iniciadas 15 negociações e colhidas 28 demandas de produtos e tecnologias. O APL organizou, em Pedro Osório, o Seminário de Desenvolvimento da Cadeia Apícola da Região Sul com a participação de 300 produtores. Durante a Expofeira de Pelotas, o APL organizou o Pavilhão da Agricultura Familiar com 30 expositores e, em parceria com o Sebrae, proporcionou uma rodada de negócios com restaurantes e hotéis da região.

Agora, divulga o seu Plano de Desenvolvimento para a sociedade, o qual foi construído a muitas mãos, principalmente as dos agricultores e agroindustriais. Estes, por meio de um processo participativo, estabeleceram as ações a serem executadas no próximo período, priorizando-as.

Pretende-se que o Plano seja uma ferramenta que, na posse de agentes públicos e privados, não apenas subsidie suas decisões, mas também oriente suas atividades por meio de dados e, por fim, contribua para que seja crescente a qualidade de vida das pessoas na construção de uma sociedade menos assimétrica, mais justa e generosa.

Daniel Aquini

Analista da Embrapa Clima Temperado

Coordenador da Governança do APL Alimentos da Região Sul do RS

João Carlos Costa Gomes

Pesquisador e Chefe Adjunto de Transferência de Tecnologia da Embrapa
Clima Temperado

Mauro Augusto Burkert Del Pino

Reitor da Universidade Federal de Pelotas







2.1. Origens, organizações integrantes e delimitação territorial do APL Alimentos Sul da Região Sul do RS

2.1.1. ORIGENS E CONSTITUIÇÃO DO APL ALIMENTOS SUL

A origem do APL Alimentos Sul remete ao Fórum da Agricultura Familiar. O Fórum de Agricultura Familiar da Região Sul do Rio Grande do Sul foi criado em 1994, a partir do interesse das entidades da região que atuavam junto ao segmento da agricultura familiar. Este Fórum é um espaço de discussão e de implementação de ações e políticas públicas voltadas ao desenvolvimento rural sustentável do sul do RS (SURITA, 2013).

Em junho de 2004, essa entidade sofreu um processo de formalização para assumir a coordenação de políticas propostas pela Secretaria de Desenvolvimento Territorial do Ministério do Desenvolvimento Agrário (SDT/MDA). Mediante um acordo entre ambos, converte-se em órgão Colegiado de Desenvolvimento Territorial (CODETER) no Território Sul do RS. Desde então passa a constituir-se em espaço de discussão, construção e deliberação de projetos de Infraestrutura e Serviços Territoriais, fortalecendo a proposta de Desenvolvimento Sustentável dos Territórios Rurais.

O Fórum reúne-se mensalmente e é composto por representantes das 25 prefeituras da região, universidades, instituições de pesquisa e extensão, cooperativas, movimentos sociais, pescadores, quilombolas, ONGs e associações. Possui um núcleo dirigente formado por representante: um membro das organizações governamentais; um representante das entidades não-governamentais e um membro que representa o conjunto de organizações da agricultura familiar, assentados de reforma agrária, pesca artesanal e quilombolas. Além deste núcleo direutivo, o Fórum conta com um núcleo executivo coordenado pelo CAPA (Centro de Apoio ao Pequeno Agricultor), que executa diretamente as ações territoriais.

Como objetivos gerais do Fórum da Agricultura Familiar, estão a busca de soluções conjuntas a partir da realidade local, para implementar o

desenvolvimento sustentável do território; o apoio à implementação de políticas públicas estruturantes e o encaminhamento de propostas discutidas e aprovadas nas reuniões às instâncias competentes. Constitui-se, portanto, numa representação política regional, reconhecida pelo trabalho desenvolvido..

Entre as soluções conjuntas discutidas e aprovadas, o Fórum da Agricultura Familiar da Região Sul, em reunião no dia 11/04/2012 com cerca de cem representantes, validou a criação do APL Alimentos Sul.

Na constituição do APL, os segmentos de alimentos elegidos para fazer parte do APL foram: processamento de frutas, hortaliças, condimentos e mel. O principal objetivo para a constituição do APL Alimentos Sul é promover o desenvolvimento de ações coletivas de aprendizados, cooperação e desenvolvimento dos agentes econômicos, sociais e institucionais que constituem este arranjo, que se entende como uma rede local/regional de vínculos que vão além de troca de bens e serviços (APALIMENTOSUL, 2013).

Para operacionalização do APL Alimentos, foi constituído uma estrutura de governança composta por representantes da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - Embrapa; Instituto Federal Sul Rio-Grandense - IFSul; Universidade Federal de Rio Grande - FURG; Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural - Emater/Ascar; Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária - Fepagro; Sindicato da Indústria de Doces e Conservas Alimentícias de Pelotas - Sindocopel; Cooperativa Sul Ecológica de Agricultores Familiares Ltda; Cooperativa dos Apicultores e Fruticultores da Zona Sul - Cafsul; Centro de Apoio ao Pequeno Agricultor - CAPA.

De acordo com 70 organizações produtivas (cooperativas e agroindústrias) que participam do APL Alimentos da Região Sul do RS. Nas tabelas abaixo, são apresentados os dados de identificação das empresas que participam do APL alimentos Sul e que responderam à consulta.

- na Tabela 1, estão relacionadas: as organizações que possuem cadastro por CNPJ (29 organizações);
- na Tabela 2, as organizações que estão registradas através do CPF do responsável (11 organizações);
- na Tabela 3, as organizações que não possuem registro por CPF ou CNPJ ou que não informaram este dado (02 organizações);
- na Tabela 4, as organizações que não existem, ou que não foi possível encontrar o contato;

Tabela 1 - EMPRESAS CADASTRADAS POR CNPJ

Ord	Razão Social	CNPJ	Endereço	Município
1	Agro Pimenta	011.201.137/0001-20	Colônia São Domingos	Turuçu
2	Mirian Rozane Britto da Costa	007.485.034/0001-62	Estrada Prado Novo 5º distrito	São Lourenço do Sul
3	Akatu Prod. De Sementes LTDA	008.779.205/0001-29	Entrada Cerro da Boneca km 121	Canguçu
4	Cooperativa dos Apicultores e Fruticultores da Zona Sul - CAFSUL	090.430.414/0001-43	Colônia Maciel s/n	Pelotas
5	Adelino B Huttner - EPP (NOME FANTASIA - CASA DA SCHIMIER)	092.388.446/0001-13	Rs 256 - km 15 Boqueirão - 1º distrito	São Lourenço do Sul
6	Celoé Vasti Lauz Cruz	087.239.505/0001-91	Colônia Santo Amor-1/Bairro Santor	Morro Redondo
7	Cooperativa dos Produtores de Mel de Pedro Osório Ltda (COOMELPO)	012.435.398/0001-78	Matarazzo	Pedro Osório
8	Cooperativa de Apicultores do Sul (COOAPIS)	006.037.347/0001-95	Rua D. Nº 72 Vila Trevo	Rio Grande
9	Cooperativa Dos Agricultores Familiares Nortense (COOAFAN)	004.627.891/0001-61	R. Edegardo Pereira Velho, s/n, Bairro Centro	São José do Norte
10	Cooperativa Mel de Canguçu (COOMELCA)	005.554.526/0001-37	Lacerda	Canguçu
11	Coop Prod Agr Monte Bonito (COOPAMB)	012.877.184/0001-51	Estr. Reservatório Sinnot, S/N	Pelotas
12	COOPAP Wilson Rutz	015.159.381/0001-23	AV. 17 de Abril s/ nº	Arroio Padre
13	Ind. De Doces Caseiros Crochemore	091.528.505/0001-89	Entrada Colônia Sto Antônio, s/n 7º Distrito	Pelotas
14	Frutplan Mudas Ltda	003.109.660/0001-01	Estrada Colônia Ramos s/nº	Pelotas
15	Icalda Indústria de Conservas Alimentícias Leon LTDA	088.389.176/0001-28	Rua Giuseppe Mattea, 307	Pelotas
16	Indústria de conservas alimentícias D'morro Ltda	007.599.289/0001-56	Av. Jacarandá, nº 197	Morro Redondo
17	Gerson Kellermann Pollnow	013.030.030/0001-92	Rod. BR 116 Km 484,5- Estrada São Domingos	Turuçu
18	Indústria de conservas Patzlaff LTDA	092.224.641/0001-48		Morro Redondo
19	Ioanda Geri Ritter - ME (NOME FANTASIA - DA POMERANA)	009.329.438/0001-92	Santa Isabel 1º distrito	São Lourenço do Sul
20	Vera Tuchtenhagen	008.709.132/0001-07	Colônia São João s/nº	Turuçu
21	Schram Cardoso	092.235.316/0001-80	Passo Micaela 5º distrito pelotas	Pelotas
22	Silvia Maria Schneid Tejada	003.702.767/0001-50	Santa Cruz nº 306	São Lourenço do Sul
23	Heloísa Marli Roll Munsberg	019.616.802/0001-59	Passo do Santana s/n	Cerrito
24	Luci Rejane Ollermann	013.846.645/0001-91	Colônia Santana	Turuçu
25	Cooperativa Sul Ecológica de Agricultores	004.983.476/0001-40	Barão de Sta. Tecla 510	Pelotas
26	Temperme	002.809.906/0001-87	Rua Maria de Barros nº 2850	São Lourenço do Sul
27	Coonapzs Cooperativa do Núcleo de Apicultores e Zona Sul	010.874.702/0001-58	Rua Jornalista Salvador Hitta Porres, 122	Pelotas
28	Ubirajara Pacheco Martins - ME	008.295.846/0001-08	Estrada 3 figueiras, 4590 5º Distrito, Cascata	Pelotas
29	Shelby – Indústria de Conservas LTDA	092.193.119/0001-46	Rua Pinto Martins 232	Pelotas

Tabela 2 - EMPRESAS CADASTRADAS POR CPF DO DIRIGENTE

Ord	Razão Social	CPF	Endereço	Município
1	Bionatur COONATERRA	970.937.180-00	Assentamento Aldair Gaiardo	Candiota
2	Coopereturuçu	822.017.810-87	BR 116, Km 482, S/nº	Turuçu
3	Agroindústria Flaps	522.771.430-49	Estrada da Divisa	São Lourenço do Sul
4	David Armendaris Rodriguez	400.569.960-04	RS 302 km 5.5 Col São Domingos	Morro Redondo
5	Agroindústria familiar sabor nativo	708.056.950-87	Assentamento 18 de maio Basílio	Herval
6	Vida na terra	446.145.600-59	Cox. Dos Silveiras 1º distrito	Canguçu
7	Zilda Kurz Pausen	242.364.030-72	Br 392km	Morro Redondo
8	Francieli Turri	010.164.970-32	Assentamento Novo Arroio Grande	Arroio Grande
9	Soli Da Silva	234.989.350-20	Estrada Fortaleza s/n Boqueirão	São Lourenço do Sul
10	Solange Teixeira Franco	141.119.500-00	Estrada Passo da Micaela S/N - 5º Distrito- cascata	Pelotas
11	Enio Nilo Ludwig Schiavon	374.885.380-72	Colônia São Manoel 8º distrito	Pelotas

Tabela 3 - ORGANIZAÇÕES QUE NÃO TEM OU NÃO FORNECERAM CNPJ OU CPF DO DIRIGENTE.

Ord	Razão Social	CPF	Endereço	Município
1	AAPASUL	NÃO POSSUI/NÃO FORNECIDO	Colônia São Domingos	Turuçu
2	Delícias da Flor	NÃO POSSUI/NÃO FORNECIDO	Picada Flor	Turuçu

Tabela 4 - EMPRESAS QUE NÃO EXISTEM MAIS/NÃO RECEBERAM PESQUISADORES/NÃO FOI ENCONTRADO O CONTATO

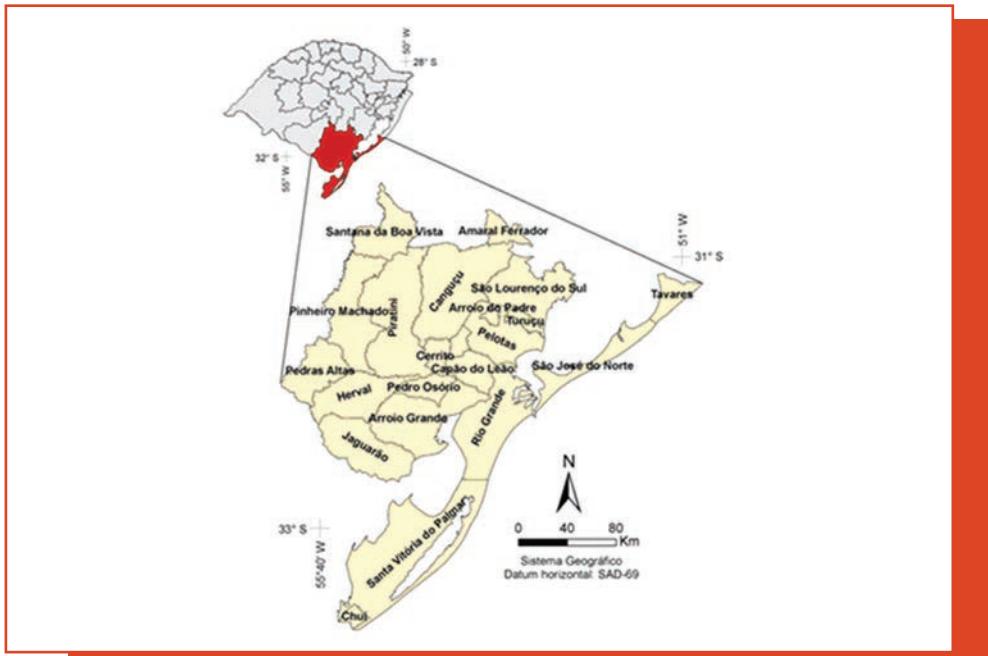
Ord	Razão Social	Município	Status
1	COFRUSA-Coop.de Fruticultores de Santana da Boa Vista	Santana da Boa Vista	Inativa
2	JORDÃO SILVEIRA COSTA - Agroindústria Familiar	Morro Redondo	Não existe mais
3	SILVIO VIEIRA - Agroindústria Familiar	Cerrito	Não existe mais
4	SITIO TALISMÃ - Agroindústria Familiar	Rio Grande	Não existe mais
5	VALMATRA Ind.Com. Produtos Vegetais	Pelotas	Não existe mais
6	ANGELO AURICCHIO e Cia Ltda.	Pelotas	Não receberam
7	COOPAR - Coop. Mista dos Pequenos .Agricultores da Região Sul Ltda	São Lourenço do Sul	Não receberam
8	COSULATI-Coop.Sul-RioGrandense de Laticínios Ltda	Pelotas	Não receberam
9	FRAGOLE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS	Pelotas	Não receberam
10	GERALDO BERTOLDI Indústrias de Conservas Ltda	Pelotas	Não receberam
11	Indústrias de Conservas MINUANO S.A	Morro Redondo	Não receberam
12	AGROINDÚSTRIA ADRIANO BOSEMBECKER	São Lourenço do Sul	Sem contato
13	AGROINDÚSTRIA DE EMBUTIDOS KI-SABORE	Canguçu	Sem contato
14	AGROINDÚSTRIA DOCE SABOR	São Lourenço do Sul	Sem contato
15	AGROINDÚSTRIA MARINA DA LUZ DE ABREU	Amaral Ferrador	Sem contato
16	ANTONIO KLASEN	São Lourenço do Sul	Sem contato
17	BRENO BARTZ KOHLZ - Agroindústria Familiar	Morro Redondo	Sem contato
18	COAFAC - Cooperativa. Hortigranjeiros. Cerrito	Cerrito	Sem contato
19	COOPERSUL-Coop. de Comercialização e Prestação de Serviços dos Assentados da Região .Sul Ltda	Piratini	Sem contato

20	COOPTIL - Cooperativa Trabalho e Integração Ltda	Hulha Negra	Sem contato
21	COOTAV-Coop. Agropecuária Tavarensse Ltda	Tavares	Sem contato
22	Ênio Drawanz	São Lourenço do Sul	Sem contato
23	FLÁVIO HAERTER - Agroindústria Familiar	Pelotas	Sem contato
24	HILMAR BUBOLZ	São Lourenço do Sul	Sem contato
25	ROMILDA ELVIRA GRIMM	São Lourenço do Sul	Sem contato
26	SEEFELDT	Canguçu	Sem contato
27	UNAIC- União das Associações Comunitárias do Interior de Canguçu	Canguçu	Sem contato
28	VANI CARDOSO- Agroindústria Empresa	Morro Redondo	Sem contato

2.1.2. DELIMITAÇÃO GEOGRÁFICA, POPULAÇÃO E INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO DA ÁREA DE ABRANGÊNCIA DO APL ALIMENTOS DA REGIÃO SUL DO RS

O APL de Alimentos Sul está situado na região de influência de Pelotas, Zona Sul do Estado do Rio Grande do Sul, mais especificamente na área de abrangência do COREDE-SUL (Figura 1, Tabela 5).

Figura 1 - Municípios que são abrangidos pelo COREDES SUL



Fonte: (COREDESUL, 2014).



A Tabela 5 descreve a população residente, por situação do domicílio, segundo os municípios que compõem o Corede Sul. Observa-se que dos vinte e dois municípios que compreendem o território em questão, 15 são urbanos, e os 7 restantes têm maior parte da população residindo na zona rural. Esta informação é um indicativo da importância potencial do APL Alimentos da Região Sul do RS para os municípios envolvidos.

Tabela 5 - POPULAÇÃO RESIDENTE, POR SITUAÇÃO DO DOMICÍLIO E SEXO, SEGUNDO OS MUNICÍPIOS QUE COMPÕEM O COREDE SUL - 2010

Municípios	Total	População residente				Área (Km ²)	Densidade (Hab/Km ²)		
		Situação do domicílio e sexo		Participação (%)	Área (Km ²)				
		Urbana	Rural						
	Total	Total	Total	Urbanas	Rurais				
Amaral Ferrador	6.353	1.866	4.487	29%	71%	506,5	12,54		
Arroio Do Padre	2.730	454	2.276	17%	83%	124,3	21,96		
Arroio Grande	18.470	16.085	2.385	87%	13%	2.159,5	8,55		
Canguçu	53.259	19.694	33.565	37%	63%	3.225,1	16,51		
Capão do Leão	24.298	22.382	1.916	92%	8%	785,4	30,94		
Cerrito	6.402	3.747	2.655	59%	41%	451,9	14,17		
Chuí	5.917	5.697	220	96%	4%	203,2	29,12		
Herval	6.753	4.519	2.234	67%	33%	1.758,4	3,84		
Jaguarão	27.931	26.105	1.826	93%	7%	2.054,4	13,60		
Morro Redondo	6.227	2.648	3.579	43%	57%	244,6	25,46		
Pedras Altas	2.212	768	1.444	35%	65%	1.376,7	1,61		
Pedro Osório	7.811	7.301	510	93%	7%	603,9	12,93		
Pelotas	328.275	306.193	22.082	93%	7%	1.608,8	204,05		
Pinheiro Machado	12.780	9.784	2.996	77%	23%	2.227,9	5,74		
Piratini	19.841	11.570	8.271	58%	42%	3.561,5	5,57		
Rio Grande	197.228	189.429	7.799	96%	4%	2.313,9	85,24		
Santa Vitória do Palmar	30.990	26.890	4.100	87%	13%	5.244,2	5,91		
Santana da Boa Vista	8.292	3.723	4.569	45%	55%	1.420,6	5,84		
São José do Norte	25.503	17.383	8.120	68%	32%	1.117,9	22,81		
São Lourenço do sul	43.111	24.237	18.874	56%	44%	2.036,1	21,17		
Turuçu	3.622	1.487	2.135	41%	59%	524,9	6,90		
Tavares	5.351	3.299	2.052	61%	39%	604,251	8,86		
Total	843.356	705.261	138.095	83%	17%	34.153,9	25,60		

Fonte: (FEE, 2014).

Numa perspectiva essencialmente econômica, quando se analisa o Produto Interno Bruto - PIB da região de abrangência do APL Alimentos Sul com outras regiões (Tabela 6) pode-se observar que: é maior do que do PIB per capita do Brasil e da América do Sul, porém menor do que o PIB per capita do estado, de Portugal e da Europa. Estes dados contribuem na justificativa de APL Alimentos da Região Sul do RS, com uma estratégia potencial de elevar o desempenho do Corede Sul para níveis similares ou maiores do que a média do estado do Rio Grande do Sul, e também para almejar desempenho similar aos países do continente europeu.

Tabela 6 - PIB PER CAPITA EM MIL DÓLARES (1000 US\$) - 2010

Localidade – PIB	Índice	Fonte
Pib per capita Europa	25,777	(UNITEDNATIONSSTATISTICSDIVISION, 2014).
Pib per capita Portugal	21,619	(UNITEDNATIONSSTATISTICSDIVISION, 2014).
Pib América do Sul	9,457	(UNITEDNATIONSSTATISTICSDIVISION, 2014).
PIB per capita Brasil	10,978	(UNITEDNATIONSSTATISTICSDIVISION, 2014).
PIB per capita Rio Grande do Sul	13,420	(IPEA, 2014).
PIB per capita Corede Sul	11,206	(FEE, 2014).

No intuito de considerar outras dimensões além da econômica, (expectativa de vida e acesso ao conhecimento) analisaram-se os índices de desenvolvimento humano da região. Contextualizando os valores com o estado, país e outras regiões do mundo (Tabela 7), percebe-se que o desempenho obtido é menor com qualquer comparação. O Corede Sul apresentou desempenho menor do que o restante do Rio Grande do Sul, Brasil, América Latina e Caribe; Europa e Ásia Central. Dentro do Corede Sul, os municípios de Pelotas e Rio Grande obtiveram desempenho similar ao desempenho do Estado.

Tabela 7 - ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO (IDH) - 2010

Localidade – IDH	Índice	Fonte
IDH Europa e Ásia Central	0,750	(UNITEDNATIONSDEVELOPMENTPROGRAMME, 2014).
IDH Portugal	0,817	(UNITEDNATIONSDEVELOPMENTPROGRAMME, 2014).
IDH América Latina e Caribe	0,770	(UNITEDNATIONSDEVELOPMENTPROGRAMME, 2014).
IDH Brasil	0,726	(UNITEDNATIONSDEVELOPMENTPROGRAMME, 2014).
IDH Rio Grande do Sul	0,746	(FEE, 2014; IPEA, 2014).
IDH Corede Sul*	0,670	(FEE, 2014; IPEA, 2014). (* IDH CoredeSul Médio ((soma Xi)/n)
IDH Rio Grande	0,744	(FEE, 2014; IPEA, 2014).
IDH Pelotas	0,739	(FEE, 2014; IPEA, 2014).

2.1.3. FORMAÇÃO CULTURAL

Um breve relato sobre a formação cultural da região de abrangência do APL Alimentos Sul pode ser encontrado em Surita (2013), o qual será reproduzido nesta seção. Segundo a autora, a região compreendida pelo Corede Sul foi uma das primeiras regiões colonizadas do Rio Grande do Sul. No século XVII, a região era dominada pela Coroa Portuguesa. Nesta época os militares passam a receber a concessão de sesmarias - glebas de terra com aproximadamente 13 mil hectares. Como consequência, efetivou-se o domínio com a implantação das estâncias, expandindo-se a pecuária com a captura de gado selvagem, oriundo da dispersão dos rebanhos das missões jesuítas.

Em 1780, instalou-se na região, a primeira charqueada com trabalhadores escravos num ritmo industrial contrastante aos das estâncias. A riqueza e opulência de Pelotas, alcançadas durante o ciclo do charque, foram geradas por meio do trabalho escravo. Cada charqueada tinha, em média, 80 pessoas escravas.

Em 1835 funcionavam em Pelotas 35 charqueadas. Um levantamento populacional em 1833 apontou a existência de 5.169 escravos, 3.555 homens livres e 1.136 libertos. Durante grande parte do século XIX, a maioria da população de Pelotas era negra (SURITA, 2013).

Na época da safra do charque, de novembro a abril, a jornada de trabalho era de 16 horas. Os escravos, submetidos a um ritmo exaustivo de trabalho, eram tratados com rigor e violência, o que aumentava as fugas. O arroio Pelotas foi a principal rota de fuga dos escravos, rumo a Serra do Tapes, região pouco povoada e com matas abundantes. Os fugitivos foram se reagrupando, formando pequenos quilombos onde hoje é a área rural de Pelotas e Canguçu. O 7º Distrito de Pelotas denomina-se Quilombo, em referência à presença de negros aquilombados em sua área.

Com a promulgação da Lei de Terra em 1830, cessaram as doações de terras no Brasil, O Governo Imperial passou a vendê-las para iniciativas de colonização. Instalou-se, na região, uma bem sucedida iniciativa de colonização privada: Jacob Rheingantz fundou a Colônia de São Lourenço em 1858, trazendo imigrantes alemães que, em glebas de 24 hectares por família, dedicaram-se à produção diversificada de alimentos, com milho, feijão, batata, suínos e galinhas.

A disponibilidade de terras desocupada na área de serra e mata e a proximidade com dois mercados urbanos (Pelotas e Rio Grande) favoreceram a expansão da Colônia de São Lourenço, que em 1879 já contava com 860 famílias, cerca de 6 mil pessoas. Diversos municípios, entre os quais São Lourenço do Sul, Morro Redondo, Turuçu e Arroio do Padre e localidades (Santa Silvana, Cerrito Alegre, Recanto dos Coswing e Triunfo, em Pelotas e Herval, Iguatemi e Nova Gonçalves em Canguçu) ainda conservam a cultura germânica e têm a agricultura familiar em destaque.

Outros grupos étnicos, com italianos e franceses, também tiveram influência na formação cultural da região. Nas terras altas de Pelotas, na Serra de Tapes, por iniciativa da Câmara Municipal, foi fundada em 1882 a Colônia Municipal para abastecer a população da cidade, contrapondo-se à escravatura, buscando ocupar regiões infiltradas por negros aquilombados. Os franceses se dedicaram a diversas culturas, mas se destacaram no cultivo da uva e do pêssego - esse último resultou em dezenas de pequenas fábricas

de compotas, precursoras das indústrias de conservas. Pelotas deve muito de sua tradição doceira aos colonizadores franceses e seus descendentes.

O processo de ocupação das terras, que trouxe uma diversidade étnica com diferentes culturas, tradições, conhecimentos e habilidades, junto com a diversidade de paisagens, também determinou a atual estrutura fundiária de território, que não foge aos padrões brasileiros. Fruto do processo histórico de concentração de renda, exploração da mão de obra e invisibilização das categorias sociais do campo, o território acabou acumulando um dos piores Índices de Desenvolvimento Socioeconômico do Estado do Rio Grande do Sul.

Neste cenário, iniciou, na década de 80, um trabalho, em busca, junto aos agricultores familiares, da construção de uma identidade territorial, com intuito de reconhecer e valorizar o rural como espaço de vida digna, inclusão produtiva, realização econômica e social. Por meio da sustentabilidade ambiental, agroecologia, diversificação produtiva, valorização da cultura e do saber formou-se um tecido associativo capaz de dar visibilidade aos processos de exclusão social e à construção de uma nova percepção sobre a realidade do território.

Em contraposição ao processo histórico excludente e de invisibilidade, constituiu-se, no Território zona Sul do Estado do Rio Grande do Sul, uma agricultura familiar complexa e diversificada que durante muito tempo, esteve subordinada aos atravessadores e à margem das decisões políticas, em decorrência da falta de autopercepção da sua importância econômica, política, social e cultural. Atualmente, em torno de 38 mil famílias dedicam-se a uma produção diversificada, com destaque para a produção de leite, fumo, feijão, pêssego, hortigranjeiros, milho batatinha, cebola.





2.2. Fatores estruturais associados às organizações do APL Alimentos Sul

2.2.1. MERCADO: PRODUTOS SELECIONADOS ASSOCIADOS AO APL ALIMENTOS DA REGIÃO SUL DO RS NO COREDE SUL.

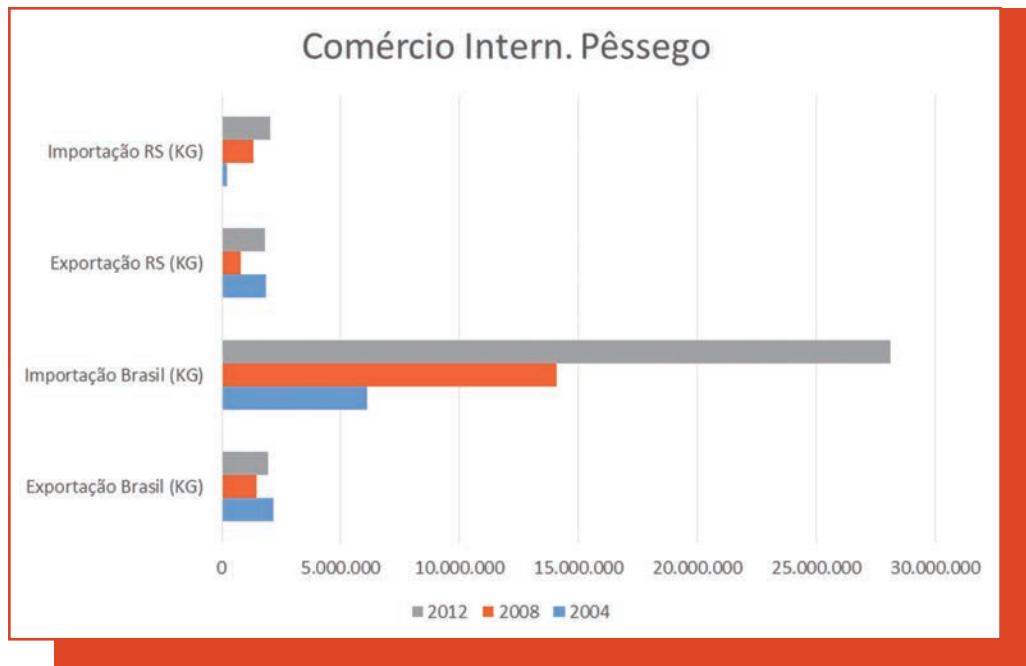
Na sequência, serão descritas as variáveis: renda, produtividade e preço, no período 2004 -2012 de produtos selecionados, que ora são os próprios produtos comercializados ou são matérias primas das organizações que compõem o APL Alimentos Sul. Os produtos foram agrupados em quatro grupos: 1) frutas (pêssego, uva e figo); 2) Mel; 3) Condimentos (cebola e alho); 4) Horticolas (batata doce, batata inglesa).

