

**PÊSSEGO EM CALDA: UM ESTUDO ATRAVÉS DA ANÁLISE DE FILIÈRE  
EM UMA INDÚSTRIA NA REGIÃO DE PELOTAS**

**PEACH IN SYRUP: A STUDY THROUGH FILIÈRE'S ANALYSIS  
IN AN INDUSTRY IN THE PELOTAS REGION**

Michele Raasch<sup>1</sup>

Universidade Federal de Pelotas

Camila Cabrera Gomes<sup>2</sup>

Universidade Federal de Pelotas

Alice Franz<sup>3</sup>

Universidade Federal de Pelotas

**Resumo**

O Rio Grande do Sul é o maior produtor de pêssego do Brasil, a cidade de Pelotas e região responde a 95% da produção de pêssego do Estado, devido a importância desse cultivo, este trabalho objetiva descrever e analisar a cadeia produtiva do pêssego em calda metades em uma indústria Pelotense à luz da metodologia de análise *filière* buscando destacar os pontos fortes e fracos desta cadeia. A pesquisa utilizou métodos qualitativos, descritivos e, como instrumento de coleta de dados, entrevista semiestruturada com gerente da indústria pesquisada. Através da análise pode-se identificar os “nós” da indústria, destaca-se que a empresa possui como principal desafio a gestão adequada de seus recursos, objetivando o aumento da produtividade, a diminuição de custos e o atendimento aos seus clientes de forma satisfatória.

Palavras Chave: *Filière*, cadeia do pêssego, fruticultura.

**Abstract**

The Rio Grande do Sul is the largest peach producer in Brazil, the city of Pelotas and region accounts for 95% of state peach production, due to the importance of this crop, this work aims to describe and analyze the production chain of the peach in syrup Halves in a Pelotan industry in light of the *filière* analysis methodology seeking to highlight the strengths and weaknesses of this chain. The research used qualitative, descriptive methods and, as an instrument of data collection, semi-structured interview with manager of the researched industry. Through the analysis one can identify the "nodes" of the industry, it is highlighted that the company's main challenge is the adequate management of its resources, aiming at increasing productivity, reducing costs and attending to its customers in a satisfactory manner.

Keywords: *Filière*, peach string, fruit growing.

## 1. INTRODUÇÃO

Segundo Bach e Vieira (2014), Pelotas vivenciou, entre os anos de 1950-1970, o crescimento, o apogeu e o declínio de um importante polo de industrialização do doce de fruta, localizado na zona rural do município. A atividade do pêssego consolidou Pelotas como a cidade da tradição doceira e ajudou a projetar a cidade como a capital nacional do pêssego.

Esse processo de industrialização teve seu início no século XIX com a chegada dos imigrantes europeus. Em 1960, Pelotas chegou a 61 estabelecimentos produtivos, a produção artesanal teve seu início em 1878 pelo francês Amadêo Gustavo Gastal, em Monte Bonito (BACH; VIEIRA, 2014). Essa característica artesanal possibilitou ensinamentos e técnicas mantidas e repassadas a gerações posteriores que englobava desde a atividade fabril, colheita das frutas até a elaboração do doce em calda. As fábricas eram geralmente localizadas na propriedade, junto à residência, onde era realizada a produção que envolvia, praticamente toda a família.

Sobre o surgimento de numerosas fábricas, Bach e Vieira (2014) comentam que em 1950 e 1960 era raro produtor que não tivesse pomar e que não entregasse sua produção para alguma fábrica. Já nas décadas de 1970 e 1980 houve o declínio, devido à implantação de pomares aparados com recursos do Governo Federal destinado a áreas maiores que 100 hectares, o que obrigou pequenos produtores a trocarem suas atividades, já que sua produção não era mais comercializadas devido à garantia de matéria-prima por grandes indústrias.

Não obstante a isso, de acordo com Cassanego Junior, Maehler e Silva (2006), com o passar do tempo houve um enfraquecimento do cenário industrial deste segmento na cidade de Pelotas devido, principalmente, a abertura de mercado e a concorrência externa, gerando, como consequência, o encerramento das atividades de muitas dessas empresas. Porém, algumas empresas produtoras de conservas mantiveram-se ativas, apoiando-se, principalmente, na tradicional vocação para esta atividade.

Ehlert (2015) salienta que o pêssego está presente no Brasil há mais de 470 anos e o Rio Grande do Sul é o maior produtor de pêssego do Brasil responsável por 56,25% da produção, a região de Pelotas composta pelas cidades de Morro Redondo, Canguçu, Cerrito, Piratini, Jaguarão e Capão do Leão respondem a 95,3% da produção de pêssego. Com 6.155 hectares, 1.387 famílias produtoras e produção de 707.985.500kg a cadeia do pêssego na região de Pelotas movimenta em torno de 400 milhões de reais. (EMBRAPA, 2014).

Tendo em vista o contexto apresentado, o presente trabalho objetiva descrever e analisar a cadeia produtiva do pêssego em calda metades em uma indústria Pelotense à luz da metodologia de análise *filière* buscando destacar os pontos fortes e fracos desta cadeia.

