

O pólo de fruticultura irrigada no norte e noroeste fluminense¹

Antônio Salazar P. Brandão²

Introdução

A migração rural urbana é um dos principais fatores de crescimento das cidades brasileiras. O desemprego no setor urbano e a escassez de recursos para a realização de investimentos em saneamento, saúde, educação e moradia fazem com que a migração provoque deterioração da qualidade de vida de todos os moradores das cidades, e não permita que os próprios migrantes sejam recebidos de forma digna.

A Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro – Firjan –, com o intuito de contribuir para o desenvolvimento do estado, encomendou estudos que identificassem potencialidades (Batista, 1998; FGV, 1998; Campo, 1998 e 1999; Agrar 2003) e indicassem ações estratégicas para sua concretização. Esses estudos deram origem a iniciativas específicas para fomentar cadeias produtivas em regiões selecionadas, tais como: moda íntima, na região serrana; rochas e pedras ornamentais, na região noroeste; pólo de alta tecnologia, em Petrópolis; a floricultura, em diversas regiões; e a fruticultura irrigada nas regiões norte e noroeste. Esses projetos estruturantes têm a característica comum de criar empregos, gerar rendas, usar as infra-estruturas físicas, científicas e tecnológicas existentes no Rio de Janeiro e explorar as potencialidades locais.

Este artigo faz uma resenha da implantação e do desenvolvimento do pólo de fruticultura irrigada. São mostrados os fundamentos das intervenções realizadas, os avanços obtidos, os desafios à frente, bem como as lições contidas neste processo.

Antecedentes

Em 1997, o Sistema Firjan, em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae-RJ –, encomendou à Fundação Getúlio Vargas estudo para identificar as potencialidades do Estado do Rio de Janeiro. Esse trabalho confirmou a vocação agroindustrial das regiões norte e noroeste do estado. Posteriormente, estudos voltados especificamente para aquelas regiões mostraram a viabilidade da fruticultura irrigada (Campo, 1998 e 1999) como atividade complementar àquelas já praticadas na região.

A região norte corresponde à parte de cor cinza-escuro no mapa ilustrativo do Estado do Rio de Janeiro (Fig. 1). Os municípios pertencentes à região estão numerados no mapa e na listagem a seguir para facilitar sua identificação: Cardoso Moreira (1), Campos dos Goytacazes (2), São Francisco do Itabapoana (3), São João da Barra (4), Quissamã (5), Conceição de Macabu (6), Carapebus (7), Macaé (8) e São Fidélis (9).

¹ Agradeço os comentários de Ignez Vargas, Luiz Eduardo Crespo, Ronaldo Nogueira Martins e Sonia Benedicto França, a uma versão anterior.

² Coordenador do Grupo Executivo de Agroindústria do Sistema Firjan, professor da Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ.

Fig. 1. Mapa ilustrativo do Estado do Rio de Janeiro.



Campos dos Goytacazes é a maior cidade da região e compreende a maior parcela da atividade agroindustrial, sendo destaque à indústria açucareira. Diversas usinas foram construídas durante o período em que a produção de álcool foi subsidiada pelo Proálcool, tendo a área plantada com cana-de-açúcar se elevado para 195 mil hectares, em 1990. Com a retirada dos subsídios, em virtude da baixa produtividade ocasionada pelos baixos índices pluviométricos e pelo regime irregular de chuvas, a atividade entrou em declínio, e, por isto, muitas das usinas então construídas foram desativadas. A área plantada com cana-de-açúcar reduziu-se de 24%, entre 1990 e 2002, enquanto no Brasil ela cresceu aproximadamente 17%. Como consequência, observa-se, no momento, que a capacidade instalada da indústria açucareira, em atividade, é bastante superior à produção de cana. Esse processo deu origem ao fortalecimento da pecuária leiteira e de corte tradicionais, porém, com alguns nichos expressivos de elevada produtividade.