2.2.1.1. Frutas (Pêssego, Uva e Figo)

O pêssego revela-se uma importante frutífera da região Sul. Em 2012, a área plantada foi de 6.799ha no RS (Tabela 8). O Corede Sul possui 50,31% da área plantada gaúcha e 35,49% da área plantada nacional (dados obtidos a partir da Tabela 8). Entretanto, quando se analisa o Gráfico 3, observa-se uma tendência de redução da área plantada dessa frutífera na região. Em 2004, eram mais de 8.000 ha contra 6.799 ha em 2012. As maiores reduções de área estão no município de Canguçu e Piratini (Gráfico 6).

Apesar da tendência de redução da área plantada, pode se inferir uma tendência crescente no consumo, pois o Brasil tem importado cada vez mais pêssego (Gráfico 1). Em 2004 foram importados mais de 5.000t; em 2012 foram 27.000t, enquanto a produção no Corede Sul foi de 60.579 t em 2012 (Dados obtidos a partir da Tabela 8). Isto significa que o Brasil importou o equivalente a 44,57% da produção local do Corede Sul, correspondendo a uma área plantada de 6.799ha., o que indica baixa competitividade da cadeia.

Gráfico 1 - Importação, exportação de pêssego do Rio Grande do Sul e do Brasil de Pêssego



Fonte: Elaborado a partir dos dados do Agrostat - (MAPA, 2014)

A redução da área pode estar associada a uma tendência de redução dos preços (Gráfico 4). Em 2004, os preços eram aproximadamente R\$ 0,80/kg contra R\$0,60/kg em 2012. Apesar da representatividade na área de produção, os preços médios praticados na região (R\$ 0,64/kg) foram menores que os preços médios praticados no Estado (R\$0,89/kg) e mesmo no Brasil (R\$ 1,26/kg) (Tabela 8).

Tabela 8 - COMPARATIVO DA ÁREA PLANTADA, PREÇO E PRODUTIVIDADE DO PÊSSEGO PLANTADO NO COREDE SUL COM O RIO GRANDE DO SUL E BRASIL.

Pêssego					
Área plantada no Brasil 2012	19.155 ha	Preço médio no Brasil 2012	R\$ 1,26 Kg	Produtividade média Brasil 2012	12,163 t/ha
Área plantada no RS 2012	13.514 ha	Preço médio no RS 2012	R\$ 0,89 Kg	Produtividade média RS 2012	9,822 t/ha
Área plantada no Corede Sul 2012	6.799 ha	Preço médio Corede Sul 2012	R\$ 0,64 Kg	Produtividade média Corede Sul 2012	8,910 t/ha

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Como provável mecanismo de defesa da renda do produtor, infere-se que este buscou aumentar a produtividade da cultura. Quando se compara a produtividade obtida entre 2004 (6.000kg/ha) e 2012 (8.910 kg/ha), verifica-se uma tendência de crescimento (Gráfico 5 e Tabela 8) Entretanto, esta produtividade ainda é menor do que produtividade observada no Rio Grande do Sul (9.822 kg/ha) e no Brasil (12.163 kg/ha) (Tabela 8).

A combinação dos comportamentos observados nas variáveis preço, área e produtividade resultou em instabilidade no valor de produção entre o período de 2004 e 2012 (Gráfico 2). Observa-se, no Gráfico 2, o valor de produção de R\$ 40 milhões em 2004 e, aproximadamente, o mesmo valor em 2012.

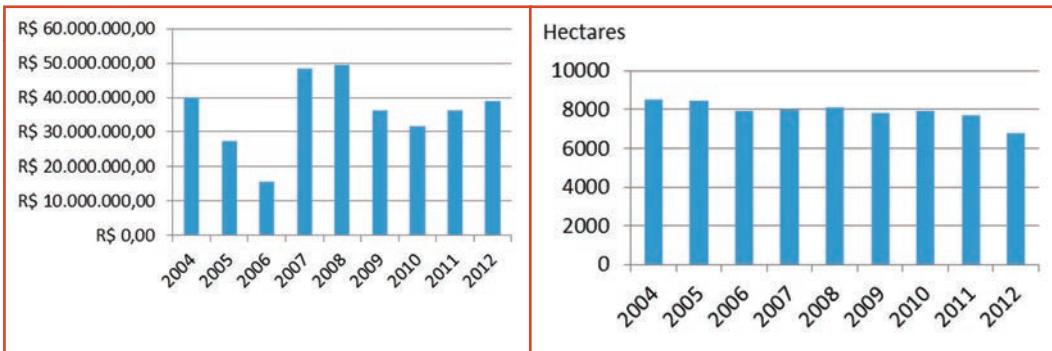


Gráfico 2 - Valor da produção de pêssego em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014

Gráfico 3 - Área plantada de pêssego em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014

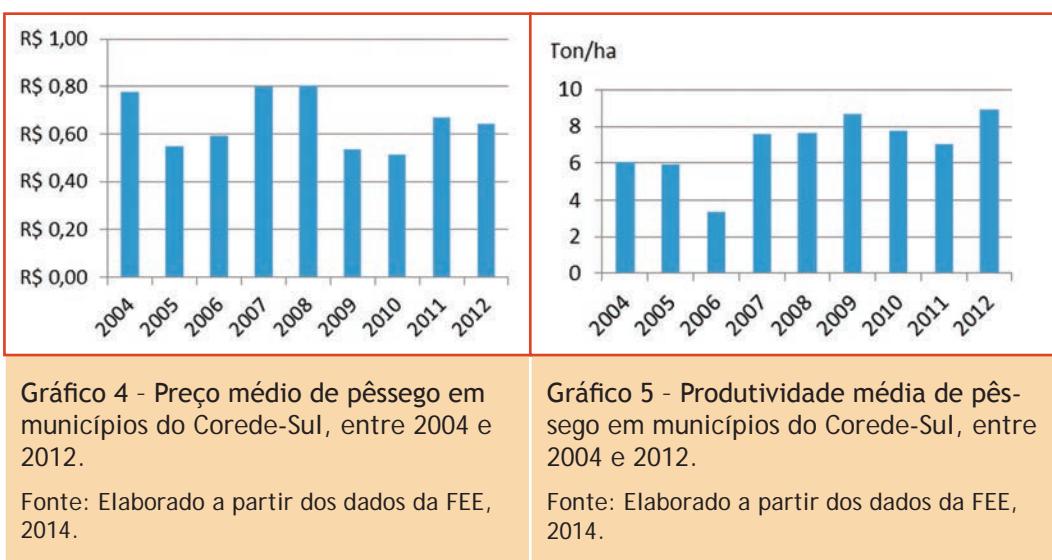


Gráfico 4 - Preço médio de pêssego em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Gráfico 5 - Produtividade média de pêssego em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

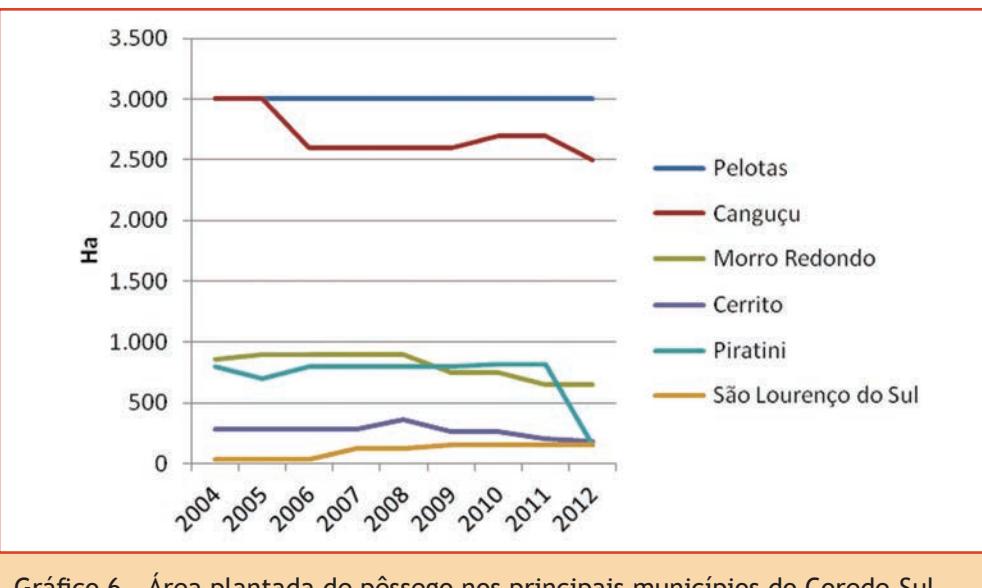


Gráfico 6 - Área plantada de pêssego nos principais municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

estadual e nacional. Em 2012, o Corede Sul registrava área de 837 ha, contra 49.900ha no RS e 82.063 ha no Brasil (Tabela 9). Logo, o Corede Sul possui 1,67% da área plantada gaúcha (Dados obtidos a partir da Tabela 9).

Tabela 9 - COMPARATIVO DA ÁREA PLANTADA, PREÇO E PRODUTIVIDADE DA UVA PLANTADO NO COREDE SUL COM O RIO GRANDE DO SUL E BRASIL.

Uva					
Área plantada no Brasil 2012	82.063 ha	Preço médio no Brasil 2012	R\$ 1,35 Kg	Produtividade média Brasil 2012	18,459 t/ha
Área plantada no RS 2012	49.900 ha	Preço médio no RS 2012	R\$ 0,74 Kg	Produtividade média RS 2012	16,838 t/ha
Área plantada no Corede Sul 2012	110 ha	Preço médio Corede Sul 2012	R\$ 1,14 Kg	Produtividade média Corede Sul 2012	7,609 t/ha

Fonte: Elaborado a partir do dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Quando se analisa o Gráfico 8, percebe-se uma tendência de estabilidade na área colhida. Em 2006, eram mais de 200 ha, que se manteve até 2011 e reduziu para aproximadamente 100 ha em 2012. A maior redução foi ocorreu no município de Piratini (Gráfico 11).

Os preços indicaram tendência de crescimento (Gráfico 9). Em 2004, os preços eram aproximadamente R\$ 0,50/kg contra R\$1,14/kg em 2012. Os preços médios praticados na região foram maiores que os preços médios praticados no Estado (R\$ 0,74/kg) e menores que no Brasil (R\$1,35/kg) (Tabela 9).

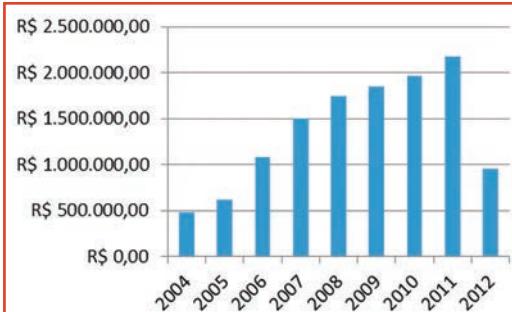


Gráfico 7 - Valor da produção de uva em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014

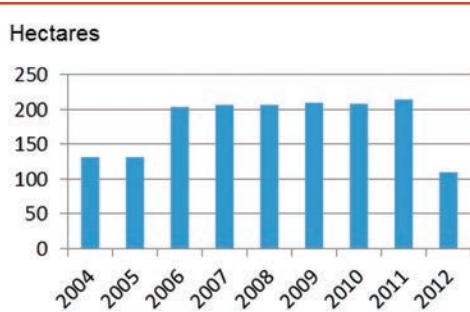


Gráfico 8 - Área colhida de uva em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014

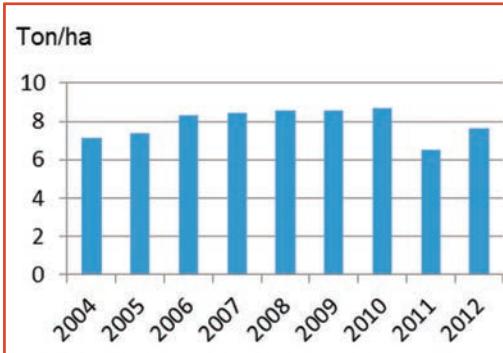


Gráfico 9 - Preço médio Uva de uva em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

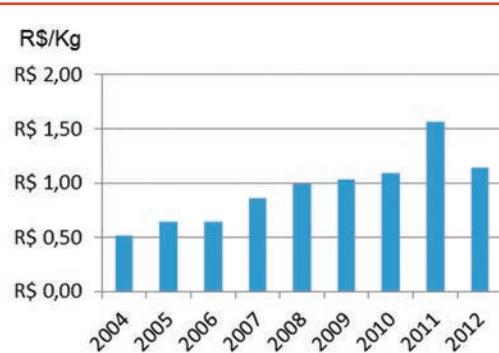


Gráfico 10 - Produtividade média de uva em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

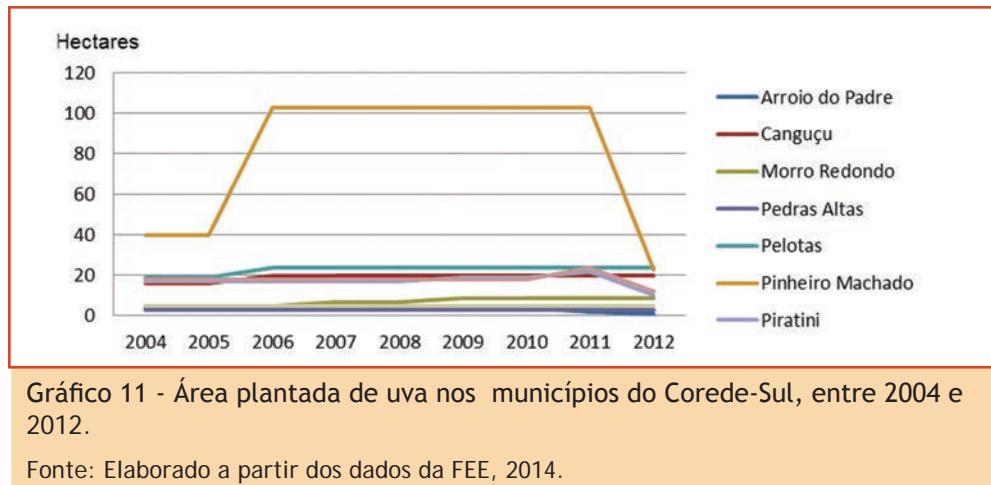


Gráfico 11 - Área plantada de uva nos municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Constata-se que o produtor buscou aumentar a produtividade da cultura. Quando se compara a produtividade obtida entre 2004 (7.000kg/ha) e 2012 (7.6100 kg/ha), verifica-se uma tendência de crescimento (Gráfico 10 e Tabela 5) Entretanto, esta produtividade ainda é menor do que aquela observada no Rio Grande do Sul (16,838t/ha) e no Brasil (18,459t/ha) (Tabela 9).

A combinação dos comportamentos observados nas variáveis preço, área e produtividade resultou em crescente valor da produção até 2011 e queda em 2012. Observa-se, no Gráfico 7, valor bruto de produção de R\$ 500 mil em 2004 e, aproximadamente, R\$ 2 milhões em 2011 e queda para R\$ 1 milhão em 2012.

Finalizando a descrição das frutas, o figo é a fruta de menor expressão entre as três selecionadas. Em 2012, o Corede Sul registrava área de 222 ha, contra 1.588 ha no RS e 2.925 ha no Brasil (Tabela 10). Logo, o Corede Sul possui 13,98% da área plantada gaúcha (Dados obtidos a partir da Tabela 10).

Tabela 10 - COMPARATIVO DA ÁREA PLANTADA, PREÇO E PRODUTIVIDADE DO FIGO PLANTADO NO COREDE SUL COM O RIO GRANDE DO SUL E BRASIL.

Figo					
Área plantada no Brasil 2012	2,925 ha	Preço médio no Brasil 2012	R\$ 2,11 Kg	Produtividade média Brasil 2012	9,576 t/ha
Área plantada no RS 2012	1.588 ha	Preço médio no RS 2012	R\$ 1,44 Kg	Produtividade média RS 2012	6,317 t/ha
Área plantada no Corede Sul 2012	222 ha	Preço médio Corede Sul 2012	R\$ 0,98 Kg	Produtividade média Corede Sul 2012	4,380 t/ha

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Quando se analisa o Gráfico 14 e a Tabela 10, percebe-se uma tendência de redução na área colhida. Em 2004, eram mais de 300 ha e que se reduziu para 222 ha em 2012. As maiores reduções foram observadas nos municípios de Canguçu, Pinheiro Machado e Capão do Leão (Gráfico 17).

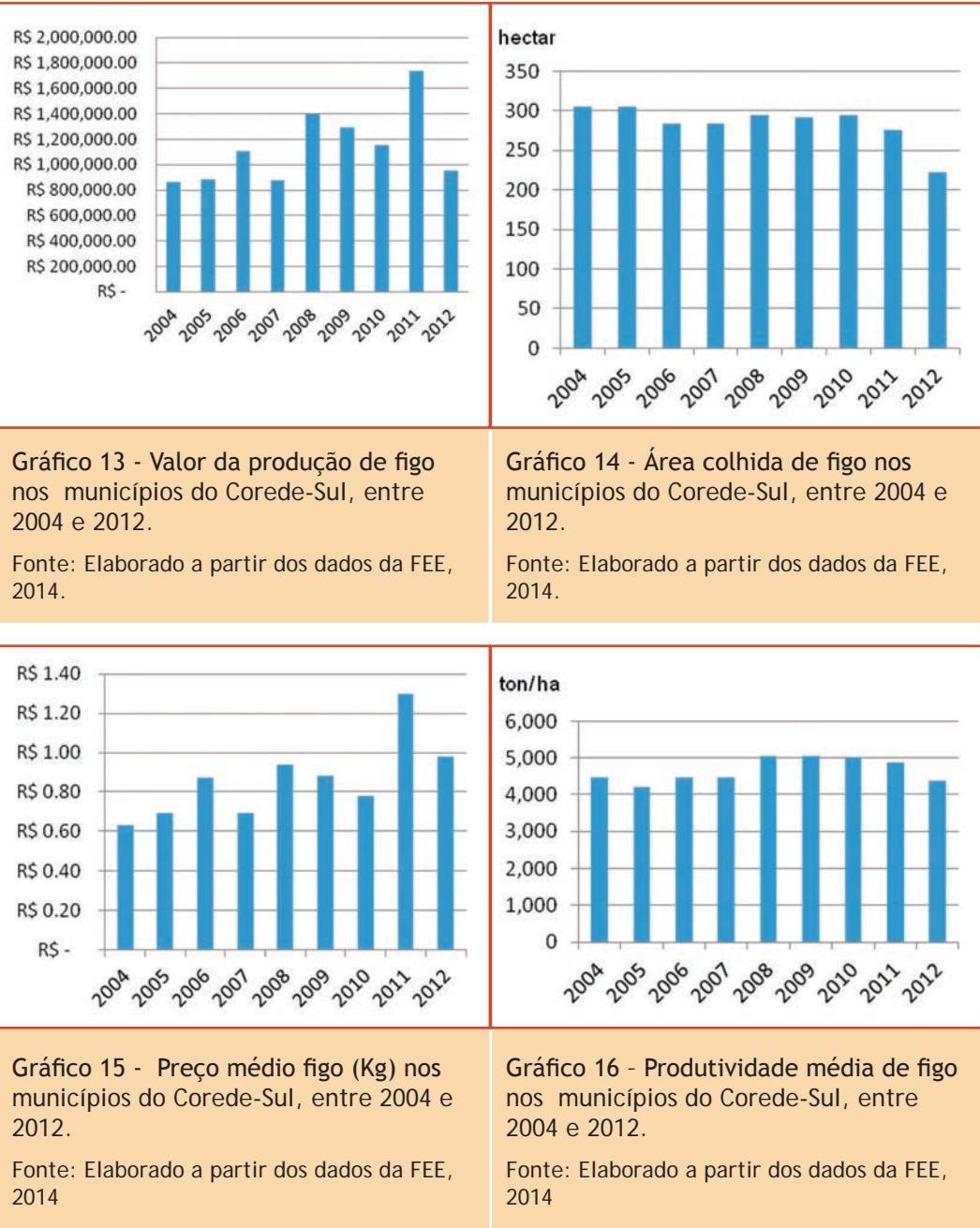
Apesar da tendência de redução da área plantada, pode se inferir uma tendência crescente na demanda, pois o Brasil tem exportado cada vez mais figo (Gráfico 12), enquanto no Rio Grande do Sul não houve exportação. Em 2004 foram exportados mais de 1.200t, em 2012 foram 1.600t, enquanto a produção no Corede Sul foi de 972,3t em 2012 (Dados obtidos a partir da Tabela 10). Isto significa que o Brasil exportou o equivalente a 123,45% da produção local do Corede Sul, o que pode indicar baixa competitividade da produção do Corede Sul em relação à produção de outros estados.

Gráfico 12 - Importação, exportação de figo do Rio Grande do Sul e do Brasil.



Fonte: Elaborado a partir dos dados do Agrostat - (MAPA, 2014)

Os preços indicaram tendência de crescimento (Gráfico 15). Em 2004, os preços eram aproximadamente R\$ 0,60/kg, contra R\$0,98/kg em 2012. Os preços médios praticados na região foram menores que os preços médios praticados no Estado (R\$ 1,44/kg) e menores que no Brasil (R\$ 2,11/kg) (Tabela 10).



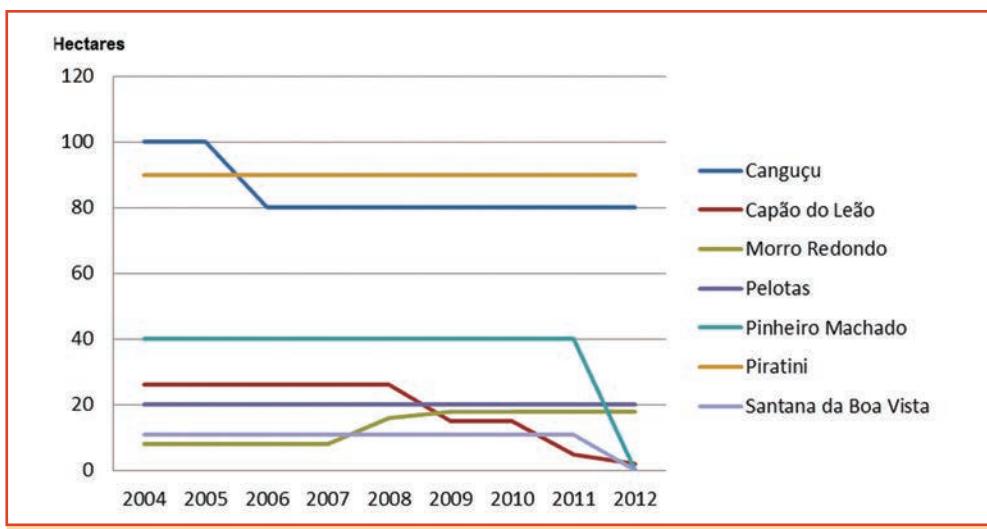


Gráfico 17 - Área plantada de figo nos principais municípios produtores figo nos municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Constata-se que a produtividade oscilou ao longo do tempo; mostrou tendência de crescimento até 2008 e de redução deste ano em diante. A produtividade obtida em 2012 foi de 4.380 kg/ha, menor do que produtividade observada no Rio Grande do Sul (6.317 kg/ha) e no Brasil (9.576 kg/ha) (Tabela 10).

A combinação dos comportamentos observados nas variáveis preço, área e produtividade resultou em oscilação no valor da produção no período. Observa-se, no Gráfico Gráfico 13, que o valor bruto de produção oscilou entre R\$ 800 mil em 2004 e R\$ 1 milhão em 2012.

2.2.1.2. Mel

A produção de mel no Corede Sul em 2012 foi de 479.181 kg (Tabela 11). Esta produção representou 7,07% da produção gaúcha e 1,42% da produção nacional (Calculado a partir da Tabela 11).

Tabela 11 - COMPARATIVO DA ÁREA, PREÇO E PRODUTIVIDADE DO FIGO PLANTADO NO COREDE SUL COM O RIO GRANDE DO SUL E BRASIL

Produção de Mel no Brasil 2012	33.573.853 kg	Preço médio Brasil 2012	R\$ 7,12 Kg
Produção de Mel no RS 2012	6.774.295 kg	Preço médio RS 2012	R\$ 6,97 Kg
Produção de Mel no Corede Sul 2012	479.181 kg	Preço médio Corede Sul 2012	R\$ 6,93 Kg

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Ao analisar a tendência da produção de mel no Corede Sul, observa-se que é de crescimento (Gráfico 18). O município onde mais cresceu a produção foi Canguçu (Gráfico 20). Tinha uma produção de menos de 80.000 kg em 2004 e passou para mais de 120.000 kg em 2012.

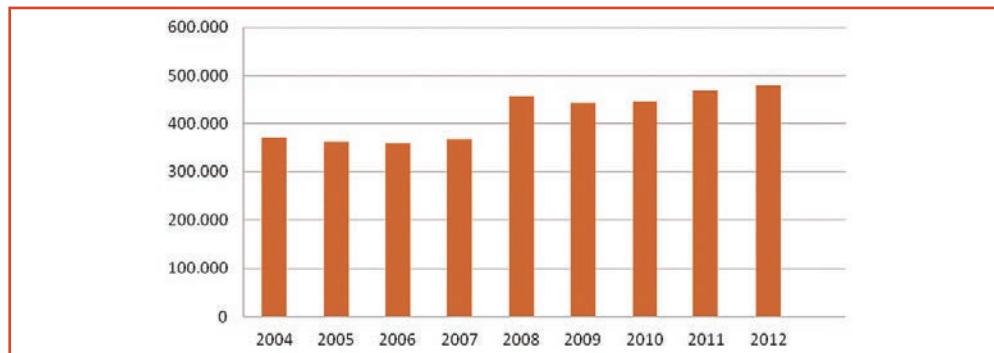


Gráfico 18 - Produção de mel em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

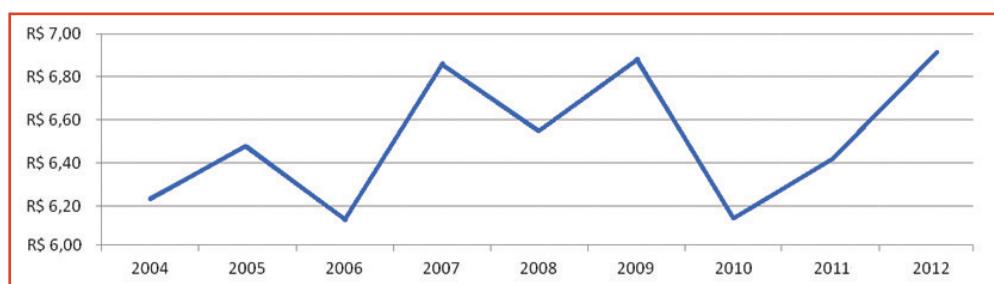


Gráfico 19 - Preço médio para os produtores de mel entre 2004 e 2012.

Fonte: Preços calculados a partir dos dados disponibilizados pela FEE, 2014.

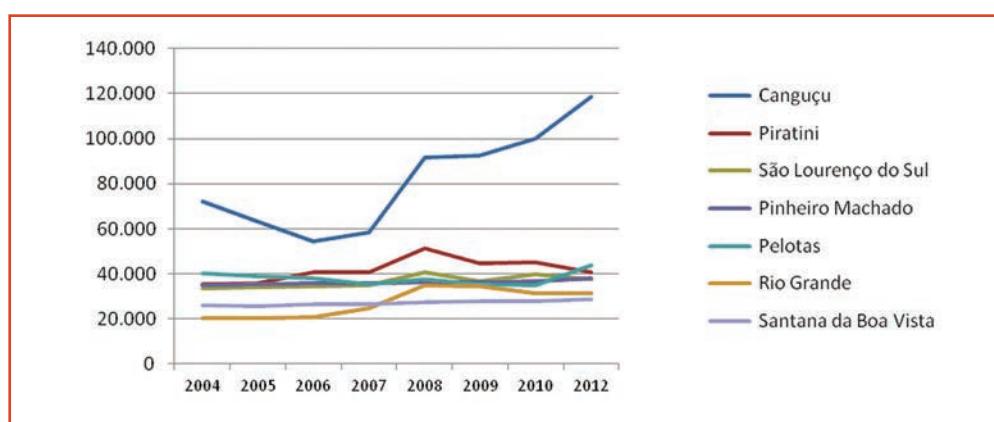


Gráfico 20 - Municípios maiores produtores de mel do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Adaptação FEE, 2014.

Canguçu e Pelotas estão entre os 20 maiores municípios produtores do Rio Grande do Sul. Canguçu é o quarto maior produtor e Pelotas o vigésimo (Tabela 12).

Tabela 12 -OS 21 MAIORES MUNICÍPIOS PRODUTORES DE MEL NO RIO GRANDE DO SUL 2012.

Cidade	Produção/2012
Cambará do Sul	285.775
Santana do Livramento	230.000
Caçapava do Sul	138.739
Canguçu	118.540
Santiago	115.000
Bagé	76.347
Cachoeira do Sul	74.500
Santa Cruz do Sul	74.000
Alegrete	72.390
Candelária	67.600
Jaguari	62.789
Taquari	59.500
Passo Fundo	59.280
Caxias do Sul	58.500
Santa Maria do Herval	58.000
Santa Rosa	55.223
Santa Maria	54.625
São José dos Ausentes	48.860
Uruguaiana	45.539
São Gabriel	45.000
Pelotas	43.700
Soma	1.843.907

Fonte: Elaborado a partir do dados do IBGE. (IBGE, 2014).