Para tanto, o presente trabalho encontra-se estruturado da seguinte maneira: na segunda seção optou-se por trazer elementos que conceituam o que é *filière* e sua aplicabilidade. Na sequência, a metodologia utilizada para operacionalizar o trabalho é apresentada. Na quarta seção elaborou-se um breve histórico da indústria analisada neste trabalho, além de destacar importantes elementos de sua composição. A quinta e a sexta seção estão compostas, nesta ordem, pela apresentação e análise dos resultados da pesquisa e pelas considerações finais elaboradas pelos autores.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nessa seção serão apresentados os conceitos sobre *Filière*, e os respectivos estudiosos que abordam construtos sobre essa temática. Não pretende-se exaurir os conceitos, mas salientar as principais fundamentações para o desenvolvimento da pesquisa.

### 2.1 FILIÈRE

A *filière* é um conceito desenvolvido pela escola industrial francesa que refere-se a sequência de processos que transformam uma commodity em produto final (SCHNEIDER et al., 2012). Neste sentido, de acordo com Zylbersztajn (2004), desde a formulação dos trabalhos seminais de Davis e Goldberg não se pode mais ignorar a inter-relação existente entre as indústrias de insumos, produção agropecuária, indústria de alimento e o sistema de distribuição.

A literatura disponível que aborda o assunto de sistemas agroindustriais geralmente aponta para dois conjuntos diferentes de ideias que originaram metodologias de análise distintas (BATALHA, 2014). A primeira delas, conhecida como Commodity System Approach (CSA), teve origem nos Estados Unidos em estudos feitos na Universidade de Harvard por Goldberg visando estudar o comportamento dos sistemas de produção da laranja, do trigo e da soja (BATALHA, 2014).

Já a segunda abordagem, denominada análise de *filière*, se propagou no âmbito da escola industrial francesa, principalmente durante a década de 60. Tal abordagem, não foi desenvolvida originalmente para estudar problemáticas agroindustriais, porém seus principais defensores estavam entre economistas agrícolas e pesquisadores da área rural e agroindustrial (BATALHA, 2014).

Segundo Pedroso e Hansen (2001) *Filière* é uma sucessão de operações e transformações sobre bens e produtos que são ligados entre si e podem ser relações comerciais e financeiras, dissociáveis e separáveis que regulam trocas entre os sucessivos estágios. É um conjunto de ações econômicas baseada em estratégias comerciais para valorização dos meios de produção, possuindo um modelo abrangente, o que permite análises diferenciadas.

De acordo com Batalha e Scarpelli (2005) a análise da *Filière* parte do procedimento de jusante à montante, ou seja, do fim para o início, sendo que o produto final pronto é o ponto de partida da análise. Desta forma, torna-se possível a identificação de questões para melhoria de competitividade e desempenho da cadeia, podendo identificar os possíveis “nós”, os estrangulamentos e as fraquezas da cadeia, os quais, podem comprometer os elos, assim como também é possível identificar os pontos fortes.

Não obstante a isso, Zylbersztajn (2004) salienta que o conceito de cadeia *Filière* focaliza aspectos distributivos do produto final, não englobando a variável preço em seu processo de coordenação. Batalha (2014) destaca que, de jusante a montante, a *filière* pode ser dividida em três macro segmentos, sendo eles: Comercialização (engloba as empresas que estão em contato com o cliente final e que dão acesso ao consumo e ao comércio do produto final); Industrialização (engloba as empresas que transformam a matéria prima em produto pronto para o consumo); Produção de matérias-primas (engloba os fornecedores das matérias primas iniciais).

Também considerando a questão estratégica, Pedroso e Hansen (2001) comentam que a análise da *filière* permite abordagens diversas como: análise da cadeia para suporte à descrição

técnico-econômica; apoio para formulação de políticas públicas e privadas; avaliação de estratégias empresariais e inovações.

### 3. METODOLOGIA

A pesquisa utilizou métodos qualitativos, descritivos e, como instrumento de coleta de dados, entrevista semiestruturada (SILVEIRA; CÓRDOVA, 2009), realizada presencialmente com o gerente da indústria pesquisada, as perguntas abertas possibilitaram a coleta de dados através de questões subjetivas também existentes na fala do entrevistado, as informações recebidas foram gravadas e transcritas para garantir a fidelização dos dados. Também foi realizado um levantamento na revisão literária, através de pesquisa em revistas, livros, artigos científicos e sites especializados sobre o tema.

Para análise de dados utilizou-se análise de conteúdo à luz da metodologia *filière*, com foco no produto pêssego em calda metades, conforme o objetivo proposto. Tal análise se caracteriza por ser mais estática, pois relata, em um determinado período de tempo, os encadeamentos técnicos e econômicos, conforme expõe Pedroso e Hansen (2001).