A região noroeste corresponde à parte de cor cinza-claro do mapa. Os municípios pertencentes à região estão numerados no mapa e na listagem, que se segue, para facilitar

sua identificação: Varre Sai (1), Porciúncula (2), Natividade (3), Bom Jesus do Itabapoana (4), Itaperuna (5), Italva (6), Laje do Muriaé (7), Miracema (8), Santo Antonio de Pádua (9), São José de Ubá (10), Cambuci (11), Itaocara (12) e Aperibé (13). Essa região passou por diversos ciclos de produção, tais como: o do café, o do arroz e de outras culturas que, posteriormente, perderam a atratividade para os produtores locais. Com isso sofreu um processo de esvaziamento que, entre outras coisas, reduziu sua população de 305.066 habitantes, em 1940, para 292.377, em 2000. O declínio acentuado ocorreu entre 1940 e 1980, ano a partir do qual a população voltou a crescer. Atualmente as atividades agropecuárias predominantes são a pecuária leiteira tradicional, de baixa produtividade, e a pecuária de corte tradicional e também de baixa produtividade. As demais atividades têm característica de subsistência, gerando poucos empregos e vendas de pequenas quantidades. Há entretanto duas exceções a mencionar: a) o Município de São José de Ubá, com vendas expressivas de tomate, mas apresentando produtos de qualidade heterogênea, produzidos em regime de sequeiro, sem tirar proveito da tecnologia existente; b) o Município de Santo Antônio de Pádua e alguns municípios vizinhos produzem

quantidades significativas de olerícolas, com baixo padrão de qualidade, pouca diversidade e produção em regime de sequeiro.

A fruticultura irrigada, com sua viabilidade documentada nos estudos citados, é uma das atividades que mostrou potencial para dinamizar a agroindústria regional. Por suas características técnicas, pode ser praticada em pequenas áreas, permitindo aos produtores complementar e diversificar atividades tradicionais, ao invés de substituí-las.

Ao mesmo tempo, um processo gradual de implantação permite melhor absorção pelos produtores dos custos associados à falta de conhecimento da tecnologia e dos mercados, bem como diluem no tempo as dificuldades associadas à escassez de capital. As lideranças locais e estaduais perceberam claramente esse potencial e a complementaridade com o restante da produção agropecuária, passando a incentivar e fomentar sua implantação.

O potencial da região para a fruticultura fundamenta-se nos seguintes fatores (Campo, 1998 e 1999):

- Condições edafoclimáticas adequadas para a produção de frutas tropicais, tais como abacaxi, maracujá, coco, goiaba, manga, mamão, banana e anonáceas.
- Índices pluviométricos baixos, porém oferta de água abundante, em função dos diversos rios perenes que cortam a região.
- Existência de infra-estrutura – estradas, telecomunicações, energia – compatível com a logística eficiente para entrega de insumos e o envio de produtos, tanto no mercado interno quanto no mercado externo.
- Apoio qualificado de pesquisa na região, via universidades e institutos de pesquisa regionais, estaduais e federais.
- Proximidade dos principais mercados nacionais, tais como Rio de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte e Vitória.
- Facilidade de acesso ao mercado externo, pelos portos de Sepetiba, do Rio de

Janeiro, e de Vitória, bem como pelo aeroporto do Rio de Janeiro.

Estimou-se (Campo, 1998 e 1999) que as regiões norte e noroeste do estado dispõem de aproximadamente 220 mil hectares apropriados para a fruticultura, que podem ser destinados àquelas culturas sem diminuir a produção corrente, particularmente, do principal produto, a cana-de-açúcar. Essa área potencial equiparase à que está em produção no Chile, país que tem se destacado como importante exportador de frutas de clima temperado, com vendas externas de cerca de US\$ 1,6 bilhão.

O papel das instituições

O passo inicial do envolvimento do Sistema Firjan foi dado, quando houve a contratação dos estudos mencionados anteriormente. Seus resultados foram divulgados amplamente, além de serem apresentados a altos executivos dos governos federal, estaduais e municipais, bem como ao setor privado.

Em janeiro de 1999, o Sistema Firjan, o Sebrae-RJ e a Federação da Agricultura do Estado do Rio de Janeiro criaram o Grupo Executivo de Fruticultura, com a missão de atrair investimentos; sensibilizar e disseminar informações; e contribuir para a articulação das diversas instituições envolvidas na implantação do pólo.

Os apoios institucionais ao projeto foram se ampliando e se consolidando. O governo estadual, empossado em 1999, incluiu o desenvolvimento da fruticultura como parte de seu programa de ação. Nesse mesmo ano, o governo federal criou financiamento específico, com condições semelhantes às do Programa Nordeste Competitivo, através do Programa de Fruticultura do Norte e Noroeste do Rio de Janeiro, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. Diversas prefeituras apoiaram a implantação do pólo dentro dos limites de seus recursos e instrumentos, sendo que algumas destinaram parte dos royalties do petróleo para promover a atividade.