O preço médio do mel em 2012 estava em R\$ 6,93/Kg (Tabela 11). Este preço foi semelhante ao preço médio no Rio Grande do Sul (R\$ 6,97/Kg) e no Brasil (R\$ 7,12/Kg) (Tabela 11). O preço tem variado pouco ao longo dos anos. Em 2004 era de R\$ 6,20/Kg e em 2012 R\$ 6,93/Kg (Gráfico 19).

Quando se analisa o consumo estimado total do Corede Sul (283,94t) (Tabela 13) versus a produção atual de 479 t (Tabela 11), constata-se que a produção é maior que o consumo, o que dá um indicativo que a estratégias das organizações do APL Alimentos Sul não devem se concentrar somente na comercialização dentro da região.

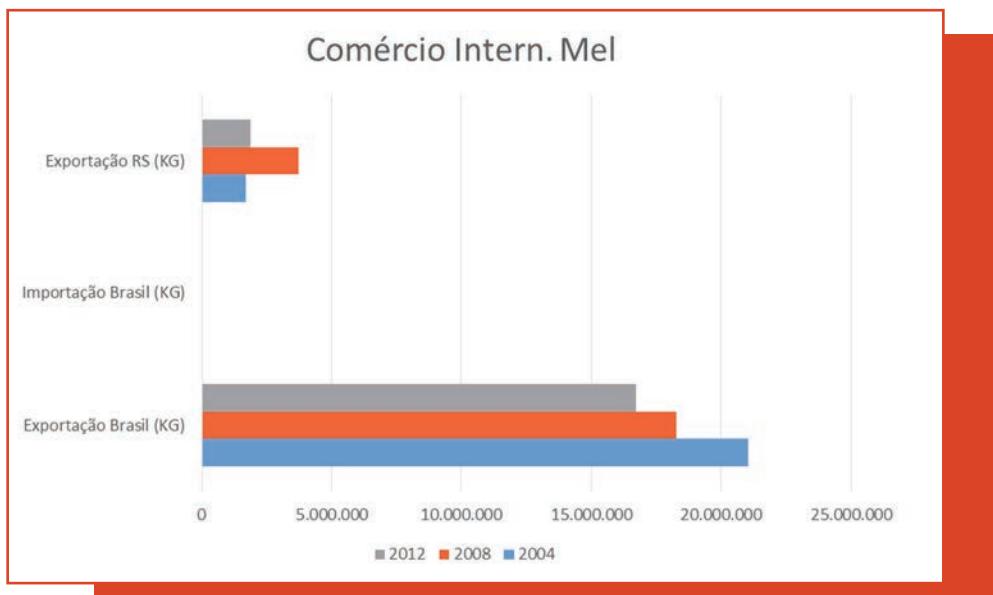
Tabela 13 - CONSUMO ESTIMADO DE MEL NO COREDE SUL.

Produtos (mel)	Consumo per capita /ano	Consumo total no Corede Sul (estimado)
Mel/rapadura/açúcar de mesa e outros adoçantes	0,3285kg/ano	283,94t

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Além da necessidade de vender a produção de mel fora da área do Corede Sul, pode-se inferir uma tendência crescente na demanda, pois o Brasil tem exportação significativa de mel, entre 15.000 t e 20.000t, apesar de decrescente (Gráfico 21).

Gráfico 21 - Importação, exportação do Rio Grande do Sul e do Brasil de Mel



Fonte: Elaborado a partir dos dados do Agrostat - (MAPA, 2014)

2.2.1.3. Condimentos (cebola e alho)

A cebola é um importante condimento da região Sul. Em 2012, a área plantada foi de 5.657 ha (Tabela 14). O Corede Sul possui 53,25% da área plantada gaúcha e 9,28% da área plantada nacional (Dados obtidos a partir da Tabela 14).

Quando se analisa o Gráfico 24, constata-se certa estabilidade na área plantada ao longo entre o período de 2004 e 2012, variando entre 5.500 ha e 6.000 ha. A maior área plantada está no município de São José do Norte, seguida pelo município de Tavares, este último com tendência de crescimento na área plantada (Gráfico 27).

Os preços foram crescentes entre 2004 (aproximadamente R\$ 0,20 Kg) e 2010 (aproximadamente R\$ 0,80 kg) e decrescentes após este período (R\$ 0,44/kg em 2012 (Gráfico 25)). O preço no Corede Sul se mostrou similar com o preço no Rio Grande do Sul (R\$ 0,44 kg), porém inferior ao preço no Brasil (R\$ 0,78 kg) (Tabela 14).

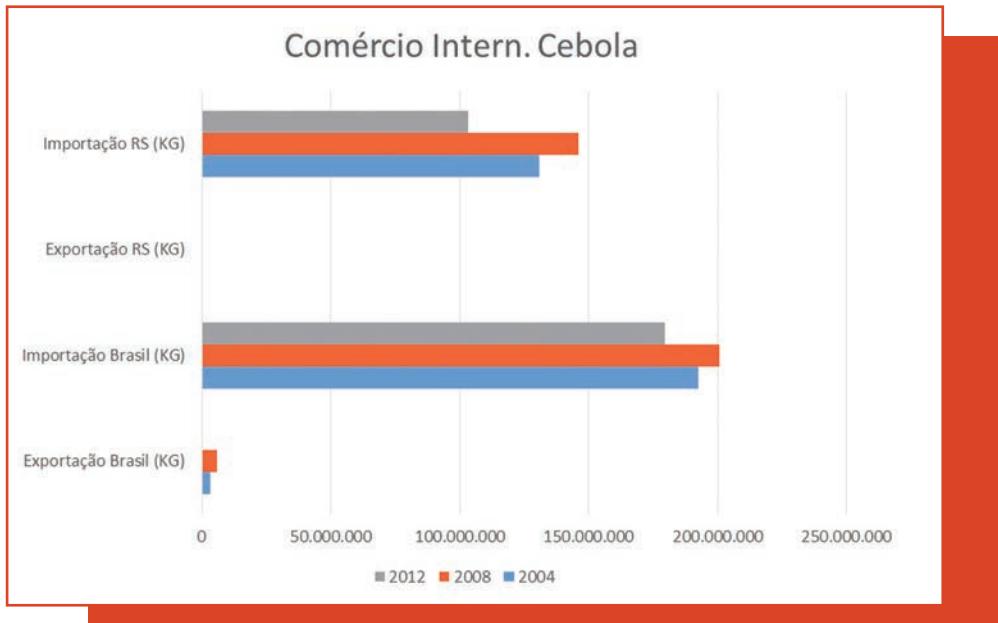
Tabela 14 - COMPARATIVO DA ÁREA PLANTADA, PREÇO E PRODUTIVIDADE DA CEBOLA NO COREDE SUL, COM O RIO GRANDE DO SUL E BRASIL

Cebola					
Área plantada no Brasil 2012	60.931 ha	Preço médio no Brasil 2012	R\$ 0,78 Kg	Produtividade média Brasil 2012	24,930 t/ha
Área plantada no RS 2012	10.622 ha	Preço médio no RS 2012	R\$ 0,49 Kg	Produtividade média RS 2012	19,496 t/ha
Área plantada no Corede Sul 2012	5.657 ha	Preço médio Corede Sul 2012	R\$ 0,44 Kg	Produtividade média Corede Sul 2012	24,403 t/ha

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Apesar da tendência de estabilidade da área plantada, ocorreu uma tendência crescente no consumo, pois o Brasil e o Rio Grande do Sul têm importado volumes importantes de cebola (Gráfico 22). Em 2012, o Brasil importou mais de 170.000t e o Rio Grande do Sul, mais de 100.000t, enquanto a produção no Corede Sul foi de 138.047t em 2012 (Dados obtidos a partir da Tabela 14). Isto significa que só o Rio Grande do Sul importou o equivalente a 72,43% da produção local do Corede Sul, o que pode indicar baixa competitividade da produção do Corede Sul em relação à produção em outros países.

Gráfico 22 - Importação, exportação do Rio Grande do Sul e do Brasil de cebola



Fonte: Elaborado a partir dos dados do Agrostat - (MAPA, 2014)

O produtor buscou aumentar a produtividade da cultura da cebola.

Quando se compara a produtividade obtida entre 2004 (15 t/ha) e 2012 (24,4 t/ha) verifica-se uma tendência de crescimento (Gráfico 26 e Tabela

14). Esta produtividade é maior do que produtividade observada no Rio Grande do Sul (19,46 t/ha) e similar à produtividade no Brasil (24,93 t/ha) (Tabela 14).

A combinação dos comportamentos observados nas variáveis preço, área e produtividade resultou em crescimento do valor da produção bruta até 2010 e redução após este período (Gráfico 23). Observa-se, no Gráfico 23, o valor bruto de produção de aproximadamente R\$ 20 milhões em 2004, R\$ 90 milhões em 2010 e R\$ 60 milhões em 2012.

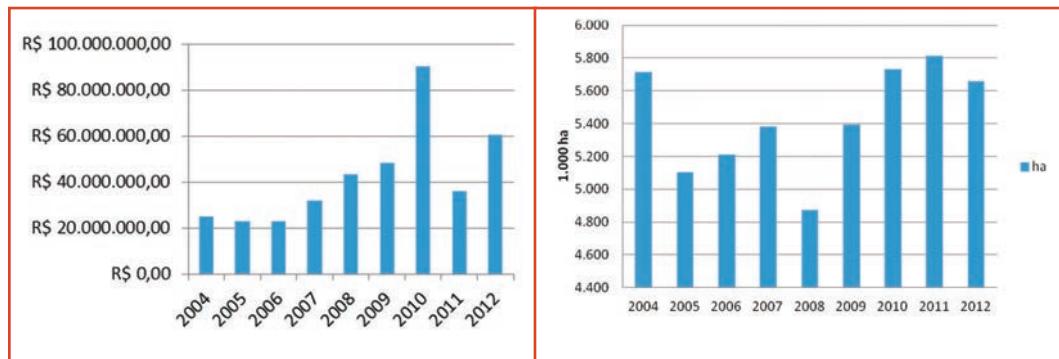


Gráfico 23 - Valor bruto da produção de cebola em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE

Gráfico 24 - Área plantada de cebola em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE

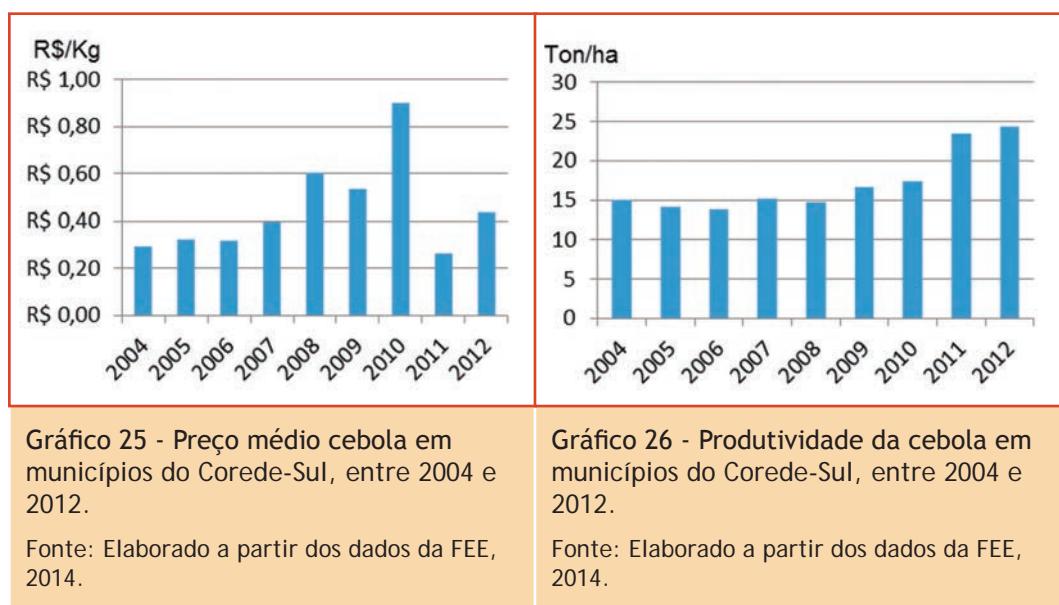


Gráfico 25 - Preço médio cebola em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Gráfico 26 - Produtividade da cebola em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

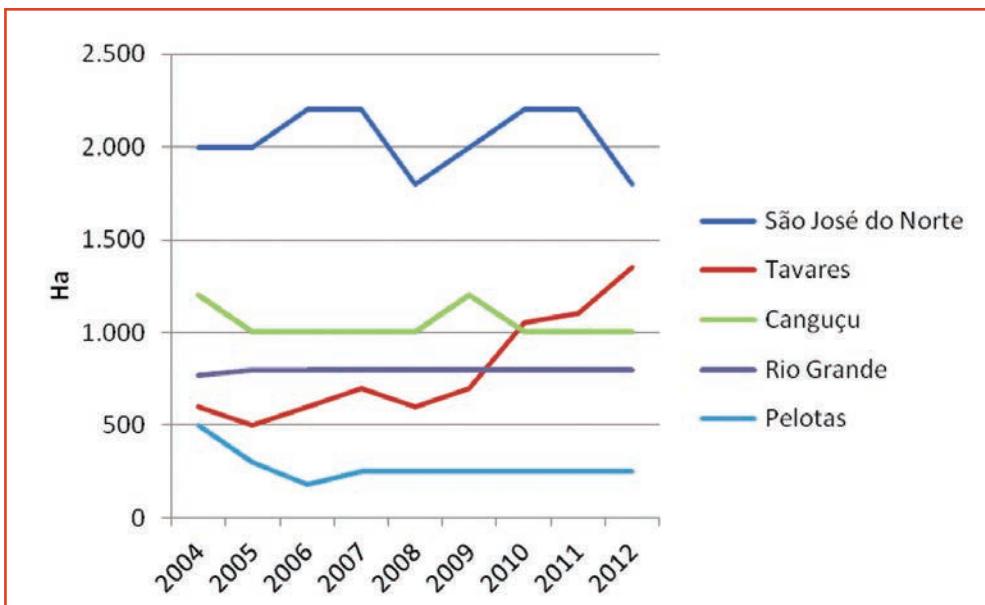


Gráfico 27 - Área plantada de cebola dos principais municípios produtores do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

A produção de alho não reflete a mesma participação da cebola no cenário estadual e nacional. Em 2012, o Corede Sul registrava área de 217 ha, contra 2.542 ha no RS e 10.064 ha no Brasil (Tabela 15). Portanto, o Corede Sul possui 8,53% da área plantada gaúcha e 2,15% da área plantada brasileira (Dados obtidos a partir da Tabela 15).

Tabela 15- COMPARATIVO DA ÁREA PLANTADA, PREÇO E PRODUTIVIDADE DO ALHO NO COREDE SUL COM O RIO GRANDE DO SUL E BRASIL

Alho					
Área plantada no Brasil 2012	10.064 há	Preço médio no Brasil 2012	R\$ 5,95 Kg	Produtividade média Brasil 2012	10,633 t/ha
Área plantada no RS 2012	2.542 Há	Preço médio no RS 2012	R\$ 5,50 Kg	Produtividade média RS 2012	6,880 t/ha
Área plantada no Corede Sul 2012	217 Há	Preço médio Corede Sul 2012	R\$ 3,95 Kg	Produtividade média Corede Sul 2012	3,15 t/ha

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Quando se analisa o Gráfico 29, observa-se uma tendência de estabilidade na área plantada de alho. Em 2004, eram mais de 230 ha e 217 ha em 2012. O maior produtor é o município de Canguçu, com aproximadamente 150 ha (Gráfico 32).

Os preços indicaram tendência de redução entre 2004 e 2011 e aumento em 2012 (Gráfico 30). Em 2004, os preços eram aproximadamente R\$ 3,00/kg contra R\$ 1,00/kg em 2011 e R\$ 3,95/kg em 2012. Os preços médios praticados na região foram menores do que os preços médios praticados no Estado (R\$ 5,50/kg) e também menores que no Brasil (R\$ 5,95/kg) (Tabela 15).

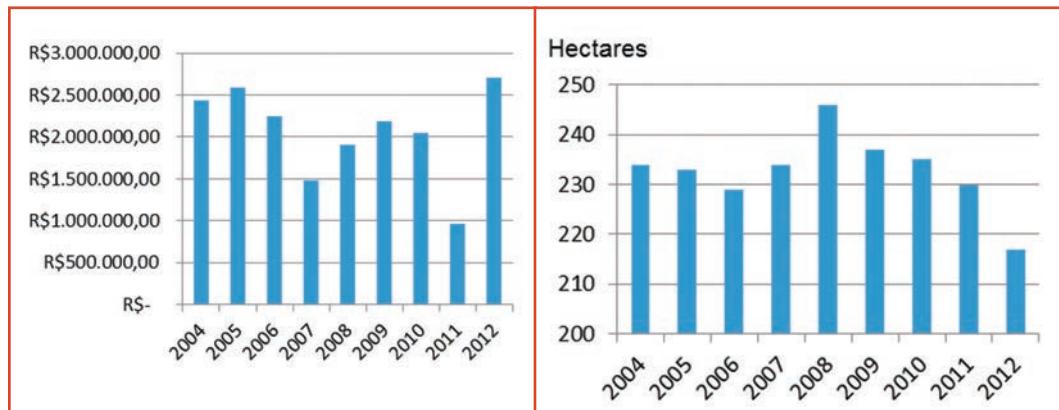


Gráfico 28 - Valor bruto da produção do alho em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Gráfico 29 - Área plantada de alho em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

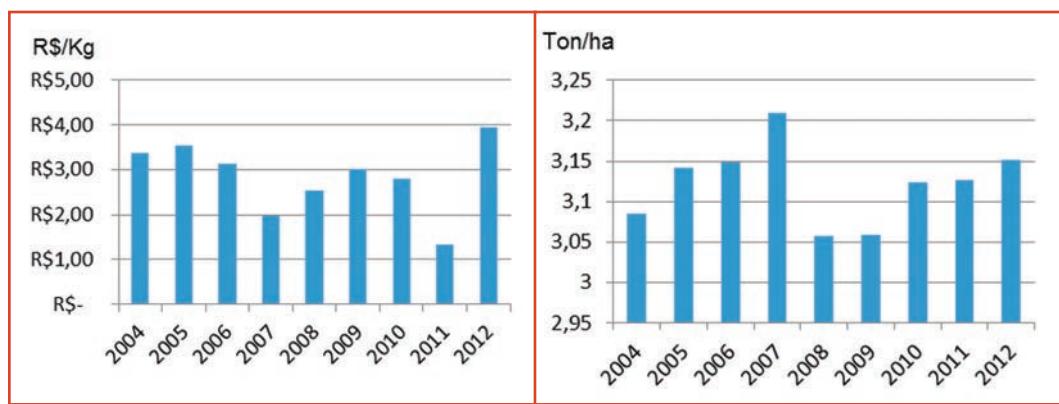


Gráfico 30 - Preço médio do alho em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Gráfico 31- Produtividade média alho em municípios do Corede-Sul, entre 2004 e 2012.

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

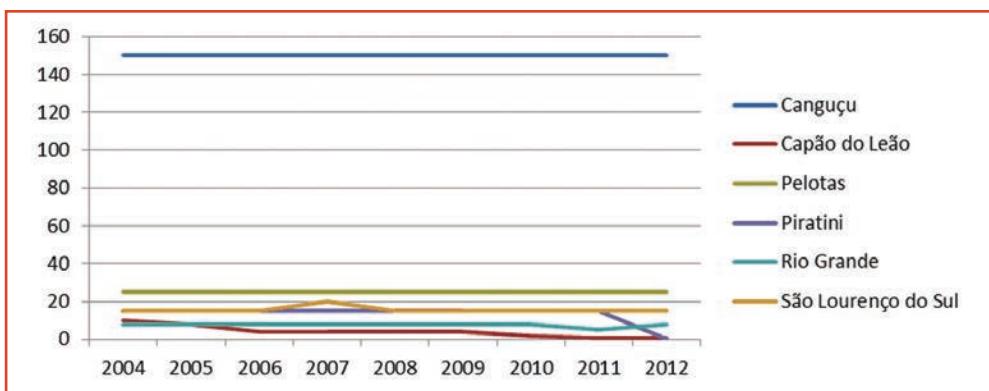
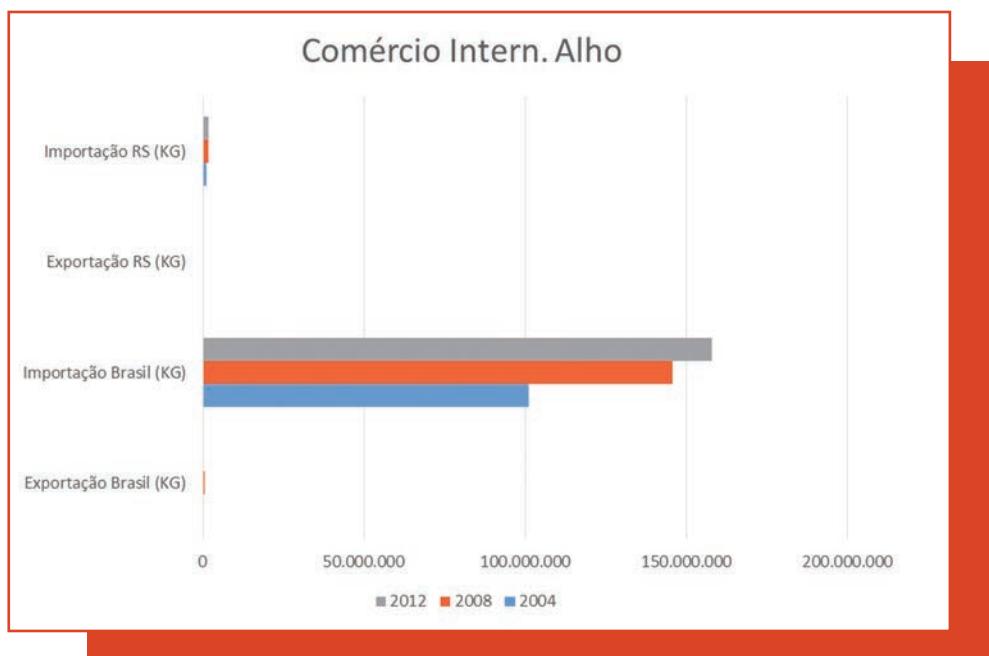


Gráfico 32- Área plantada de alho nos principais municípios produtores do Corede-Sul, entre 2004 e 2012

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Apesar da tendência de estabilidade da área colhida de alho, pode se inferir uma tendência crescente no consumo, pois o Brasil tem importado cada vez mais alho (Gráfico 33). Em 2012, foram importados mais de 150.000t, enquanto a produção no Corede Sul foi de 683,55t em 2012 (Dados obtidos a partir da Tabela 15).

Gráfico 33 - Importação, exportação do Rio Grande do Sul e do Brasil de alho



Fonte: Elaborado a partir dos dados do Agrostat - (MAPA, 2014)

Percebe-se que o produtor não buscou aumentar a produtividade da cultura, que se manteve praticamente estável entre 3 t/ha e 3,2 t/ha. Esta produtividade é menor do que produtividade observada no Rio Grande do Sul (6,88 t/ha) e no Brasil (10,63 t/ha) (Tabela 15).

A combinação dos comportamentos observados nas variáveis preço, área e produtividade resultou em instabilidade do valor da produção. Em 2004 e 2005, o valor bruto de produção era de R\$ 2 milhões; de R\$ 1 milhão em 2011 e novamente R\$ 2 milhões em 2012 (Gráfico 28).

2.2.1.4. Hortaliças (batata doce, batata inglesa)

A produção de batata doce registrava área de 1.553 no Corede Sul em 2012 ha, contra 12.311 ha no RS e 39.319 ha no Brasil (Tabela 16). Assim, o Corede Sul possui 12,61% da área plantada gaúcha e 3,94% da área plantada brasileira (Dados obtidos a partir da Tabela 16).

Tabela 16 - COMPARATIVO DA ÁREA PLANTADA, PREÇO E PRODUTIVIDADE DA BATATA DOCE NO COREDE SUL COM O RIO GRANDE DO SUL E BRASIL

Batata Doce					
Área plantada no Brasil 2012	39.319 ha	Preço médio no Brasil 2012	R\$ 0,76 Kg	Produtividade média Brasil 2012	12,193 t/ha
Área plantada no RS 2012	12.311 ha	Preço médio no RS 2012	R\$ 0,84 Kg	Produtividade média RS 2012	12,490 t/ha
Área plantada no Corede Sul 2012	1.553 ha	Preço médio Corede Sul 2012	R\$ 0,53 Kg	Produtividade média Corede Sul 2012	8,589 t/ha

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Quando se analisa o Gráfico 35 observa-se uma tendência de redução na área plantada de batata doce. Em 2004, eram mais de 2.000 ha contra 1.500 ha em 2012. O maior produtor é o município de Pelotas, e as maiores reduções ocorreram nos municípios de Canguçu e São Lourenço do Sul (Gráfico 38).

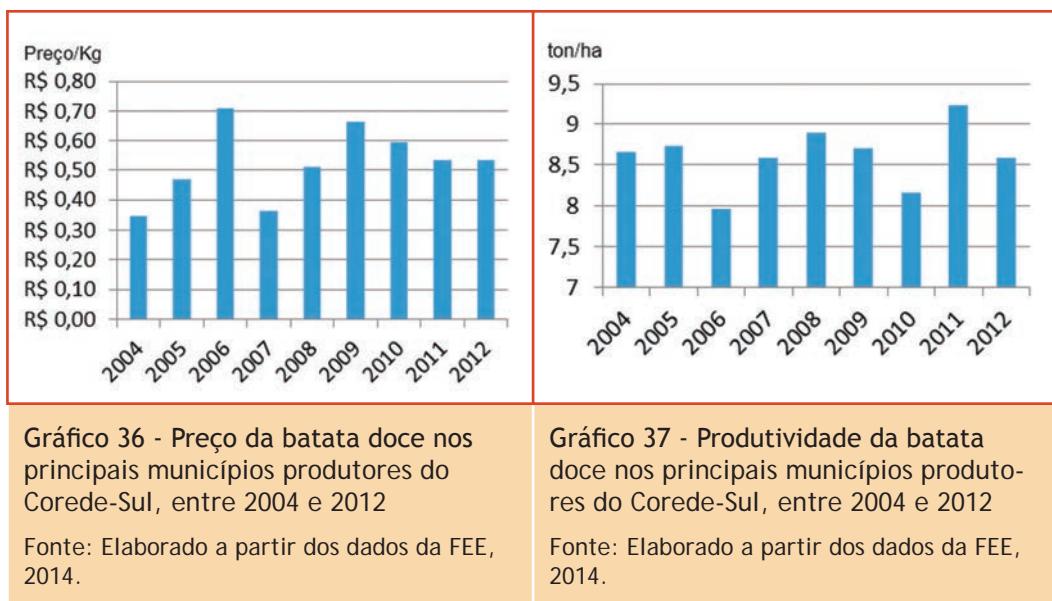
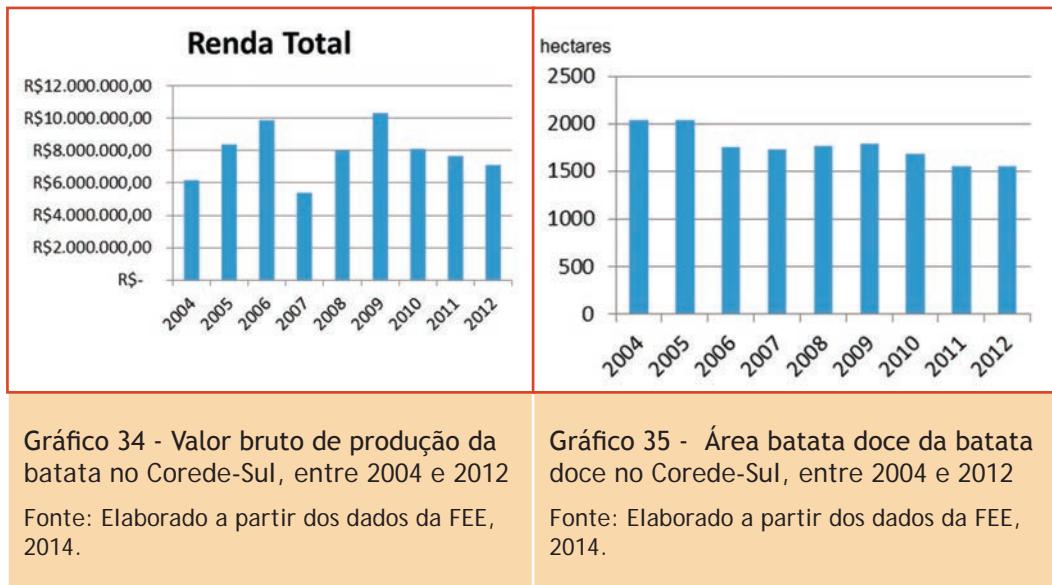
A produção em 2012 foi de 13.338,71 t de batata doce (Dados obtidos a partir da Tabela 16). Quando comparado ao consumo estimado de 791,8 t (Tabela 17), observa-se também que a necessidade de os produtores comercializarem não só dentro da região, mas fora dela.

Tabela 17 - CONSUMO ESTIMADO DE HORTALIÇAS SELECIONADAS NO COREDE SUL.

Produtos	Consumo per capita (kg/ano)	Consumo total (KG) no Corede Sul (estimado)
Batata-doce	0,9125	791.800,89

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Os preços indicaram instabilidade entre 2004 e 2012, variando entre R\$ 0,30/kg e R\$ 0,70 /Kg (Gráfico 36). Os preços médios praticados na região foram menores do que os preços médios praticados no Estado (R\$ 0,84/kg) e também menores que no Brasil (R\$ 0,76/kg) (Tabela 16).