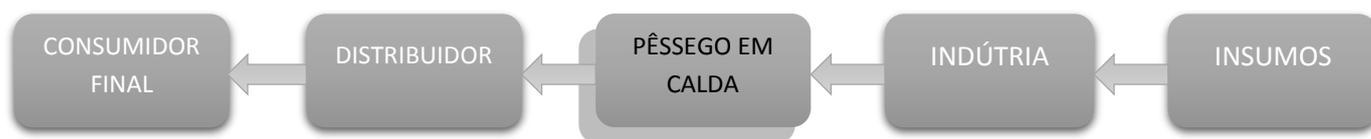
### 4. HISTÓRICO DA EMPRESA

A empresa analisada surgiu no ano de 1965 e, atualmente, encontra-se sob o comando de sua segunda geração. Além da produção do pêssego em calda – principal produto da empresa – a indústria também produz outros frutos em calda, sucos e geleias, além de realizar produções para terceiros. A indústria está localizada no município de Capão do Leão/RS, emancipado da cidade de Pelotas em 1982, e seu escritório comercial está localizado no centro de Pelotas.

Atualmente a empresa comercializa seus produtos para todo o Brasil, por intermédio de representantes comerciais, atendendo pequenos e grandes atacados e varejo, realizando ainda exportações eventualmente, para países como Argentina e Uruguai.

### 5. ANÁLISE DE DADOS

A partir de uma visualização mais clara das diferentes características de alguns tipos de cadeias produtivas, há necessidade de identificação da cadeia existente sempre que se pretende realizar um processo de análise, em função das diferentes características que apresentam. Frente a isto, nesta seção será apresentada a descrição e análise da *filière* feita a partir do produto pêssego em calda metades, de jusante à montante, ou seja, do fim para o início, conforme ilustrado na Figura 1.



**Figura 1** - Cadeia do pêssego em calda  
Fonte: Autores (2017).

## 5.1 PRODUTO PESSEGO EM CALDA METADES

Nas gôndolas dos supermercados o consumidor irá encontrar o pêssego em calda metades em uma embalagem de lata, litografada ou com rótulo. Dentro desta lata irá encontrar pêssego descascado, descaroçado e partido em metades, são em média 12 metades por lata – varia de acordo com o tamanho da fruta – 450 gramas de peso drenado. O produto é composto por água, fruta e açúcar apenas.

Para ser distribuído aos varejos e atacados o produto é acondicionado em caixas de papelão ondulado, caixas que suportam de 12 ou 24 latas, a quantidade por caixa dependerá da exigência do cliente ou da negociação realizada. O processo produtivo do produto final abrange as etapas que serão abaixo descritas.

Ademais, as etapas do processo produtivo do produto final serão abordadas com detalhes na subseção abaixo descrita.

### 5.1.1 Etapas Produtivas

O transporte do pêssego in natura é de responsabilidade do produtor e é feito através de caminhões onde a fruta é acondicionada em caixas plásticas. A partir de sua chegada na indústria, o pêssego é conferido pelo balanceiro que, por sua vez, classifica a porcentagem da carga e, em seguida, retira as frutas verdes e podres, para que as mesmas passem pelos classificadores que irão verificar o calibre da fruta.

Na sequência, a fruta é encaminhada para o descaroçamento, onde a semente da fruta é retirada através de maquinário específico. Posteriormente, a fruta é redirecionada para o processo de pelagem, onde é imersa em uma solução, em alta temperatura, com hidróxido de sódio. A partir deste estágio, a polpa da fruta é direcionada para mesa de escolha onde um processo manual é realizado a fim de retirar as frutas defeituosas. Em sequência, um novo processo de classificação é feito, onde a fruta é novamente selecionada quanto ao calibre destinando assim cada fruta para um produto final. Na tabela 1 pode ser observado o diâmetro por calibre conforme o Instituto Brasileiro de Qualidade em Horticultura.

Calibre	Diâmetro
0	$\geq 25\text{mm} < 35\text{mm}$
1	$\geq 35\text{mm} < 45\text{mm}$
2	$\geq 45\text{mm} < 51\text{mm}$
3	$\geq 51\text{mm} < 56\text{mm}$
4	$\geq 56\text{mm} < 61\text{mm}$
5	$\geq 61\text{mm} < 67\text{mm}$
6	$\geq 67\text{mm} < 73\text{mm}$
7	$\geq 73\text{mm} < 80\text{mm}$
8	$\geq 80\text{mm}$

Tabela 1: Diâmetro do pêssego por calibre  
Fonte: Instituto Brasileiro de Qualidade em Horticultura (2017)

Selecionadas, as frutas são enlatadas, e passam por um exaustor para retirar todo oxigênio que existe. Posteriormente, a lata é fechada por uma recravadeira e passa para o ‘banho-maria’ entre 11 a 13 minutos, logo após é aplicado choque térmico, pelo mesmo tempo do banho-maria, para que o produto não cozinhe por dentro, apenas fique no ponto desejado.

Cabe salientar que, segundo o gerente da indústria, em todo processo produtivo há um funcionário destinado a controlar a temperatura e o “brix” que proporciona a calda. Este controle é feito manualmente, através de planilhas, e varia conforme a fruta, por exemplo, quando o pêssego está mais maduro, o “brix” de 23 passa para 21 ajustando, desta forma, a doçura da calda.