Menção especial deve ser feita ao Sebrae-RJ, que fez parceria com o Sistema Firjan, desde o primeiro momento, participando na contratação de estudos, na criação do Grupo Executivo de Fruticultura e disponibilizando seus produtos e serviços para aplicação no pólo.

As ações do Grupo Executivo de Fruticultura têm características típicas de fomento, tais como realização de encontros e missões no Brasil e no exterior para divulgar o projeto, promoção de eventos de negócios e disseminação de informações relativas ao mercado de frutas e tecnologias disponíveis e outras. Os encontros de fruticultura que se realizam a cada dois anos, em Campos dos Goytacazes, têm tido público de mais de 2 mil pessoas, e comparecem empresas de toda a cadeia produtiva, bem como executivos dos setores público e privado, produtores e técnicos de todo o País.

Desempenho

De início, deve-se observar que a fruticultura na região norte fluminense não é atividade inteiramente nova. O município de São Francisco do Itabapoana produz frutas, principalmente abacaxi e maracujá, já há algum tempo, porém, utilizando tecnologia rudimentar e em regime de sequeiro.

Os dados da Tabela 1 mostram a evolução da área plantada com abacaxi, coco, goiaba e maracujá, frutas que mais se destacaram na implantação do pólo. Os dados referentes à manga são apresentados para evidenciar que este cultivo ainda é pouco disseminado, mas que dá mostras de crescimento e deverá vir a ocupar uma área bastante expressiva no pólo.

A área total plantada mostrou uma pequena tendência de crescimento durante o período que vai de 1990 até 1998, com variações de natureza cíclica de ano para ano. A partir de 1999 há uma nítida tendência positiva: a taxa anual de crescimento é 24% entre 1998 e 2002, fato que culmina com a notável expansão de 45% entre 2001 e 2002.

É importante observar ainda o seguinte:

- A expansão de área ocorreu tanto na região norte quanto na região noroeste, ainda que o número de hectares plantados na região noroeste seja pequeno (os dados não mostrados na tabela).
- Os produtos que obtiveram maiores taxas médias anuais de crescimento, durante esse período, foram o coco e o abacaxi, com 30% e 27%, respectivamente.
- A taxa de crescimento da goiaba foi também muito expressiva, 26% ao ano.
- O maracujá, que é uma cultura tradicional na região, apresentou uma taxa de crescimento anual de 15%.

Tabela 1. Área plantada, em hectares, no norte e noroeste fluminense.

Anos	Abacaxi	Coco	Goiaba	Manga	Maracujá	Total
1990	479	6	13	80	1.424	2.002
1991	455	12	9	15	1.352	1.843
1992	512	28	13	15	1.491	2.059
1993	819	40	22	-	1.471	2.352
1994	1.259	76	30	-	1.035	2.400
1995	814	56	52	-	1.338	2.260
1996	925	175	63	38	1.332	2.533
1997	888	345	67	41	1.002	2.343
1998	885	447	76	43	810	2.261
1999	939	535	78	39	750	2.341
2000	767	671	127	33	960	2.558
2001	1.914	882	146	73	622	3.637
2002	2.302	1.263	193	107	1.419	5.284

Fonte: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE – e Pesquisa Agrícola Municipal – PAM.

Para efeitos de comparação, ressalta-se que a área plantada com cana-de-açúcar permaneceu praticamente constante entre 1998 e 2002, em torno de 150 mil hectares, nas duas regiões, o que caracteriza o comportamento diferenciado da produção de frutas.

Outro aspecto importante do desempenho da cadeia produtiva foi a instalação de uma grande empresa de processamento de polpa de maracujá e abacaxi. Essa empresa, Bela Joana Sucos e Frutas Ltda., pertencente ao Grupo MPE, tem capacidade de esmagamento de aproximadamente 300 toneladas por dia e produz, no momento, polpa de abacaxi e maracujá e compota de abacaxi. Observou-se também a expansão e a modernização de pequenas e médias empresas processadoras que já operavam na região, como é o caso da São João da Barra Indústrias Alimentícias Ltda., produtora do suco de maracujá Imbamara, e da Santa Paz Indústria e Comércio Ltda., produtora do suco de maracujá Niágara. Essas duas empresas, em conjunto, têm uma capacidade de processamento que é pouco inferior à Bela Joana, (Informe do Pólo de Fruticultura do norte e noroeste fluminense).