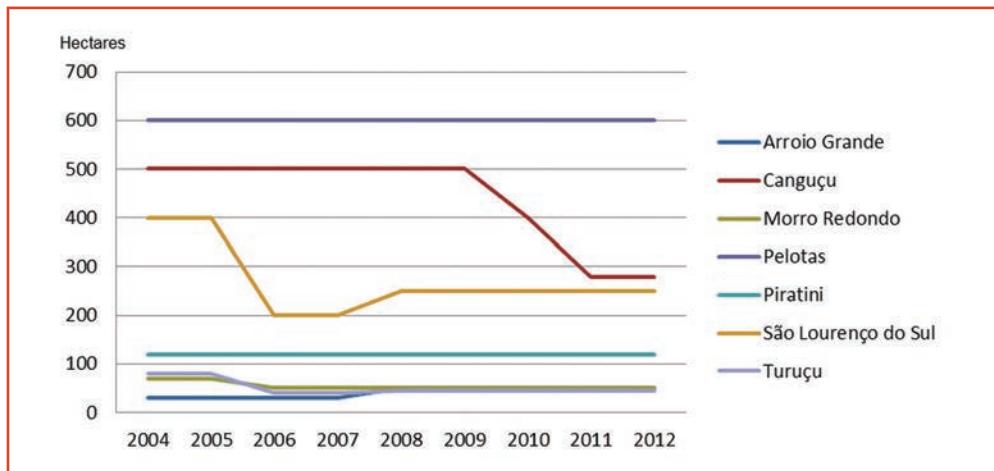


Gráfico 38 - Área plantada de batata doce nos principais municípios produtores do Corede-Sul, entre 2004 e 2012

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Observa-se que a produtividade da cultura também ficou estável, variando entre 8 t/ha e 9 t/ha (Gráfico 37). Esta produtividade é menor do que produtividade observada no Rio Grande do Sul (12,49 t/ha) e no Brasil (12,19 t/ha) (Tabela 16).

A combinação dos comportamentos observados nas variáveis preço, área e produtividade resultou em instabilidade do valor da produção. Em 2004 e 2005, o valor bruto de produção era de R\$ 6 milhões; de R\$ 10 milhões em 2010 e R\$ 7 milhões em 2012 (Gráfico 34).

A respeito da produção de batata inglesa, registrava-se no Corede Sul, em 2012, área de 2.193 ha, contra 19.695 ha no RS e 135.970 ha no Brasil (Tabela 18). Logo, o Corede Sul possuía 11,13% da área plantada gaúcha e 1,61% da área plantada brasileira (Dados obtidos a partir da Tabela 18).

Tabela 18 - COMPARATIVO DA ÁREA PLANTADA, PREÇO E PRODUTIVIDADE DA BATATA INGLESA NO COREDE SUL, COM O RIO GRANDE DO SUL E BRASIL

Batata Inglesa					
Área plantada no Brasil 2012	135.970 há	Preço médio no Brasil 2012	R\$ 0,63 Kg	Produtividade média Brasil 2012	27,445 t/ha
Área plantada no RS 2012	19.695 há	Preço médio no RS 2012	R\$ 0,55 Kg	Produtividade média RS 2012	18,229 t/ha
Área plantada no Corede Sul 2012	2.193 há	Preço médio Corede Sul 2012	R\$ 0,50 Kg	Produtividade média Corede Sul 2012	8,045 t/ha

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

Quando se analisa o Gráfico 40 observa-se uma tendência de redução na área colhida. Em 2004, eram quase 5.000 ha contra 2.193 ha em 2012. O maior produtor é o município de Canguçu; ocorreram reduções nos municípios mais importantes, além de Canguçu, como São Lourenço, Pelotas e Capão do Leão (Gráfico 43).

Os preços indicaram crescimento entre 2004 e 2010, variando entre R\$ 0,50 /kg e R\$ 0,60 /Kg (Gráfico 41) e, em 2012, voltaram ao patamar dos 0,50/ Kg. Os preços médios praticados na região em 2012 foram menores do que os preços médios praticados no Estado (0,55/Kg) e também menores do que no Brasil (0,63/Kg) (Tabela 18).

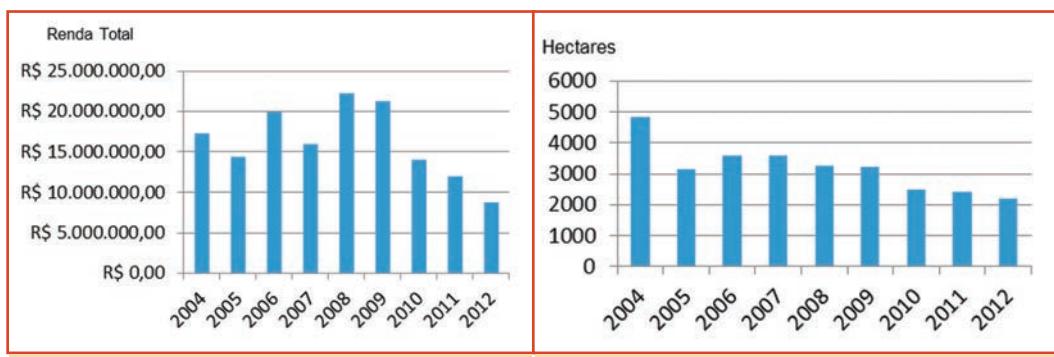


Gráfico 39 - Valor bruto produção da batata inglesa no Corede-Sul, entre 2004 e 2012

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Gráfico 40 - Área de batata inglesa no Corede-Sul, entre 2004 e 2012

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

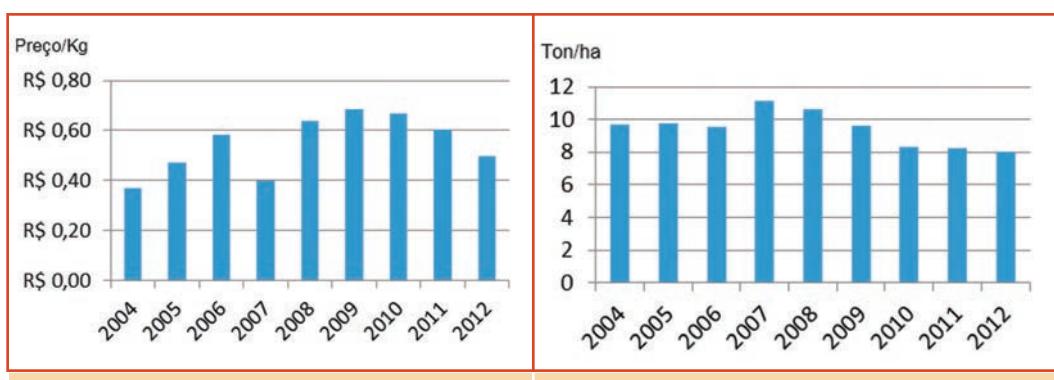
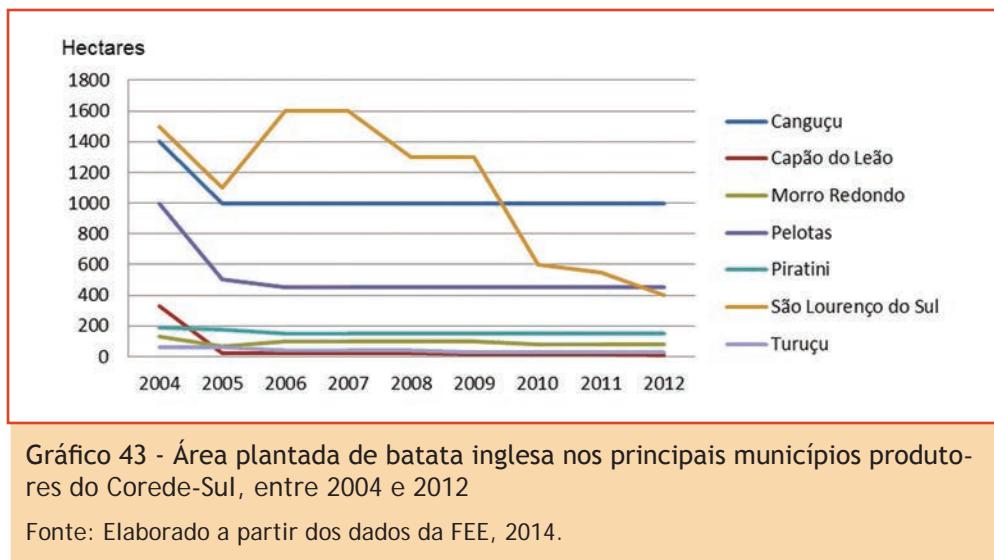


Gráfico 41 - Preço médio batata inglesa no Corede-Sul, entre 2004 e 2012

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.

Gráfico 42 - Produtividade média da batata inglesa no Corede-Sul, entre 2004 e 2012

Fonte: Elaborado a partir dos dados da FEE, 2014.



Observa-se que a produtividade da cultura também ficou estável, crescendo entre 2.004 e 2007 e depois disso apresentou tendência de redução (8 t/ha em 2012) (Gráfico 42). Esta produtividade é menor do que a produtividade observada no Rio Grande do Sul (27,44 t/ha) e no Brasil (18,22 t/ha) (Tabela 18).

A combinação dos comportamentos observados nas variáveis preço, área e produtividade resultou em crescimento do valor da produção entre 2004 e 2010 e redução a partir de então. Em 2004, o valor bruto de produção era superior a R\$ 15 milhões; de R\$ 20 milhões em 2010 e menos de R\$ 10 milhões em 2012 (Gráfico 39).

A produção de batata inglesa, em 2012, foi de 17.631,72 t (Dados obtidos a partir da Tabela 18). Quando comparado ao consumo estimado de 4.814 t (Tabela 19), observa-se a necessidade de os produtores comercializarem não apenas dentro da região, mas ainda fora dela.

Tabela 19 - CONSUMO ESTIMADO DE HORTALIÇAS SELECIONADAS NO COREDE SUL.

Produtos	Consumo per capita (kg/ano)	Consumo total (KG) no Corede Sul (estimado)
Batata-inglesa	5,3655	4.655.789,22
Batata-inglesa frita	0,1825	158.360,18

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IBGE. (IBGE, 2014).

2.2.2. REGIME DE INCENTIVOS: POLÍTICAS PÚBLICAS SELECIONADAS QUE IMPACTAM NO APL ALIMENTOS

2.2.2.1. Programa Nacional de Alimentação Escolar - PNAE

Dentre as políticas de incentivo citadas pelos participantes do APL Alimentos, destacou-se o Programa Nacional de Alimentação Escolar - PNAE. Uma breve descrição desta política será realizada a seguir, a partir das informações disponíveis pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE, 2014).

O PNAE é popularmente conhecido como merenda escolar, e é gerenciado pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE). Visa à transferência, em caráter suplementar, de recursos financeiros aos estados, ao Distrito Federal e aos municípios destinados a suprir, parcialmente, as necessidades nutricionais dos alunos. É considerado um dos maiores programas na área de alimentação escolar no mundo e é o único com atendimento universalizado (FNDE, 2014).

Com a promulgação da Constituição Federal, em 1988, ficou assegurado o direito à alimentação escolar a todos os alunos do ensino fundamental, por meio de programa suplementar de alimentação escolar a ser oferecido pelos governos federal, estaduais e municipais (FNDE, 2014).

Tornou-se uma política de incentivo ao APL Alimentos Sul, quando em 2009, ocorreu a sanção da Lei nº 11.947, de 16 de junho, que estendeu o Programa para toda a rede pública de educação básica, inclusive aos alunos participantes do Programa Mais Educação, e de jovens e adultos, e a garantia de que, no mínimo, 30% dos repasses do FNDE sejam investidos na aquisição de produtos da agricultura familiar (FNDE, 2014).

Em relação aos recursos financeiros, o PNAE transfere *per capita* diferenciados para atender as diversidades étnicas e as necessidades nutricionais por faixa etária e condição de vulnerabilidade social. Dessa forma, merece destaque o fato de o Programa priorizar os assentamentos da reforma agrária, as comunidades tradicionais indígenas e comunidades quilombolas quanto à aquisição de gêneros da Agricultura Familiar, bem como diferenciar o valor do *per capita* repassado aos alunos matriculados em escolas localizadas em áreas indígenas e remanescentes de quilombos (FNDE, 2014).

Em 2013, foram atendidos aproximadamente 43 milhões de alunos com um investimento de cerca de R\$ 3,5 bilhões. (FNDE, 2014)



2.2.2.2. Programa Estadual da Agroindústria Familiar - PEAF

Outra política de incentivo citada pelos participantes do APL Alimentos foi o PEAF. Uma breve descrição desta política será abordada a seguir, a partir das informações disponíveis pela Secretaria de Desenvolvimento Rural, Pesca e Cooperativismo (SDR, 2012).

A criação do Programa de Agroindústria Familiar do Estado do Rio Grande do Sul, “Sabor Gaúcho”, na gestão 1999-2003, hoje transformado em Política Estadual de Agroindústria Familiar, criada pela Lei nº 13.921 de 17 de janeiro de 2012, mantém-se vitalícia, independente da gestão partidária (SDR, 2012). O PEAF oferece a seus beneficiários (SDR, 2012):

1. Assistência técnica na elaboração e encaminhamento de projetos financeiros, sanitários e ambientais para implantação e legalização de agroindústrias familiares de origem animal, vegetal e bebidas;
2. Financiamento para investimento para agroindústrias familiares (FEAPER e PRONAF);
3. Material técnico para agricultores familiares e entidades parceiras;
4. Qualificação profissional de agricultores familiares;
5. Autorização para o uso do selo “Sabor Gaúcho”, nos produtos agroindustrializados pelos agricultores familiares, assistidos pelo Programa;
6. Comercialização, para microprodutor rural dos produtos processados artesanalmente, descritos na Instrução Normativa DRP nº 45/98 da Receita Pública Estadual, com talão de produtor rural;
7. Apoio à comercialização dos produtos das agroindústrias familiares em feiras, pontos de venda da agricultura familiar, mercados institucionais; mercados atacadistas e varejistas;
8. Confecção de layout de rótulos para agroindústrias cadastradas e inclusas no programa;
9. Indicação, através de placas de trânsito das agroindústrias inclusas no programa que estejam localizadas próximas às BRs e às RSs (rodovias).

Para utilização do Selo Sabor Gaúcho nos produtos da agroindústria familiar, é necessário obedecer a alguns critérios, tais como: 1) Estar inclusa no

PEAF; 2) Acessar o Serviço através de documentos específicos, disponível na Intranet do site da EMATER; 3) Seguir orientações para reprodução do selo contidas no MIV - Manual de identidade visual; 4) Assinar com o Estado do Rio Grande do Sul, através da SDR/RS a Autorização de Uso da Marca, objetivando o uso do Selo Sabor Gaúcho(SDR, 2012).

2.2.2.3. Programa de Aquisição de Alimentos - PAA

Por fim, a terceira política de incentivo citada pelos participantes do APL Alimentos foi o PAA. Uma breve descrição desta política será comentada a seguir, a partir das informações disponíveis pela Ministério do Desenvolvimento Social (MDS, 2014).

O Programa de Aquisição de Alimentos - PAA, criado pelo art. 19 da Lei nº 10.696, de 02 de julho de 2003, possui duas finalidades básicas: promover o acesso à alimentação e incentivar a agricultura familiar (MDS, 2014).

Para o alcance desses dois objetivos, o Programa compra alimentos produzidos pela agricultura familiar, com dispensa de licitação, e os destina às pessoas em situação de insegurança alimentar e nutricional e àquelas atendidas pela rede sócio assistencial, pelos equipamentos públicos de segurança alimentar e nutricional e pela rede pública e filantrópica de ensino (MDS, 2014).

O PAA também contribui para a constituição de estoques públicos de alimentos produzidos por agricultores familiares e para a formação de estoques pelas organizações da agricultura familiar. Além disso, o Programa promove o abastecimento alimentar por meio de compras governamentais de alimentos; fortalece circuitos locais e regionais e redes de comercialização; valoriza a biodiversidade e a produção orgânica e agroecológica de alimentos; incentiva hábitos alimentares saudáveis e estimula o cooperativismo e o associativismo (MDS, 2014).

Para participar do Programa, o agricultor deve ser identificado como agricultor familiar, enquadrando-se no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). A identificação é feita por meio de uma Declaração de Aptidão ao Pronaf (Dap) (MDS, 2014).

Finalizando, o último evento realizado pelo PAA é a aquisição de alimentos por parte da Universidade Federal de Pelotas. Esta entidade lançou o edital de compra em julho de 2014, o qual prevê a compra de 75% dos alimentos oriundos da Agricultura. A instituição serve entre 75 a 91 mil refeições mês. Somado a isto, os recursos previstos para um período de seis meses foram entre R\$ 700 a R\$920 mil, beneficiando por volta de 115 famílias da Agricultura Familiar.

2.2.3. CONFIGURAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS DO APL ALIMENTOS SUL

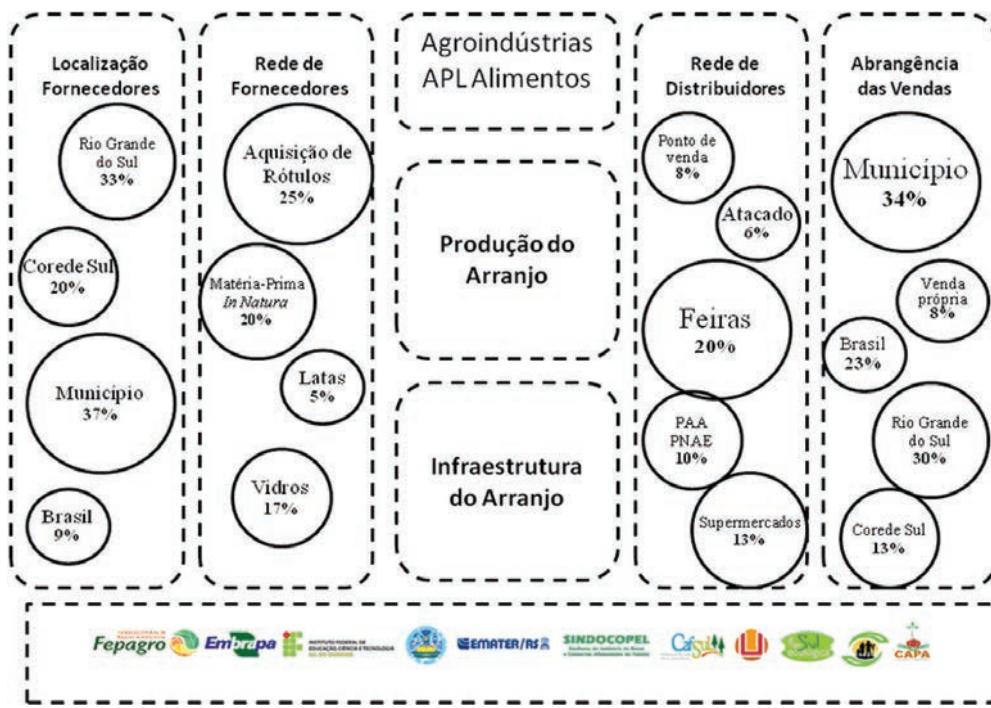
Em um ambiente de competição, há a pertinência de desenvolver soluções cada vez mais eficazes para se obter em processos altamente flexíveis e atender às exigências do mercado e dos clientes. É nesse ambiente complexo que as organizações atualmente estão inseridas, e precisam formar uma rede de abastecimento confiável, contínua e ininterrupta para atender às demandas de seus clientes internos-externos e, consequentemente, competir no mercado globalizado. O foco é obter qualidade assegurada em toda a cadeia de suprimento fornecedor-cliente no estilo de negociação “ganha-ganha” (DIAS, 2011).

O gerenciamento da cadeia de suprimentos - SCM é definido como a coordenação dos recursos e a otimização das atividades para a obtenção de valor, de forma a atrair vantagens ao competidor; promover o desenvolvimento de uma rede de informação interconectada que envolve um grupo selecionado de fornecedores capacitados; criar um balanceamento bem sucedido entre um nível baixo do estoque com o serviço de entrega de alta qualidade; implantar um projeto de produtos inovativos com a colaboração ativa dos fornecedores; e manter entrega de produtos com custos efetivos que tragam valor ao cliente . Isso é fundamental para as organizações de hoje alcançarem o sucesso (GUNASEKARAN; LAI; EDWIN CHENG, 2008).

A fim de realizar uma descrição dos atores envolvidos (Figura 2) na cadeia de suprimentos do APL Alimentos, essa seção irá explorar os seguintes elementos: infraestrutura para produção; capacidade produtiva; principais fornecedores e localização; produtos ofertados; principais compradores e localização; empresas/instituições parceiras do APL.



Figura 2 - Cadeia de suprimentos - APL Alimentos

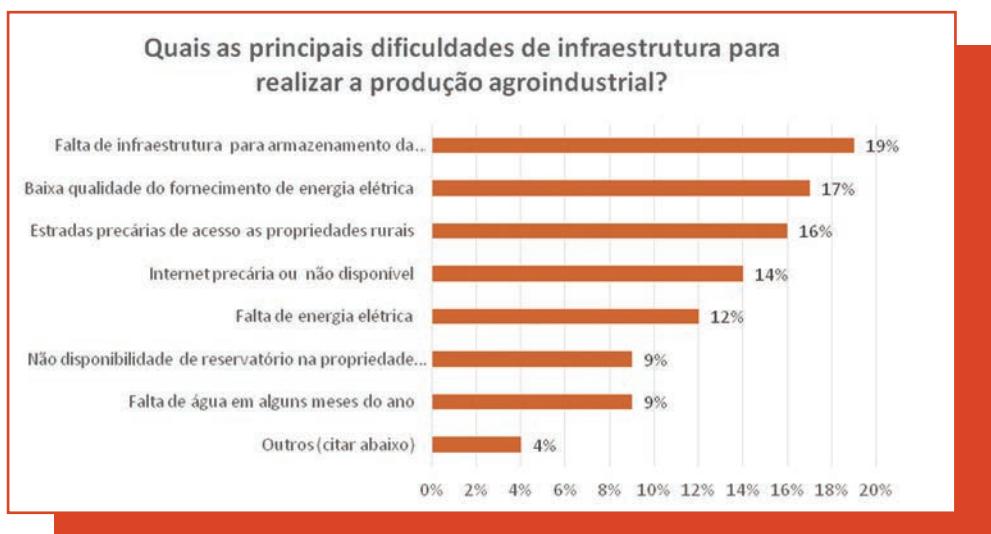


Fonte: elaborado pelos autores a partir das entrevistas e oquestionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Em relação à infraestrutura (Gráfico 44) são apresentadas as principais dificuldades para realizar a produção agroindustrial. Dentre os itens destacados, 19% das Agroindústrias citaram a falta de infraestrutura para armazenamento da produção; 17%, a baixa qualidade do fornecimento de energia elétrica com oscilações e consequentes paralisações e perdas de equipamentos; 16% para o estado precário de acesso às propriedades rurais; 14% para a falta de acesso à internet ou de conexão; 12% para a falta de energia; 9% para a falta de água ou de reservatório; e outros 4%.

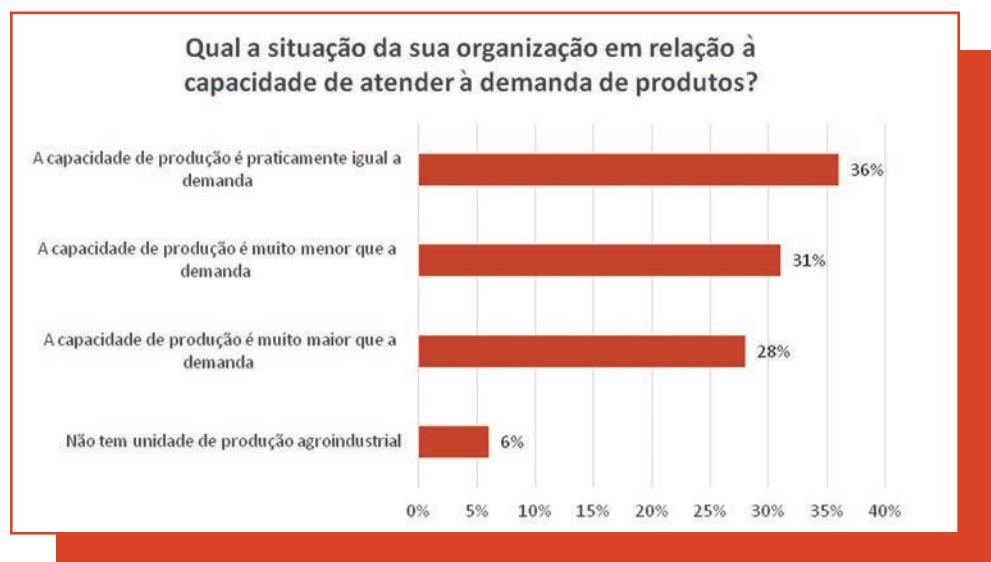
Capacidade produtiva é definida como: “o nível excelente de saídas que a planta pode alcançar no âmbito de um padrão de trabalho realista”. O Gráfico 45 explicita a situação das organizações em relação à capacidade de atender às demandas de produtos dentro do arranjo (FEIJÓ, 2006).

Gráfico 44- Dificuldades de infraestrutura das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Gráfico 45 - Capacidade produtiva das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Ao se analisar o Gráfico 45, constata-se que 36% das organizações pesquisadas consideram a capacidade de produção igual à demanda. Essas empresas não buscam novos mercados porque acreditam não ter como expandir sua produção. Os dois relatos corroboram esta percepção. 1) Relato feito no dia 13/11/2013: “*Temos dificuldades de todas ordens possíveis, nosso mercado é local e não temos capacidade de produção para expandir, tem dias*

que já trabalhamos muito pra manter as vendas locais". 2) Relato do dia 08/04/2014: "falam que devemos fazer marketing para as pessoas consumir mais conserva de pêssego, mas não adianta aumentar os pedidos se não vamos estar preparados para produzir, temos problemas de produção, pessoas, de gestão e de falta de capital. Somado a tudo isso a exigência para nossas empresas de pequeno ou médio porte são as mesmas das grandes e aí como manter nossos custos?"

O Gráfico 45 indica que para 31% das organizações a capacidade de produção é muito menor do que a demanda. Para corroborar este dado, cita-se, como exemplo prático, a empresa de Chocolates de São Lourenço do Sul, no qual possui potencial de expansão do mix de produtos e nicho de mercado, porém limita-se ao restrito conhecimento de gestão e estruturação de um plano de negócio para expansão. Ademais, carece de assistência técnica direcionada na área de gestão.

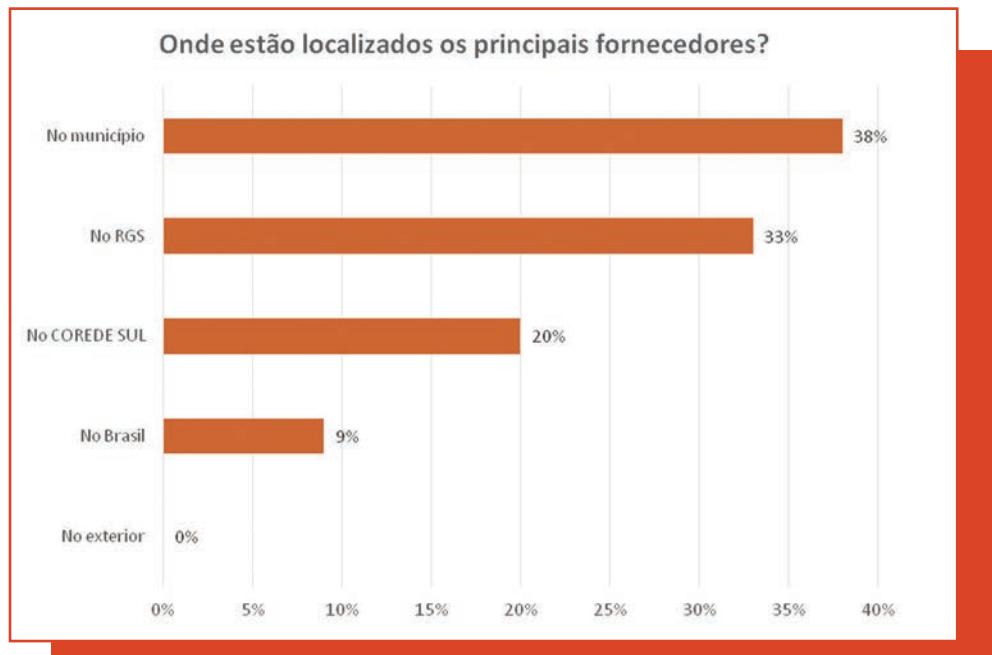
Considerando as duas primeiras análises, pode-se afirmar que 67% das organizações do arranjo produtivo não conseguem ampliar suas vendas por problemas de capacidade produtiva.

O Gráfico 45 também indica que 28% das organizações produtivas consideram que a capacidade de produção é muito maior que a demanda. Essa situação exige um estudo mais aprofundado para saber se o problema destas

organizações está relacionado ao produto ou à falta de investimentos em divulgação.