Além disso, há uma preocupação constante com a higienização da fábrica, bem como com o maquinário utilizado na produção. No que tange aos resíduos produzidos, como as cascas e a água, o tratamento de efluente é feito, onde são separadas as partes grossas da água através de decantação e produtos químicos. Todo esse processo é fiscalizado pela FEEPAM. Já quanto aos caroços, estes são doados para a empresa Bunge da cidade de Rio Grande que o utiliza para a produção de carvão.

A mão de obra da indústria está alocada no setor administrativo e comercial, na indústria – com alguns funcionários fixos que permanecem o ano todo – e, na época de produção, os safristas. Na época de safra, a necessidade de mão de obra sobe em torno de 200%, o que acaba por se tornar um problema para empresa, principalmente, pela escassez de mão de obra, pela alta rotatividade de pessoal e pela falta de qualificação dos profissionais.

## 5.2 TRANSPORTE E COMERCIALIZAÇÃO

O transporte da fruta in natura da propriedade do produtor até a indústria é de responsabilidade do produtor. Este transporte é feito por meio de caminhões, pois a distância entre o produtor e a indústria é curta e a capacidade para transportar a fruta é adequada. A empresa utiliza transporte rodoviário exclusivamente, tanto para distribuição em seus clientes quanto para o transporte de sua matéria-prima e insumos. O transporte dos insumos é de responsabilidade de seus fornecedores, exceto a lata.

No que tange ao transporte de distribuição do produto final, cabe salientar que a empresa não possui sua própria frota de veículos, sendo necessária a terceirização. Neste sentido, destaca-se que a empresa possui transportadoras parceiras que realizam o serviço de transporte à empresa já há algum tempo, porém de forma informal, ou seja, a indústria não possui contratos formais com estas transportadoras que regulamente suas relações.

As transportadoras são principalmente da cidade de Pelotas, e outras de Porto Alegre, Camaquã, Mato Grosso, Rio de Janeiro, São Paulo, Carazinho, Santa Catarina, Fortaleza. As transportadoras também fornecem serviços para coleta de latas na metalúrgica quando necessário.

O pêssego em calda é comercializado em todo território nacional através de representantes comerciais que realizam as negociações e as vendas com os clientes. Cabe salientar que tais representantes não são funcionários da indústria, possuem contrato informal com o setor comercial, seu salário é em forma de comissões que são pagas todos os meses de acordo com suas vendas. Devido os contratos serem informais a indústria corre o risco de perder representantes importantes, pois não possuem nenhuma garantia de que estes permanecerão,

situação de desligamento que já ocorreu em período de safra, o que acabou prejudicando as vendas, segundo o entrevistado.

Os principais clientes estão localizados no Rio de Janeiro, São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul. Alguns clientes exigem contrato de venda, o que nem sempre é bom segundo o entrevistado, pois estes exigem verbas para diversas ações, como aniversário de loja, se a indústria não aceita o contrato, perde o cliente. Existem poucos pontos de venda do produto na cidade de Pelotas, onde apenas três atacados comercializam o produto, o que acaba gerando na população da cidade baixo conhecimento do produto. Um ponto destacado pelo entrevistado é que a indústria não investe em marketing, o que ajuda a fortalecer este desconhecimento do produto pela população local.

A respeito do *marketing*, o entrevistado salientou que a indústria realiza poucos investimentos, gerando um desconhecimento dos produtos comercializados tanto da população local como de outros lugares.

### 5.3 INSUMOS

Abaixo serão descritos os insumos necessários para a produção do pêssego em calda metades, de acordo com a análise realizada.

#### 5.3.1 Pêssego in natura

Existem cerca de 30 produtores de pêssego que fornecem a fruta para a indústria pesquisada e os procedimentos do cultivo da fruta é praticamente o mesmo em todos eles. Os produtores estão localizados na região sul do Rio Grande do Sul, principalmente nas cidades de Morro Redondo, São Lourenço do Sul, Piratini e Cascata.