Um outro fato marcante da consolidação e expansão desse pólo é o novo investimento do Grupo MPE, em associação com o Grupo Português Refrigor, em uma nova unidade industrial para a produção de sucos prontos para beber (Informe do Pólo de Fruticultura do norte e noroeste fluminense). Essa unidade irá vender diversos tipos de sucos de frutas tropicais e temperadas. Estes últimos serão produzidos a partir de polpas trazidas de outras regiões ou mesmo de outros países.

Menciona-se, ainda, a envasadora de água-de-coco Quissamã, pequena empresa fundada em 2001, no município de mesmo nome e que pertence à cooperativa local (Informe do Pólo de Fruticultura do norte e noroeste fluminense). Esse município é um grande produtor de coco e abacaxi e tem localização privilegiada para vender coco na região dos lagos e na cidade do Rio de Janeiro.

O principal mercado para os frutos produzidos na região são as indústrias locais, sendo a Bela Joana a maior delas. Essa empresa vem realizando compras também nos estados vizinhos, principalmente no Espírito Santo, pela dificuldade de adquirir localmente volume de frutas suficiente para ocupar sua capacidade. Isso ocorre porque a produção local é relativamente pequena e também porque outras empresas da região e da vizinhança competem por essas frutas.

As pequenas indústrias colocam sua produção majoritariamente no mercado doméstico. A Bela Joana exporta praticamente toda a produção para a Europa, Austrália, Argentina e outros países. Paralelamente, iniciam-se as exportações de frutas frescas, sendo que o Município de Quissamã é pioneiro na venda de coco e abacaxi para a Europa.

Os volumes de produção ainda são pequenos para exportações, em grande escala. Nota-se entretanto preocupação de obter padrão de qualidade compatível com as exigências internacionais. São dignos de nota os esforços para implantação da produção integrada de frutas. Os empresários locais, com apoio de diversas instituições públicas e privadas, estão contratando um projeto para a elaboração dos procedimentos necessários para a certificação da produção integrada de abacaxi, procedimentos esses que posteriormente poderão ser usados em outras regiões do Brasil.

Financiamentos e tecnologia

O principal programa de financiamento para os produtores foi criado pelo governo estadual em 2000, e recebeu a denominação de Programa Moeda Verde/Frutificar. Suas principais características são:

- Recursos provenientes do orçamento do estado.
- Administração dos recursos pelo Banco do Brasil, que faz análise de crédito dos tomadores e o acompanhamento dos contratos.

- A análise da viabilidade técnica e econômica do projeto é feita por um grupo criado pelo governo do estado com essa finalidade.

- Limite superior dos empréstimos por CPF: R\$ 150 mil até 2002 e R\$ 60 mil a partir de então.

- Nenhuma exigência de aporte de recursos próprios no projeto.

- Prazo total do financiamento de cinco anos, e prazo de carência determinado pelo ciclo da cultura.

- Taxa de juro, fixa de 2% ao ano.

- Os equipamentos financiados são a única garantia real exigida do tomador. Para que se qualifique para o crédito o produtor tem que mostrar o contrato de garantia de venda de sua produção para uma empresa integradora credenciada pelo governo.

- Nos contratos aceitos pelo governo há um preço mínimo fixado, e o comprador credenciado se compromete a adquirir 100% da produção do produtor. Este, por sua vez, se compromete a vender 50% de sua produção para a empresa.

Até o final de 2002 foram aportados recursos da ordem de R\$ 30 milhões (ver entrevista do Secretário de Agricultura, Abastecimento, Pesca e Desenvolvimento do Interior, no Informe do Pólo de Fruticultura do Norte/Noroeste do Rio de Janeiro, Ano 3, Nº 5, julho de 2003) para o programa. Em função do elevado subsídio da taxa de juro, o programa atraiu muitos mutuários e foi um dos principais fatores subjacentes à expansão recente da área plantada.

A descontinuidade administrativa, ocorrida com a mudança de governo em abril de 2002, aliada à restrição de recursos, enfrentada pelo governo do estado, e o surgimento de problemas operacionais diminuíram a velocidade do programa em 2003.