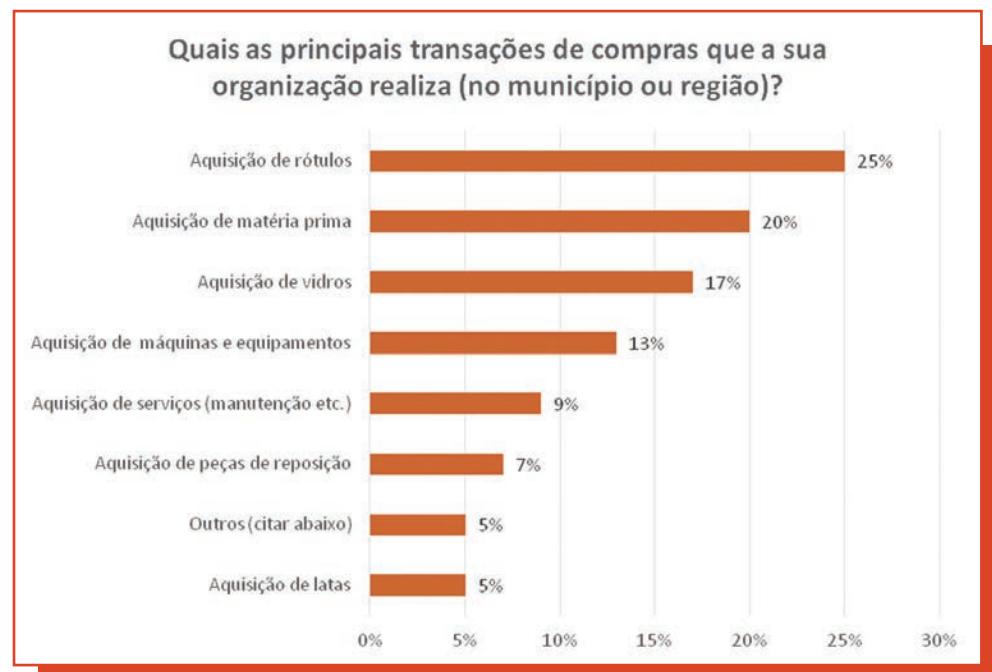
Quanto à localização dos fornecedores, 58% deles estão localizados na região do Corede Sul, sendo 38%, dentro do município onde se localiza a agroindústria e 20% no Corede Sul. 33% estão localizados no Rio Grande do Sul, 9% no Brasil e inexistência de fornecedores no exterior (Gráfico 46).

Gráfico 46 - Localização dos principais fornecedores das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Gráfico 47 - Principais transações realizadas pelas organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Quanto aos tipos de produtos adquiridos, o Gráfico 47 indica as principais transações de compras realizadas pelo APL Alimentos.

Os principais insumos da cadeia estão relacionados às embalagens, sendo que 25% são para compras de rótulos, 20% para aquisição de matéria-prima, 17% para a aquisição de vidros e 13% para aquisição de máquinas e equipamentos.

Em relação ao fornecimento de rótulos, latas e vidros verificou-se que os fornecedores são de Pelotas, normalmente, trabalham com baixa escala de fornecimento. Compras em maior volume são realizadas no Rio Grande do Sul

A aquisição de rótulos e embalagens são aspectos que merecem atenção, uma vez que, algumas empresas do arranjo atuam de forma bem “caseira” principalmente na hora de desenvolver sua marca. Um dos empresários de agroindústria relatou em uma visita de campo no dia 29/04/2014 sobre a aquisição e o processo de design das embalagens: “*Nossos rótulos são feitos por mim e por um rapaz que tem uma máquina de impressão em sua casa, nós pensamos em tudo, nas cores, fotos e todo processo. Há um tempo atrás já fomos autuados por não seguir a legislação*”.

Destaca-se, que a aquisição de máquinas e de equipamentos desempenha um papel importante dentro das organizações para que essas possam atender às estratégias de expansão da produção dentro dos negócios, levando em conta os resultados e depoimentos apresentados sobre a capacidade produtiva.

Os principais fornecedores de insumo nível Município/Corede Sul:

- Macro Atacado Krolow;
- Macro Atacado Treichel;
- Gráfica Graphos;
- Gráfica Sem Rival;
- Plástico DPlastic;
- Latas Rimet;
- “Vendedores Ambulantes”.

Quanto aos fornecedores nível estadual destacaram-se os seguintes:

- Comércio de Embalagens Stillner;
- Embalagens Embasale;
- Três Embalagens de Papelão;
- Doormann - Embalagens Plásticas.

Os principais produtos das organizações produtivas são: frutas e verduras frescas e minimamente processadas, doces e conservas, mel, sucos. Para melhor ilustrar os produtos das organizações participantes do APL, estes são representados pela Figura 3 até a Figura 21.

Figura 3- Produtos produzidos pela INDÚSTRIA DE DOCES CELOC LTDA (CELOC)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 4 - Produtos produzidos por SABOR NATIVO



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 5 - COOPERATIVA DOS APICULTORES E FRUTICULTORES DA ZONA SUL (CAFSUL)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 6- Produtos produzidos pelo SÍTIO VOSS WOLTER



Figura 7- Produtos produzidos por HELOISA MARLI ROLL MUNSBERG (SÍTIO DA DINDA)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 8 - Produtos produzidos pela COOP. DAS ATIVIDADES AGROINDUSTRIAL E ARTESANAL DOS AGRICULTORES FAMILIARES DE TURUÇU LTDA (COOPERTURUÇU)

Fonte: obtido pelos autores.



Figura 9 - Produtos produzidos por GERSON KELLERMANN POLLNOW - ME (MORANGOSUL)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 10 - Produtos produzidos por SHELBY INDÚSTRIA DE CONSERVAS LTDA

Figura 11 - Produtos produzidos pela COOPERATIVA SUL ECOLÓGICA DE AGRICULTORES



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 12 - Produtos produzidos por DA POMERANA (POMERSCH)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 13 - Produtos produzidos pela INDÚSTRIA DE CONSERVAS ALIMENTÍCIAS LEON LTDA (ICALDA)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 14- Produtos produzidos pela COOPERATIVA DOS PEQUENOS AGRICULTORES DE MONTE BONITO (COOPAMB)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 15 -Produtos produzidos pela AGROINDÚSTRIA TEMPEROS E ERVAS - TEMPERME



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 16 - Produtos produzidos pela COOP. AGROPECUÁRIA DE ARROIO DO PADRE (COOPAP)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 17- Produtos produzidos pela QUINTA MARTINS



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 18 - Produtos produzidos pela AGROINDÚSTRIA VIDA NA TERRA



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 19 - Produtos produzidos pela AGROINDÚSTRIA FIGUEIRA DO PRADO



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 20 - Produtos produzidos pela Bionatur



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 21- Produtos produzidos pela SILVIA CHOCOLATES ARTESANAIS



Fonte: obtido pelos autores.

De acordo com o Gráfico 48, em relação à abrangência das vendas das organizações em estudo, 34% das entrevistadas vende no próprio município onde estão estabelecidas. Verifica-se também que 30% das referidas empresas vendem no Estado do Rio Grande do Sul. Em terceiro lugar, com 23% das empresas em análise, vendem para outros estados do Brasil. Em quarto lugar, com 13%, as empresas vendem para os municípios do Corede Sul.

Gráfico 48 - Abrangência de comercialização



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Diante dos dados apresentados, constata-se a comercialização das empresas em estudo estão focadas no município em que estão estabelecidas na região Sul do Estado do Rio Grande do Sul, embora ocorram vendas para outros estados do Brasil, mas não se tem informação clara a respeito da intensidade e a periodicidade destas vendas. Assim, a potencialidade de ampliar as vendas para outras regiões do País, tendo em vista que já ocorrem vendas para outros estados e regiões, mostra-se relevante.

Referente às vendas, estas ocorrem principalmente em feiras locais (20%), e supermercados (15%) (Gráfico 49). Como opções intermediárias de comercialização, entre 5% e 10% dos pesquisados, citaram que realizam vendas para o PAA/PNAE (10%); ponto de venda próprio (8%), lojas de Produtos Naturais/Especialidades/Conveniências (7%), atacadistas, outros pontos de comercialização e padarias, com 6% cada;

Até 5% das organizações produtivas utilizam como canais de comercialização: venda itinerante (porta a porta, festas, exposições etc) (5%); mercado institucional (UFPEL etc.) (5%), atravessadores (4%), representantes comerciais (2%), indústrias e a internet (2% cada) Os agentes de exportação não foram citados.

Gráfico 49 - Canais de comercialização



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Uma primeira constatação destes dados é de que os canais de comercialização são bem diversificados e com potencial de ampliação em todos eles. Também nota-se que a comercialização dos produtos do APL está sendo trabalhada de maneira tradicional e pouca arrojada, isto é, as vendas estão sendo realizadas pelos próprios empresários e de forma individualizada, como no caso das vendas em feiras, a venda itinerante e pontos de venda próprios.

Esse cenário de comercialização tradicional se contrapõe às vendas pela internet, ou melhor pelas TIC (Tecnologias da Informação e da Comunicação). Esta é uma situação a ser aprimorada, considerando o atual momento para o mercado digital, ou seja, o comércio eletrônico, está sendo utilizado para a comercialização de diversos produtos como forma de ampliação do mercado.

Com relação aos principais pontos de venda no nível municipal e no Corede Sul destacam-se os seguintes:

- Macro Atacado Krolow;
- Macro Atacado Treichel;
- Sul Ecológica;
- Casa da Pimenta;
- PAA e PNAE;
- Supermercado Paraíso;
- Supermercado Guanabara.

Com relação aos principais pontos de venda no nível estadual e no Brasil destacam-se os seguintes pontos de venda:

- Walmart;
- Rede Rissul;
- Serramel;
- Mina mel;
- Apimel.

Gráfico 50 - Instituições parceiras das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Por último, quanto às empresas/instituições parceiras, constata-se que (Gráfico 50) 22% das agroindústrias pesquisadas participam ou são parceiras da Emater; 16% Embrapa; 12% UFPel; 12% CAPA; 12% prefeitura; 10% sindicatos; 10% cooperativas; 4% Conab; 2% Furg e 2% outros.

Essas organizações foram classificadas da seguinte forma:

- **Nível pesquisa:** Embrapa Clima Temperado; Universidade Federal de Pelotas - UFPel; Fundação Universidade Federal de Rio Grande - FURG; Instituto Federal do Rio Grande do Sul; e, Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária - Fepagro.
- **Nível técnico:** Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural - EMATER;
- **Apoio:** Sindicato da Indústria de Doces e Conservas Alimentícias de Pelotas - SINDOCOPEL; Cooperativa dos Apicultores e Fruticultores da Zona Sul;



2.3. Fatores empresariais associados às organizações produtivas participantes do APL Alimentos Sul

Os dados apresentados a seguir representam os fatores empresariais relacionados à comercialização; aspectos legais; operações; sustentabilidade; recursos humanos; inovação e cooperação, cadeia das empresas do APL; Alimentos pesquisadas.

2.3.1. COMERCIALIZAÇÃO

Nesta seção, apresentam-se os dados relativos à comercialização dos produtos do APL Alimentos, abrangendo os seguintes tópicos: para quem são efetuadas as vendas; abrangência das vendas das empresas; como as empresas realizam predominantemente as vendas; qual a intenção das empresas em ampliar a área de vendas de seus produtos; quais as principais dificuldades encontradas pela sua organização para comercialização de seus produtos; se os produtos são comercializados com alguma marca; se os produtos são comercializados com algum selo e onde estão localizados os principais concorrentes.

Diante do Gráfico 51, observa-se que 61% das organizações do APL em estudo realizam as vendas predominantemente de forma individual, ou seja, pelo próprio produtor, indústria e feiras. Verifica-se que 40% das empresas realizam as vendas de forma coletiva, por meio de associações de vendas, cooperativas etc.

Gráfico 51 - Tipos de comercialização



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Os dados apresentados neste Gráfico 51 retratam que o Arranjo comercializa de modo individualizado, o que pode ser entendido como uma deficiência, dado o pequeno porte das maioria das organizações produtivas pertencentes ao APL Alimentos Sul. Este ponto merece destaque para o plano de desenvolvimento do APL Alimentos, porque aliado ao potencial de mercado apresentado no Gráfico anterior, verifica-se que, por meio de uma reorganização do arranjo, a comercialização poderá ser ampliada, desde que a produção acompanhe esta potencialidade de mercado

O Gráfico 52 demonstra a intenção de ampliação da área de vendas dos produtos comercializados pelas organizações produtivas do APL Alimentos Sul. Observa-se que 31% das empresas intencionam ampliar as vendas para o Estado Rio Grande do Sul, seguido da intenção de vendas para o Brasil (25%). Em terceiro lugar, verifica-se que as empresas têm interesse de ampliar as vendas para o Corede Sul (25%), seguido em quarto lugar das empresas que não possuem interesse de ampliar o mercado (14%). Em quinto lugar, percebe-se o interesse das empresas em exportar (11%) e em sexto lugar, o interesse de ampliar as vendas para o próprio município (6%).

Gráfico 53- Intenções de ampliação de comercialização



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Nesse sentido, constata-se pode-se observar que as organizações objetivam ampliar as vendas para outros estados e que as vendas no municípios estão satisfatórias. Outro aspecto nesta análise, seria aliar a intenção de ampliação do mercado para fora do município sede da empresa com a lacuna de vendas coletivas do APL.

Em relação às principais dificuldades encontradas pelas organizações para comercialização de seus produtos, apresentadas no Gráfico 54, muitas categorias citadas, o que indica que as soluções dever levar em conta esta diversidade de problemas, pois praticamente nenhuma dificuldade foi destacada pela maioria das organizações.

Em primeiro lugar, foi identificado a falta de capital de giro para comercialização (11%), seguido, em segundo lugar, da baixa escala de produção (9%) e, em terceiro lugar, a alta carga tributária e a logística para vendas diretas ao consumidor (6%) cada. A falta de código de barras e o baixo preço recebido pelos produtos estão em quarto lugar (5%) cada.

Gráfico 54 - Dificuldades de comercialização



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Posteriormente, percebeu-se que 4% das empresas entrevistadas nota-se que as dificuldades estão concentradas em outros itens: necessidade de transporte exclusivo para alimentos; sistema de gestão de vendas precário para atender aos clientes; produtos informais tem menos custos do que os formais; falta de uma demanda segura para organizar a comercialização; falta de uma assistência técnica e gestão de vendas e marketing e falta de pessoal técnico em gestão de vendas e marketing.

Abaixo de 4% encontram-se as seguintes dificuldades encontradas pelas organizações em estudo: falta de normatização na classificação dos produtos relação vendedor-comprador; pouca diferenciação dos produtos em relação à grande produção; perda dos benefícios sociais no processo de regularização fiscal; não participação de grupos de comercialização; marketing inadequado nas embalagens; identificação de nichos de mercado; falta de regularização fiscal, ambiental e sanitária; falta de garantia no recebimento; ausência de especificação técnica nas embalagens.

O Gráfico 55 mostra que 60% das organizações em estudo comercializam seus produtos com alguma marca, seguido, em segundo lugar, da marca da associação ou da cooperativa (23%) e menos de 18% das empresas entrevistadas não possuem marca. Neste caso, observa-se a uma opção de ação coletiva, já que 23% das empresas comercializam por meio da marca da associação.

Gráfico 55 - Marcas para comercialização



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Em relação às empresas que não possuem marca, embora sejam 18%, tem-se um potencial a ser trabalhado de forma conjunta, ou seja, se forem trabalhadas de forma associativa, pode-se ter, aproximadamente, 40% de comercialização de forma coletiva, por meio do APL.

De acordo com o Gráfico 56, 56% das organizações em estudo não comercializam com selos. Em segundo lugar, encontra-se o selo do programa governamental Sabor Gaúcho e também Autodeclarado - agricultura familiar (12% cada). Em terceiro lugar, Autodeclarado - produto agroecológico (7%). Em quarto lugar, a certificação ISO 9000 (2%). Nenhuma empresa entrevistada possui selos da APPCC (Análise de Perigos Críticos de Controle); certificado produto orgânico; Autodeclarado diet/light. As organizações também adotam outros selos (10%).

Gráfico 56 - Selos para Comercialização



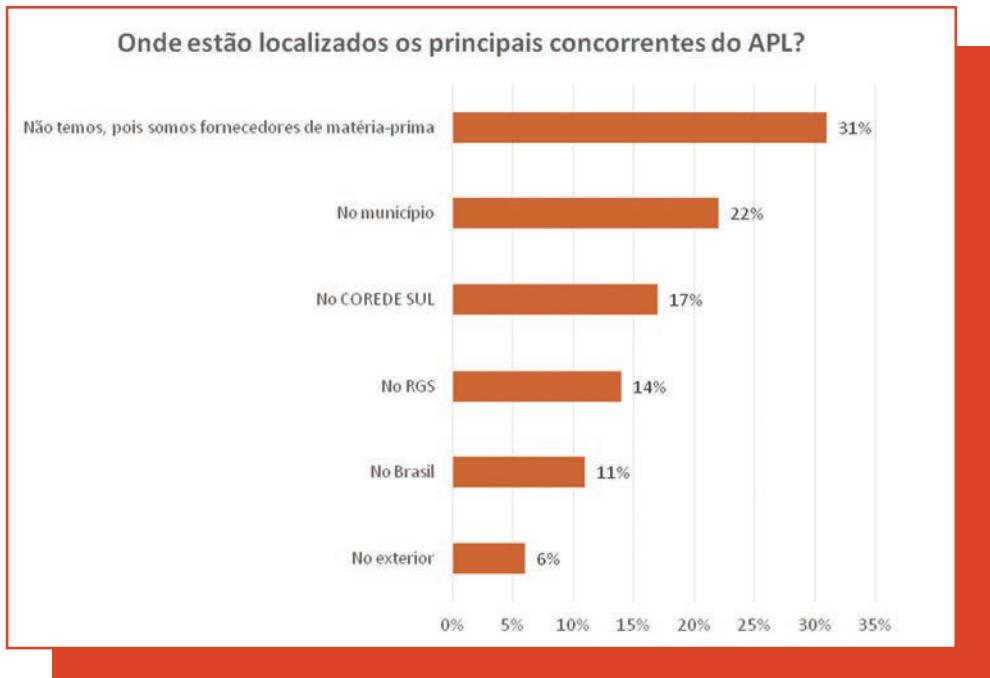
Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Os dados apresentados demonstram o potencial que as empresas possuem no que tange à certificação, e isto poderia ser um fator positivo na comercialização e ampliação de mercado. Diante do Gráfico 57, em primeiro lugar, tem-se que 31% das organizações produtivas do APL dizem não possuir concorrentes. Em segundo lugar, com 22% das empresas, verifica-se que a concorrência encontra-se no município. Os municípios do COREDE SUL estão em terceiro lugar (17%). Em quarto lugar, os municípios do Rio Grande do Sul (14%). Em quinto lugar, estão as outras regiões do Brasil (11%). Por fim, o Exterior esta em sexto e último lugar no que tange à concorrência (6%).

Estes dados indicam que os empresários somente percebem a concorrência local, e não reconhecem que, na atualidade, sempre existirá concorrência, quer seja direta ou indireta. Portanto, acredita-se que a visão dos empresários em relação ao mercado pode ser melhorada.

Um dos entrevistados corrobora a visão de concorrência local ao dizer que: “*Os nossos maiores concorrentes são as grandes indústrias [locais] que conseguem alcançar maiores mercados porque têm logística de distribuição e concorrem com preços menores, porém com qualidade desejável, porque utilizam muito pouco das polpas das frutas. A gente come as goiabadas e não sente o gosto da fruta. Todos os doces têm o mesmo sabor. Por isso que quando algum cliente de outro Estado come os nossos doces acaba encorrendo aqui do Sul.*”

Gráfico 57 - Localização dos concorrentes



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

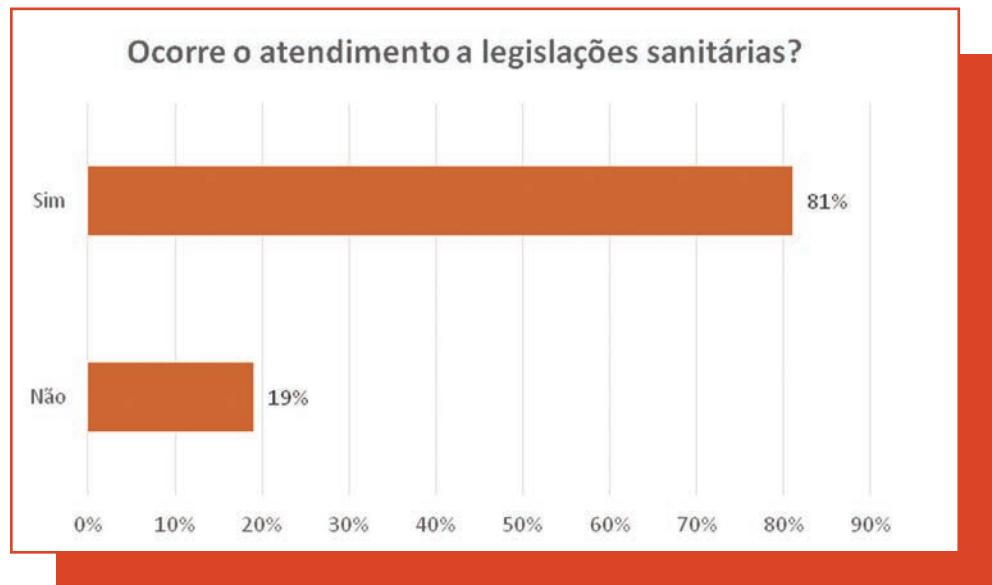
2.3.2. ASPECTOS LEGAIS

Nesta seção, apresentam-se os dados relativos aos aspectos legais no tocante ao atendimento à legislação sanitária; ambiental; tributária e trabalhista. Em relação à produção do mel, qual o tipo de inspeção é empregada.

No Gráfico 58, verifica-se que 81% das empresas entrevistadas atendem a legislações sanitárias e menos 19% não atendem. Estes dados refletem o fato de que as organizações em estudo são regularizadas e, assim, atendem às legislações para que possam comercializar.



Gráfico 58 - Atendimento da legislação sanitária

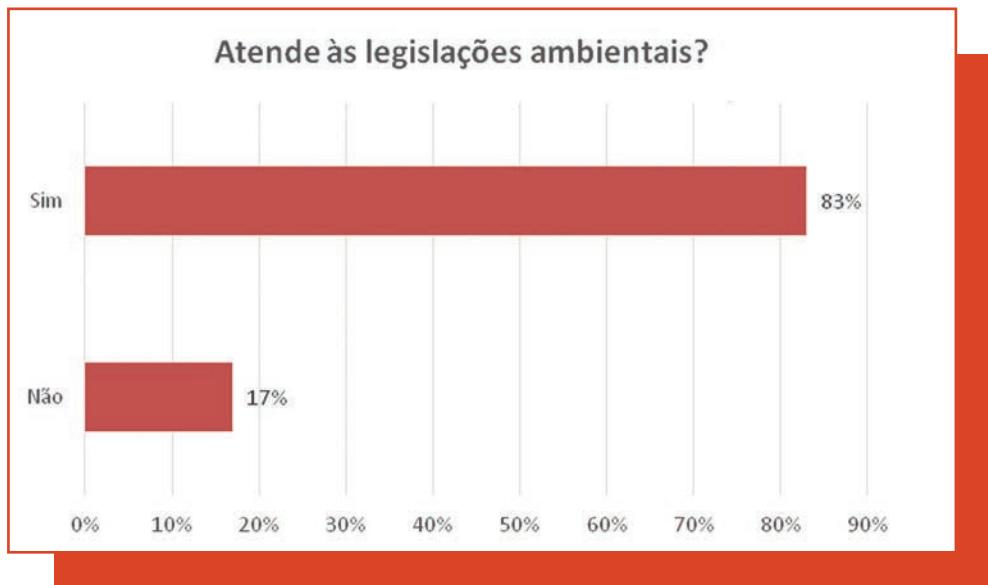


Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Outra informação relevante refere-se às empresas que deixaram de participar do APL e que não responderam a esta pesquisa por desistirem de produzir, em razão da necessidade de se adequarem às legislações sanitárias e não terem condições para tal, conforme relato de um produtor de passas de pêssego que não quis responder à pesquisa por ter desistido da atividade de agroindústria: “*Eu, minha esposa, meu filho e minha nora vamos terminar a safra deste ano e vamos parar de produzir depois de muitos anos na atividade. Não temos condições de fazer dois banheiros - um feminino e outro masculino - para a nossa família usar. Assim não poderemos atender à legislação sanitária. E mais fácil e menos custoso parar de produzir. Outro problema e a forma de produção que não pode ser mais como fizemos há muitos anos. Não podemos mais utilizar os tachos de bronze, nem as telas para deixar os figos secarem. Mudou tudo. Vamos trabalhar em outras coisas.*”

Da mesma forma, segundo o Gráfico 59 apresenta que as empresas em estudo na mesma proporção que o Gráfico 58, também atendem às legislações ambientais em 81% e que 19% não atendem a este requisito. Em relação a este fator, destaca-se que a maioria das empresas em estudo desenvolvem suas atividades produtivas na zona colonial ou rural de seus municípios..

Gráfico 59 - Atendimento à legislação ambiental

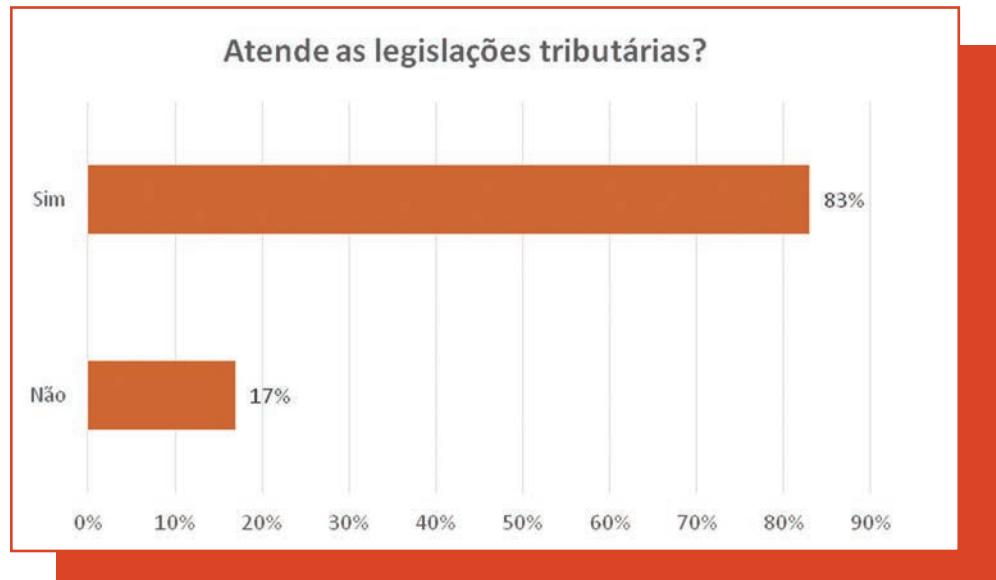


Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

As organizações no arranjo que estão informais ou que buscam a formalização, enxergam a questão da legislação ambiental como um desafio. Em reunião na cidade do Morro Redondo, no dia 12/09/2013, com agricultores e donos de agroindústrias, um deles relatou: “*temos dificuldades das agroindústrias se formalizar, eu, minha esposa e meus pais produzimos produtos em nossa propriedade rural, quando fui legalizar foi pedido para construir vestiários fem/masc mais somos só nós da família isso tem que ser revisto como fazer com que o pequeno tenha que ser igual ao grande*”.

No Gráfico 60, verifica-se que 81% das empresas entrevistadas atenderam as legislações tributárias e 19% não atendem. A questão da regularização representa um dos fatores indicados para não se criar uma empresa (com CNPJ). Isto foi associado à perda dos benefícios sociais , alem de que, sem o CNPJ, a organização encontra dificuldade para comercialização dos seus produtos.

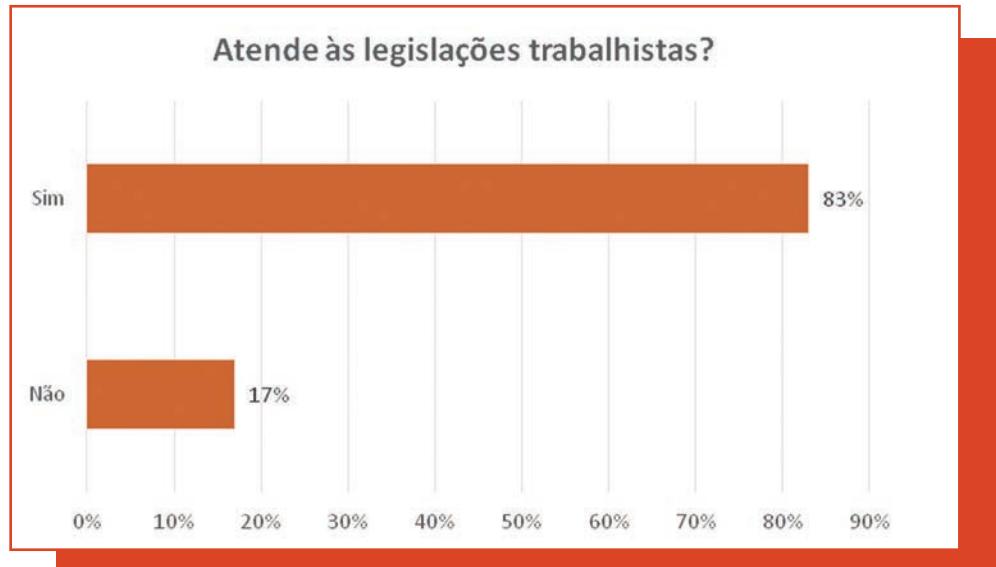
Gráfico 60- Atendimento à legislação tributária



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Conforme o Gráfico 61, verifica-se que 81% das empresas entrevistadas atendem às legislações trabalhistas e 19% não atendem a elas. Na verdade, na etapa qualitativa deste levantamento de dados, observou-se que a maioria das empresas envolvidas no APL possuem como principal mão-de-obra os próprios familiares e que a contratação de trabalhadores formais está focada nos safristas.

Gráfico 61 - Atendimento à legislação trabalhista



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Segundo o Gráfico 62, 63% das organizações que comercializam mel não possuem nenhum tipo de inspeção. Nenhuma delas possui o CIF, relativo à inspeção federal; logo não podem comercializar nem fora do município, ou Rio Grande do Sul ou nos demais estados. Observa-se também que 30% das empresas entrevistadas possuem o SIM (Sistema de Inspeção Municipal); portanto, podem comercializar somente dentro do município; 6% ou apenas 1 organização tem CISPOA; por isso tem autorização para comercializar dentro do estado do Rio Grande do Sul. Estes dados comprovam existir mais uma barreira para ampliação e a comercialização, neste caso, especificamente do mel.