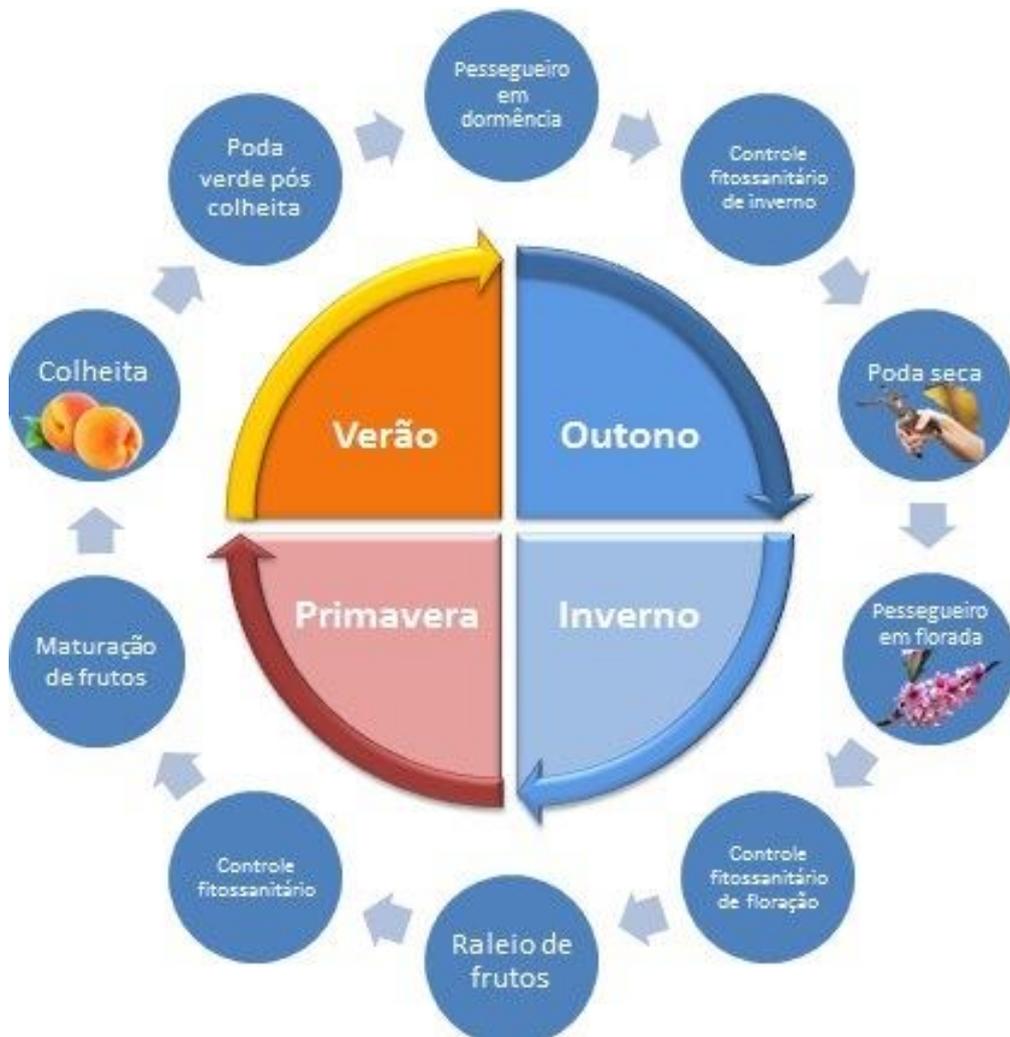
São fornecidos dez diferentes tipos de pêssego, sendo eles: precocinho, sensação, esmeralda, jade, leonense, maciel, granada, jubileu, magnum e ágata – que é o mais saboroso, segundo o entrevistado. Essa diversificação da produção se dá pelo fato de cada tipo pêssego possuir uma época de plantio e de colheita diferentes e, desta forma, o produtor diminui o custo de mão de obra. Cabe salientar que, essa diversidade afeta negativamente a indústria, pois cada fruta possui suas características. Sendo assim, há um aumento do custo de produção para a indústria, pois exige um cuidado maior na seleção e calibre da fruta.

O fato dos produtores estarem localizados na zona sul do Rio Grande do Sul favorece o fluxo do transporte e o acesso a indústria o que reduz o custo do transporte, a indústria possui um bom relacionamento com seus fornecedores baseado, principalmente, na confiança.

Além disso, o desempenho produtivo da indústria depende fortemente da produção agrícola do fruto e, conseqüentemente, a produção do fruto depende de condições climáticas favoráveis que facilitem a formação dos frutos. Segundo Ehlert (2017) a temperatura abaixo ou igual a 7,2° é fundamental para o desenvolvimento do pêssego, pois a planta precisa de um período de dormência, que dão origem as gemas, este período varia entre 100 até mais de 400 horas em clima mais gelado, conforme a espécie do pêssego, a fase vegetativa inicia após o inverno e necessita de temperaturas mais quentes durante o dia e mais frias a noite, nesta época que surgem novos galhos, folhas, flores e em seguida os frutos.

Outro fato importante de destacar é que a empresa possui um bom relacionamento com seus fornecedores baseado, principalmente, na confiança. O procedimento nos pomares de

pêssego é praticamente o mesmo em todos os produtores, de maneira geral pode-se resumir os processos conforme a Figura 2:



**Figura 2:** Processo no pomar de pêssigo.  
Fonte: Autores (2017).

### 5.3.2 Embalagens

Todo o pêssigo em calda é enlatado, em latas de flandres envernizadas, conforme a Figura 3, a lata vem exclusivamente da empresa Cia Metalúrgica Prada, que possui um centro de distribuição na cidade de Pelotas, porém sua de compras se localiza em São Paulo/SP. A compra de latas para o pêssigo em calda é feita em grande escala, no período de pré-safra e é realizada com, pelo menos, três meses de antecedência do início estipulado da safra o que possibilita que a metalúrgica possa programar sua produção e entrega. Cabe salientar que não existe nenhum contrato formal de fornecimento desse produto.