Os problemas operacionais foram determinados principalmente pela falta de sintonia entre os cronogramas técnico e político,

o que provocou a falta de mudas e atrasos na elaboração e entrega de projetos de irrigação. Posteriormente, verificou-se que alguns lotes de mudas não tinham qualidade compatível com os níveis de produtividade esperados.

Esses são problemas difíceis de evitar, e a falta de sintonia entre cronograma técnico e cronograma político é fato comum em implantação de projetos, com participação de governos. Uma vez detectadas as dificuldades, o governo do estado tem se esforçado para corrigi-las e manter o dinamismo que esse programa deu à implantação do pólo de fruticultura.

Há também o Programa de Fruticultura para o norte e noroeste do Rio de Janeiro, criado em 1999 pelo BNDES, que é usado, principalmente, mas não unicamente, pelo setor empresarial e tem condições financeiras favorecidas em relação a outras operações do banco: prazo máximo de 10 anos; taxa de juros de 1% acrescida da TJLP e mais *spread* quando a operação é realizada por agente financeiro. A Bela Joana Sucos e Frutas Ltda. e a nova unidade industrial resultante da associação entre os grupos MPE e Refrigor usaram, para sua implantação, recursos desse programa, via operações diretas com o BNDES. Algumas operações de menor vulto foram realizadas pelos agentes financeiros e por pequenos produtores, para implantar seus pomares.

As dificuldades iniciais relatadas acima motivaram iniciativas por parte de outros agentes. Um fato marcante foi a implantação do viveiro de mudas certificadas pela Delegacia Federal do Ministério da Agricultura, no Rio de Janeiro, na Fazenda Santo Antão, localizada no Município de Cambuci, com recursos do Prófruta. O viveiro já está produzindo e vendendo. A escassez de muda deixa de ser fator limitante da expansão como demonstra o sucesso inicial dessa iniciativa do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Outros apoios tecnológicos para o projeto incluem a implantação de unidades de observação pela Embrapa Transferência de Tecnologia, apoio da Embrapa Agroindústria de

Alimentos, para a implantação da envasadora de água-de-coco Quissamã, com a atuação dos especialistas locais e a presença crescente de consultores de outras regiões do País, que trazem sua experiência e conhecimento para dentro do pólo. Os especialistas locais são, em sua maioria, pertencentes aos quadros da empresa de pesquisa do governo do estado, Pesagro; da Emater-RJ; da Universidade Estadual do Norte Fluminense; da Fundação de Desenvolvimento do Norte Fluminense; e do Sebrae-RJ. Os encontros bienais de fruticultura, promovidos pelo Sistema Firjan, têm sido instrumentais, uma vez que neles se fazem presentes agentes da cadeia produtiva ligados aos processos pré e pós-colheita, como produtores de mudas, de fertilizantes, de equipamentos de irrigação, de embalagens, de produtos da cadeia de frio e outros.

Um outro componente do apoio tecnológico é o fato de que o grupo MPE, além da unidade industrial, produz frutas para alimentar a indústria e também para vender no mercado de frutas frescas. Esses pomares, que utilizam a melhor tecnologia disponível, servem como fonte de demonstração para os produtores.

É necessário ressaltar-se que, nos próximos anos, deverão ser implantados os procedimentos para a Produção Integrada de Frutas, principalmente, para abacaxi e maracujá, pelos produtores que estiverem interessados no mercado internacional ou mesmo que venham a fornecer para indústrias exportadoras de sucos e polpas. Para o abacaxi, o Rio de Janeiro está se candidando junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para elaborar os procedimentos, e para o maracujá, as empresas da região estão em contato com a equipe que está elaborando tais procedimentos para uma cooperação.

Mercado

A maior parte da produção de maracujá do pólo destina-se a duas agroindústrias, a Bela Joana e a São João da Barra Indústrias Alimentícias Ltda. Há nitidamente competição entre esses compra-

dores, o que indica crescimento do mercado. Não obstante, os preços recebidos pelos produtores são limitados pelas margens dessas empresas que, ademais, não têm condição de influenciar os preços de venda de seus produtos.

A situação do abacaxi é distinta porque o mercado da fruta fresca é maior do que o do maracujá. A única processadora na região, a Bela Joana, encontra competição forte de um mercado que paga preços mais altos.