Gráfico 62 - Tipos de sistemas de inspeção animal



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

2.3.3. OPERAÇÕES

2.3.3.1. Compras

A aquisição de matérias-primas realizada de forma estratégica promove a competição e agrega valor às organizações. Atualmente, as organizações buscam, no mercado, parceiros que se comprometam com as estratégias de fornecimento e com a melhoria contínua, de forma a satisfazer e exceder as expectativas de requisitos como: pontualidade, atendimento, agilidade, preços e qualidade assegurada.

Na atualidade, há necessidade de as organizações buscarem oportunidades de parcerias na aquisição de materiais. Nas indústrias de manufatura, as matérias-primas e os componentes comprados podem chegar a até 70% do custo do produto; por isso, as alianças com fornecedores são fundamentais, visto que têm um papel-chave na redução de custo, destacando que o começo da cadeia de suprimentos está na seleção adequada do fornecedor (USTUN, 2008).

Sem dúvida, as empresas do APL Alimentos Sul precisam avançar no entendimento das possibilidades de ter ganhos com as parcerias, com os fornecedores e com as compras em conjunto, de forma a estabelecer um ambiente estável no fornecimento de insumos para satisfazer os clientes e consumidores do arranjo.

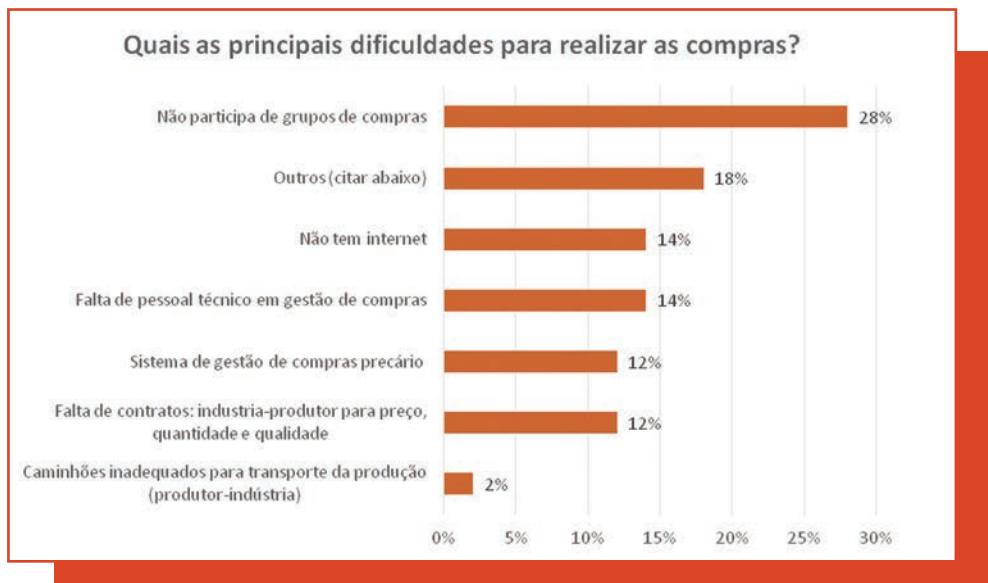
A seguir são apresentados e discutidos os resultados sobre a função de compras. O Gráfico 63 relaciona as principais dificuldades para realizar as compras dentro do arranjo

Dentre os principais aspectos levantados, destaca-se que 28% das empresas ligadas ao arranjo não participam de grupos de compras. Esse aspecto merece destaque para futuras ações que podem fazer parte do plano participativo que está sendo elaborado. Tem-se a informação em dos um relatos do técnico da EMATER, em reunião no Fórum da EMBRAPA do dia 13/11/2013, sobre a importância e a experiência das compras em conjunto: “*sobre o programa rede de empresas na época que acontecia havia muita desconfiança e falta de cooperação entre os participantes do programa, mas mesmo assim as compras eram feitas em conjunto, no caso das embalagens e trazia ganhos para as empresas*”. Na sequência, a representante da cooperativa diz: “*Um dos pontos destacados como possível meio de cooperação é na compra conjunta de insumos de produção, como açúcar, embalagens de vidro para compotas entre outros*”.

Além disso, 14% das empresas relatam que não tem internet ou que tem problemas de conexão. Para corroborar este dado, constatou-se oscilação da rede de internet na empresa em uma visita de campo, localizada na colônia Vila Nova em Pelotas, no dia 24/04/2014



Gráfico 63 - Principais dificuldades para comprar das organizações produtivas do APL Alimentos Sul para comprar.



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Outros 14% relataram de não ter pessoas capacitadas na área de gestão de compras e 12% dizem que o sistema de gestão é precário. Corrobora este fato o relato feito no dia 13/11/2013: “As compras de matéria-prima são feitas pela família toda, esposo, esposa e filhos. Nós fizemos tudo, plantamos, cuidamos da família e dos produtos finais”. Na sequencia o técnico da EMBRAPA comenta: “por causa de tantas funções acumuladas por um mesmo individuo é difícil administrar adequadamente a gestão do negócio”.

Além do mais, a falta de contratos com os fornecedores 12% da organização é citada como outra dificuldade. Este é um elemento que pode dificultar o planejamento de produção e entrega e o estabelecimento de uma política mais estável de preço.

2.3.3.2. Produção

função produção, consiste num um conjunto de atividades que leva à transformação de um bem tangível em um outro com maior utilidade. Essa acompanha o homem desde sua origem (SLACK, 2002). O mesmo autor descreve que o mercado tem-se modelado ao longo do tempo, sofrendo profundas transformações conjunturais e definindo novos paradigmas produtivos. Onde antes havia o confronto entre capital e trabalho, hoje desponha a administração participativa, a necessidade de envolvimento da mão de obra na implantação de novas técnicas produtiva

Esclarece-se classificação dos sistemas produtivos tem por finalidade facilitar o entendimento das características inerentes a cada sistema de produção e sua relação com a complexidade do planejamento e execução das atividades produtivas. Como existem muitos tipos de sistemas produtivos, dentro do APL Alimentos, precisa-se ter um entendimento das características inerentes a cada sistema de produção e sua relação com a complexidade do planejamento e execução das atividades produtivas.

Há negócios que produzem em grande escala (indústrias fabricam compostas), sistemas artesanais (para produtos em pequenos volumes, como doces artesanais) e sistemas *jobbing* com características de baixo volume e múltiplas variedades (produtos como as hortaliças). Estes diferentes sistemas de produção, associados às organizações produtivas do APL Alimentos Sul podem ser visualizadas desde a Figura 32.



Figura 22 - Imagens da produção de ADELINO B HUTTNER (CASA DA SCHIMIER)

Fonte: obtido pelos autores.

Figura 23- Imagens da produção de INDÚSTRIA DE DOCES CELOC LTDA (CELOC)



Fonte: obtido pelos autores.



Figura 24 - Imagens da produção da COOPERATIVA DOS PRODUTORES AGRICOLAS DO MONTE BONITO (COOPAMB)

Fonte: obtido pelos autores.



Figura 25 - Imagens da produção de MIRIAN ROZANE BRITTO DA COSTA (AGRO-INDUSTRIA FIGUEIRA DO PRADO)

Fonte: obtido pelos autores.



Figura 26- Imagens da produção de GERSON KELLERMANN POLLNOW (MORANGOSUL)

Fonte: obtido pelos autores.



Figura 27 - Imagens da produção de AKATU PRODUCAO DE SEMENTES LTDA (AKATU PRODUCAO DE SEMENTES)

Fonte: obtido pelos autores.

Figura 28 - Imagens da produção de IOLANDA GERI RITTER (DA POMERANA)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 29 - Imagens da produção de SILVIA MARIA SCHNEID TEJADA (SILVIA CHOCOLATES ARTESANAIS)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 30- Imagens da produção de HELOISA MARLI ROLL MUNSBERG (SITIO DA DINDA)



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 31 - Imagens da produção de SOLI DA SILVA



Fonte: obtido pelos autores.

Figura 32- Imagens da produção de CLEU DE AQUINO FERREIRA (VIDA NA TERRA)



Fonte: obtido pelos autores.

Esses negócios devem ser tratados de forma diferenciada, pois apresentam problemas específicas quando se trata de gestão da produção. Por outro lado, todas as organizações do arranjo precisam corresponder às expectativas do mercado no que se refere à qualidade, confiabilidade, custo, flexibilidade e rapidez.

No Gráfico 64, são apresentadas as principais dificuldades para realizar a produção agroindustrial. Muitas categorias foram citadas, o que indica que as soluções devem levar em conta esta diversidade de problemas, pois praticamente nenhuma dificuldade se sobreponha às demais, na maioria das organizações.

Vale ressaltar ter sido destacada a questão da falta de máquinas e equipamentos para produção em pequena escala com 14% e a falta de financiamentos para aquisição de máquinas e equipamentos com 13%. Essas dificuldades relacionadas às máquinas e equipamentos podem ser associadas ao fato de que as organizações produtivas (67% delas) (Gráfico 45) entendem que sua capacidade de produção é igual ou menor do que a demanda.

Na verdade, o ser humano é o único recurso capaz de transformar as organizações. A falta de pessoas capacitadas aparece com 11%, representando outra dificuldade para produção. Essa questão da falta da mão-de-obra (geralmente temporária) torna o arranjo dependente. Muitos agricultores acabam desistindo de plantar certas culturas, como no caso o figo e também o pêssego, por serem intensivas em mão-de-obra.

Sobre a dificuldade de ter acesso ao desenvolvimento de novos produtos, 10% apontam esse fator. Os relatos apresentados a seguir, a partir de conversas com um empresário e com uma cooperada nos dias 05/09/2013 e 13/11/2013 mostram essa realidade sob duas óticas:

Gráfico 64 - Dificuldades na produção das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Um empresário que busca um investimento para desenvolver um novo produto. Primeiro relato: *"quero desenvolver um produto novo, mas não tenho orçamento para isso, procurei instituições da região mas eles cobram a pesquisa. Não tenho o que fazer."*

Uma cooperativa que teve acesso à pesquisa de novos produtos, através do acompanhamento de professores do IFSul, obtendo produtos diferenciados e com valor agregado. Segundo relato: *"Temos produtos diferenciados, fabricamos geleias produzidas a partir de frutas, como amora com pimenta, abacaxi com pimenta e morango com pimenta. Fazemos também doces de morango, melancia, melancia com abóbora e pêssego. A mistura dos produtos com pimenta veio de uma influência de um professor que nos ajudou há cerca de 9 anos".*

Outros fatores indicados no Gráfico 64, estão relacionados à falta de pessoal capacitado, falta de assistência técnica, falta de regularização tributárias. Além do mais, faltam recursos para pagamento de financiamentos, também há carência de assistência técnica em administração e lentidão para legalizar e regulamentar as agroindústrias.

2.3.4. SUSTENTABILIDADE

O termo sustentabilidade abriga um conjunto de paradigmas para o uso de recursos que visam atender as necessidades das pessoas. Este conceito surgiu em 1987, a partir de uma manifestação crítica da ONU sobre o rumo predatório do modelo de desenvolvimento econômico, principalmente nos países desenvolvidos. Assim, estabeleceu-se que este é o desenvolvimento que “satisfaz as necessidades do presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras satisfazerem suas necessidades” (ALMEIDA, 2002).

A sustentabilidade representa a exploração de áreas ou o uso de recursos de forma a prejudicar o menos possível o equilíbrio entre o meio ambiente e as comunidades humanas. O autor ainda destaca que pode parecer um conceito difícil de ser implementado e, em muitos casos, economicamente inviável (ALMEIDA, 2002). No entanto, não é bem assim, já que mesmo nas atividades humanas altamente impactantes ao meio ambiente, como a mineração, a extração vegetal, a agricultura em larga escala, a fabricação de papel e plástico entre outros, a aplicação de práticas sustentáveis nesses empreendimentos revelou-se economicamente viável (EHLERS, 1996).

O desenvolvimento sustentável apresenta três dimensões: a econômica, a social e a ambiental. Para a primeira dimensão, a sustentabilidade prevê que as empresas têm que ser economicamente viáveis; a segunda deve satisfazer os requisitos de proporcionar melhores condições de trabalho a seus funcionários; a terceira, está relacionada ao compromisso de tais organizações se pautarem pela ecoeficiência de seus processos produtivos, como também adotarem produções mais limpas. Oferecerão, assim, condições para o desenvolvimento de uma cultura organizacional. Nesse sentido, devem buscar a não contaminação de qualquer tipo no meio ambiente (DIAS, 2011).

Neste bloco de perguntas em relação à sustentabilidade, o Gráfico 65 aponta os principais problemas ambientais gerados pelas organizações:

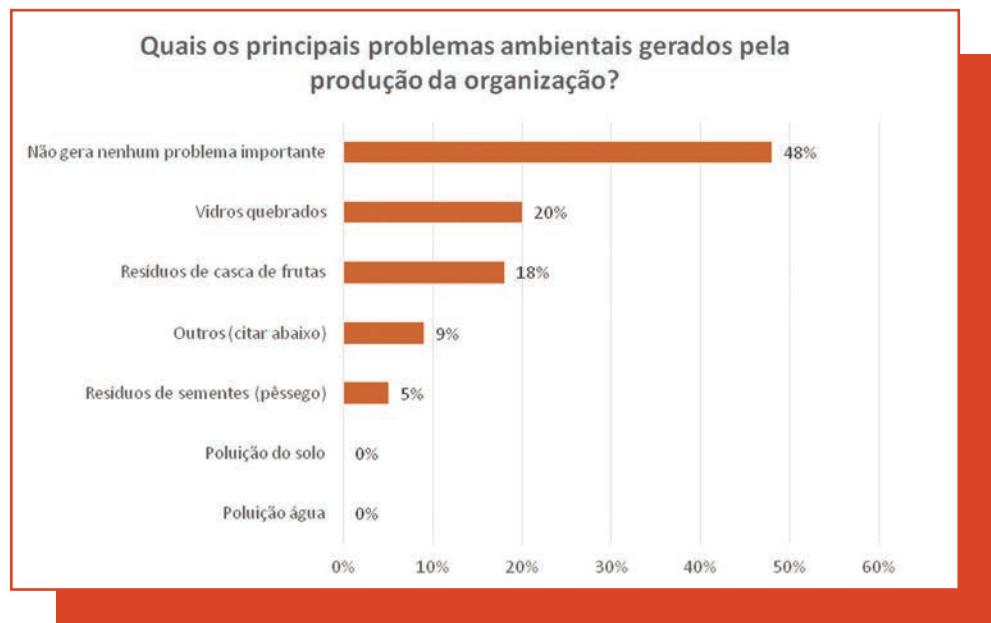
48% das empresas acreditam que não geram problemas ambientais importantes. Isso reflete uma realidade do arranjo, já que boa parte dos resíduos do APL Alimentos são oriundos de origem vegetal: cascas de frutas e hortaliças (esse resíduo depois é apresentado com 18%).

Há organizações que se consideram totalmente sustentáveis. Cita-se a fala de um produtor de sucos que considera sua atuação totalmente sustentável: *“Na nossa propriedade tudo que é consumido é totalmente produzido na propriedade sem agrotóxicos. O que às vezes ocorre, é um vizinho utilizar agrotóxicos e afetar nossa produção.”*



Entretanto, os dados indicam certo desconhecimento sobre as fontes que podem ser geradoras desse problemas, conhecidos na literatura como aspectos ambientais, e dos impactos que esses geram no ambiente, como a contaminação do solo, do ar e das águas.

Gráfico 65 - Impactos ambientais gerados pelas organizações produtivas do APL Alimentos Sul



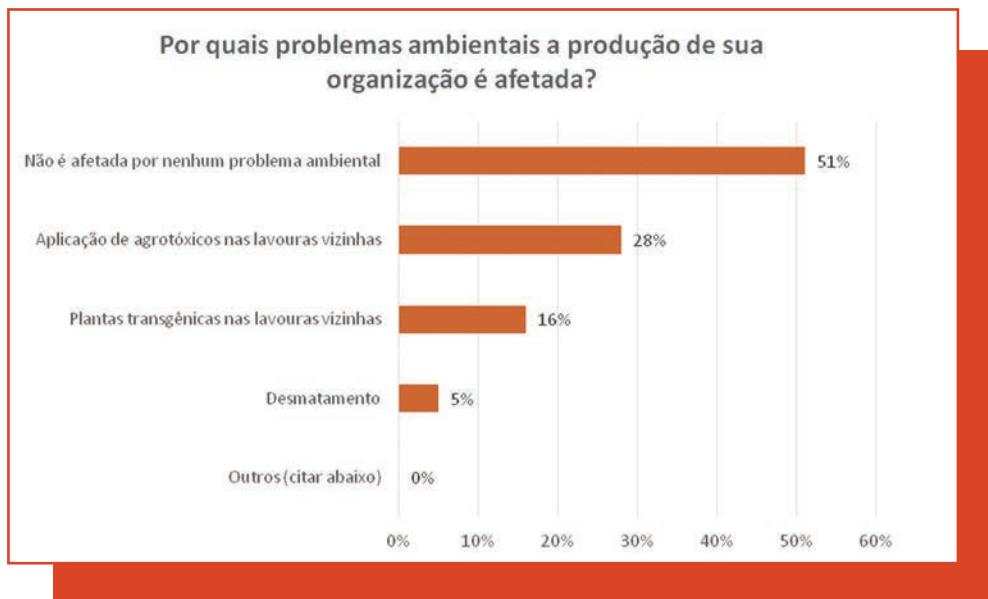
Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Um aspecto ambiental apontado por 20% das empresas relacionam-se à questão dos resíduos oriundos das embalagens de vidros quebrados. Sendo o vidro um resíduo que pode ser 100% reciclado é um aspecto ambiental que merece destaque de estudos futuros dentro do arranjo.

Por sua vez, não há respostas para a poluição do solo e da água, mas é sabido o de defensivos e agrotóxicos em algumas lavouras. É importante haver um aprofundamento técnico e científico para as empresas do arranjo, além de esclarecer sobre os tipos de aspectos e impactos que podem ser gerados a partir dos processos produtivos, já que no bloco de questões sobre produção foi relatado que temos vários tipos de sistemas produtivos e de empresas ligadas ao arranjo. Por outro lado, foram relatadas por algumas empresas, as dificuldades de adequação às legislações ambientais e que a Fepam faz as autuações quando as empresas apresentam esses problemas. Em reunião na cidade do Morro Redondo, no dia 12/09/2013, uma empresária do ramo de doces artesanais comentou: *"Chegaram na minha casa (fiscalização da FEPAM) armados, assustando as crianças que brincavam ao redor porque tivemos uma denúncia de que a minha produção de doces estava poluindo o ar"*.

O Gráfico 66 indica por quais problemas ambientais as organizações são afetadas. As organizações não se sentem afetadas por nenhum problema ambiental em 51% dos casos. Já 28% enxergam que o problema de aplicação de agrotóxicos nas lavouras vizinhas afeta a sua produção. O plantio de transgênicos totalizando 16% nas lavouras vizinhas, também aparece como um ameaça à produção; 5% referem-se ao desmatamento como um impacto que sua atividade sofre.

Gráfico 66 - Impactos ambientais sofridos pelas organizações produtivas do APL Alimentos Sul

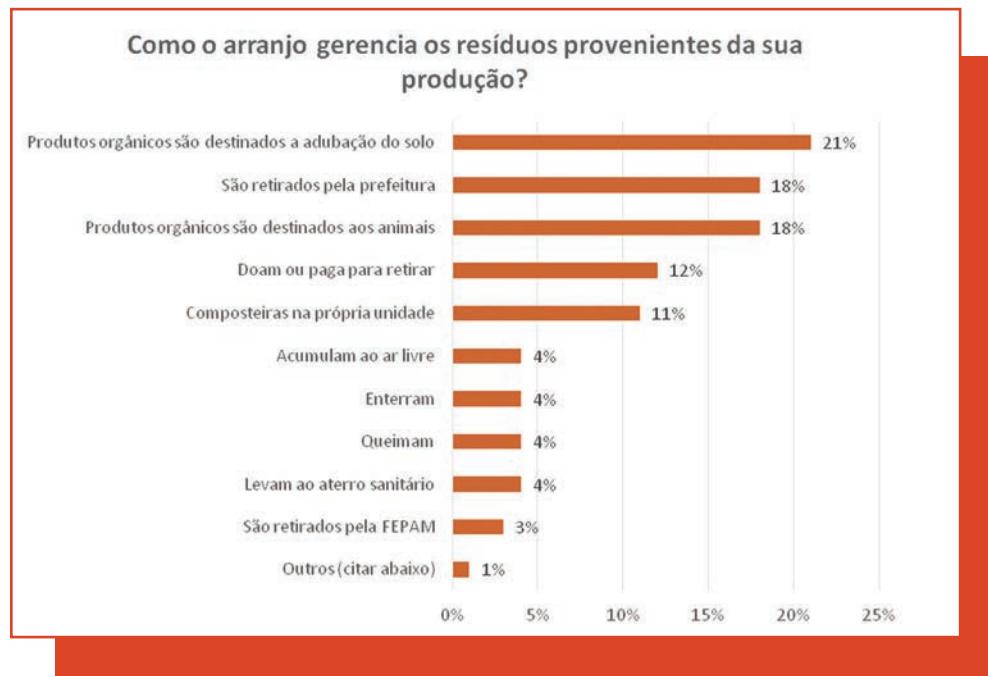


Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

O Gráfico 67 apresenta a destinação dos resíduos oriundos da produção dentro do arranjo: 21% fazem o uso dos resíduos orgânicos para adubação do solo e em 18% na alimentação de animais. O poder público, no caso prefeitura, retira do meio ambiente 18% dos resíduos. Ainda 12% doam ou pagam empresas para retirar os resíduos e 11% realizam a compostagem na unidade.

Diante disso, seria importante realizar um estudo em relação aos resíduos que são retirados pelo poder público, os doados ou vendidos, com o objetivo de compreender quais tipos de resíduos poderiam ser transformados em futuros produtos. Alguns processamentos, como o de frutas, geram subprodutos que podem ser processados e transformados em outros produtos. Por exemplo, as sobras que saem do processamento das conservas de pêssego são vendidas em formato de pessegadas ou de geléias e chimiers. Da mesma forma, goiabadas, figadas, sucos e outros produtos que devem ser valorizados para agregar valor aos processos e produtos das empresas do arranjo.

Gráfico 67 - Gestão dos resíduos das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



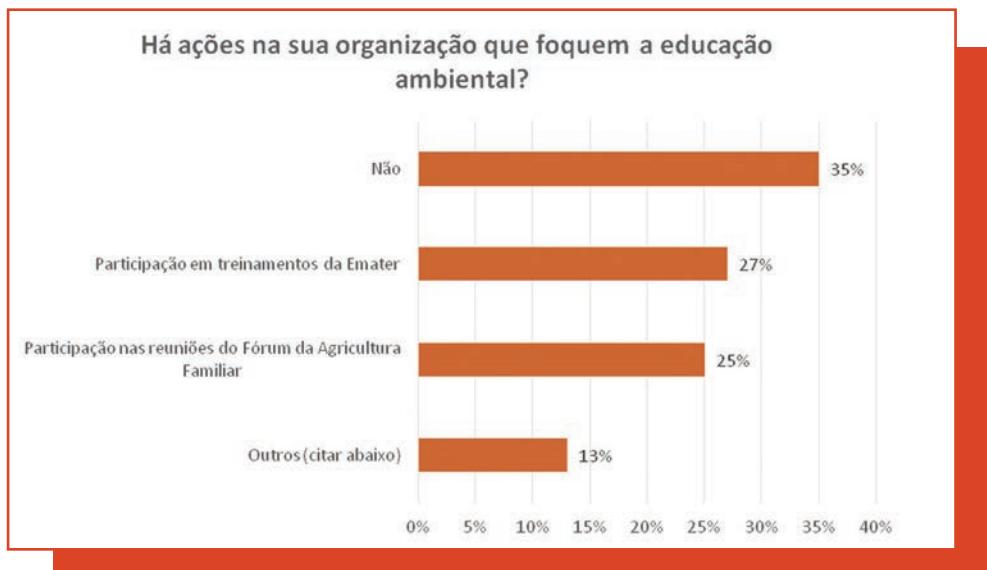
Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

O Gráfico 68 indica as ações que se focam na educação ambiental. Essa se constitui uma temática que precisa fazer parte da agenda de ações para o arranjo, já que 35% das empresas entrevistas não utilizam ações práticas nesse sentido. Algumas empresas participam de treinamentos da Emater, 27%, ou das reuniões do Fórum da Agricultura Familiar, 25%, onde os temas aparecem em sessões e discussões.

No entanto importa destacar que, para ter uma mudança comportamental e cultural da sociedade como um todo, é preciso incluir essas discussões desde os primeiros anos de vida do homem. Por outro lado, a sustentabilidade também depende de ações atuais, e não somente de ações futuras. Mostra-se inadiável atuar fortemente na produção limpa e nas pesquisas, para gerar tecnologias sustentáveis.

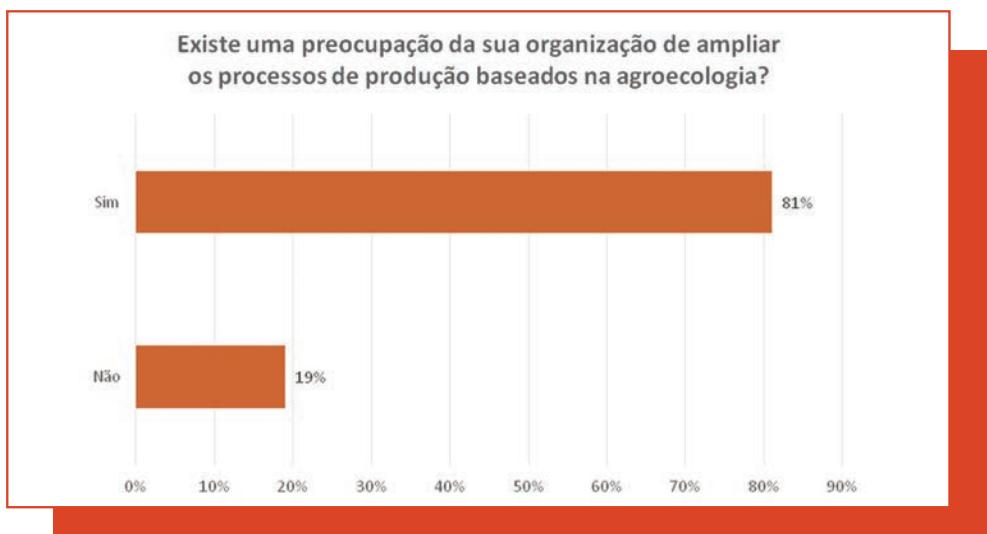
O Gráfico 69 aponta as preocupações das organizações em ampliar os processos de produção baseados na agroecologia. Há um interesse em 81% das empresas pesquisadas. Isso demonstra a importância em apostar numa qualidade de vida e no tema sustentabilidade para o arranjo.

Gráfico 68 - Ações de educação ambiental realizadas pelas organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Gráfico 69 - Intenções sobre ampliação de práticas de agroecologia das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Os produtos orgânicos dispõem de um potencial significativo para se estabelecer como produto diferenciado dentro das empresas do arranjo. O relato de técnico da EMATER no dia 13/11/2013 reflete a realidade: “*Sabemos que não é por ser orgânico que tem que ser caro, como é cultuado nos dias atuais. O valor deve ser concorrencial. O diferencial deve estar no método de produção, no cuidado e no preparo artesanal. Quanto às instituições de ensino e de pesquisa, é incentivador utilizar destes instrumentos locais para o desenvolvimento de novas técnicas para estas agroindústrias*”.

No Gráfico 70, a questão é se a organização participa de processos baseados na agroecologia. O percentual apresentado de 55% nos indica que há o interesse, mas não ações para ocorrer a migração para a produção orgânica. Por outro lado, 24% dos entrevistados relatam que já têm a produção orgânica certificada e implementada por eles. E outros 16% trabalham comercializando produtos orgânicos em feiras.

Gráfico 70 - Práticas de agroecologia nas organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

No Gráfico 71, são apresentadas as principais dificuldades para a implementação de um sistema agroecológico. Constata-se que 18% precisariam de técnicos para orientar as práticas orgânicas e não há disponibilidade. A questão de insumos locais para desenvolver a atividade é apontada em 14%. A burocracia aparece como uma dificuldade em 11%, e o processo de certificação caro também em 11%. Em relação a agregar valor ao produto, aumentando seu custo, por exemplo, 10% relataram que não há diferenciação de preço em relação ao sistema convencional; 10% acreditam serem muito mais difíceis as tecnologias preconizadas. Em percentuais menores, aparece: não existe pesquisa na região, não existem máquinas e equipamentos próprios.

Gráfico 71 - Dificuldades associadas às práticas de agroecologia



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

2.3.5. RECURSOS HUMANOS

Os mercados de trabalho rural e agrícola mudaram substancialmente nos últimos 15 anos; logo, os perfis de seus trabalhadores agrícolas também o fizeram. Os processos de separação entre esses dois espaços, no que diz respeito ao trabalho, aprofundaram-se, isto é, cada vez mais moradores do campo desenvolvem outras atividades que não estão ligadas ao meio rural, e uma parcela importante do trabalho no campo é desenvolvida por moradores de núcleos urbanos. Todavia, esse distanciamento ainda não representa o fim do predomínio de trabalhadores residentes no meio rural nas atividades agrícolas.

A modernização produtiva está ligada integralmente a novas exigências de qualificação, as quais preconizam, conforme as novas necessidades, uma mão-de-obra satisfatória, principalmente no setor primário do agronegócio. Isto poderá contribuir positivamente no resultado financeiro do negócio.

Assim sendo, não apenas a qualificação, mas ainda a atualização bem como o aprendizado continuado do profissional de qualquer função, envolvido no setor primário do agronegócio, promoverão aumento substancial dos lucros da atividade, haja vista que o gestor especialista toma decisões com base na racionalidade econômica, aproveitando as oportunidades e, assim, minimizando os riscos da atividade.