As latas são adquiridas apenas uma vez ao ano e sua entrega é realizada antes e durante a safra. Há necessidade das latas estarem na indústria no período de produção, pois quando o pêssego chega à indústria ele é processado e enlatado no mesmo dia.



**Figura 3** – Lata branca de flandres  
Fonte: Site CSN<sup>1</sup>

As latas se caracterizam por serem litografadas – quando o rótulo é desenhado na própria lata – com a marca da empresa, a classificação, o tipo e as demais informações relacionadas ao produto, tais como o peso, a composição, etc. Algumas latas são adquiridas lisas para os casos em que as latas litografadas adquiridas sejam insuficientes. Nestes casos as latas são posteriormente rotuladas. Os rótulos são fornecidos por três gráficas localizadas no Rio Grande do Sul e a escolha, dentre as três, é feita mediante o menor preço ofertado.

Para a comercialização o produto é colocado em caixas de papelão, conforme Figura 4, com capacidades para 12 ou 24 latas, fornecidas por duas empresas do Rio Grande do Sul, através do menor preço oferecido. A compra é realizada sempre que necessário, ao contrário da lata, uma vez que segundo o entrevistado as latas são colocadas nas caixas apenas quando já estão comercializadas, se não elas são armazenadas em paletes de madeira.



**Figura 4** – Caixa de Papelão  
Fonte: Site Grupo Embasul<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Disponível em: [http://www.csn.com.br/default\\_pti.asp?idioma=0&conta=45](http://www.csn.com.br/default_pti.asp?idioma=0&conta=45), acesso em 20 de julho de 2017.

<sup>2</sup> Disponível em: <http://www.embasul.com.br>, acesso em 20 de julho de 2017

### 5.3.3 Açúcar

Os principais ingredientes que compõe o produto final analisado, segundo o entrevistado, são o pêssego, a água e o açúcar. Este último, por sua vez, é adquirido com antecedência de três meses antes da safra, visando garantir que este produto estará na indústria no período do pico da produção. Em torno de cinco empresas, representantes de usinas de açúcar, realizam a venda do produto para a indústria conforme a disponibilidade do açúcar, além do menor preço ofertado.