A maior parte da produção de coco é vendida no mercado de frutas frescas. A envasadora de água-de-coco Quissamã apresenta crescimento de suas vendas, porém, o mercado para esse produto congelado ou resfriado é pequeno, pois o produto resfriado tem pouca durabilidade e o produto congelado, com durabilidade um pouco maior, apresenta inconvenientes para os consumidores.

O mercado de goiaba é pequeno. Os produtores colocam sua produção na forma tradicional, ou seja, uma parcela no mercado de frutas frescas e uma parcela para produtores de doces da região e regiões vizinhas. Com os investimentos que vêm sendo feitos na melhoria dos pomares, principalmente pela introdução de irrigação, a produtividade e a produção irão crescer e a ampliação do mercado será necessária. A região tem um escritório da associação brasileira dos produtores de goiaba, Goiabrás, e participa da promoção do Guatchup, novo produto com potencial para ampliar substancialmente o mercado dessa fruta.

O calcanhar de aquiles da implantação de um pólo de fruticultura é o mercado. Os preços de frutas frescas são sempre melhores do que os pagos pela indústria. Entretanto, grandes compradores, como supermercados e distribuidores, exigem volume, regularidade de oferta, diversidade de produtos e qualidade. Poucos são os produtores que têm condições de atender a todos esses requisitos, individualmente. Além disso, os compradores normalmente são grandes empresas com poder de influenciar preços, tanto na venda quanto na compra, o que deixa a maior parte dos produtores em situação de inferioridade nas negociações.

As agroindústrias, entretanto, operam com margens mais baixas e não têm poder de determinar preços de venda, o que coloca um teto baixo para os preços pagos aos produtores. Não obstante, elas precisam da matéria prima local, o que garante o mercado. Mesmo nesse segmento, os produtores que têm maiores volumes de produto, regularidade de oferta e padrão de qualidade elevado são mais bem vindos do que os demais.

A principal empresa âncora do pólo de fruticultura do norte e noroeste fluminense é uma agroindústria processadora de maracujá e abacaxi. Através da garantia de compra da produção ela contribuiu de maneira decisiva para a expansão da área plantada na região. Não obstante, as relações entre os produtores e a indústria não fogem ao figurino do que acontece em outros lugares, havendo uma contínua tensão em relação a preços e outras facetas das relações comerciais. Mas é importante ressaltar que se há problemas com a indústria, os problemas seriam muito maiores sem ela.

A solução para esse conflito clássico entre produtores e indústria não é fácil, como indicam as experiências das indústrias açucareira, de suco de laranja, de laticínios e outras. Um caminho para reduzi-los é a diversificação de clientes, principalmente, pela conquista do mercado de frutas frescas. Mas, para ter sucesso, os produtores precisam se organizar para comercializar de maneira mais eficaz a produção e atender às exigências dos principais compradores. Notar também que a exportação de frutas tem exigências pesadas de volume e regularidade, e as exigências de qualidade são ainda maiores, como comprovam os esforços do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para a implantação da Produção Integrada de Frutas em todo o Brasil.

Conclusões e perspectivas

A implantação da fruticultura irrigada nas regiões norte e noroeste do Rio de Janeiro é uma

experiência até o momento bem sucedida, ainda que persistam problemas e dificuldades para os produtores. As principais lições desse processo podem ser resumidas como se segue:

- A elaboração de estudos técnicos foi um fator fundamental para dar segurança tanto para as instituições promotoras do pólo como também para os empreendedores.

- A participação de instituições privadas fortes e de prestígio, como o Sistema Firjan, o Sebrae e outras, conferiu credibilidade à iniciativa e, principalmente, transmitiu para a maioria dos potenciais investidores uma mensagem de compromisso com a continuidade do projeto.

- A parceria entre os setores público e privado acelerou o processo de implantação do pólo, principalmente, porque cada um desses agentes tem formas e instrumentos de apoio distintos e quando atuam em conjunto provocam um efeito final maior do que a soma das partes.

- É importante que em suas respectivas ações as entidades envolvidas na promoção do pólo tenham consciência exata dos pontos fortes e das limitações das demais, bem como das diferentes formas de recompensa esperadas por cada uma delas.

- O mercado é o principal desafio a ser vencido para a implantação de um projeto desse tipo, quando a tecnologia é relativamente bem conhecida.