Indiscutivelmente a qualificação do empreendedor e dos colaboradores promove mudanças comportamentais, fator essencial para o sucesso do negócio; a atualização e o aprendizado continuado fazem com que se desenvolvam instrumentos sofisticados para a produção e sua comercialização.



Em relação às organizações produtivas do APL Alimentos Sul, constata-se que a grande maioria dos trabalhadores das organizações pesquisadas, 21% são informais e safristas; 21% são trabalhadores com contratos formais e safristas, 21 % trabalhadores com contratos formais por tempo indeterminado e 9% contratados informais para outras atividades que não safristas. Apareceu também um percentual, 28% referente a outros tipos de relação de trabalho (Gráfico 72).

Gráfico 72 - Tipos de relações de trabalho



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Considerando esses percentuais infere-se a necessidade de uma pesquisa mais detalhada sobre este tema, já que há indicativos de inconformidade em relação aos direitos trabalhistas dos empregados.

Em relação à qualificação dos trabalhadores (Gráfico 73), nota-se que, das organizações pesquisadas, 31% participam de palestras e seminários; 31% participam de cursos externos; 16% participam de cursos internos; 8% não realizam, pois acreditam não necessitar; 3% não fazem curso por não terem oferta e, finalizando, 3% já trabalham com profissionais mais experientes.

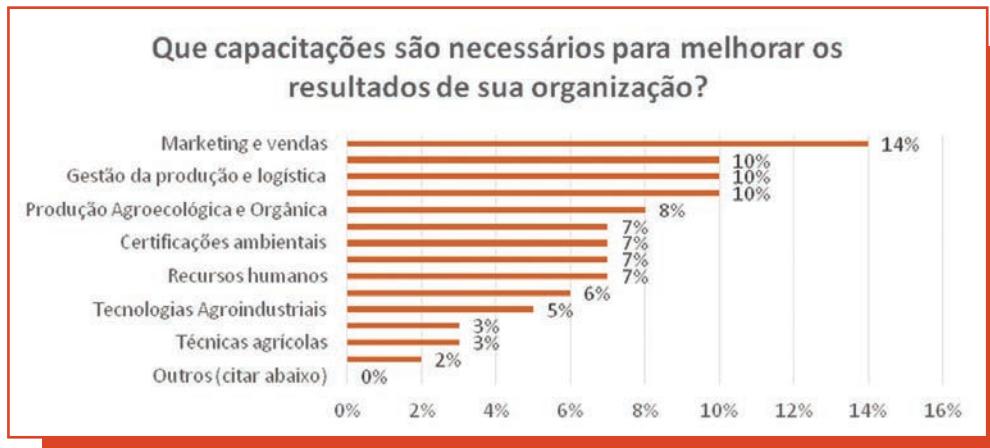
Gráfico 73 - Capacitações de recursos humanos realizadas pelas organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Quando se questionou quais capacitações são necessárias, (Gráfico 74), 14% das organizações pesquisadas responderam que existe a necessidade de uma capacitação na área mercadológica/marketing para agregar valor a seus produtos; 10% necessitam uma capacitação na área de custos; 10% na área de produção e logística; 10% na área de informática; 7% empreendedorismo; 7% certificações de qualidade; 7% recursos humanos; 5% tecnologias ambientais; 3% técnicas agrícolas; compras e relacionamento com o produtor 3%; e 2% não necessitam.

Gráfico 74 - Capacitações necessárias citadas pelas organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Tais resultados podem indicar a relevância de uma mudança no tipo de conhecimento gerado e transferido pelas organizações de apoio ao APL Alimentos Sul, no sentido de dar maior ênfase aos problemas e conhecimentos da área de sociais aplicadas, mais especificamente de administração. Sabe-se que o conhecimento das áreas tecnológicas predominaram na pauta dos cursos e palestras e dias de campo das organizações de apoio. Porém as organizações produtivas indicam que este tipo de conhecimento tornou-se insuficiente para dar conta da nova realidade com que elas convivem.

2.3.6. INOVAÇÃO E COOPERAÇÃO

Segundo Schumpeter, as possibilidades de inovações poder estar relacionadas a vários fatores. Primeiramente, a inovação pode assumir a função produto, por estar relacionada à introdução de um novo bem. Este produto pode ser totalmente novo no mercado de atuação ou somente apresentar qualidades diferenciadas de um outro já existente. Outra inovação estaria baseada num novo método de produção, ou seja, um método que ainda não tenha sido testado pela experiência no ramo próprio da indústria de transformação. Como também, pode constituir uma inovação, uma nova forma de manejar comercialmente uma mercadoria.

Abertura de um novo mercado pode ser considerada uma inovação, ou outra mudança pode ser considerada pela conquista de uma nova fonte de matéria-prima ou bens semimanufaturados, mas uma vez independentemente do fato de esta fonte já existir ou ter que ser criada. Por último, a inovação pode ocorrer por meio do estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria como, por exemplo, a criação de um monopólio.

Em relação à inovação nas organizações produtivas do API Alimentos Sul, constata-se que 83% das agroindústrias pesquisadas possuem interesse em investir na empresa, e 17% não pretendem investir (Gráfico 75).



Gráfico 75 - Intenção de ampliação de investimentos das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado às organizações produtivas do APL Alimentos Sul

O interesse em investimento (Gráfico 76) é de 23% em máquinas e equipamentos; 17% em prédios e galpões; 13% em propaganda e *marketing*; 12% em logística/veículos; 11% capital de giro e 9% custeio agrícola.

Gráfico 76 - Tipos de investimentos pretendidos pelas organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Gráfico 77 - Obstáculos às fontes de financiamento das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Quando as organizações produtivas, ao serem perguntadas sobre as dificuldades de obter financiamentos, 26% disseram que o governo não cumpre as promessas, pois não liberam os recursos após aprovação dos projetos; 16% faltam projetos; 16% ocorrem endividamento atual; 13% faltam informações sobre as fontes de recursos; 11% não atendem aos documentos necessários; 8% associam a necessidades de garantias, das quais não dispõem; 5% apontam outros fatores e falta de capacidade de pagamento (Gráfico 77).

Em relação a inovação de produto, o gráfico 78 aponta: 35% possuem intenção de diversificar o seu *mix* de produtos, buscando novos nichos de clientes, como a venda de produtos orgânicos. 26% em produtos tipo *light* e *diet*; 26% em produtos já existentes no próprio APL Alimentos Sul.

Em relação à ações para inovar, 16% das agroindústrias pesquisadas participam em conjunto de feiras, cursos e seminários; 14% trocam experiências; 12% possuem assistência técnica; 12% participam de visitas; 9% envolvem-se na abertura de mercado; 9% realizam projetos em conjunto; 6% vendem em conjunto; 6% buscam redução de custos; 6% ocupam-se quanto a assistência em gestão (Gráfico 79).

Gráfico 79 - Tipos de ações cooperativas das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul

Gráfico 78 - Intenção de diversificação de produção das organizações produtivas do APL Alimentos Sul



Fonte: questionário estruturado aplicado as organizações produtivas do APL Alimentos Sul





Finalizado a etapa da caracterização foi possível detectar os pontos que podem ser explorados no plano de desenvolvimento do APL Alimentos. Os pontos de cada item da Matriz FOFA foram construídos por meio de reuniões com a equipe diretiva do projeto, a qual analisou os dados oriundos da atividade de caracterização. O objetivo da Matriz FOFA é detalhar os elementos

que compreendem os pontos internos fortes e fracos das empresas, além das oportunidades e ameaças que são externas às organizações. O ambiente interno, anteriormente descrito, pode ser controlado pelos dirigentes das empresas, uma vez que ele é resultado das estratégias de atuação definidas pelos próprios integrantes das organizações. Por sua vez, o ambiente externo está totalmente fora de controle da organização. Mas, apesar de não poder controlá-lo e monitorá-lo com frequência, é preciso buscar uma forma de aproveitar as oportunidades e de evitar as ameaças.

A priorização dos pontos de cada item da Matriz FOFA foi viabilizada por meio de reuniões: uma realizada no Fórum da Agricultura Familiar – Entidade que congrega agroindústrias e comunidades rurais que representam a Região Sul do Rio Grande do Sul – e outra, reunião junto à Governança do APL Alimentos.

Na ocasião da realização das reuniões, cada participante teve a oportunidade de elencar cinco pontos que considera prioritários para serem explorados no plano de desenvolvimento. O resultado dos pontos priorizados nos dois encontros pode ser observado na seção seguinte. Observa-se certa convergência tanto da visão do Fórum da Agricultura Familiar quanto da Governança do APL Alimentos.



3.1. Resultado da Matriz FOFA

O resultado da Matriz FOFA verifica e posiciona estrategicamente as empresas que fazem parte do APL Alimentos. A seção agrega o resultado dos pontos priorizados na ocasião das reuniões, os quais foram, posteriormente, explorados no plano de desenvolvimento.

3.1.1. PONTOS FORTES

Nº	QUESTÃO	REFERÊNCIA	PRIORIDADE FÓRUM	PRIORIDADE GOVERNANÇA	TOTAL
01	Diversidade e qualidade dos produtos comercializados.	Figura 3 – 21	13	10	23
02	Intenção em participação de cursos e capacitações.	Gráfico 73	11	5	16
03	Desejo da ampliação da abrangência das vendas no corede/sul e RS.	Gráfico 53	10	2	12
04	Intenção em ampliar investimento em máquinas, galpões/prédios e veículos.	Gráfico 75 e 76	10	2	12
05	As agroindústrias comercializam com marca própria ou da cooperativa (83% das organizações).	Gráfico 55	8	3	11
06	Gestores abertos a participarem de ações gerenciais e de produção agroecológica.	Gráfico 74	7	3	10
07	Intenção de ampliar a produção agroecológica.	Gráfico 69	6	3	9
08	Intenção em aumentar (74%) o mix de produtos, em especial produtos orgânicos e light e diet.	Gráfico 78	8		8
09	Destinação correta dos resíduos, pela maioria das empresas.	Gráfico 67	6		6
10	Percentual significativo (45%) de organizações produzem produtos agroecológicos.	Gráfico 70	1		1
11	Participação em grupo de ações de treinamento/aprendizado	Gráfico 79			
12	Boa apresentação dos produtos.	Figura 3 – 21			
13	Participação dos integrantes em cursos de capacitação em questões ambientais.	Gráfico 68			

3.1.2. PONTOS FRACOS

Nº	QUESTÃO	REFERÊNCIA	PRIORIDADE FÓRUM	PRIORIDADE GOVERNANÇA	TOTAL
01	Baixa utilização dos canais de comercialização no arranjo, em especial internet.	Gráfico 49	13	6	19
02	Falta de acesso ao financiamento que gera falta de máquinas e equipamentos de produção.	Gráfico 64	12	5	17
03	Falta de gestão de compras. Destaque especial para a elaboração de contratos de indústria-produtor para preço-quality	Gráfico 63	11	4	15
04	Capacidade de produção igual ou menor que a demanda (67% das organizações).	Gráfico 45	14	-	14
05	Falta de cooperação para atuar em negócios de venda conjunta.	Gráfico 79	13	1	14
06	81% das organizações dizem atender às legislações sanitárias, trabalhistas, tributárias e ambientais. Entretanto, espera-se que as empresas atendam 100% questões legais.	Gráfico 58, 59, 60 e 61	1	5	6
07	Muitas dificuldades encontradas na comercialização, principalmente a falta de capital de giro e baixa escala de produção.	Gráfico 54	9	5	5
08	56% dos produtos comercializados pelas organizações do APL não comercializam com selo.	Gráfico 55	5	-	5
09	Grande parte das organizações do APL atuam individualmente na comercialização.	Gráfico 51	0	3	3
10	O desconhecimento da localização do mercado concorrente	Gráfico 57	0	1	1
11	Pouca interação/articulação entre os integrantes das cadeias existentes ou potenciais, incluindo entidades participantes da governança e fora dela	Fórum	1	-	1

3.1.3. OPORTUNIDADES

Nº	QUESTÃO	REFERÊNCIA	PRIORIDADE FÓRUM	PRIORIDADE GOVERNANÇA	TOTAL
01	Políticas de Incentivo PNAE, PEAF e PAA	Seção 1.2.2	16	6	22
02	Preço do mel compatível com o mercado nacional.	Tabela 11	12	1	13
03	Produção de mel crescente, em especial cidade de Canguçu.	Gráfico 18/20	9	3	12
04	Produtividade de cebola é maior que a média do estado.	Tabela 14	0	6	6
05	Oferta de financiamentos para investimento	Governança	6		6
06	Exportação de Figo crescente	Gráfico 12	5		5
07	Apoio a gestão oferecida pelo estado (extensão produtiva, Emater)	Governança	5		5
08	Produtividade do Corede/Sul crescente referente ao pêssego	Gráfico 5	1	3	4
09	Preço crescente do Figo	Gráfico 15	3		3
10	Preço médio da uva no Corede Sul maior que o RS	Tabela 9	1		1
11	Nível de exportação do figo expressivo nível Rio Grande do Sul/Brasil	Gráfico 21	1		1
12	Mercado mundial de produtos agroecológicos ou nessa vertente, processados ou semi-processados (congelados)	Fórum	1		1
13	Canguçu 4º maior produtor do estado do Rio Grande do Sul.	Tabela 12			

3.1.4. AMEAÇAS

Nº	QUESTÃO	REFERÊNCIA	PRIORIDADE FÓRUM	PRIORIDADE GOVERNANÇA	TOTAL
01	Falta de pessoal técnico/operacional qualificado para trabalhar nas agroindústrias e, também, em tecnologia e gestão.	Gráfico 64	13	6	19
02	Infraestrutura – Armazenamento, energia elétrica, estradas, internet e água	Gráfico 44	15	3	18
03	Aplicação de agrotóxicos, plantio de transgênicos, desmatamentos estão afetando a produção agroecológica.	Gráfico 66	15	1	16
04	Falta de estrutura (técnica, insumos, processos) para a ampliação dos sistemas agroecológicos.	Gráfico 71	14		14
05	Consumo total no Corede/Sul (estimado) menor que a produção total de mel.	Gráfico 18	3	8	11
06	Alto volume de importação de cebola, alho e pêssego	Tabela 22, Gráfico 1,	10		10
07	Alto volume de importação de cebola.	Tabela 22	9		9
08	Preço médio decrescente no Corede/Sul da cebola.	Gráfico 23	4		4
09	Preço médio da cebola no Corede/Sul é menor que a média do estado.	Tabela 14	3		3
10	Produtividade do pêssego no Corede/Sul é menor que a do Brasil.	Tabela 8	1		1
11	Entraves burocráticos para financiamentos	Fórum	1		1
12	Nível de importação de pêssego.	Gráfico1			
13	Preço médio do pêssego no Corede/Sul menor que a média no Estado do RS.	Tabela 8			
14	Redução da área plantada de uva, em especial na cidade de Pinheiro Machado.	Gráfico 8/11			
15	Diminuição da área plantada de pêssego.	Gráfico3			
16	Área plantada, preço médio e produtividade baixa do figo.	Tabela 10			
17	Consumo médio no corede sul menor que a produção total	Tabela 19			
18	Redução da área plantada de cebola, alho, pêssego	Gráfico 23			
19	Batata Inglesa – Redução da área plantada em São Lourenço do Sul	Gráfico 43			
20	Diminuição da área plantada a partir de 2007 de batata inglesa	Gráfico 41			
21	Batata doce – preço e produtividade menor comparado com o estado RS	Tabela 16			



3.2. Registros dos Eventos

Figura 33 - Apresentação dos Resultados Parciais e Apresentação da Matriz FOFA/EMBRAPA



Figura 34 - Apresentação dos Resultados Parciais e Apresentação da Matriz FOFA/EMBRAPA



Figura 35 - Análise e discussão da Matriz FOFA/Canguçu - RS



Figura 36 - Análise e discussão da Matriz FOFA/Morro Redondo - RS







O plano de ação visa a detalhar e organizar todas as ações necessárias para o desenvolvimento e atingimento dos objetivos do APL Alimentos. Num primeiro momento, esse projeto descreve e apresenta ações a serem desenvolvidos após serem detalhados os pontos derivados de cada item da Matriz FOFA. Num segundo momento, essas ações são pormenorizadas a fim de detalhar o plano estratégico de desenvolvimento do APL Alimentos, especificando “**AÇÃO** a ser explorada”, “**RESPONSÁVEL** pela atividade”, “**COLABORADOR** da atividade”, “**QUANDO** será realizado”, “**POR QUE** a atividade será realizado”, **COMO** a atividade será operacionalizada.

A atividade foi viabilizada por meio de reuniões com a Governança do APL Alimentos. Nessas ocasiões, foram identificadas as possibilidades e potencialidades de cada integrante da Governança do APL. Destaca-se que cada item do Plano de Ação e/ou Desenvolvimento corresponde a um elemento da Matriz FOFA, uma vez que este foi construído com base na Matriz FOFA. Ainda, para a construção do Plano de Ação, foram priorizados os cinco pontos mais votados na Matriz FOFA.



3.3. Plano de ações

3.3.1. PONTOS FORTES

Item	Ação	Responsável	Colaborador	Quando
1	Desenvolver ações de divulgação/ <i>Marketing</i> dos produtos produzidos/comercializados no APL	Governança do APL	EMATER, UFPel e Embrapa	Curto Prazo
		Governança do APL	SEBRAE	Curto Prazo
		Governança do APL	UFPel/SEBRAE	Médio Prazo
		Governança do APL	UFPel	Curto Prazo
2	Fomentar a comercialização dos produtos das agroindústrias nos eventos regionais;	Governança do APL	-	Curto Prazo
	Proporcionar visitas técnicas	Emater	UFPel	Curto Prazo
3	Capacitar às agroindústrias no desenvolvimento de produtos e agregação de valor;	Embrapa/Emater	UFPel/IFSul/FURG	Curto Prazo
	Adequar o município quanto às normas legais, como SUSAF;	Governança do APL	Azonasul/Emater	Médio Prazo
4	Estruturar um termo de cooperação entre os municípios do Corede Sul para realizar a comercialização de produtos nessas cidades;	Governança do APL	Azonasul	Médio Prazo
		Governança do APL	BRDE / Banco do Brasil / Caixa Econômica / Sicredi	Curto Prazo
5	Criar uma estrutura que permita a divulgação e acesso às diferentes formas de financiamento;	Governança do APL	-	Curto Prazo
		UFPel	Embrapa / FURG / SEBRAE	Médio Prazo



Por que	Como
Auxiliar a divulgação dos produtos e agroindústrias da região;	Promover o balcão de negócios;
Apoiar a estruturação de canais de comercialização;	Promover rodadas de negócio local (municipais);
Auxiliar na promoção do arranjo;	Promover visitas dirigidas dos consumidores e/ou varejo às agroindústrias;
Promover o APL em eventos regionais;	Criar material para divulgação do APL nos eventos regionais;
Apoiar na divulgação dos produtos das empresas do arranjo;	Conseguir espaços gratuitos para agroindústrias participarem dos eventos locais;
Proporcionar um intercâmbio de conhecimento sobre as melhores práticas;	Criar uma agenda periódica de visitação às agroindústrias da região;
Auxiliar as empresas no processo de desenvolvimento de novos produtos;	Criar uma agenda de cursos, palestras e intercâmbio;
Estimular o consórcio de municípios da região a estabelecer uma legislação para o comércio na região do Corede Sul;	Realizar reuniões com AzonaSul
Facilitar a comercialização de produtos na região do Corede Sul;	Realizar reuniões com AzonaSul
Esclarecer as empresas quanto às melhores formas de financiamento;	Realizar eventos locais para divulgar as formas de financiamento;
Permitir que as empresas disponham de um ambiente com todas as formas de financiamento;	Disponibilizar as opções de financiamento no site do APL - Links das instituições financeiras;
Auxiliar as micros e pequenas empresas a possuírem um rótulo de identificação, assim apoiando na promoção das empresas;	Promover parcerias com instituições de pesquisa e desenvolvimento;

3.3.2. PONTOS FRACOS

Item	Ação	Responsável	Colaborador	Quando
1	Organizar um banco de dados para promoção dos produtos;	Governança do APL	UFPel / Embrapa / Agroindústrias	Curto Prazo
	Discutir a criação de centros de distribuição municipais;	Governança do APL	Emater / Prefeituras	Curto Prazo
2	Criar uma estrutura que permita a divulgação e acesso aos diferentes formas de financiamento (investimento e capital de giro);	Governança do APL		Curto Prazo
3	Articular eventos com representantes do setor de supermercados;	Governança do APL	SEBRAE / Prefeituras	Curto Prazo
4	Criar uma estrutura que permita a divulgação e acesso aos diferentes formas de financiamento;	Governança do APL	BRDE / Banco do Brasil / Caixa Econômica / Sicredi	Curto Prazo
5	Articular reuniões com cooperativas e agroindústrias da região;	Emater	Governança do APL	Curto Prazo

3.3.3. OPORTUNIDADES

Item	Ação	Responsável	Colaborador	Quando
1	Apoiar a inclusão de novas famílias nos programas disponibilizados pelo governo;	Emater	CAPA / Sul Ecológica / Embrapa	Médio Prazo
2	Melhorar a infraestrutura de beneficiamento de mel na região;	Governança do APL	UFPel / Embrapa / Prefeituras / COONAPZ / COOMELPO / COOMELCA	Longo Prazo
3	Promover a inclusão do mel nos programas alimentares do governo, como PNAE e PAA;	Governança do APL	UFPel / Embrapa / Prefeituras / COONAPZ / COOMELPO / COOMELCA	Médio Prazo
4	Desenvolver ações para agregar valor à cebola;	FEPAGRO	Emater / UFPel / Embrapa	Médio Prazo
	Criar centros de armazenamento e distribuição da produção de cebola;	Governança do APL	Prefeituras / Cooperativas e Associações Locais	Longo Prazo
5	Criar uma estrutura que permita a divulgação e acesso as diferentes formas de financiamento;	Governança do APL	BRDE / Banco do Brasil / Caixa Econômica / Sicredi	Curto Prazo

Por que	Como
Proporcionar visibilidade para as empresas;	Disponibilizar um espaço do site APL Alimentos para divulgação do produtos;
Reducir custos e facilitar a distribuição de produtos;	Realização de reuniões com cooperativas e associações locais;
Esclarecer as empresas quanto às melhores formas de financiamento;	Realizar eventos locais para divulgar as opções de financiamento;
Auxiliar as empresas a identificarem oportunidades de venda, bem como conhecer as exigências para comercialização;	Realizar eventos com representantes do setor de supermercados;
Esclarecer as empresas quanto às melhores formas de financiamento;	Realizar eventos locais para divulgar as formas de financiamento;
Estimular a cooperação entre as empresas do arranjo nas operações de compra e venda de mercadorias;	Realizar reuniões periódicas com as agroindústrias e cooperativas da região;

Por que	Como
Aumentar a renda familiar e qualidade de vida;	Promover ações de divulgação dos programas PAA, PNAE e PEAF;
Agregar valor ao mel produzido na região e aumentar a receita do setor;	Fortalecer a infraestrutura existente e fomentar os elos frágeis da cadeia do mel;
Gerar renda para o setor produtivo do mel;	Articular ações com prefeituras, secretarias e nutricionistas da rede municipal e estadual;
Reducir a oscilação de preços praticados pelo mercado, assim mantendo uma produção constante na região;	Promover cursos e palestras que auxiliem no desenvolvimento de novos produtos e a inclusão de novas variedades;
Articular a criação de centros de armazenamento e distribuição local. Inclusive para atender as chamadas públicas;	Realizar reuniões com cooperativas e associações locais;
Facilitar a obtenção de crédito por parte das agroindústrias e produtores. Oportunizando os processos de expansão;	Realizar eventos locais para divulgar as formas de financiamento;

4.1.4. FRAQUESAS

Item	Ação	Responsável	Colaborador	Quando
1	Criar cursos à distância de curta duração para qualificar os gestores e funcionários na parte técnica e de gestão;	UFPel	Embrapa / Emater / IFSul / FURG / FEPAGRO	Médio Prazo
2	Adequar os horários e período dos cursos do PRONATEC considerando a disponibilidade dos trabalhadores;	IFSl	-	Médio Prazo
2	Melhorar e aumentar disponibilidade de energia elétrica na região;	Governança do APL	Prefeituras / Azonasul	Longo Prazo
3	Desenvolver campanhas permanentes de conscientização para a produção e consumo de produtos agroecológicos;	Governança do APL	Prefeituras / CAPA / Sul Ecológica / UFPel	Curto Prazo
3	Articular ações de ordenamento territorial;	Embrapa	UFPel	Longo Prazo
	Estimular o corpo técnico e contratar novos profissionais capacitados na produção agroecológica para atender às comunidades locais;	Prefeituras	CAPA / Emater	Médio Prazo
4	Ampliar e difundir os estudos relativos a novos insumos para a produção agroecológica;	Embrapa	UFPel / Emater / CAPA	Longo Prazo
4	Contratar técnicos capacitados na produção agroecológica para atender as comunidades locais;	Emater / Prefeituras	CAPA	Médio Prazo
5	Promover campanhas de consumo do mel;	Governança do APL	UFPel / Embrapa / Prefeituras / COONAPZ / COOMELPO / COOMELCA	Curto Prazo
	Promover a inclusão do mel nos programas alimentares do governo, como PNAE e PAA;	Governança do APL	UFPel / Embrapa / Prefeituras / COONAPZ / COOMELPO / COOMELCA	Longo Prazo



Por que	Como
Facilitar e flexibilizar a qualificação profissional dos trabalhadores do arranjo;	Criar parcerias com instituições de ensino técnico e superior da região;
Aumentar o número de pessoas qualificadas no arranjo;	Articulação com órgãos responsáveis para a disposição dos cursos nas entre safras.
Subsidiar negociações com os órgãos responsáveis da região e estado;	Identificar a real demanda de energia elétrica das agroindústrias da região;
Promover a segurança alimentar, qualidade de vida dos produtores e preservação ambiental;	Realizar feiras locais para divulgar os benefícios da produção e consumo de agroecológico, produção de material de divulgação e fortalecimentos das OCS da região;
Contribuir na resolução de conflitos do uso da terra na região, apoiando a produção de alimentos da agricultura familiar;	Realizar palestras e organização de discussões no fórum da agricultura familiar;
Aumentar a produção de produtos agroecológicos e orgânicos no arranjo;	Capacitar e priorizar a produção agroecológica;
Aumentar a disponibilidade de insumos sustentáveis na região;	Realizar palestras e workshop. Articular com os centros de pesquisa e ensino ampliação de pesquisas;
Aumentar a produção de produtos agroecológicos e orgânicos no arranjo;	Capacitar e priorizar a produção agroecológica;
Aumentar a renda do setor do mel;	Realizar feiras e eventos locais com consumidores e varejistas para divulgar o mel;
Aumentar o consumo de mel produzido na região;	Articular ações com prefeituras, secretarias e nutricionistas da rede municipal e estadual;





4.2. Registros dos Eventos

Figura 37 - Validação do Relatório Final



Figura 38 - Validação do Relatório Final





REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, F. O bom negócio da sustentabilidade. Nova fronteira, 2002. ISBN 8520912664.
- APLALIMENTOSSUL. Projeto de criação do APL Alimentos Sul. APL Alimentos Sul. Pelotas, p.45 p. 2013
- BARDIN, L. Análise de conteúdo. Lisboa: Edições 70, 1977.
- COREDESUL. Conselho Regional de Desenvolvimento da Regiao Sul. 2014. Disponível em: < <http://www.coredesul.org.br/Mapa> >. Acesso em: 10/03/2014.
- COUTINHO, L. G.; FERRAZ, J. C. Estudo da competitividade da indústria brasileira. MCT, 1994. ISBN 8530802977.
- DIAS, R. Gestão ambiental: responsabilidade social e sustentabilidade. Atlas, 2011.
- EHLERS, E. Agricultura sustentável: origens e perspectivas de um novo paradigma. Livros da terra, 1996. ISBN 8586172014.
- FEE, F. E. D. E.-. FEE Dados. Porto Alegre: Fundação Estadual de Estatística 2014.
- FEIJÓ, C. A. A medida de utilização de capacidade conceitos e metodologias. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 10, n. 3, p. 611-629, 2006.
- FNDE. Histórico (PNAE). 2014. Disponível em: < <http://www.fnde.gov.br/programas/alimentacao-escolar/alimentacao-escolar-historico> >.
- FERRAZ, J. C.; KUPFER, D.; HAGUENAUER, L. Made in Brazil. Rio de Janeiro: Campus, p. 3, 1995.
- GUNASEKARAN, A.; LAI, K.-H.; EDWIN CHENG, T. Responsive supply chain: a competitive strategy in a networked economy. *Omega*, v. 36, n. 4, p. 549-564, 2008.
- IBGE. Estatistica/economia/pam: Instituto Brasileiro de Economia e Estatística, 2014.
- IPEA. IPEADATA: Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas 2014.
- MAPA. AGROSTAT - Estatísticas de Comercio Exterior do Agronegócio Brasileiro: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento 2014.
- MDS. Programa de Aquisição de Alimentos. 2014. Disponível em: < <http://www.mds.gov.br/segurancaalimentar/decom/paa> >.

- SAUNDERS, M.; LEWIS, P.; THORNHILL, A. *Research Methods For Business Students*, 5/e. Pearson Education India, 2011. ISBN 8131761045.
- SDR. PROGRAMA ESTADUAL DE AGROINDÚSTRIA FAMILIAR (PEAF). Porto Alegre, 2012. Disponível em: < http://www.sdr.rs.gov.br/conteudo.php?cod_conteudo=529&cod_menu=9 >.
- SLACK, N. *Vantagem competitiva em manufatura: atingindo competitividade nas operações industriais*. Atlas, 2002. ISBN 8522432600.
- SURITA, R. *UM NOVO OLHAR TERRITÓRIO ZONA SUL*. . Centro de Apoio ao Pequeno Produtor - Capa. Pelotas, p.42 p. 2013
- UNITEDNATIONSDEVELOPMENTPROGRAMME. Open data: United Nations Development Programme 2014.
- UNITEDNATIONSSTATISTICSDIVISION. *National Accounts Main Aggregates Database*: United Nations Statistics Division 2014.
- USTUN, O. An integrated multi-objective decision-making process for multi-period lot-sizing with supplier selection. *Omega*, v. 36, n. 4, p. 509-521, 2008.
- YIN, R. *Case study research: design and methods*. 4. Thousands Oaks: Sage Publications, Inc, 2009.