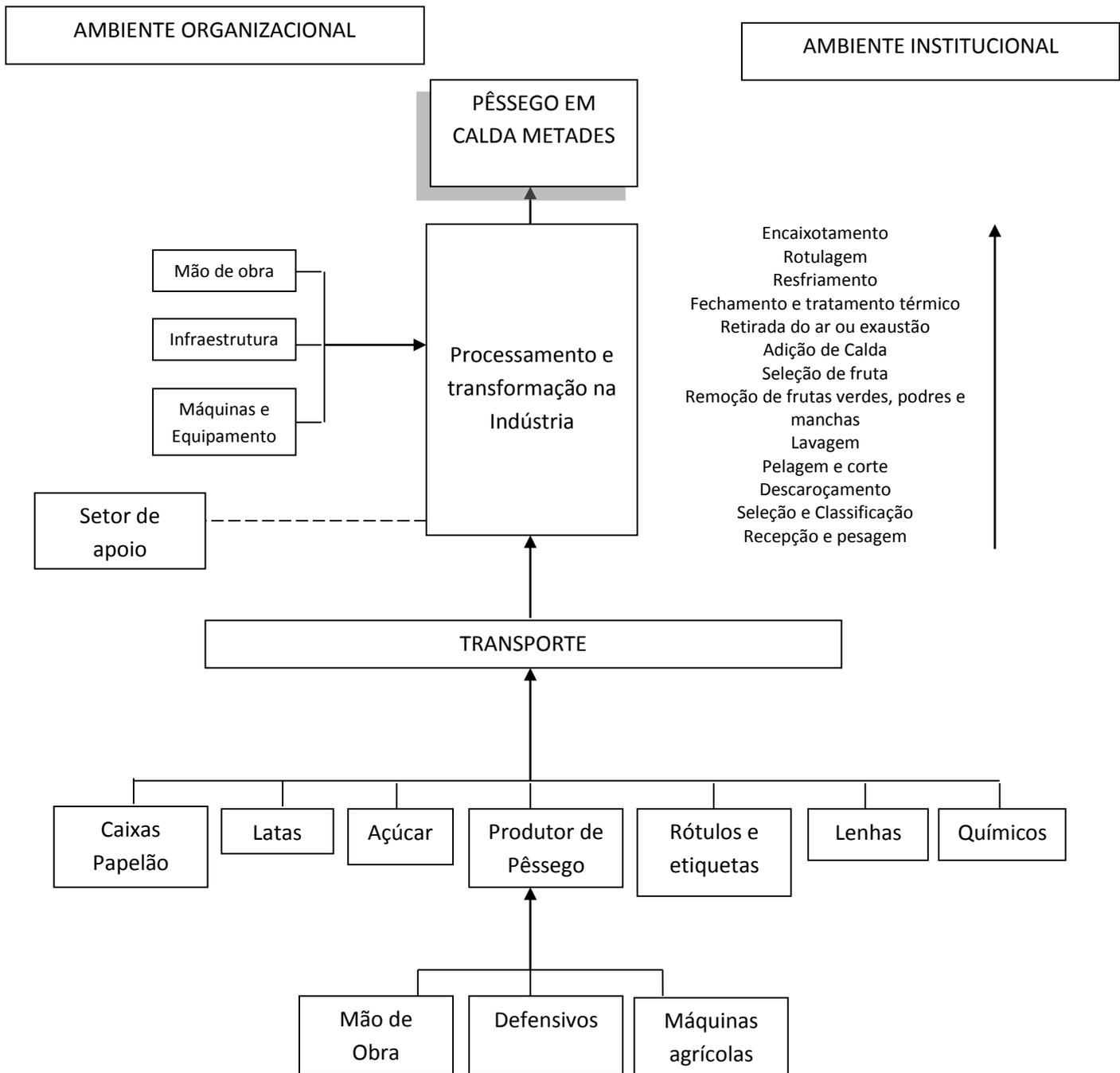
### 5.3.4 Lenha

Para que as caldeiras funcionem é necessária a lenha que pode ser acácia, pinus ou eucalipto que são adquiridas de um fornecedor do município de Monte Bonito/RS, e compradas sempre que necessário, no período de safra são utilizados em média um caminhão (12 toneladas) por dia.

### 5.3.5 Químico

De acordo com o entrevistado, químicos não são utilizados na composição do produto final. O único químico utilizado é o hidróxido de sódio (soda caustica) durante o descascamento da fruta para a produção. Esse químico é fornecido por uma indústria localizada no Rio Grande do Sul. Cabe salientar que não há nenhum contrato formal de fornecimento com o mesmo.

A Figura 5 apresenta de forma resumida a análise feita, com seus devidos estágios produtivos e nós da cadeia.



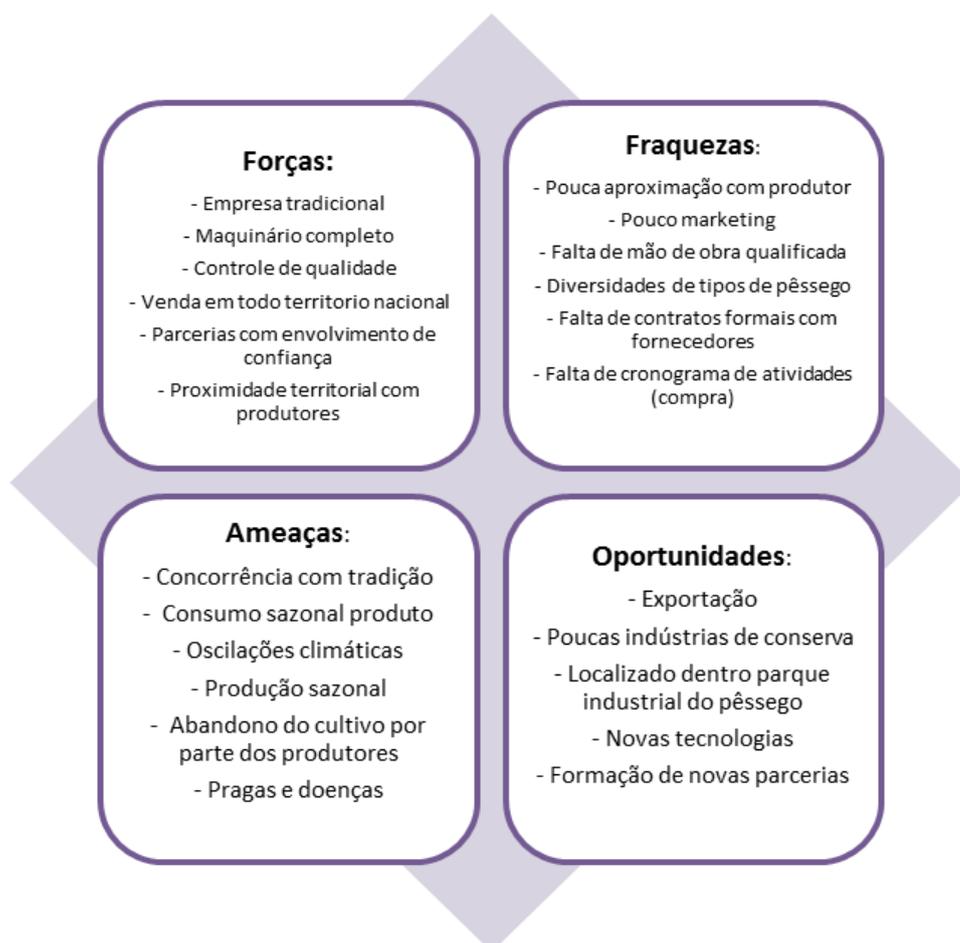
**Figura 5:** Análise *Filière*, pêssego em calda metades.  
Fonte: Autores (2017).