- A agroindústria é decisiva para garantir a compra. A redução das tensões nessas relações comerciais poderá beneficiar a todos, porém, as dificuldades são grandes e a experiência mostra que são duradouras. Mas, mesmo com relações comerciais tensas, a agroindústria reduz riscos, garantindo a colocação da produção.

- A formação de associações, cooperativas e outras formas de associativismo é decisiva para a conquista do mercado de frutas frescas. Seu principal papel é profissionalizar a comercialização e garantir volume de produto, regularidade e diversidade de oferta, bem como a qualidade do produto.

- As restrições financeiras determinam, em grande medida, a velocidade de implantação. No Rio de Janeiro, o início do processo se deu de forma relativamente rápida em vista do crédito barato, via programa Moeda Verde/Frutificar.

- A entrada no negócio somente deverá ocorrer se a lucratividade é boa, independentemente das condições de financiamento. Apesar de óbvio, esse fato tem que ser demonstrado para os fruticultores potenciais para que sejam convencidos a analisar se as condições de suas respectivas propriedades são compatíveis com a implantação de uma fruticultura, com nível tecnológico exigido para ser competitiva.

- O baixo nível educacional e os hábitos culturais tradicionais constituem-se num dos grandes entraves para uma expansão mais rápida da fruticultura nas regiões norte e noroeste fluminense.

Uma avaliação dos impactos econômicos e sociais do desempenho do pólo de fruticultura somente poderá ser realizada com levantamentos de dados junto aos produtores. Os dados agregados existentes não permitem que desçamos a detalhes em relação aos efeitos sobre renda, sobre a criação de oportunidades de trabalho diretas e indiretas e outros indicadores convencionais. As informações qualitativas existentes, as informações sobre expansão da área plantada, observações casuais e parâmetros já estabelecidos em projetos semelhantes indicam que efetivamente essa experiência teve um bom começo. As condições objetivas de solo, clima, infra-estrutura, o crescimento previsto da demanda por frutas e a proximidade dos principais mercados indicam que as perspectivas de longo prazo também são boas. Mas a continuidade das ações de fomento é importante para a plena realização do potencial. É preciso manter o foco nos pontos

que demandam maior atenção: baixa capacidade administrativa dos produtores, desconhecimento do mercado e da tecnologia, baixo nível de capitalização e incapacidade para avaliar custos do associativismo e os benefícios que ele pode trazer.

Em função dos resultados positivos alcançados na fruticultura, iniciativas para apoiar outros segmentos da atividade agroindustrial estão sendo adotadas pelo Sistema Firjan, como é o caso da indústria de base florestal, da floricultura e da cana-de-açúcar. A escolha desses segmentos é determinada fundamentalmente pelos recursos naturais do estado, pelo potencial dos mercados externo e interno, pela capacidade para criar empregos e renda no interior, pelo aproveitamento da excelente logística de exportação e do elevado nível de conhecimento tecnológico disponível nas universidades e centros de pesquisa aqui localizados.

Referências

- AGRAR. **Oportunidades de Investimento em Flores e Plantas Ornamentais no Estado do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro, 2003.
- Batista, Eliezer. **Infra-Estrutura de Longo Alcance para o Desenvolvimento Sustentado**. Firjan, Rio de Janeiro, 1998.
- Bonelli, Régis. **Impactos econômicos e sociais de longo prazo da expansão agropecuária no Brasil: revisão invisível e inclusão social**. Anais do Seminário sobre os Impactos da Mudança Tecnológica do Setor Agropecuário na Economia Brasileira. Embrapa, Brasília, maio de 2001.
- Companhia de Promoção Agrícola (CAMPO). **Estudo de Viabilidade para um Pólo Agroindustrial para a Região Norte Fluminense**. Brasília, 1998.
- Companhia de Promoção Agrícola (CAMPO). **Pólo Agroindustrial Associado à Fruticultura Irrigada na Região Noroeste Fluminense**. Brasília, 1999.
- Fundação Getulio Vargas. **Potencialidades Econômicas e Competitividade**. Sistema Firjan e Sebrae-RJ, Rio de Janeiro, 1998.
- Informe do Pólo de Fruticultura do Norte / Noroeste do Rio de Janeiro, Firjan e Sebrae-RJ, Rio de Janeiro, 2001, 2002 e 2003.