Em termos de estratégia metodológica, esta proposição pode ser entendida como um estudo de caso, definido como uma pesquisa empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidos (YIN, 2009). Como características dessa metodologia destacam-se: 1) enfrentar situação tecnicamente única em que haverá muito mais variáveis de interesse do que pontos de dados; 2) como o resultado se baseia em várias fontes de evidências, os dados precisam convergir na forma de triângulo; 3) beneficiam-se do desenvolvimento prévio de proposições teóricas para conduzir a coleta e análise de dados (YIN, 2009).

A escolha dessa metodologia se deu, a priori, por entender-se que a proposta de um plano de desenvolvimento para o APL Alimentos Sul exige uma pesquisa empírica onde o contexto no qual está inserido o APL Alimentos exigirá conhecer e descrever muitas variáveis e que provavelmente estão pouco desenvolvidas. Neste sentido, exigirá a triangulação dessas várias fontes.

O objetivo geral da pesquisa consiste em propor um plano de desenvolvimento para o APL Alimentos Sul de modo participativo e contemplará quatro etapas fundamentais: preparação; caracterização do APL; análise da competitividade e estratégica; definição de objetivos, ações e indicadores.

1. ETAPA DE PREPARAÇÃO

Para a etapa de preparação, três atividades foram propostas: 1) composição, preparação da equipe e da metodologia prévia de trabalho; 2) aproximação com os participantes; 3) organização dos grupos de trabalho. Ainda, a etapa de composição, preparação da equipe e da metodologia previa compor uma equipe de trabalho, propondo seminários de nivelamento sobre o tema APL e metodologias para elaboração de planos de desenvolvimento; discussão do termo de referência e proposição e detalhamento da metodologia.

Para a primeira aproximação da equipe com os participantes, foram realizadas a governança do Arranjo Produtivo Local dos Alimentos Sul (APL) e o grupo de apoio da UFPel. Realizaram-se diversas visitas técnicas às agroindústrias com o objetivo de não apenas divulgar do projeto do APL Alimentos Sul, mas também de motivar para a elaboração do plano de desenvolvimento, bem como de incentivar as agroindústrias a participarem do primeiro seminário APL Alimentos Sul.

Identificada a existência, a priori, de heterogeneidade da atividade produtiva entre os 78 participantes e potenciais participantes do APL Alimentos Sul, estes foram divididos em cinco grupos focais cujo propósito foi de maior aprofundamento das características de cada um deles. Os grupos focais foram assim definidos: mel; sucos; hortaliças e frutas in natura e minimamente processados; doces e conservas; indústrias maiores de conservas (Anexo 4).

Também participaram da composição dos grupos de trabalho representantes da governança: Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - Embrapa; Instituto Federal Sul Rio-Grandense - IFSul; Universidade Federal de Rio Grande - FURG; Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural - Emater/Ascar; Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária - Fepagro; Sindicato da Indústria de Doces e Conservas Alimentícias de Pelotas - Sindocopel; Cooperativa Sul Ecológica de Agricultores Familiares Ltda; Cooperativa dos Apicultores e Fruticultores da Zona Sul - Cafsul; Centro de Apoio ao Pequeno Agricultor - CAPA.

A organização dos grupos de trabalho ocorreu no “I seminário do Arranjo Produtivo Local”, realizado no auditório Ailton Raseira da Embrapa Clima

Temperado, em Pelotas/RS. A organização dos grupos se deu no período da tarde. Neste momento foram realizadas reuniões para a formação dos grupos de trabalho que iriam discutir a produção de mel, sucos, conservas, condimentos, alimentos minimamente processados e cadeias emergentes. Nessa reunião com os grupos de trabalho, foi apresentada a metodologia que seria utilizada de modo genérico para a elaboração do Plano de Desenvolvimento do Arranjo Produtivo Local dos Alimentos Sul. Dentro dessa metodologia, foram definidas as seguintes ações a serem realizadas: selecionar um coordenador para cada GT; realizar reuniões dos GTs de forma periódica; levantar dados e contribuir para a caracterização do GTs; analisar os pontos fracos, fortes, ameaças e oportunidades; propor uma agenda de objetivos, ações e indicadores; discutir e validar cada etapa com os demais grupos (InterGTs) com o propósito de criar uma proposta comum para o APL Alimentos; validação geral das etapas no Fórum da Agricultura Familiar; apoio aos grupos de, pelo menos, um professor e um aluno da UFPel.

O cronograma de atividades da etapa de preparação pode ser visto no Quadro 1, apresentado a seguir.

Quadro 1 - Cronograma das atividades de preparação

Etapa	Atividades	Período
Composição, preparação da equipe e da metodologia prévia de trabalho	Compor a equipe de trabalho, propor seminários de nivelamento sobre o tema APL e metodologias para elaboração de planos de desenvolvimento; discussão do termo de referência e proposição.	Agosto 2013 à setembro de 2013
	Detalhamento da metodologia.	Agosto de 2013 à junho de 2014
Primeira aproximação da equipe com os participantes	Visita técnica e reunião com as agroindústrias dos municípios de Turuçu e São Lourenço do Sul	04 de setembro de 2013
	Visita técnica e reunião com as agroindústrias do município de Morro Redondo	05 de setembro de 2013
	Visita técnica e reunião com às agroindústrias do município de Piratini	06 de setembro de 2013
	Visita técnicas às agroindústrias dos municípios de Canguçu, Santana da Boa Vista e Arroio do Padre	18 de setembro de 2013
	Visita técnica e reunião com as agroindústrias dos municípios de Rio Grande, São José do Norte, Santa Vitória e Tavares	19 de setembro de 2013
Organização dos grupos de trabalho	Reunião e visita técnica as agroindústrias de Herval, Pedras Altas e Arroio Grande, Pedro Osório, Cerrito.	01 de outubro de 2013
	Esclarecimento das macro ações a serem desenvolvidas pelos grupos de trabalhos. Organização de um cronograma de trabalho.	08 de outubro de 2013

2. ETAPA DE CARACTERIZAÇÃO

A etapa de caracterização se inicia com a coleta de dados e análise propriamente dita destes dados. Foram propostas na coleta a partir de dados de várias fontes, duas abordagens sequenciais: qualitativa e quantitativa.

Para a etapa qualitativa, foi proposta coleta de dados através de grupos focais (Grupos de Trabalho), observação e dados secundários. Ainda para a coleta de dados qualitativos foram organizados três roteiros (Anexos 1, 2 e 3). Cada um desses roteiros contempla uma parte dos temas associados ao termo de referência.

Grupo focal constitui-se numa técnica de coleta de dados na qual um conjunto de entrevistados discute claramente sobre um tema particular que tem por característica a necessidade de interação entre os membros (SAUNDERS; LEWIS; THORNHILL, 2011). Todas as secções foram gravadas e transcritas para melhor análise dos dados. O propósito de utilizar tal técnica foi de promover a discussão sobre os temas associados ao termo de referência que, por ordem, são: contextualização do arranjo produtivo, governança e cooperação, desenvolvimento de tecnologias e inovações, desenvolvimento sustentável, formação profissional e possibilidades locais de capacitação, projetos atuais de investimento e fontes de financiamento, infraestrutura e logística, níveis atuais de qualidade, controle do processo produtivo e mapeamento da cadeia produtiva.

A técnica de observação envolve a participação do pesquisador diretamente sobre o objeto de análise e a descrição e interpretação da realidade observada (SAUNDERS et al., 2011). O objetivo foi que os pesquisadores pudessem fazer sua própria descrição e interpretação da realidade, para além dos relatos realizados nos grupos focais.

Na coleta de dados secundários, considera-se a possibilidade de responder às questões de pesquisa, reanalizando dados que já foram coletados para alguma outra proposta (SAUNDERS et al., 2011). O objetivo desta etapa de coleta foi fundamentar as descrições e argumentações encontradas nas etapas de coleta com grupo focal e observação participante, gerar novos questionamentos e resgatar o conhecimento construído anteriormente à atual pesquisa.

Uma lista de fontes secundárias e informações selecionadas com potencial uso para caracterização do APL Alimentos Sul são indicadas no Anexo 5.

A análise desses três tipos de coleta de dados foi de conteúdo. Essa etapa pode ser definida como um conjunto de procedimentos que englobam as fases de classificar os conceitos, codificá-los e categorizá-los; é conduzida, principalmente, em três partes: a pré-análise; a exploração do material e o tratamento dos resultados; a inferência e a interpretação (BARDIN, 1977). O objetivo desta etapa foi principalmente identificar as opções de respostas para o questionário estruturado, aplicado ao conjunto das organizações pertencentes ao APL Alimentos Sul.

Concluída a etapa de análise de conteúdo, obtiveram-se os elementos para elaboração do questionário estruturado, onde cada uma das organizações pertencentes ao APL Alimentos Sul respondeu as mesmas questões, numa ordem pré-determinada (SAUNDERS et al., 2011). A análise das respostas obtidas foi através de estatística descritiva, com medidas de media, moda e gráficos de distribuição de frequência.

O cronograma de atividades da etapa de caracterização pode ser visto no Quadro 2, apresentado a seguir.

Quadro 2 - Cronograma das atividades de caracterização

Etapa	Etapa	Atividades	Período
Etapa qualitativa	Grupo Focal	Seção 1 - Infraestrutura e Logística; Níveis atuais de Qualidade e Controle do Processo Produtivo; Mapeamento da Cadeia Produtiva e da Cadeia de Valor do APL; Canais de Distribuição atuais para os Mercados Interno e Externo	5/11/2013
		Transcrição e análise dos dados	6/11/2013 à 09/12/2013
		Seção 2 - Desenvolvimento sustentável; Formação Profissional e possibilidade local de Capacitação; Projetos atuais de Investimento e Fontes de Financiamento	10/12/2013
		Transcrição e análise dos dados	11/12/2013 à 10/02/2014
		Seção 3 - Governança e Cooperação; Desenvolvimento de Tecnologia e Inovações	04/02/2014
		Transcrição e análise dos dados	17/02/2014
	Dados secundários	Análise FEE Dados; Relatório: Um novo olhar sobre o Território da Zona Sul; Revista Plano Territorial: território da cidadania; Estatística do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio e do Ministério do Emprego e Trabalho; relatório da cadeia do pêssego.	10/01/2014 à 01/03/2014
Etapa quantitativa	Redação	Elaboração do questionário estruturado	01/03/2014 à 10/03/2014
		Aplicação do questionário estruturado. (1º Reunião do Fórum da Agricultura Familiar - 2014)	11/03/2014
		Aplicação do questionário estruturado às organizações que não participaram do 1º Reunião do fórum da Agricultura Familiar-2014.	12/03/2014
		análise do questionário estruturado	12/03/2014 à 25/03/2014
		Redação da caracterização	25/03/2014 à 10/05/2014
		Apresentação aos GTs da primeira versão (3º Reunião do fórum da Agricultura Familiar -2014).	12/05/2014
		Apresentação à governança da segunda versão	01/06/2014
		Versão final	14/06/2014

3. ETAPA DE ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE/ESTRATÉGICA

A análise da competitividade foi realizada através do modelo dos fatores determinantes da competitividade da indústria (COUTINHO; FERRAZ, 1994; FERRAZ; KUPFER; HAGUENAUER, 1995). A identificação de cada uma das dimensões do modelo foi elaborada, a priori, pela equipe de elaboração do plano considerando os resultados encontrados na etapa de caracterização.

A análise estratégica foi proposta através do modelo SWOT/FOFA e seguirá as etapas propostas no Quadro 3. A identificação de cada uma das dimensões do modelo foi elaborada, a priori, assim como a análise de competitividade. Realizada a proposta esta foi discutida, aprimorada e validada numa reunião intergrupos de trabalho e, posteriormente, numa reunião de ampla divulgação (Fórum da Agricultura Familiar).

Quadro 3 - Cronograma das atividades de análise estratégica

Etapa	Atividades	Período
Análise estratégica	Proposição FOFA, a priori, pela equipe de elaboração do plano.	30/06/2014
	Discussão, aprimoramento e validação FOFA numa reunião intergrupos de trabalho.	07/07/2014
	Discussão, aprimoramento e validação FOFA no Fórum da Agricultura Familiar.	15/07/2014
	Versão Final da FOFA	20/07/2014

4. DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIAS, OBJETIVOS E AGENDA DE AÇÕES

Para a definição das estratégias e objetivos foi adaptada a metodologia utilizada no 2º Conferência Estadual de APLs do Rio Grande do Sul. (http://www.agdi.rs.gov.br/upload/1385985783_Apresentacao%20conferencia%20-%20mesa%20de%20indu%C3%A7%C3%A3o.pdf). O objetivo desta etapa foi preencher o modelo de ações para os temas definidos como relevantes na análise FOFA (Anexo 6).

As etapas da metodologia foram compostas por duas partes: **sessões temáticas e plenária geral**. Antes de qualquer atividade foram necessárias: 1) Abertura: explicação da dinâmica; 2) definição dos problemas/demandas segundo os eixos temáticos.

a. Sessões temáticas (FOFA por eixos temáticos) - parte da manhã

ATIVIDADES:

- Definição do número de temas segundo o número de participantes totais;
- Número de mesas por tema: 3;
- Organização das mesas: 1 anfitrião + 5 participantes (3 folhas de flip chart + 6 canetinhas);
 - Rodada 1: 20 minutos; Rodada 2; 15 minutos; rodada 3: 10 minutos.
 - Conteúdos: ação; meta; impacto.
- Retornando a terceira rodada: cada mesa escolhe três ações e escreve no mural;
- Apresentação rápida de cada mesa no mural de consolidação;
- Cada participante recebeu três bolinhas;
- Votação nas propostas mais relevantes: 1 voto por proposta;
- Foram incluídas, na plenária geral, aquelas propostas com mais de três votos.

b. Plenária geral (FOFA por eixos temáticos) - parte da tarde

Envolveu as seguintes atividades:

- Defesa das propostas;
- Cada participante recebeu 06 bolinhas e com três cores: curto, médio e longo prazo;
- Votação nas propostas;
- A cor que predominou na ação foi a ação priorizada segundo o tempo de ação (curto, médio, longo prazo).

As variáveis: executor, contato, recurso (R\$) e fonte serão consensuados numa reunião de governança. O cronograma de atividades desta etapa pode ser visto no Quadro 4 apresentado a seguir.

Quadro 4 - Cronograma das atividades de definição de estratégias e objetivos e agenda de ações

Etapa	Atividades	Período
Definição de estratégias e objetivos e agenda de ações	Definição dos problemas/demandas segundo os eixos temáticos e preparação da reunião.	20/07/2014 à 10/08/2014
	Definição de ações; metas; impactos. Fórum da agricultura familiar	11/08/2014
	Elaboração do relatório de ações.	12/08/2014 à 30/08/2014
	Definição de executor, contato, recurso (R\$) e fonte. Reunião com a governança.	01/09/2014
	Elaboração do relatório de ações	14/09/2014

5. RELATÓRIO FINAL

A previsão de entrega do relatório final é de 30 dias (14/10/2014) após a conclusão do relatório de ações (etapa 4). As seções que irão compor o relatório final são:

- METODOLOGIA
- CARACTERIZAÇÃO
 - Contextualização do arranjo produtivo;
 - Governança e cooperação;
 - Desenvolvimento de tecnologias e inovações,

- Desenvolvimento sustentável;
 - Formação profissional e possibilidades locais de capacitação;
 - Projetos atuais de investimento e fontes de financiamento;
 - Infraestrutura e logística;
 - Níveis atuais de qualidade;
 - Controle do processo produtivo e mapeamento da cadeia produtiva.
- ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE E ESTRATÉGICA
 - Modelo dos fatores determinantes
 - Modelo FOFA
 - ESTRATÉGIAS, OBJETIVOS E AGENDA DE AÇÕES
 - BIBLIOGRAFIA



ANEXO 1

Roteiro 1: Infraestrutura e Logística, Níveis atuais de Qualidade e Controle do Processo Produtivo; Mapeamento da Cadeia Produtiva e da Cadeia de Valor do APL; Canais de Distribuição atuais para os Mercados Interno e Externo

I. Canais de Distribuição - Mercados Interno e Externo

- 1)** Quais os principais produtos comercializados pelo arranjo?
- 2)** Como são efetuadas essas vendas (venda direta, distribuidores, pontos de venda)?
- 3)** O arranjo possui intenção de diversificar a sua gama de produtos, buscando alcançar novos nichos de clientes, como a venda de produtos orgânicos, fibras e enriquecidos?
- 4)** Quais são os principais compradores dos produtos produzidos pelo arranjo?
- 5)** Quais são as principais dificuldades encontradas pelos membros do arranjo para a comercialização de seus produtos?
- 6)** As empresas integrantes do APL possuem uma marca a qual caracteriza os produtos fabricados? Caso positivo, qual seria a sua função?
- 7)** Caso o APL exporte, quais são os principais países onde os produtos são comercializados?
- 8)** Quem são os principais concorrentes do APL? Onde eles estão localizados geograficamente?

II. Níveis atuais de Qualidade e Controle do Processo Produtivo

- 1) Os produtos e processos do arranjo possuem selos e/ou certificações?
- 2) Quais os principais programas e certificações existentes ligadas à qualidade?
- 3) Como ocorre o atendimento às legislações específicas (sanitárias, fiscais, tributárias e ambientais) do arranjo?

III. Mapeamento da Cadeia Produtiva e da Cadeia de Valor do APL

- 1) Quais as principais transações comerciais que a empresa realiza (no município ou região)?
- 2) Existe o setor de compras (setor responsável por desenvolver fornecedores, controlar o seu desempenho, acompanhar os preços de mercado, emitir pedidos de compras)? Quais são as pessoas envolvidas? Essas compras estão alinhadas com uma programação de produção?
- 3) Como é realizado o planejamento da produção? Quais são os indicadores para a necessidade de produção?

IV. Infraestrutura e Logística

- 1) Quais são os principais meios de transporte utilizados para escoar a produção?
- 2) Como é a logística no arranjo no que se relaciona ao controle da entrada de insumos, de saídas dos produtos, estrutura de armazenagem, roteirização, terceirização?
- 3) Há iniciativas de logística reversa no arranjo (preocupação com retorno dos produtos pós-venda e pós-consumo)?



ANEXO 2

Roteiro 2: Desenvolvimento sustentável; Formação Profissional e Possibilidade Local de Capacitação; Projetos Atuais de Investimento e Fontes de Financiamento

I. Desenvolvimento Sustentável

- 1) Quais os principais problemas ambientais enfrentados no arranjo?
- 2) Como o arranjo gerencia os resíduos provenientes da sua produção?
- 3) Há ações no arranjo que foquem na educação ambiental?
- 4) Existe uma preocupação no arranjo para ampliar os processos de produção baseadas na agroecologia? Há incentivos para as organizações do arranjo que buscam a redução uso dos recursos naturais?

II. Formação Profissional e Possibilidade Local de Capacitação

- 1) Qual a relação de trabalho com as pessoas envolvidas nos processos produtivos e administrativos (formal, informal)?
- 2) Qual perfil dos trabalhadores do arranjo (escolaridade, região, idade, sexo).
- 3) Quais são os aspectos mais relevantes para a contratação da mão de obra para o grupo?
- 4) Como é a rotatividade (admissões e demissões) dos trabalhadores do arranjo, tomando como base a região geográfica de origem?
- 5) As empresas do arranjo realizam atividades de capacitação de recursos humanos? Descreva os ganhos com esses investimentos.

- 6) Que capacitações são necessárias para melhorar os resultados do arranjo?
- 7) Existem programas de atenção à saúde do trabalhador?

III. Projetos Atuais de Investimento e Fontes de Financiamento

- 1) As empresas do arranjo participam ou têm conhecimento sobre algum tipo de programa ou ações específicas para o segmento onde atua, promovidos pelos diferentes âmbitos de governo (Federal, Estadual e Municipal) e/ou instituições?
- 2) Qual a sua avaliação dos programas ou ações específicas existentes?
- 3) Como as políticas públicas poderiam contribuir para o aumento da eficiência competitiva das empresas do arranjo?
- 4) Quais são os principais obstáculos que limitam o acesso às fontes externas de financiamento?
- 5) Quais são as principais áreas, dentro do arranjo, que necessitam de investimentos?



ANEXO 3

Roteiro 3: Governança e Cooperação; Desenvolvimento de Tecnologia e Inovações

I. Cooperação

- 1) Como é a relação de cooperação dentro do arranjo (troca de informações técnicas e de gestão, troca experiência, parceria, confiança)?
- 2) Que órgãos/instituições são parceiros do arranjo?
- 3) Tipo de ações de cooperação que são promovidas através do arranjo?

II. Desenvolvimento de Tecnologia e Inovações

- 1) Como a tecnologia apoia os processos produtivos do arranjo?
- 2) Qual tipo de ferramenta/métodos de trabalho usados nas empresas do arranjo?
- 3) Como a arranjo enxerga a competitividade no mercado de atuação?
- 4) Como ocorre a criação de produtos e processos no arranjo?
- 5) Há registro de patentes e marcas de forma constante no arranjo?
- 6) Há políticas públicas para inovação no arranjo? Quais obstáculos encontrados para o arranjo inovar?



ANEXO 4

Participantes e potenciais participantes do APL Alimentos Sul (classificados pela atividade predominante).

Nome/Razão Social	Município	GT Predominante
ADCPR-Ass. de Desenvolvimento Comunitário dos Produtores Rurais de Morro Redondo	Morro Redondo	FVMP
VANESA DA COSTA PERES -Apicultura - Agr. Familiar	Santa Vitória do Palmar	Mel
AGROINDUSTRIA ADRIANO BOSEMECKER	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
AGROINDUSTRIA DE EMBUTIDOS KI-SABORE	Canguçu	
AGROINDUSTRIA DOCE SABOR	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
AGROINDUSTRIA FIGUEIRA DO PRADO	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
AGROINDUSTRIA FLAPZ	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
AGROINDUSTRIA MARINA DA LUZ DE ABREU	Amaral Ferrador	Condimentos
AGROINDUSTRIA POMERANA	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
AGROINDUSTRIA VIDA NA TERRA	Canguçu	Sucos
ALBINO NEUMANN e Cia Ltda	Morro Redondo	Conservas
ANGELO AURICCHIO e Cia Ltda.	Pelotas	Conservas
ARPA-SUL Associação Regional de Produtores Agroecologistas da Região Sul	Pelotas	Doces e conservas
BRENO BARTZ KOHLZ - Agroindústria Familiar	Morro Redondo	Doces e conservas
CAFSUL- Coop.dos Apicultores e Fruticultores da Zona Sul	Pelotas/Canguçu e Morro R.	FVMP
CASA DAS CHIMIERS	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
CASA DO MEL	Herval	Mel
COFRUSA-Coop.de Fruticultores de Santana da Boa Vista	Santana da Boa Vista	FVMP
COOAFAN- Coop.dos Agricul.Familiares de SJN Ltda.	São José do Norte	FVMP
COOAPIS- Coop.dos Apicultores do Sul Ltda	Rio Grande	Mel
COOMEELCA- Coop.de Apicultores de Canguçu	Canguçu	Mel
COOMELPO - Cooperativa de Ovinos e Mel de Pedro Osório	Pedro Osório	Mel
COONAPZS- Coop.de Apicultores da Zona Sul	Pelotas	Mel
COONATERRA/BIONATUR - Coop.Agroecológica Nacional Terra e Vida	Candiota	FVMP
COOPAF-Coop.de Agricultores Familiares de Sta Vitória do Palmar	Santa Vitória do Palmar	FVMP
COOPAMB- Cooperativa pequ. Agric. Monte Bonito	Pelotas/Monte Bonito	FVMP
COOPAP- Coop. Agropecuária de Arroio do Padre	Arroio do Padre	Doces e conservas
COOPAR- Coop. Mista dos Peq.Agricultores da Região Sul Ltda	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
COOPAVA - Coop.de Produção Agrop.Vista Alegre Piratini Ltda	Piratini	FVMP
COOPERATIVA TERRA NOVA DE CANGUÇU LTDA	Canguçu	Mel
COOPERSUL-Coop.de Comercialização e Prestação de Serviços dos Assentados da Reg.Sul Ltda	Piratini	FVMP
COOPERTURUÇU-Coop. Das Atividades Agroindustriais e Artesanais dos Agricultores Familiares de Turuçu Ltda	Turuçu	Doces e conservas
COOPTIL	Hulha Negra	FVMP
COOTAV -Coop. Agropecuária Tavarensense L tda	Tavares	Doces e conservas
DELICIAS DA FLOR	Turuçu	Doces e conservas
DOCES CELOC PURA FRUTA CRISTALIZADA	Morro Redondo	Doces e conservas
DOCES CRISTALIZADOS D.ZILDA	Pelotas	Doces e conservas
Ênio Drawanz	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
FLÁVIO HAERTER - Agroindutria Familiar	Pelotas	Doces e conservas

FRAGOLE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS	Pelotas	Doces e conservas
FRUTIPLAN MUDAS LTDA	Pelotas	FVMP
FRUTOS DA TERRA INDUSTRIA ALIMENTICIA LTDA - VEJA	Pelotas	Doces e conservas
GERALDO BERTOLDI Indústrias de Conservas Ltda	Morro Redondo	Doces e conservas
GOLDEN PEACH IND. COM. PROD.ALIMENTÍCIOS LTDA	Pelotas	Conservas
HILMAR BUBOLZ	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
HOENCK Ind. Alimentos S/A	Morro Redondo	Conservas
ICALDA- INDUSTRIA DE CONSERVAS ALIMENTÍCIAS LEON LTDA	Pelotas	Conservas
Indústria de Conservas Alimentícias D'Morro	Morro Redondo	Conservas
Indústria de Conservas PATZLAFF	Morro Redondo	Conservas
INDUSTRIA DE CONSERVAS SCHRAMM LTDA	Pelotas	Conservas
INDUSTRIA DE DOCES CASEIROS CROCHEMORE LTDA	Pelotas	Conservas
Indústrias de Conservas MINUANO S.A	Morro Redondo	Conservas
JORDÃO SILVEIRA COSTA - Agroindústria Familiar	Turuçu	Doces e conservas
LAUDELINO NARDELLO -Agroindústria Familiar	Morro Redondo	Sucos
MORANGOSUL ALIMENTOS	Turuçu	FVMP
NILO SCHIAVON - Agroindústria Familiar	Pelotas	Sucos
ODERICH IRMÃOS INDUSTRIA DE ALIMENTOS S.A	Pelotas	Conservas
QUINTA MARTINS	Pelotas	Doces e conservas
ROMILDA ELVIRA GRIMM	São Lourenço do Sul	Doces e conservas
SABOR DA COLONIA	Turuçu	Doces e conservas
SABOR NATIVO- Agroindústria Familiar	Herval	Sucos
SEEFELDT	Canguçu	Mel
SHELBY INDUSTRIA DE CONSERVAS LTDA	Pelotas	Doces e conservas
SILVIA CHOCOLATES	São Lourenço do Sul	Doces e conservas

Legenda: FVFMP - Frutas Verduras e Minimamente Processados;



ANEXO 5

Fontes secundárias e informações selecionadas com potencial uso para caracterização do APL Alimentos Sul

Fonte	Informações selecionadas
FEE Dados http://www.fee.rs.gov.br/feedados/consulta/sel_modulo_pesquisa.asp	<p><u>Produção, valor, preço</u></p> <p>Agricultura – culturas permanentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Azeitona ; figo; pêssego; uva . <p>Agricultura – culturas temporárias</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alho; cebola ;batata doce; batata inglesa <p>Mel</p> <p><u>Contabilidade Geral</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • PIB per capita <p>Energia elétrica – consumo e número de consumidores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rural - Total
Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/sistema/balanca/	<p><u>Informações da balança comercial por município:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Informações balança comercial (BC); • Principais produtos exportados (PPEXP); • Principais produtos importados (PPIMP); • Exportação (SCNEXP); • Importação (SCNIMP).
Banco de dados da Zona Sul http://www.bancodedadoszonasul.com.br/content/?secao=apresentacao	Produção, infraestrutura, meio ambiente
Relatório: Um novo olhar sobre o território Zona Sul. Rita Surita. Centro de apoio ao pequeno agricultor. 42p, 2013. http://www.bdpa.cnpptia.embrapa.br/busca?b=ad&id=953329&biblioteca=vazio&busca=assunto:Agricultura&qFacets=assunto:Agricultura&sort=ano-publicacao&paginacao=t&paginaAtual=9	<p><u>Municípios e população</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • População total • População urbana • População rural • Área total <p><u>• Formação cultural</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ações socioambientais • Políticas públicas
Revista Plano Territorial de Desenvolvimento Rural Sustentável: Território da cidadania, Capa, 2009. 68p. http://issuu.com/aplalimentos/docs/revista_plano_territorial	<ul style="list-style-type: none"> • Formação cultural • Infraestrutura: saúde, educação, extensão rural e assistência técnica. • Associativismo e cooperativismo • Agroindustriais • Políticas públicas.
Relatório Território da cidadania: matriz de ações 2013. http://www.territoriosdacidadania.gov.br/dotlrn/clubs/territriosrurais/zonasuldoestadore/one-community?page_num=0	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas públicas
Análise crítica da cadeia produtiva do pêssego na região de pelotas/RS. Plano de melhorias - 2013 Consumo de alimentos http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaoedevida/pof/2008_2009_analise_consumo/	<ul style="list-style-type: none"> • Análise da cadeia, FOFA, Ações.