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise *filière* proporciona a identificação de questões importantes para a melhoria do desempenho da cadeia, através da identificação dos chamados “nós”, dos estrangulamentos, e os pontos fortes (PEDROSO; HANSEN, 2001). Neste sentido, os principais nós identificados a partir da análise são os parceiros no transporte, os representantes comerciais e os produtores de pêssego.

Neste sentido, os principais nós identificados a partir da análise são os parceiros no transporte, os representantes comerciais e os produtores de pêssego. Dentre os principais estrangulamentos encontram-se a mão-de-obra desqualificada, a diversidade dos tipos de pêssego, a falta de um profissional para orientar os produtores, o pouco investimento em marketing e a falta de contratos formais com fornecedores. Já no que tange aos pontos fortes, salientam-se a confiança mútua entre os parceiros, o fato da empresa ser tradicional e possuir maquinário completo, o controle de qualidade rígido, a venda em todo território nacional e a localização próxima de produtores.

Ademais, a partir do trabalho empírico realizado, foi possível a elaboração de uma matriz SWOT, Figura 6, que possibilita identificar os principais pontos fortes e fracos, além das ameaças e oportunidades presentes no contexto da indústria analisada.



**Figura 6:** Matriz Swot indústria de pêssego.  
Fonte: Autores (2017).

Além disso, destaca-se que a empresa possui como principal desafio a gestão adequada de seus recursos, objetivando o aumento da produtividade, a diminuição de custos e o atendimento aos seus clientes de forma satisfatória. Não obstante a isso, concluímos que a empresa é bem estruturada, tanto em termos de infraestrutura quanto ao que tange a produção e a sua gestão, além de estar bem posicionada no seu segmento com relação aos seus principais concorrentes.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BACH, A. N.; VIEIRA, M. A. As fábricas de compotas de pêsego na zona rural de Pelotas. In: RUBIRA, Luís. **Almanaque do Bicentenário de Pelotas**. 3. ed. Pelotas: Pallotti, 2014. p. 109-131

BATALHA, M. O.; SCARPELLI, M. Gestão do Agronegócio: aspectos conceituais. In: BATALHA, M. O. *Gestão do Agronegócio: textos selecionados*. São Carlos, UFSCAR, 2005.

CASSANEGO JUNIOR, P. V.; MAEHLER, A.; SILVA, I. M. **Logística de materiais no agribussines: um estudo de caso**. In: IX SEMEAD, 2006. Disponível em [http://sistema.semead.com.br/9semead/resultado\\_semead/trabalhosPDF/346.pdf](http://sistema.semead.com.br/9semead/resultado_semead/trabalhosPDF/346.pdf), acesso em 20 de jul. de 2017.

EHLERT, E. **Dados da cadeia produtiva do pêsego**. 2015. Disponível em: <<http://www.azonasul.org.br/Noticia/1520/DADOS-CADEIA-PRODUTIVA-DO-PESSEGO>>. Acesso em: 28 jul. 2017.

EHLERT, E. **Poucas horas de frio podem ter reflexos no pêsego**. Entrevista elaborada por Vinicius Peraça. Disponível em: <[http://www.diariopopular.com.br/index.php?n\\_sistema=3056&id\\_noticia=MTI1OTM2&id\\_area=Mg==](http://www.diariopopular.com.br/index.php?n_sistema=3056&id_noticia=MTI1OTM2&id_area=Mg==)>. Acesso em: 28 jul. 2017.

EMBRAPA. **Pelotas promove Abertura da Safra do Pêsego**. 2014. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/2297860/pelotas-promove-abertura-da-safra-do-pessego>>. Acesso em: 28 jul. 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE QUALIDADE EM HORTICULTURA – HORTIBRASIL. **Programa brasileiro para modernização da horticultura**. Disponível em: <http://www.hortibrasil.org.br/classificacao/pessego/arquivos/calibre.htm>. Acesso em 18/ago. 2017.

PEDROZO, E. Á.; HANSEN, P. B. **Clusters, filière, supplychain, redes flexíveis: uma análise comparativa**. Colóquio “As Relações Econômicas Franco-Brasileiras/Coloque “Lês Relations Industrielles Franco-Bresiliennes”. Grenoble, France, EcoleSuperieuredês Affaires/Université Pierre Mendes–France–Grenoble, v. 2, p. 29-30, 2001.

SCHNEIDER, A. V. *et al.* ANÁLISE DE FILIÈRE DA CADEIA PRODUTIVA DA FARINHA DE TRIGO: UM ESTUDO DE CASO NA REGIÃO OESTE DO PARANÁ. **Comunicação & Mercado**, Dourados, v. 1, n. 3, p.87-99, jul/dez. 2012.

SILVEIRA, D. T.; CÓRDOVA, F. P. **Métodos de pesquisa**. [org.] Tatiana EngelGerhardt e Denise Tolfo Silveira; [coord.] Universidade Aberta do Brasil–UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica–Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. Porto Alegre: Editora da UFRGS, p. 31-32, 2009. Disponível em <<http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf>>, acesso em 25 de jul. de 2017.